

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

# ПОЛПРЕД

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В 2000 ГОДУ



## ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА И РОССИЯ

Австрия, Бельгия,  
Ватикан, Великобритания,  
Германия, Греция, Дания,  
Исландия, Испания,  
Италия, Кипр,  
Люксембург, Мальта,  
Монако, Нидерланды,  
Норвегия, Португалия,  
Сан-Марино, Финляндия,  
Франция, Швейцария,  
Швеция, Евросоюз

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

Совет по внешней политике при Комитете по международным делам Госдумы РФ  
с участием Дипакадемии МИД РФ, журнала «Коринф» Минэкономразвития и торговли РФ

**www.polpred.com**

Совет по внешней политике при  
Комитете по международным делам Госдумы РФ  
с участием Дипакадемии МИД РФ,  
журнала «Коринф» Минэкономразвития и торговли РФ

**ЕЖЕГОДНЫЙ СПРАВОЧНИК**  
**ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА И РОССИЯ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В 2000 ГОДУ**

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

Автор проекта ПОЛПРЕД, гл. редактор д.и.н. Г. Вачнадзе.  
Над справочником работали: И. Ермаченков, А. Комаров,  
И. Кравченко, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева  
Агентство "Бизнес-Пресс", 2001г.

117049 Москва, ул. Большая Якиманка 35, стр. 1,  
тел./факсы (095) 238-6458, 238-9587 E-mail: В\_press@aport.ru  
Отпечатано в ПИК ВИНТИ, 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403  
ЛР № 065260 от 02.07.97

©Г.Н. Вачнадзе, 2001  
ISBN 5-900034-15-1



# СОДЕРЖАНИЕ

**АВСТРИЯ 7 Макроэкономика 7 Финансы 8** Расчеты в евро **9** Налоговая система **9** **Банки 10 Инвестиции 12 Промышленность 14 Энергетика 15 Агропром 16 Транспорт 17** Зальцбургский аэропорт **18 Туризм 18 Экспорт 19 НИОКР 20** О создании новых катализаторных систем для дизельных двигателей **21 Связи с Россией 21 Бюро в СНГ 24 Обзор прессы 27** Выдающиеся события 1999-2000гг. **27** Торговля со странами СНГ **29**

**БЕЛЬГИЯ 32** **Налоги 32 Экспорт 34** Королевские премии за экспорт по итогам 1999г. **34** Поддержка экспорта **34 Наука 35** Водные ресурсы **35** Транспортировка высокоактивных ядерных отходов из Франции **36** Фонд «Интербрю-Байе Латур» **37** **Культура 37** Межд. фестивали и конкурсы **37** Опыт «культурной дипломатии» **38** СМИ **39** **Фландрия 40** **Связи с Россией 42** **Бюро в Москве 43** **Обзор прессы** Положение иностранцев **44** Компания «Трактебель» в Казахстане **44** О деятельности ЕЦБ **45** Военная политика ЕС **45** О взаимодействии ЕС и ЗЕС **47**

**ВАТИКАН 48** **Связи с Россией 49**

**ВЕЛИКОБРИТАНИЯ 50** **Монархия 51** Родственные связи династии Романовых и Виндзорской (Ганноверской) династии **51** **Парламент 51** Работа парламента Шотландии **52** Здание англ. парламента **52** **Политика 52** Политические партии **52** Конфликт в Сев. Ирландии **53** **Госслужба 53** Порядок получения высшими должностными лицами памятных подарков **54** **Церковь 55** Религиозные организации в Шотландии **56** Русская православная церковь **57** **Макроэкономика 58** **Сити 60** Валютные операции **60** Инвест. банки **60** Нац. база страхования **61** Пенсионные услуги **61** Венчурное финансирование **61** Управление частными сбережениями **61** «Бритиш инвизиблс» **63** **Евро 64** Валютный союз ЕС **64** Банковская система стран ЕС **65** Структурные фонды ЕС **65** Отношение британцев к евро **66** **Иноинвестиции 66** Европейский рынок инвестиций **66** Рост европейского капитала в США **67** **Страхование 68** **Благотворительность 70** Межд. религиозная благотворит. организация «Армия спасения» **71** **Образование 71** **Наука 72** Научные парки **72** Система военных НИОКР **72** **Гражданство 73** **Иммиграция 74** **Право 75** Система высших судов **75** Законодательство в области борьбы с терроризмом **75** Основы правовой системы Шотландии **76** Обращения иностр. государств по уголовным делам **77** **Адвокатура 77** О роли солиситоров и барристеров **77** **Пресса 79** Электронные СМИ **81** Законопроект о свободе информации **83** **Шотландия 84** Эдинбург **85** Глазго **85** Шотландия-ЕС **86** **Промышленность 86** Конфедерация **86** Темпы роста **87** Машиностроение **87** **Авиапром 88** Проект создания европейского суперлайнера **90** О рос.-украинском транспортном самолете Ан-70 **90** **Автопром 91** **Хайтек 92** **Чермет 93** **Химпром 93** Фармацевтика **94** **Электроэнергетика 95** Возобновляемые источники энергии **95** **АЭС 96** Новая фирма по ядерным технологиям **98** **Приватизация 98** **Нефтегазпром 98** Рос.-брит. сотрудничество **99** **Углепром 99** **Строительство 100** **Агропром 101** **Транспорт 101** **Экспорт 103** Продвижение товаров и услуг на зарубежные рынки **103** **ВЭД 105** География **107** Структура товарооборота **107** **Гибралтар 108** **Связи с Россией 109**

Торг.-эконом. отношения **109** **Сотрудничество по космосу 111** Министерство межд. развития **111** Региональное сотрудничество **112** **Бюро в Москве 112** **Обзор прессы 118** **Инвестиции в РФ 118**

**ГЕРМАНИЯ 119** **Госструктуры 120** Органы гос. власти и управления **120** Полит. партии **121** Профсоюзы **121** Союзы работодателей **121** **ВС 121** **Макроэкономика 122** **Финансы 123** Госбюджет **123** Франкфуртская фондовая биржа **124** Рос.-германские кредитно-фин. отношения **125** **Банки 126** **Страхование 128** **Инвестиции 128** **Приватизация 131** **Занятость 131** Гос. регулирование рынка труда в ФРГ **131** **Промышленность 133** **Автопром 135** **Нефтегазпром 136** **Уголь 138** **Электроэнергетика 138** **Химпром 139** **Станкостроение 139** **Авиапром 139** **Судостроение 140** **Строительство 141** **Легпром 142** **Агропром 142** **Транспорт 144** **Наука 147** **Торговля 149** Гос. регулирование потребительского рынка **149** **Экспорт 151** **Военторг 153** **Евроэкспорт 155** **ВЭД 156** **Таможня 160** **Регионы 162** Межд. и внешнеэконом. связи регионов **162** **Бавария 164** Поддержка малого и среднего предпринимательства **165** Внешняя торговля **165** **Саксония 166** **Северный Рейн-Вестфалия 167** Содействие малым и средним предприятиям по выходу на зарубежные рынки **167** Эконом. сотрудничество с субъектами РФ **168** **Связи с Россией 169** Смешанные общества с участием рос. капитала **170** **Бюро России в ФРГ 171** **Бюро ФРГ в России 171** **Обзор прессы 194** Новая эра после 1999г. **194** Частное потребление и экспорт **197** Эконом. подъем **198** СГБМ **200** Открытие представительств **201** Поиск деловых партнеров **202** Особенности немецкого рынка **205**

**ГРЕЦИЯ 206** **Банки 207** **Олимпиада 2004г. 208** **ТЭК 208** **Строительство 209** **Агропром 210** **Соцстрах 211** **Право 211** Обзор уголовной и адм. ответственности **211** Основания для задержания и ареста **211** Основания и условия депортации **212** **Фессалия 212** **Связи с Россией 213** **Бюро в России 214**

**ДАНИЯ 215** **Госструктуры 215** **Церковь 216** **Макроэкономика 216** **Иноинвестиции 218** **Финансы 219** Госбюджет **219** Внутренний долг **219** Внешний долг **219** Инфляция **220** Фин. политика **220** **ТЭК 220** **Экология 221** **Судостроение 222** **Леспром 223** **Медпром 224** **Фармапром 224** **Химпром 225** **Легпром 225** **Пишемаш 227** Оборудование по переработке мяса **227** ... для молпрома **228** **Агропром 228** Растениеводство **229** Животноводство **230** Пушное звероводство **231** Рыболовство и рыбопереработка **231** **Транспорт 232** Исследования Арктики **232** Мортранспорт **233** Ж/д ... **233** Авто ... **233** Воздушный ... **233** **Экспорт 233** **Европолитика 235** Тарифное регулирование **235** Нетарифные методы **235** Участие в интеграционном процессе ЕС **236** **Северный Совет 237** Совет государств Балтийского моря **238** Северный Фонд экспортных проектов **239** **Экология 239** **Благотворительность 240** **Связи с Россией 241** **Бюро в СНГ 243**

**ИСЛАНДИЯ 249** Внешняя политика **250** Внутриполит. положение **250** Соц. условия **250** СМИ **251** Культура, искусство и наука **251** Наука **251** **Экономика 251** **Соседи 251** О встрече премьер-министров Северных стран и Японии **251** Западно-скандинавский совет **252** **Связи с Россией 253**

ИСПАНИЯ 254 Госструктуры 254 История 255 Экономика 255 Промышленность 255 Экономическая география 256 Хозяйственность 257 АО 257 ООО 257 Регистрация хоз. общества 258 Налоговые льготы 258 **Финансы 259** Валютный контроль 259 **Налоги 260** **Предпринимательство 262** Гос. поддержка малых и средних предприятий 262 Конфедерация предпринимательских организаций 263 ТПП Испании 263 О регулировании собственности 263 **Экспорт 263** Внешнеторговое регулирование 264 Страхование внешторг. операций 265 Фонды поддержки экспорта 266 **Связи с СНГ 267** **Иноинвестиции 267** Аккредитация представительств инофирм 269 Открытие филиалов инобанков 270 **СЭЗ 270** **Интернет 271** Порталы 272 Провайдеры 273 Сайты 274 **Туризм 275** **Транспорт 275** Порт г. Барселона 275 Поддержка малых и средних предприятий 276 **Образование 277** Правила для иностранцев 277 **Церковь 278** **Собственность 280** **Миграция 281** Новый закон об иностранцах 281 Единое правовое пространство ЕС 283 **СМИ 284** Периодика 284 ТВ 284 Радио 284 **Регионы 284** О ситуации в Стране Басков 285 **Балеары 286** Авт. сообщество Балеарские о-ва 286 **Связи с Россией 287** **Бюро в СНГ 289** **Обзор прессы 291** Взаимная торговля 291 Деятельность в России 292 Экспорт вооружений 293

ИТАЛИЯ 295 Госструктуры 295 Макроэкономика 296 Структурные реформы 296 Банковская система 296 **Федерализм 296** Взаимоотношения центр-регионы 297 **Соцстрах 297** Пенсионная система 298 Занятость на Севере Италии 298 Страхование автотранспорта 299 Санитарное состояние жилья в Лигурии 299 **СМИ 300** **ИПГРИ 301** **Экспорт 302** Внешнеэконом. деятельность областей Севера Италии 302 О передаче «Фиера Милано» в подчинение администрации области Ломбардия 303 **Миграция 303** Порядок оформления приглашений для получения визы 304 О правилах оформления в Италии «Вида на жительство» 305 О правилах поступления иностр. граждан в вузы 305 **Связи с Россией 305** НТС 308 Рос.-итал. отношения в области космоса 308 Конверсии ядерного комплекса 308 Сотрудничество регионов 309 **Бюро в Москве 310** **Обзор прессы 313** О базах НАТО и США в Италии 313 Усыновление рос. детей 314

КИПР 316 Госструктуры 316 Полит. партии 317 Внутриполит. положение 318 Внешняя политика 318 **Экономика 318** **Ошфор 319** Перед вступлением в ЕС 319 **Офшорный сектор экономики 321** **Право 323** Арест и содержание под стражей 323 Учет населения и гражданство 324 **Экспорт 326** Внешнеторг. связи 326 Стимулирование экспорта 327 **Войска 328** Британско-кипрский меморандум 329 **Турки 329** **Связи с Россией 330** **Обзор прессы 331** Рос.-кипрская торговля 331 Бюджет 2000г. 333 **Госструктуры 334** **Макроэкономика 334** **Банки 336** **Телекоммуникации 338** **Связи с Россией 338** **Обзор прессы 339** Выступление Ж.-К.Юнкера 339 Задолженность развивающихся стран 340 Демографическое развитие в ЕС 341 Разрешение на въезд в ЕС 341

МАЛЬТА 341 Госструктуры 341 История 342 Внешнеполит. курс 342 ВС 343 **Экономика 343** **Туризм 344** **Связи с Россией 345**

МОНАКО 345 Госструктуры 346 Адм. устройство 348 Франко-монахские отношения 348 **Экономика 349** **Банки 349** **Предпринимательство 350** **Связи с Россией 351**

НИДЕРЛАНДЫ 351 Госструктуры 351 Макроэкономика 352 Агропром 353 Соцстрах 354 Образование 357 Миграция 358 Рандстад 359 Связи с ЦВЕ 360 Связи с Россией 361 Эконом. сотрудничество 361 Нидерландский ин-т в С.-Пб. 362 **Бюро в Москве 362** **Обзор прессы 364** Межд. судебные органы 364

НОРВЕГИЯ 367 Историческая справка 367 Гос. устройство 368 Полит. партии 368 Внешняя политика 369 Выдающиеся представители нации 370 **Экономика 370** **Финансы 372** **Банки 373** **Европолитика 374** Взаимоотношения с ЕС 374 **ВЭД 377** **ВТО 377** **ОПЕК 379** **Экспорт 380** Товарная номенклатура экспорта 380 ... импорта 380 **Нефтегазпром 383** «Статойл» 385 Деятельность в России 386 «Ношк Гидро» 386 **Экология 387** Энергетический аспект 387 **Университеты 389** **Культура 390** **Церковь 393** **СМИ 394** **Миграция 394** Правила пребывания иностранцев 395 Привлечение иностр. рабочей силы 395 Гражданство 396 **Саамы 397** **Связи с Россией 399** **Бюро в РФ 400** **Обзор прессы 401** О сотрудничестве с ЕС 401 Территория Норвегии как возможный объект межд. терроризма 403 Внутриполит. положение 405 Экономическое положение в 1999г. 409 Основные черты норвежской экономики 411 Эконом. прогнозы 413

ПОРТУГАЛИЯ 414 Макроэкономика 414 **ТЭК 416** **Промышленность 418** **Судостроение 420** **Транспорт 421** ... морской 421 ... наземный 422 ... авиа 423 **ИТ 423** Телекоммуникации 424 Радио и ТВ 424 **Недра 425** **Агропром 425** **Туризм 427** **НИОКР 428** **Инвестиции 428** **Экспорт 429** Политика в области ВТС 431 **Связи с Россией 432**

САН-МАРИНО 433 Госструктуры 433 **Экономика 434** **Внешняя политика 434**

ФИНЛЯНДИЯ 434 Госструктуры 434 Макроэкономика 436 **Соцстрах 437** Уровень жизни 437 **Налоги 437** **Образование 437** **Бизнес 438** Поддержка малых и средних предприятий 438 Межд. контакты профсоюзов 439 **Банки 440** Использование евро 440 Переходный период с 1999г. по 01.01.2002г. 441 **Инвестиции 442** **Европолитика 447** **Хозяйственность 449** **Металлообработка 449** **Электроника 451** **Судостроение 453** **Автопром 453** Производство подъемно-транспортного оборудования 454 Транспортное машиностроение 454 **Транспорт 455** **Лесмаш 455** Лесное оборудование 455 **Метпром 458** «Оутокумпу» 458 «Раутаруукки» 459 «Иматра Стил» 460 **Химпром 460** Производство пластмассовых изделий 461 Производство лакокраски 461 ... чернил 462 ... косметики и моющих средств 462 ... клеев 462 ... пестицидов 463 **НИОКР 463** **Строительство 463** «Сканска» 464 «ЮИТ-Юхтюмя» 465 «НСС-Пуоли-матка» 465 «Леминкяйнен» 465 «СРВ-Виитосет Холдинг» 465 **Агропром 465** **Леспром 469** **Промсырьё 470** Отраслевой экспорт 472 **Инвестиции 472** Охрана окружающей среды 474 **Энергетика 474** Обеспечение энергоресурсами 474 Рынок электроэнергии стран Сев. Европы 478 **Газоснабжение 478** Законодат. регулирование рынка 478 Проект «сев. газопровода» из РФ 479 **ТЭК-прогноз 479** **Строительство АЭС 479** Возобновляемые источники энергии 480 **Наука 481** Нац. агентство технологий 481 **Биотехпром 481** **Электроника и телекоммуникации 481** **Образование на 2000-04гг. 482** **Полиграфия и СМИ 483** **Телерадиовещание 485** **Совет свободного слова 486** **Закон «Об информ. от-**

крытости деятельности гос. учреждений» 487 **Экология** 487 Институт окружающей среды 487 О рос.-финл. природоохранных проектах 488 **Транспорт** 489 Инфраструктура 490 Рос.-финл. сотрудничество 492 Северные транспортные коридоры 493 Программа Tedit 493 **Европол** 494 Рос.-финл. сотрудничество в правоохранит. сфере 495 **Паспорт** 495 О паспортной системе 496 Электронная карточка личности 496 **Миграция** 498 Предоставление убежища 499 Ингерманландцы 499 Двойное гражданство для несовершеннолетних 500 **Шенген** 500 Консульский аспект отношений с ЕС 500 Заход в территориальные воды 501 **Торговля** 502 **Экспорт** 505 **Импорт** 507 Степень либерализации 507 Валютный контроль 508 Тарифное регулирование 508 Тамож. обработка грузов 509 Нетарифные методы 510 **ВЭД** 511 Краткосрочное финансирование экспорта 511 Средне- и долгосрочное кредитование экспорта 512 **Finnvera** 513 Страхование экспортных кредитов и система гос. гарантий 513 **Туризм** 516 **Приграничье** 518 Программы Евросоюза ИНТЕРРЕГ 519 «Еврорегион-Карелия» 519 **Связи с Россией** 520 Рос. компании в Финляндии 521 Сотрудничество по космосу 521 Организации соотечественников 522 **Бюро в Москве** 523 **Обзор прессы** 529 60 лет окончания войны 1939-40 гг. 529 Русский язык 530

**ФРАНЦИЯ** 531 **Госструктуры** 531 **Макроэкономика** 532 **Госрегулирование** 534 **Правительство** 535 **Европолитика** 536 О франц. концепции европейской безопасности 536 Берлинская встреча глав государств и правительств стран ЕС 537 Итог первого года евро 538 **Евробиржа** 538 Фондовый рынок в Европе 538 Франц. фондовый рынок 539 Парижская фондовая биржа 539 **Еврорегион** 539 Региональные программы ЕС 539 Реализация региональных программ ЕС в регионе ПАЛЬБ 541 **Соцстрах** 542 **Центробанк** 543 **Иноинвестиции** 543 Франц. ПИИ за рубежом 543 ПИИ в экономику Франции 544 Борьба с отмыванием «грязных» денег 545 **Энергетика** 546 **Приватизация** 547 **Налоги** 549 Местное прямое налогообложение 549 Валютный контроль 550 Освобождение от НДС экспортных товаров из Франции (на 27.06.2000г.) 551 Приоритеты ЕБРР в отношении России 552 **АЭС** 553 **Автопром** 557 О лизинге автомобилей 557 **Транспорт** 558 Операции в Руанском порту 558 Автодороги 558 **Наука** 559 Концентрация капитала в ВПК 560 О франко-брит. синхротроне 561 НИИ 561 Биотехнологии 561 НИОКР в области микроэлектроники и биотехнологий 562 **Фармпром** 563 **Космос** 564 Европейские средства запуска коммерческих спутников 564 Рынок ракетносителей 564 **Авиапром** 566 Проект общеевропейского стратегического военно-транспортного самолета 567 **Авиадвигатели** 569 **Авиачартер** 570 **Ле-Бурже** 571 Авиа-космический салон 571 **Агропром** 572 Гос. с/х политика 572 Межд. с/х салон 573 Рыболовство и разведение морских культур 574 **Пищепром** 574 Качество продукции 575 Длительное хранения с/х продуктов 577 **Пиво** 577 **Промышленность** 579 Малые предприятия 579 **Предпринимательство** 580 Движение франц. предприятий 580 Конверсия оборонпрома 581 О создании новых или дочерних предприятий 582 **Экспорт** 584 Сотрудничество с Марокко 584 ... с Индией 585 **ИТ** 587 Hewlett-Packard France 587 **Телекоммуникации** 588 «Франс Телеком» 588 «Бюль» 589 **Интернет** 589 **СМИ**

590 Контроль за ТВ 590 **Консул** 591 Институт почетных консулов 591 О работе с гражданами, утратившими личные документы и средства 593 **Шенген** 594 Транзитные визы 594 Краткосрочные визы 595 Долгосрочные визы для пребывания в Княжестве Монако 595 **ПМЖ** 596 Долгосрочные визы 596 **Иммигранты** 598 «Натурализация» 600 **Миграция** 601 Органы исполнит. власти 601 **Диаспора** 602 **Связи с Россией** 603 Торговля 604 Сотрудничество в авиастроении 604 ... по космосу 605 ... в сфере АПК 606 Децентрализованное сотрудничество 607 **Обзор прессы** 608 Программа ООН КОЛОС 608 Адвокаты «Кудер бразерс» 610 Винденди 611

**ШВЕЙЦАРИЯ** 612 Гос. устройство 612 Полит. партии 612 **Макроэкономика** 613 **Финансы** 615 **Промышленность** 616 **Экспорт** 617 **ВЭД** 620 **Связи с Россией** 622 **Обзор прессы** 623 Внутриэконом. конъюнктура 623 Секретариат экономики 624 ТПП кантонов 624 Швейцарско-германская торговля 624 Инвестиции стран ЕС в 1999г. 625 Принудительный труд в период II мировой войны 625

**ШВЕЦИЯ** 626 **Госструктуры** 626 Адм.-тер. деление 627 Полит. партии 627 Соц. обеспечение 628 **Макроэкономика** 628 Бюджет 2000г. 628 Итоги 1999г. 629 Сфера услуг 630 Научно-техническая сфера 631 Экономика в 2000-01 гг. 631 **Финансы** 632 **Инвестиции** 635 Законодательство 635 Привлечение иноинвесторов в РФ 636 Содействие региональному развитию 637 Финансовое содействие и гарантии 638 **Промышленность** 640 Горнодобыча 641 Чермет 641 Машиностроение 641 Рынок энергетических товаров 643 ... транспортного машиностроения 644 ... текстиля 645 ... лесных товаров 646 **Агропром** 646 Фермерские хозяйства 647 Пищепром 648 **Торговля** 648 Гос. регулирование потребит. рынка 648 **Экспорт** 650 Меры поддержки экспортеров 651 Торговые барьеры 651 **ВЭД** 652 **Военторг** 654 Состояние ВТС Швеции с зарубежными странами 654 Система экспортного контроля 656 **ИТ** 656 Безопасность 656 **Самоуправление** 657 Задачи коммун 658 Функции ландстингов 659 **Церковь** 659 **Благотворительность** 660 Гум. организация «Детские деревни СОС» 660 Гум. помощь для России 660 **Нобелевские премии** 660 О процедуре отбора кандидатов 661 **ВПК** 663 Военный экспорт 663 Реформа системы обороны 663 **Экология** 664 Партия «зеленых» 664 Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха 666 **Миграция** 667 Убежище 668 Двойное гражданство 669 **Эресун** 669 **Вестра Геталанд** 670 **Диаспора** 671 **Связи с Россией** 672 Совместные проекты городов и коммун 673 Сотрудничество в области АПК 673 Подготовка руководящих кадров для рос. народного хозяйства 675 НТС 676 Взаимодействие по АЭС 676 ... по космосу 677 **Бюро в России** 677 **Обзор прессы** 664 Предложения для России 680 Двусторонние связи 682 Статистика внешней торговли 683

**ЕВРОСОЮЗ** 684 **Обзор прессы** 684 История создания 684 Институты Сообщества (КЭС, ПАСЕ, ЕИБ и т.д.) 686 Взаимодействие деловых кругов с ЕС 690 Прогноз развития ЕС 692 Газоснабжение 694 Научно-техническая политика 698 Становление единой валюты 700 Субсидирование с/х экспорта 702 Система тарифных преференций 704 Протекционизм в торговле 707 Россия-ЕС 713

## НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ СОКРАЩЕНИЯ:

АО - акционерное общество; АПК - аграрно-промышленный комплекс; 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 электропередач; 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; 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 заграничный паспорт; 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; СКВ - свободно конвертируемая валюта; СМИ - средства массовой информации; 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; ЦБ - центральный банк; ЦБК - целлюлозно-бумажный комбинат; ЦВЕ - Центральная и Восточная Европа; ЦМТ - Центр международной торговли (комплекс зданий); ЦРУ - Центральное разведывательное управление; 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; бар. - баррель; браз. - бразильский; брит. - британский; ведомств. - ведомственный; 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; исследоват. - исследовательский; инд. - индийский; 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; налоговый - налог.; нац. - национальный; нем. - немецкий; обязат. - обязательный; орг. - организационный; отрицат. - отрицательный; офиц. - официальный; погран. - пограничный; показат. - показательный; полит. - политический; положит. - положительный; правит. - правительственный; пред. - председатель; прир. - природный; пром. - промышленный; проф. - профессиональный; растит. - растительный; рос. - российский; самостоят. - самостоятельный; 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; эконом. - экономический; юж. - южный; юр. - юридический; янв., фев., апр., авг., сент., окт., нояб., дек. - месяцы года.

## ЗАДНИЙ ДВОР

Из великой державы Россия, после метаморфоз в XX веке, превратилась в самое бедное государство Европы. Россияне странным образом разорвали тесные экономические связи с десятками близлежащих государств и потеряли возможность экспорта любых товаров, кроме двух-трех видов сырья.

Западная Европа, напротив, после холодной войны укрепилась, расширив свои экономические и политические границы. 16 тыс. чиновников ЕС командуют от Гибралтара до Хельсинки. Каждый год приносит кардинальные перемены в отношениях России с ее партнерами на Западе; мы все это отслеживаем и сообщаем Вам по каждой стране, за последние 18 месяцев. Меняются правила пересечения границ, налогообложение, условия получения виз, таможенные нормы, практика страхования, судопроизводство, давление на нас — должников Западу.

Ни одна страна ЕС не будет за нас рассказывать на русском языке о своих новых законодательных актах, облегчать нам общение с ними. Мы это должны делать сами, как всегда. С помощью серии ПОЛПРЕД Вы имеет возможность иметь экономическую информацию прикладного характера, свободную от личных пристрастий, оценок, исторических аналогий и прогнозов, мемуаристики, политических пристрастий. Ни в СССР, ни в РФ сведения такого класса никогда не публиковались.

Усвоив прочитанное, Вы сможете придумать, каким способом приспособить к Вашим нуждам и возможностям существующую практику международного разделения труда. Отталкиваясь от полученных от нас сведений, каждый мелкий и средний российский предприниматель сможет изобрести для себя свой **путь интеграции на европейский рынок**, пусть даже в виде каких-то компонентов товаров и услуг. Мы даем Вам ключ к познанию рынка, мы пишем обо всем, что может быть интересно. Ни одна страница текста никогда не была оплачена у нас иностранцем, именно у нас Вы узнаете необходимые ключевые данные, фамилии, телефоны, сайты и E-mail, и даже названия Ваших будущих фирм-партнеров и инвесторов.

Если Вам необходимы еще более полные сведения об экономике той или иной страны и ее связях с Россией, практически в режиме реального времени, обращайтесь на сайт [www.poplred.com](http://www.poplred.com)

г.Москва  
апрель 2001г.

Автор-составитель,  
с.н.с. Дипакадемии МИД РФ  
д.и.н. Г.Н. Вачнадзе

## АВСТРИЯ

**Австрийская республика.** Территория – 83,9 тыс. кв. км. Население – 8 млн. чел.

Провозглашена республикой в нояб. 1918 г. после распада Австро-Венгерской монархии. Представляет собой парламентскую федерацию из 9 фед. земель: Нижней Австрии, Бургенланда, Штирии, Каринтии, Зальцбурга, Тироля, Форарльберга, Вены и Верхней Австрии.

Фед. столица – Вена (1,6 млн. чел.). Гос. флаг – красно-бело-красный (равноширокие горизонтальные полосы), гос. герб – одноглавый орел, гос. язык – немецкий.

Нац. праздник – День принятия австрийским парламентом Фед. конституционного закона о постоянном нейтралитете Австрии 26 окт. 1955 г.

С 1 янв. 1995 г. – член ЕС, с 1 апр. 1998 г. на территории Австрии **в полном объеме вступили в силу Шенгенские соглашения.**

Органы гос. власти. Глава государства – фед. президент, наделенный ограниченными полномочиями, избирается на основе прямых всеобщих выборов сроком на 6 лет (с 1992 г. – Томас Клестиль, переизбран на этот пост в 1998 г.). Парламент страны состоит из двух палат – Нац. совета (183 депутата) и Фед. совета (63 депутата). Законодат. власть осуществляется Нац. советом при ограниченном участии Фед. совета.

Фед. совет состоит из представителей земель, делегируемых местными ландтагами (парламентами земель). Нынешнее правительство (16 членов) сформировано из представителей Австрийской народной партии (АНП) и Австрийской партии свободы (АПС) по итогам выборов 1999 г.

Фед. канцлер – Вольфганг Шюссель (АНП). Вице-канцлер – Сюзанне Рисс-Пассер (АПС). Фед. мининдел – Бенита-Мария Ферреро-Вальднер (АНП).

Высшие судебные органы: Верховный суд (гражд. и уголовные дела), Конституционный суд (надзор за соблюдением конституции и решения в отношении споров между отдельными органами гос. управления), Адм. суд (обеспечение законности всего гос. управления).

Главный контрольный орган. Счетная палата – проверяет фин. деятельность гос. администрации всех уровней.

ВС. Верховный главноком – фед. президент Австрийской Республики. Численность австрийской армии составляет 50 тыс. чел., из которых 44 тыс. – военнослужащие СВ и 6 тыс. – авиации.

Крупнейшие полит. партии: Социал-дем. партия Австрии (СПА). Пред. А. Гузенбауэр. Насчитывает 550 тыс. чел. Входит в Социалистический интернационал.

Австрийская народная партия (АНП). Пред. Вольфганг Шюссель. Насчитывает 140 тыс. чел. Свободники (бывшая Австрийская партия свободы). Пред. Йорг Хайдер (до марта 2000 г.) – политик с репутацией популиста праворадикального толка.

«Партия зеленых». Пред. Александр ван дер Беллен.

Либеральный форум (ЛФ). Пред. Хайде Шмидт.

На выборах 3 окт. 1999 г. правящие партии (СПА и АНП) получили соответственно 33,4% и 26,9% голосов, правая Австрийская партия свобо-

ды (АПС) получила крупный прирост голосов, набрав 27%.

В Объединение австрийских профсоюзов (ОАП) входят 14 отраслевых профсоюзов, с общей численностью 2 млн. чел.

Центр. представит. органом деловых кругов является Фед. палата экономики, членство в которой для предпринимателей и фирм обязательно. Президент – Леопольд Мадертанер (АНП).

Церковь. Отделена от государства. Официально зарегистрировано 12 конфессий, ведущая из них – католицизм (исповедуют 6 млн. чел. – 75,3%).

Образование. Обязательно всеобщее среднее образование. Имеется 18 вузов, в т. ч. 12 ун-тов. **Высшее образование для австрийских граждан бесплатное.**

СМИ. Издается 20 ежедневных газет общим тиражом 3 млн. экз. Наиболее крупные – «Нойе Кронен-цайтунг», «Курир», «Ди Прессе». Гос. статус имеют: Австрийское агентство печати (АПА) и ГТРК.

## Макроэкономика

Австрия принадлежит к числу 10 экономически наиболее развитых государств Европы. **По уровню доходов на душу населения (25 тыс. долл.) занимает 9 место в мире.** Уровень безработицы в 1998 г. был на уровне 4,5% или 235,5 тыс. чел. трудоспособного населения – один из самых низких среди стран-членов ЕС.

*Оценка состояния нац. экономики.* В 1999 г. в Австрии отмечались умеренные темпы эконом. роста, несколько превышающие средние по ЕС (на 0,2%). ВВП в 1999 г. увеличился в неизменных ценах (на базе 1983 г.) на 2,2% и составил 1797,3 млрд. австр. шилл., в текущих ценах – на 2,9% и возрос до 2685,9 млрд. австр. шилл.

Объем пром. производства вырос в неизменных ценах на 2,3%. Валовые капвложения (в неизменных ценах) увеличились на 3,3%, при этом инвестиции в оборудование – на 6%, а в строительство – на 1,3%. Основную долю строит. работ, как и в предыдущем году, составляли модернизация, ремонт и санирование зданий.

Уровень безработицы был равен 4,4% (по системе учета, принятой в ЕС, т.е. от общего количества трудоспособного населения). Впервые за последние 5 лет имело место некоторое сокращение числа безработных. В 1999 г. их было зарегистрировано 222,8 тыс. чел., что на 15 тыс. меньше, чем в 1998 г. Тем не менее, положение с занятостью продолжало оставаться предметом серьезного беспокойства правительства страны. Предпринимались шаги по оптимальному распределению рабочей силы путем переквалификации кадров, а также целенаправленной ориентации системы производственного обучения молодежи.

Принимались меры по ограничению притока иностр. рабочих и служащих. В рамках ЕС Австрия выступает инициатором попыток решения проблемы занятости коллективными усилиями.

Уровень инфляции в 1999 г. (0,5% против 0,9% в 1998 г.) был самым низким с 50 гг. Наряду с поступлением на австрийский рынок более дешевых товаров и услуг из других стран ЕС, понижающее воздействие на потребит. цены в Австрии оказало снижение в 1998 г. и начале 1999 г. мировых цен на нефть и другие топливные и сырьевые товары.



Относительная стабильность эконом. положения позитивно сказывается на платежеспособном спросе и уровне жизни населения. В 1999г. темп прироста личного потребления в неизменных ценах составил 2,3% против 1,5% в 1998г. Прирост был достигнут как за счет потребтоваров краткосрочного пользования и услуг (увеличение на 1,8% по сравнению с 1998г.), так и за счет товаров длительного пользования (+6%). Средние реальные доходы населения увеличились на 2,9% против 2,6% в 1998г. Доля отчислений на сбережения в доходах населения несколько возросла и составила в 1999г. 8,5% против 8,3% в 1998г.

С 1 янв. 1999г. был зафиксирован курс австрийского шиллинга к евро (1 евро = 13,7603 австр. шилл.), и пересчет шиллинга в другие валюты стал осуществляться только через евро. Вслед за евро (в 1998г. 1 евро = 1,12 долл., в 1999г. 1 евро = 1,07 долл.), в 1999г. средний курс австрийского шиллинга по отношению к доллару тоже снижился и составил **12,86 австр. шилл.** (против 12,4 в 1998г., 12,20 в 1997г. и 10,59 в 1996 г).

Снижение курса, наряду с другими факторами, в целом способствовало дальнейшему росту австрийского экспорта. В 1999г. он возрос на 5,8% до 819,7 млрд. австр. шилл., при одновременном увеличении импорта на 5,5% до 888,1 млрд. австр. шилл.

Дефицит торгового баланса (по поставкам товаров) был равен 68,4 млрд. австр. шилл. (в 1998г. – 67,4 млрд.).

Основными торг. партнерами по-прежнему оставались страны ЕС, на которые приходилось свыше 65% всего внешторг. оборота страны; страны Вост. Европы – 12% оборота внешней торговли Австрии.

Из отдельных государств-партнеров выделялись ФРГ – 38%, Италия – 8%, США (5%), Франция и Швейцария – по 4,7%. 60% объема внешней торговли Австрии приходилось на приграничные страны – Германию, Италию, Швейцарию, Венгрию, Чехию, Словению, Словакию. Доля России составила 1%.

С началом практической деятельности Европейского центрального банка с 1 янв. 1999г., учетно-процентная политика Австрийского нац. банка строится в русле стратегии и тактики ЕЦБ. В апр. 1999г. учетная ставка АНБ была снижена на 0,5%, а в нояб. вновь повышена до старого уровня и по состоянию на конец 1999г. составила 2,5%.

Анализ развития и состояния отраслей экономики Австрии в 1999г. был затруднен из-за задержки поступления ряда статистических данных в связи с переходом Австрии на систему статистического учета ЕС Евростат. В связи с этим, при анализе использовались имеющиеся данные Центрального статистического ведомства Австрии, оценки экспертов Австрийского ин-та эконом. исследований, Палаты экономики Австрии и отраслевых союзов предпринимателей.

Структура ВВП в 1999г. в неизменных ценах нетто на базе 1983г. (без учета взаимных поставок и субпоставок): всего – 1797 млрд. австр. шилл., промышленность – 25% ВВП, энергохозяйство – 3%, строительство – 7%, торговля – 19%, транспорт и связь – 8%, сфера услуг – 35%, сельское и лесное хозяйство – 3%.

Исполнение фед. гос. бюджета на 1999г. (без учета погашения фин. задолженности) в млрд.

австр. шилл.: доходная часть – 719,4; расходная часть – 787,6. Основная часть поступлений – налоги. Дефицит бюджета (без учета погашения фин. задолженности) составил 68,2 млрд. австр. шилл., или 2,5% ВВП.

Бюджет Австрии на 2000г. (без учета погашения фин. задолженности) характеризуется следующим образом (в млрд. австр. шилл.): доходная часть – 726,7; расходная часть – 781,3.

Отрицат. сальдо платежного баланса страны по текущим операциям в 1999г. составило 52,5 млрд. австр. шилл. (на 25,3% больше, чем в 1998г.).

Структура платежного баланса Австрии по текущим операциям в 1999г. (в млрд. австр. шилл.): поступления от экспорта (по осуществленным платежам) – 911,1; платежи по импорту (по осуществленным платежам) – 984,6; торговый баланс (по осуществленным платежам) – -73,5; поступления доходов с капитала – 124,6; платежи доходов с капитала – 133,1; баланс движения доходов с капитала – -8,5; баланс услуг – +55,1; поступления по денежным переводам и некоммерческим платежам – 37,3; денежные переводы и некоммерческие платежи за границу – 62,9; баланс денежных переводов и некоммерческих платежей – -25,6; платежный баланс по текущим операциям – -52,5.

Общая гос. задолженность Австрии к концу 1999г. достигла 1620 млрд. австр. шилл. (60,3% ВВП), из которых свыше 20% приходилось на внешние долги.

Золотовалютные резервы на конец 1999г. – 272,2 млрд. австр. шилл. Их структура, в млрд. австр. шилл.: СКВ – 200; золото – 16; СДР – 2; резервная позиция в МВФ – 14; резервная позиция в ЕЦБ – 40; требования по кредитам иностр. нац. банкам – 0,2.

В 1999г. в Австрии отмечался умеренный рост цен на потребит. товары и услуги на фоне тенденции к снижению его темпов: уровень инфляции в 1999г. составил 0,5% против 0,9% в 1998г., 1,3% в 1997г., 1,9% в 1996г., 2,2% в 1995г., 3% в 1994г., и 3,6% в 1993г. На снижение уровня инфляции в 1995-99гг. существенное влияние оказало вступление Австрии в ЕС. Приток на австрийский рынок более дешевых товаров из других стран-членов ЕС оказывает сдерживающее воздействие на рост цен, а в ряде случаев, в частности, относительно с/х и прод. товаров, приводит к их снижению.

## Финансы

Основными направлениями фин. политики Австрии в 1999г. оставались, как и в предыдущем году, последовательная консолидация и долгосрочная стабилизация гос. бюджета; обеспечение дальнейшего эконом. роста и сдерживания инфляции; повышение привлекательности Австрии, и прежде всего, ее столицы Вены, как одного из ведущих межд. центров фин. активности; продолжение политики «твердого шиллинга»; дальнейшее углубление и расширение участия Австрии в европейской интеграции в валютно-фин. сфере в рамках ЕС (Австрия входит в число стран-участников Валютного союза ЕС и с 1 янв. 1999г. самым активным образом проводит мероприятия по переходу на евро).

Последовательно и поэтапно продолжается реализация курса на приватизацию гос. собственности.

В качестве центрального вопроса своей внутренней и внешнеэконом. политики правительство Австрии рассматривает полно-объемное участие страны в углублении интеграционных процессов в рамках ЕС.

*Расчеты в евро.* От участия в Валютном союзе ЕС (ВС) Австрия ожидает получить, наряду с другими странами-членами, такие преимущества, как: экономия на издержках по денежным переводам в другие страны ВС, связанных с обменом и пересчетом валют; исключение рисков от изменения валютных курсов и экономия на издержках страхования валютных рисков; возможность использования евро как мировой валюты в качестве валюты расчетов и платежа в сделках с третьими странами вместо доллара США; исключение возможности девальвации валют стран ВС; облегчение доступа стран ВС на рынки друг друга и улучшение сравнимости цен; стимулирование дальнейшей гармонизации и унификации рамочных условий предпринимательской деятельности на внутреннем рынке ЕС.

Для экспортоориентированного сектора австрийской экономики введение евро и **устранение фактора колебаний валютных курсов** имеет важное значение, поскольку Австрия относится к странам ЕС с высоким уровнем производительности труда (большинство австрийских поставщиков товаров и услуг в такие страны с традиционной тенденцией к снижению курса валюты, как Италия, Испания, Португалия, несут доп. издержки из-за колебаний курсов).

Австрия рассчитывает также, что создание ВС будет способствовать увеличению поступлений от иностр. туризма и повысит привлекательность Австрии для интуристов по сравнению с такими конкурентами, как Франция, Италия, Испания, Португалия.

Доп. преимущество для себя Австрия усматривает и в создании единой Европейской системы центральных банков во главе с ЕЦБ, в рамках которой решения будут приниматься по принципу «одна страна – один голос». Это ставит Австрию в равное положение с такими ведущими фин. и эконом. державами, как Франция и Германия, в то время как в ЕС в целом эти страны имеют при принятии решений значительно больший вес, чем Австрия.

Стремление Австрии с самого начала участвовать в ЕС обусловлено также и тем, что в противном случае австрийский шиллинг будет испытывать сильное девальвационное давление, что не будет способствовать стабильности экономики, окажет весьма негативное воздействие на состояние гос. бюджета, а в конечном итоге приведет к снижению конкурентоспособности австрийских товаров и провалу одной из основных стратегических целей эконом. политики Австрии – превращению страны и ее столицы Вены в один из ведущих мировых центров фин., инвест. и предпринимательской активности.

Предполагается, что преимущества ЕС будут носить долгосрочный характер и проявятся с течением времени. Издержки же, связанные с переходом на евро, наоборот, имеют краткосрочный, разовый характер и будут сконцентрированы на ограниченном промежутке времени. В частности, в первое время после создания ЕС в странах с наиболее твердыми валютами, в т.ч. и в Австрии, воз-

можно некоторое увеличение банковского процента вследствие вступления в зону евро также и стран с менее твердыми валютами.

С реализацией фин. политики Австрии связано проведение ряда реформ в отдельных областях, в частности, в системах пенсионного обеспечения и налогообложения.

С учетом возникающих проблем с финансированием в обозримом будущем традиционной распределительной системы гос. пенсионного обеспечения, связанных с ростом числа пенсионеров и увеличением продолжительности их жизни, а также с ограниченностью бюджетных средств на эти цели, правительством и парламентом принят ряд решений в рамках пенсионной реформы, вступающих в силу поэтапно в 2000-03гг. и предусматривающих отмену отдельных льгот для определенных категорий пенсионеров (в частности, гос. служащих), увеличение срока расчетной основы для начисления пенсии, повышение пенсионного возраста на 1,5г., стимулирование более позднего выхода на пенсию и некоторые другие меры, которые еще должны быть детализированы и уточнены. Одновременно государство намерено совершенствовать существующую в Австрии накопительную систему добровольного негос. пенсионного страхования, имеющую характер доп. к гос. обеспечения старости.

На основе принятого в 1999г. закона, в 2000-03гг. намечено проведение налоговой реформы, основными направлениями которой должны стать снижение уровня налогообложения заработной платы и других доходов граждан и их семей при одновременном предоставлении некоторых налоговых льгот предпринимателям. Имеется также в виду ввести несколько новых налогов и сборов.

*Налоговая система Австрии.* Весьма сложна и насчитывает 100 различных налогов и сборов. В ходе эволюционного развития и постепенного реформирования налоговой системы был выработан ряд важных принципов и подходов налоговой политики, лежащих в основе современной законодат. философии в данной сфере и в полной мере используемых в практике налогообложения эконом. операторов (предприятий, фирм и др.), в т.ч., и осуществляющих внешнеторговую деятельность.

При этом законодатель исходит из невозможности проведения автономной авторитарной налоговой политики и, как следствие, вытекающей отсюда необходимости соблюдения оптимального баланса интересов государства и предпринимателей (налогоплательщиков), понимая, что нарушение этого баланса и несоразмерное увеличение налогового бремени неизбежно приведет к оттоку капитала и передислокации предприятий в другие (в частности, соседние с Австрией восточноевропейские) страны. А это, в свою очередь, диаметрально расходится с одной из основных стратегических целей эконом. политики правительства страны – превращения Австрии и ее столицы Вены в один из ведущих мировых центров финансовой, инвест. и предпринимательской активности и создания за счет этого доп. рабочих мест.

К числу вышеупомянутых принципов относятся:

– обложение налогами и сборами, прежде всего, **фактически получаемых доходов**, с тем, чтобы минимизировать негативное влияние налогового

бремена на эконом. положение хоз. субъектов (характерна отмена ранее действовавшего поимущественного налога в 1% стоимости имущества предприятий);

– сокращение количества налогов и упрощение системы их взимания (отменен промысловый налог – 16% с налогооблагаемой прибыли и 2% от фонда зарплаты);

– сведение к минимуму льгот по налогообложению и достижение равного положения налогоплательщиков (в качестве основополагающего элемента одинаковых для всех условий конкуренции);

– широкая информированность предприятий о налоговых требованиях и возможность привлечения ими на договорных началах высококвалифицированных налоговых советников аудиторско-трассовых структур, ин-т которых весьма развит и доступен не только крупным, но также средним и малым фирмам; ответственность налоговых советников за оказываемые ими услуги и наличие ин-та страхования этой ответственности:

– обеспечение высокой степени законопослушания налогоплательщиков и, соответственно, собираемости налогов, которая достигается, с одной стороны, практической **неотвратимостью выявления нарушений** (плановые и внеплановые проверки налоговыми органами, законодательно закрепленная обязанность регулярного проведения самопроверок, ответственность налоговых советников, необходимость подтверждения балансов налоговыми органами, высокий профессионализм и строгая ответственность налоговых инспекторов, широкое применение компьютерной техники с централизованными накапливаемыми базами данных и т.п.); а с другой стороны, **жесткими санкциями за нарушение** налогового законодательства (как адм., так и уголовная ответственность).

Основными налогами, используемыми государством, наряду с фискальными целями в качестве инструментов эконом. политики и оказывающими непосредственное влияние на хоз. деятельность предприятий (фирм), в т.ч. и занимающихся внешторг. операциями, являются корпорационный налог (налог с корпораций), коммунальный (муниципальный) налог и НДС (налог с оборота), а также сбор в фонд семейных пособий.

Корпорационный налог взимается с юр. лиц – объединений капиталов (предприятий, фирм) по единой ставке в 34% от налогооблагаемой прибыли.

Коммунальный налог и сбор в фонд семейных пособий уплачиваются предприятиями и фирмами в процентах от фонда зарплаты (соответственно в 3% и 4,5%).

НДС является косвенным и взимается с добавленной стоимости на каждой стадии движения товара от производителя до конечного потребителя. На практике предприниматель уплачивает НДС в размере разницы между суммой, начисляемой по действующим ставкам с его оборота (в зависимости от вида товаров и услуг: обычная – 20%, уменьшенная – 10%) и суммой, которая уже была уплачена со своего оборота предыдущим предпринимателем, у которого приобретен товар. В конечном итоге, окончат. уплата налога производится конечным потребителем в цене товара.

Экспортируемые товары освобождены от НДС. На импортируемые товары начисляется импорт-

ный налог с оборота, полностью соответствующий НДС. Кроме того, австрийские фирмы, как производители, так и импортеры, облагаются потребительскими налогами.

Налог на продукты переработки сырой нефти (бензин, мазут, газойль, минеральные масла и т.п.): от 500 до 6600 австр. шилл. за 1 т.

Налог на табачные изделия (сигары, сигареты, трубочный табак): до 74% розничной цены.

Налог на спиртные напитки: рассчитывается по количеству этилового спирта в 1 л. продукта при температуре 20°C, 10 тыс.австр. шилл. за 1 гкл. спирта.

Налог на пиво: 20 австр. шилл. с 1 гкл. за 1 градус плотности (содержание сухих веществ в 100г. напитка).

Налог на игристые и некоторые другие вина: 700–2000 австр. шилл. за 1 гкл.

Потребит. налоги включаются в базу расчетов (импортного) налога с оборота (НДС). Расчеты по НДС имеют также значение для уплаты австрийскими предприятиями и фирмами определенной части членского взноса палате экономики Австрии (членство в палате по закону является обязательным для всех предпринимательских структур). Эта часть взноса исчисляется в размере 0,39% от суммы, составляющей разницу между суммой НДС, содержащейся в оплаченных фирмой счетах, и суммой НДС, содержащейся в выставленных фирмой счетах, и уплачивается ежеквартально (фирмами, имеющими годовой оборот не менее 2 млн. австр. шилл.). При этом, из 0,39% 0,15% целевым назначением направляется на содействие австрийским участникам ВЭД.

## Банки

В Австрии сложилась развитая кредитно-фин. система, состоящая из банков, сберкасс, специализированных кредитных ин-тов и прочих кредитно-фин. учреждений.

В преддверии вступления в Валютный союз ЕС в Австрии в последние годы имел место процесс слияния и укрупнения нац. банковских структур.

Во главе кредитно-фин. системы Австрии находится Австрийский нац. банк, разрабатывающий и осуществляющий основные направления кредитно-денежной политики страны, а также регулирующий и контролирующий деятельность остальных кредитных ин-тов. В сферу деятельности банка входят денежная эмиссия и эмиссия ценных бумаг, регулирование валютных отношений с иностр. государствами, кредитование государства, земель и общин. При этом кредитование экономики страны осуществляется через посредство других банков.

Важное место среди банковских учреждений Австрии занимает Австрийский контрольный банк (АКБ), осуществляющий **гос. гарантирование и кредитование экспорта**.

Перед принятием решения о предоставлении гарантии АКБ тщательно проверяет условия гарантируемой сделки и ее участников. Макс. возможный срок предоставления гарантий, как правило, составляет 10 лет. Стоимость гарантии включает процент за полит. и эконом. риски.

Размер премии АКБ по покрытию полит. риска зависит, в основном, от платежеспособности страны покупателя и составляет 0,2–5% от суммы гарантии в год. Размер премии по покрытию эконом. риска зависит от платежеспособности иностр. им-



портера (или его гаранта), а также от того, осуществлялись ли ранее и в каких объемах выплаты данному австрийскому экспортеру (страхователю) гарантийных сумм по предыдущим сделкам. Ставка премии по эконом. риску составляет 0,2-2% от суммы гарантии в год. Премии за полное покрытие полит. и эконом. рисков, как правило, суммируются.

Общая стоимость гарантии по отдельно взятой сделке складывается в зависимости от применяемого размера премии за полит. и эконом. риски, гарантируемой суммы (базы расчета) и срока действия риска. В качестве базы расчета применяется сумма экспортного контракта за вычетом авансовых платежей. Предусматриваемая в договоре гарантии с экспортером сумма его собственного риска также не включается в расчет платы за гарантию. Срок действия риска определяется исходя из предусмотренных экспортным контрактом условий платежа.

Экспортное финансирование осуществляется АКБ при наличии гарантии (как правило, государственной), в основном, в форме рефинансирования (кредитования банка экспортера) и, реже, — в форме прямого финансирования.

Австрия в целом не склонна драматизировать ситуацию в связи с осложнением фин. положения в России, намерена исходить из взвешенных решений и полагает, что возникшие проблемы имеют временный характер и вполне могут быть преодолены при сохранении традиционных подходов сторон к торг.-эконом. сотрудничеству. Подходы Австрии к этому вопросу будут, безусловно, тесно увязываться с позицией ЕС, МВФ и ведущих зап. государств.

Подавляющее большинство представителей офиц. и деловых кругов, работающих с Россией, заявляют о намерении не уходить с рос. рынка, отмечая, однако, необходимость повышения внимания австрийских фирм к обеспечению принятых в коммерческой практике гарантий платежа для поставщика (авансовый перевод, подтвержденный зап. банком безотзывный аккредитив и т.п.).

Вместе с тем, австрийские банкиры и бизнесмены связывают свою дальнейшую активность на рос. рынке с выполнением РФ обязательств по обслуживанию рос. задолженности Австрии (выплата процентов), а также с конкретными шагами правительства РФ по стабилизации ситуации в валютно-фин. сфере при равном отношении ко всем кредиторам и по созданию благоприятных, понятных и прозрачных условий для предпринимательской и инвест. деятельности.

С учетом этого, а также выжидательной в целом позиции ЕС, австрийская сторона пока отложила подписание парафированного в янв. 1998г. Меморандума между РФ и Австрией о фин. поддержке совместных проектов, содержащего механизм обеспечения австрийских поставок и инвестиций в реальный сектор экономики России под гарантии Австрийской Республики (в лице АКБ) при предоставлении комфортных писем правительства РФ, а также контргарантий рос. регионов и уполномоченных ими рос. коммерческих, в т.ч. региональных, банков.

АКБ относит Россию к странам с высоким уровнем риска для бизнеса, что, соответственно, связано с предоставлением австрийским экспортерам в РФ весьма жестких условий. Эти условия

формально не изменились и после 17 авг. 1998г. Для получения гарантии АКБ на срок свыше 12 мес. на поставку товара в Россию австрийский экспортер должен иметь контргарантию, как правило, рос. банка. Процент собственного риска австрийского экспортера при получении им гарантии АКБ по сделкам с Россией установлен в размере 10%. Условия контракта должны предусматривать не менее чем 15% авансовой платеж (который не включается в гарантируемую сумму), а также оплату рос. импортером товара не позднее, чем через 6 мес. после поставки. Срок предоставляемого гарантирования — до 5 лет, а его рамки на одну сделку — до 100 млн. австр. шилл. при процентной ставке за полит. риск 3%.

Вместе с тем, АКБ фактически приостановил после 17 авг. 1998г. рассмотрение заявок австрийских экспортеров на предоставление гарантий на поставки в Россию, а также перестал признавать ранее принимавшиеся контргарантии ряда ведущих рос. комбанков.

Крупнейшим банком страны является «**Банк Аустрия**», образованный в 1991г. в результате слияния двух крупных австрийских банков — «Лен-дербанка» и «Центральшпаркассе». В результате приобретения в 1997г. «Банком Аустрия» еще одного ведущего австрийского банка — «Кредитанштальт» — этот новый банковский концерн по совокупной балансовой сумме (1,5 трлн. австр. шилл.) **относится к ведущим европейским банкам**. «Банк Аустрия» является универсальным банком. Основными направлениями его деятельности являются финансирование промышленности (включая средние и мелкие фирмы) и внешней торговли, межд. кредитные и расчетные операции, операции с ценными бумагами. «**Банк Аустрия**» **первым из иностр. банков получил лицензию на ведение своим московским дочерним банком операций с юр. и физ. лицами в России**.

Вследствие слияния в 1997г. банков «Жироцентралле» и «Эрсте Эстеррайхише Шпаркассе» в Австрии возникла вторая по величине банковская группа под названием «Эрсте Банк» (сумма совокупного баланса 400 млрд. австр. шилл.). Осуществляя все виды операций как внутри страны, так и за рубежом, этот банк одновременно является ведущим сбербанком Австрии.

Один из крупнейших банков Австрии — «Райфайзен Центральбанк» (балансовая сумма — 250 млрд. австр. шилл.). Созданный первоначально в качестве фин. ин-та в рамках системы с/х кооперации, «Райфайзен Центральбанк» является универсальным банком, имеющим разветвленную сеть филиалов и отделений в Австрии и в других странах. В 1997г. состоялось офиц. открытие московского филиала банка.

«Банк фюр Арбайт унд Виртшафт» (БАВАГ), балансовая сумма — 200 млрд. австр. шилл., принадлежит австрийским профсоюзам. Первоначально банк уделял основное внимание кредитованию сектора ремесленного производства и других мелких производителей. В настоящее время является универсальным банком. Значительное внимание уделяет расширению иностр. операций. Важное значение в кредитной политике банка имеют небольшие по размерам кредиты.

В 1999г. в Австрии насчитывалось 38 банков с иностр. участием и 35 представительств зарубежных кредитных ин-тов. В число иностр. банков, ак-



тивно работающих в Австрии, входит рос. «Донау-Банк», учредителями которого являются ЦБ и Внешэкономбанк России. Свои представительства в Вене, в той или иной форме, имеют рос. банк «Индепендент бэнк оф Раша», «Мытищинский комбанк», «Рос. нац. комбанк».

В связи с фин. кризисом в России, условия работы рос. банков на фин. рынке Австрии существенно осложнились. В 1998-99гг. прекратили свою деятельность в Вене представительства «Инкомбанка», «Технобанка» и «Кузбасспромбанка».

## Инвестиции

Единого гос. акта, регламентирующего отношения в инвест. сфере, в Австрии не существует. Порядок и условия осуществления инвестиций и различных форм их стимулирования закреплены в целом ряде отдельных фед. и земельных актов и директив по конкретным вопросам.

Основной принцип гос. политики Австрии в области инвестиций – предоставление инвесторам свободы выбора направлений инвестирования и источников их финансирования. Прямых ограничений инвест. деятельности в каких-либо отраслях государство не устанавливает. При этом в отдельных случаях капвложения могут сдерживаться необходимостью получения спец. разрешения (концессии) для осуществления определенных видов хоз. деятельности, требованиями по охране окружающей среды и другими предписаниями, непосредственно не связанными с вопросами инвестирования.

Иноинвестициям, на условиях взаимности, в Австрии предоставляется нац. режим. Требование о взаимности, однако, в значит. степени носит формальный характер и на практике не препятствует осуществлению капвложений из тех стран, в которых австрийские инвестиции не пользуются аналогичным режимом.

Иноинвестиции допускаются во все отрасли экономики страны за исключением оборонпрома, предприятий и организаций, находящихся на бюджетном финансировании (фед. железные дороги, почта и телеграф, радио и телевидение), а также отраслей и видов деятельности, являющихся гос. монополией (горнодобыча, производство табачных изделий и спиртных напитков).

Иноинвестиции могут производиться как для целей организации совместного предпринимательства на базе смешанного капитала, так и для целей предпринимательства, осуществляемого полностью на базе инокапитала (учреждение филиалов и отделений иностр. фирм, создание полностью принадлежащих иностр. компаниям дочерних предприятий с самостоятельным правовым статусом и т.п.).

Совместное предпринимательство в Австрии обычно осуществляется в форме СП, которые создаются либо путем совместного вложения капиталов, либо путем приобретения иноинвестором определенной доли участия в капитале существующего предприятия. СП создаются в основном в таких орг.-правовых формах, как полное и командитное товарищество, ООО и АО. Последние преобладают, т.к. они обладают статусом юр. лица и соответственно предоставляют наиболее благоприятные условия в плане ограничения ответственности участников по обязательствам общества.

В форме ООО может быть образовано любое предприятие за исключением страховых и банковских учреждений, для которых обязательна форма АО. Для создания общества с ограниченной ответственностью необходимо наличие, по крайней мере, двух учредителей (участников), которыми могут быть как физ., так и юр. лица. **Уставный капитал ООО не может быть менее 500 тыс. австр. шилл.** Не менее половины уставного капитала должны составлять денежные средства. При этом не менее четверти взноса каждого участника также подлежит оплате в денежной форме. Законодательство предусматривает два обязат. органа общества: распорядители, положение которых во многом сходно с положением членов правления АО, и общее собрание участников. В качестве распорядителей могут быть назначены только физ. лица. Австрийское гражданство не является обязательным условием для выполнения функций распорядителя. Однако в любом случае один из распорядителей общества (независимо от гражданства) должен иметь постоянное местожительство в Австрии. Помимо распорядителей, ведение дел ООО, а также представительство общества в этих делах могут осуществлять специально уполномоченные лица – прокуроры.

Для создания АО требуется, как минимум, два учредителя. В качестве учредителей могут выступать как физ., так и юр. лица. **Уставный капитал АО должен быть не менее 1 млн. австр.шилл.** Допускается образование уставного капитала как за счет денежных, так и за счет имущественных вкладов. При этом как минимум 25% уставного капитала должно быть внесено в денежной форме уже на момент создания общества. Обязат. органами АО являются правление, наблюдательный совет и общее собрание акционеров. Каких-либо ограничений в отношении участия иностр. граждан в правлении и наблюдательном совете акционерного общества австрийское законодательство не содержит. Годовые отчеты АО, включая его баланс и счет прибылей и убытков, подлежат обязательно опубликованию.

Как ООО, так и АО приобретают права юр. лица с момента прохождения торговой регистрации, которая осуществляется путем занесения основных данных о предприятии в торговый реестр, ведение которого осуществляется торговыми судами по местонахождению предприятия.

Помимо торговой регистрации для ведения хоз. деятельности в Австрии требуется (в зависимости от вида этой деятельности) получение разрешения или прохождение регистрации, предусматриваемой австрийским промысловым законодательством, распространяющимся как на юр. лиц, так и на единоличных предпринимателей, мелких торговцев и ремесленников.

Согласно промысловому законодательству, все виды хоз. деятельности подразделяются на две основные категории: **концессионные** (например, производство и сбыт оружия, взрывчатых веществ, котлов и приборов высокого давления, медикаментов, содержание гостиниц, такси и т.п.), для ведения которых требуется получение концессии, и **регистраруемые** (в частности, торговая деятельность), основным условием для ведения которых является проверка наличия соответствующей профессиональной подготовки. Применительно к юридическому лицу проверка профподготовки за-

ключается в том, что оно должно представить районной администрации (которая осуществляет указанную регистрацию) документы, свидетельствующие о наличии необходимой квалификации у одного из распорядителей, членов правления или прокурисов. Для создания банков и страховых обществ требуется спец. разрешение минфина.

Исторически сложилась и действует разветвленная система финансирования и поощрения инвест. деятельности. Гос. поддержка инвест. деятельности осуществляется в формах прямого бюджетного финансирования и опосредованного финансирования и стимулирования.

Прямое постоянное бюджетное финансирование капвложений предоставляется только бюджетным организациям (фед. железные дороги, почта и телеграф и т.п.).

Целевое единовременное финансирование из фед. бюджета, а также из средств фед. земель и общин предоставляется при реализации проектов общегос. или регионального значения. При выделении такого финансирования обычно исходят из необходимости решения проблем развития отдельных регионов и обеспечения занятости населения, решения вопросов охраны окружающей среды, развития инфраструктуры и т.п.

В целом, прямое бюджетное финансирование в Австрии осуществляется в обычном порядке и не имеет каких-либо специфических особенностей.

Опосредованное финансирование и стимулирование капвложений осуществляется через систему спец. фондов, а также в рамках фед. и региональных программ.

Фонды являются формально самостоятельными организациями. Их деятельность тесно связана с деятельностью банковских учреждений и в большинстве случаев реализуется через механизм банковского кредитования.

Средства фондов образуются и пополняются за счет поступлений из бюджета, а также путем использования других источников (продажа акций гос. предприятий, привлечение свободных средств Австрийского нац. банка и т.п.). Право на обращение за финансированием имеется практически у любого предприятия, если предполагаемое капвложение отвечает установленным в рамках каждого фонда критериям. Решение о предоставлении финансирования принимается фондом после всесторонней проверки инвест. проекта. Информация о предоставленных средствах аккумулируется в едином банке данных и используется при проверках в целях предотвращения злоупотреблений в использовании льготного финансирования.

В качестве инструментов стимулирования инвест. деятельности через фонды используются предоставление безвозвратных ссуд, займов и кредитов под льготные проценты и гарантий по банковским кредитам, однако, наиболее распространенным является субсидирование процентов по выдаваемым банками кредитам. Механизм такого субсидирования заключается в предоставлении банком предприятию-инвестору кредита по льготной ставке, предусматриваемой фондом, и выплате банку компенсации из средств фонда в размере разницы между льготной и рыночной процентной ставкой. Для самого банка эта операция является обычным кредитованием, предусматривающим общепринятые в банковской практике гарантии и

санкции и связанным с обычными банковскими рисками. По поручению клиентов банки выступают и в качестве посредников по выполнению формальностей, связанных с получением субсидий через фонды. При этом банк помогает клиенту выбрать вариант субсидирования, исходя из конкретного инвест. проекта.

Операциями по кредитованию инвестиций с использованием субсидий фондов могут заниматься практически все универсальные комбанки. Вместе с тем, в Австрии есть специализированные банки, для которых эти операции являются основным видом деятельности. Наиболее крупный из них — «Инвесткредит», осуществляющий в соответствии со своим уставом операции по финансированию и стимулированию инвест. проектов предприятий в Австрии и привлечению средств рефинансирования этой деятельности». «Инвесткредит» предоставляет долгосрочное кредитование на 10-15 лет, как правило, по крупным проектам по твердой процентной ставке на весь срок действия кредита, что дает возможность рассчитать затраты на реализацию инвест. проекта независимо от возможных изменений конъюнктуры на рынке капитала.

Фонд развития экономики ЕРП исторически был создан на базе средств, полученных Австрией в рамках плана Маршалла. Основными направлениями деятельности фонда ЕРП являются развитие перспективных отраслей, содействие расширению мощностей экспортоориентированных предприятий, внедрению новых технологий (включая использование вторичных ресурсов), поддержка кооп. проектов, содействие развитию регионов, созданию предприятий за границей, освоению австрийскими экспортерами новых рынков сбыта. Фондом ЕРП предоставляются крупные кредиты сроком до 9 лет по льготной твердой ставке.

Фонд улучшения структуры экономики БЮР-ГЕС ориентирован на деятельности средних и малых предприятий, особенно в разработке ими новых технологий, в проведении мероприятий по рационализации производства, созданию новых производственных мощностей в перспективных отраслях. Приоритетными сферами использования средств этого фонда являются энергосбережение, развитие микроэлектроники, индустрия туризма и сектор услуг. Средства фонда могут также использоваться для целей развития отдельных регионов. Из средств фонда БЮРГЕС осуществляются субсидирование ставок банковских кредитов на 5-15 лет, предоставление безвозвратных ссуд (при финансировании из собственных средств инвестора), субсидирование стоимости гарантий.

Фонд стимулирования научных исследований и конструкторских разработок ФФФ предоставляет средства для перспективных научных исследований и конструкторских разработок в промышленности. Из средств этого фонда осуществляется субсидирование процентов по банковским кредитам на срок до 10 лет, предоставление безвозвратных ссуд и займов по льготной ставке, субсидирование стоимости гарантий.

Фонд стимулирования развития новой техники и технологий ИТФ предназначен для содействия развитию микроэлектроники, современных информ. систем, биотехнологии, генетики, производства новых материалов, поддержки мероприя-

тий по охране окружающей среды. За счет средств ИТФ осуществляется субсидирование процентов по банковским кредитам сроком до 10 лет, предоставление займов по льготным процентным ставкам и безвозвратных ссуд.

Фонд стимулирования инвестиций в области охраны окружающей среды и водного хозяйства предназначен для финансирования мероприятий по охране окружающей среды (предотвращение загрязнения воздуха, снижение уровня шума, утилизация отходов), а также для поддержки вложения средств в водоснабжение и канализацию, очистку и отвод сточных вод на производственных предприятиях. Средства этого фонда направляются на субсидирование процентов по банковским кредитам сроком до 10 лет, предоставление займов по льготным процентным ставкам и безвозвратных ссуд.

Фонд гарантирования кредитов «Финанцирунгс-Гаранти-Гезельшафт» (ФГГ) имеет целью стимулирование долгосрочных инвест. проектов, приобретения долевого участия в производственных предприятиях, проведения мероприятий по охране окружающей среды. За счет средств фонда предоставляются гарантии сроком до 20 лет по инвест. кредитованию.

Субсидирование инвест. кредитования осуществляется также в рамках фед. и региональных программ. Для их реализации не создается спец. организаций типа фондов. Механизм субсидирования в рамках программ состоит в предоставлении банками инвест. кредитов по льготной ставке с компенсацией банку разницы между льготной и рыночной ставкой из специально выделяемых для этих целей средств фед. бюджета, а также бюджетов фед. земель и общин.

Осуществляя капвложения, предприятие-инвестор с помощью своего банка выбирает форму использования стимулирования инвест. деятельности. При этом, не менее 25-30% объема инвестиций должны составлять собственные средства инвестора.

При экспортных инвестициях гарантирование полит. рисков может брать на себя Австрийский контрольный банк. Покрытие же коммерческих рисков могут осуществлять активно сотрудничающие с АКБ вышеупомянутые фонды «Бюргес» (при вложениях до 10 млн. австр. шилл.) и ФГГ (свыше 10 млрд. австр. шилл.). При этом последние предоставляют австрийскому инвестору покрытие как внешнего риска (до 50% зарубежного инвест. проекта), так и «внутреннего» риска (до 80% суммы кредита, получаемого австрийским инвестором от финансирующего его банка).

Осуществляется также косвенное стимулирование инвест. деятельности предприятий путем предоставления ряда налоговых льгот. Предприятия имеют право пользоваться этими льготами без получения каких-либо спец. разрешений при условии отражения соответствующих расчетов в своем налоговом балансе.

К основным налоговым льготам относятся следующие.

– Предоставление предприятию права уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму до 9% осуществленных капвложений на развитие производственных мощностей дополнительно к ежегодным амортизационным отчислениям при условии, что срок амортизации составляет не менее 4 лет.

– Предоставление предприятиям, осуществляющим НИОКР, имеющие народнохоз. значение (что должно быть удостоверено минэкономики), права уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму, превышающую реальные капвложения на эти разработки на 12%. При этом, если предприятие само осуществляет также и внедрение таких разработок, указанный показатель увеличивается до 18%.

**Общий объем накопленных ПИИ в Австрии** по состоянию на конец 1999г. оценивается в **280 млрд. австр. шилл.** Из них 45% приходится на ФРГ, 28% – на другие страны ЕС, 12% – на Швейцарию и Лихтенштейн, 7% – на США и Канаду и 8% – на прочие страны.

Годовой объем австрийских прямых капвложений за границей в последние годы составляет 10-20 млрд. австр. шилл. При этом в последнее время до 50% инвестируется в страны ЦВЕ. По оценке Австрийского ин-та эконом. исследований ВИ-ФО, на Австрию приходится до 10% всех иноинвестиций в этих странах.

По состоянию на конец 1999г., **общий объем накопленных прямых австрийских инвестиций за границей** превысил **185 млрд. австр. шилл.** Из них 20% составили капвложения в ФРГ, 25% – в других странах ЕС, 30% – в странах ЦВЕ, 7% в Швейцарии и Лихтенштейне, 6% в США и Канаде и 12% – в прочих странах.

**Общая сумма инвестиций австрийских фирм в России оценивается в 250 млн. долл.,** из которых 15%-20% вложены в производственные предприятия.

## Промышленность

**Е**е доля в создании ВВП страны составляет (в неизменных ценах нетто без учета взаимных поставок и субпоставок, а также НДС, импортных налогов и сборов) 25%. По состоянию на конец 1999г. в Австрии насчитывалось 8 тыс. пром. предприятий, число занятых в промышленности превышало 440 тыс. чел. Подавляющее большинство пром. предприятий – мелкие и средние, лишь 2% предприятий имеют число занятых 500 и более.

Ведущими в австрийской промышленности являются: машиностроит., мет., хим., деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, пищевкусовая отрасли.

В 1986г. доля предприятий, объединенных в концерн Акционерное общество гос. предприятий австрийской промышленности – «Эстеррайхише Индустрихолдинг» (ЭИАГ), в объеме промышленного производства страны составляла 30%, а их удельный вес в общем количестве занятых в промышленности – 20%. В 1987г. австрийским правительством была принята программа санирования ЭИАГ, направленная в конечном итоге на последовательную приватизацию перспективных и рентабельных предприятий и ликвидацию неэффективных производств. На ЭИАГ была возложена задача продажи большинства принадлежавших государству акций предприятий частным владельцам, орг.-адм. обеспечения ликвидации части предприятий и оперативного управления оставшимися в руках государства частичным долевым участием.

В результате осуществленных в рамках этой программы в 1987-99гг. мероприятий, к концу 1999г. в полной собственности государства остались компании «Доротеум» (аукционная деятель-



ность, торговля антиквариатом и произведениями искусства), ЭБАГ (горнодобыча), «Штатсдруке-рай» (типография). Государство сохранило за собой долевое участие в капитале концернов: «Аустрия Табак» — 41,1% (производство табачных изделий), «Аустриан Эйрлайнз» — 39,7% (авиакомпания), «Фест-Альпине Шталь» — 38,8% (чермет), «Белер-Уддехолм» — 25% (чермет), «Фест-Альпине Технолоджи» — 24% (производство оборудования для металлургии и энергетики), «Эстеррайхше Минеральфервальтунг» — 35% (нефтегазпром), «Флугхафен Вин» — 17,4% (аэропорт).

Помимо этого, государство полностью или частично владело капиталом входящих в холдинг «ПТБГ-Постхолдинг» компаний: «Телеком Аустрия» — 75% (телекоммуникации), «Датаком» — 100% (телекоммуникации), «Мобильком» — 75% (телекоммуникации), «Пост» — 100% (почтовая связь), «Лотериен» — 34% (организация лотерей).

Новое коалиционное правительство страны, состоящее из представителей Австрийской народной партии и Австрийской партии свободы, взяло курс на реализацию программы ускоренной и полной приватизации гос. собственности с апр. 2000г.

По оценке, объем пром. производства в Австрии в 1999г. в текущих ценах брутто, включая взаимные поставки и субпоставки предприятий, вырос на 7,1%, превысив 1,18 трлн. австр. шилл. По состоянию на конец 1999г. портфель заказов в промышленности оценивался в 270 млрд. австр. шилл., причем свыше 60% пришлось на заказы со стороны внешнего рынка.

Отдельные отрасли характеризуются следующим образом (объемы производства в текущих ценах брутто с учетом взаимных поставок и субпоставок).

Число занятых в машиностроении в 1998г. превышало 160 тыс.чел. В отрасли насчитывалось свыше 1200 предприятий. Объем производства машиностроения составил 385 млрд. австр. шилл. Доля экспорта в производстве достигала 60%. Основной продукцией машиностроения Австрии в 1999г. были подъемно-транспортное и энергосиловое оборудование, металлообрабатывающие станки, приборы, арматура и подшипники, текстильные, с/х, деревообрабатывающие и бумагодельные машины, строит. оборудование, металлургическое оборудование, подвижной ж/д состав. Доля продукции общего машиностроения в общем объеме машиностроит. производства составила 43%, энергетического машиностроения (включая электротех. изделия) — 31%, транспортного машиностроения — 26%.

Выпуск продукции химпрома составил 188 млрд. австр. шилл. На 460 предприятиях отрасли было занято 53 тыс.чел. Основными изделиями хим. промышленности являлись фарм. товары, продукты органической и неорганической химии, удобрения, лаки и краски, изделия из каучука.

На 850 деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных предприятий занято 48 тыс.чел. Доля экспорта в производстве отрасли составляет 40%. В 1999г. деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленностью было выпущено продукции на 120 млрд. австр. шилл. К основным видам продукции отрасли относятся бумага и целлюлоза, древесная масса, картон, фанера, мебель.

Важную роль в экономике государства играет метпром. Объем производства достигает 92 млрд.

австр. шилл., число занятых на 110 метпредприятиях составило 32 тыс.чел.

На весьма высоком тех. уровне находится чермет. Это одна из экспортных отраслей австрийской промышленности, специализирующаяся на выпуске высококачественных и спец. марок стали. На предприятиях внедрена энергосберегающая технология и специализация производства по номенклатуре выпускаемой продукции. Большое внимание уделяется модернизации и рационализации производственных процессов. Наряду с предприятиями полного металлургического цикла, имеется ряд заводов по изготовлению отдельных видов проката, стали, труб, фитингов, отливок, поковок, проволоки и изделий из нее. В последние годы в рамках модернизации производства проведены мероприятия по обеспечению необходимого уровня защиты окружающей среды.

Основными видами продукции цветной металлургии являются алюминий, свинец и медь.

Объем производства горнодобычи в 1999г. оценивается в 8 млрд. австр. шилл. Имеется 150 предприятий горнодобычи с числом занятых 14 тыс.чел. Запасы полезных ископаемых сравнительно невелики. Есть месторождения бурого угля, железной, вольфрамовой и свинцово-цинковых руд, а также значит. запасы магнезита и соли. Годовое производство бурого угля — 1,1 млн.т., железной руды — 1,8 млн.т., свинцово-цинковых руд — 250 тыс.т., магнезита — 700 тыс.т., доломита — 9 млн.т., вольфрамовых руд — 362 тыс.т., известняка и мрамора — 26 млн.т., кварцевого песка — 6,7 млн.т.

Пищевкусовая промышленность опирается на собственное с/х производство. В 1999г. на 1400 предприятиях отрасли было занято 60 тыс.чел. Объем выпуска продукции составил 145 млрд. австр. шилл.

В текстильпроме насчитывается 190 предприятий с общим числом занятых 19 тыс.чел. Подавляющее большинство предприятий — мелкие. Расположены они к югу от Вены и в Форарльберге. 50% всех текстильных изделий производится из хим. волокон. В 1999г. выпуск продукции составил 31 млрд. австр. шилл. Основными видами продукции являются х/б и синтетическая пряжа, х/б, шерстяные и синтетические ткани, ковровые изделия.

В 1999г. выпуск продукции швейной промышленности составил 14 млрд. австр. шилл. На 177 предприятиях было занято более 11 тыс.чел. Основную массу предприятий составляют мелкие фабрики. Почти 40% всех предприятий расположено в Вене.

Производство продукции кожевенно-обувной промышленности в 1999г. составило 10 млрд. австр. шилл. На 48 кожевенных и обувных предприятиях было занято 6,5 тыс.чел.

## Энергетика

Австрия в значит. степени зависит от импорта энергоносителей. За счет импорта обеспечиваются 70% потребностей страны в твердом топливе. Потребности в каменном угле целиком покрываются за счет импорта. В целом в 1999г. 75% потребностей страны в энергоносителях покрывалось за счет их импорта.

Разведанные запасы бурого угля, пригодные к разработке, оцениваются в 60 млн.т. Запасы сырой нефти и природного газа составляют, соответственно, 15 млн.т. и 16 млрд. куб.м.



Австрия является нефте- и газодобывающей страной. За счет собственной добычи покрывается 15% потребностей в нефти и 20% – в природном газе. На 4 предприятиях отрасли в 1998г. было занято 6 тыс.чел. Объем производства составил 80 млрд. австр.шилл. Доминирующее положение в отрасли занимает концерн «Эстеррайхише Минеральольфервальтунг» («Австрийское нефтяное управление»), которому принадлежит 90% добычи нефти и 63% газа в стране. В 1999г. было добыто 1,1 млн.т. нефти и 1,6 млрд.куб.м. природного газа.

Австрия располагает значит. гидроресурсами для производства электроэнергии, которые оцениваются в 55 млрд.квт.ч. в год. По состоянию на конец 1999г. было освоено 65% всего гидроэнергетического потенциала.

В стране насчитывается 1900 электростанций, в т.ч. 300 ТЭС. Общая установленная мощность электростанций составляет 18 тыс.мвт. При этом почти 1/3 ГЭС имеют мощность 1 мвт. Две трети производимой электроэнергии дают ГЭС. 36% электроэнергии, получаемой на ГЭС или четверть всей производимой в стране, в 1999г. было выработано электростанциями Дунайского каскада. В целом в 1999г. производство электроэнергии в Австрии составило 57,5 млрд.квт.ч.

Топливо-энергетический баланс Австрии в 1999г.

	Ед.изм.	Произ-во	Импорт	Экспорт	Потребление
Электроэнергия.....	млрд.квт.ч.	57,5	10,3	10,5	57,2
Каменный уголь.....	тыс.т.	-	3583	-	3583
Нефть сырая.....	тыс.т.	1100	8400	-	9500
Бурый уголь.....	тыс.т.	1140	115	-	1255
Природный газ.....	млн.куб.м.	1640	6222	-	7480

## Агропром

Австрия обладает высокопродуктивным сельским хозяйством, которое практически полностью покрывает потребности страны в основных прод. товарах.

Самообеспечиваемость продовольствием составляет (в %): зерновыми – 102 (в т.ч. пшеницей твердых сортов – 63), картофелем – 88, мясом – 110, молоком – 104, сыром – 80, животным маслом – 104, овощами – 65, свежими фруктами – 56, растительным маслом – 96, бобовыми – 102.

Число постоянно занятых в сельском и лесном хозяйствах Австрии составляет 250 тыс.чел. или 6,6% общего числа занятых в стране.

Из 7,5 млн.га полезной площади 3,2 млн.га занято под лесными массивами и 3,4 млн.га используются для нужд сельского хозяйства. Более 57% занятой под с/х угодья площади приходится на луга и пастбища, 40% – на пахотные земли, 1,6% – на виноградники, 0,5% – на огороды и 0,5% – на сады.

В аграрном секторе насчитывается 350 тыс. хозяйств, 1,4% из которых имеют площадь более 100 га, 46% – 10-100 га и более 50% – 2-10 га. При этом крупными хозяйствами (имеющими площадь 100 и более га) обрабатывается 50% всех с/х угодий.

Весьма высокой является степень механизации сельского хозяйства. В стране насчитывается свыше 352 тыс. тракторов, более 40 тыс. комбайнов и значительное количество других с/х машин. Более 50% потребностей в с/х машинах обеспечивается за счет собственного производства.

Послевоенное развитие сельского хозяйства Австрии можно условно разделить на 3 основных этапа.

На I этапе (до конца 50 гг.) ставилась задача всемерного и быстрого увеличения валового объема с/х производства. В этот период активно проводились работы по мелиорации и другие мероприятия, направленные на улучшение земель. Широко предоставлялись льготные гос. кредиты и ссуды на приобретение сельхозтехники и инвентаря, строительство хранилищ и перерабатывающих предприятий. Осуществлялось субсидирование цен на удобрения, отпускных цен производителей сельхозпродукции, а также транспортных расходов. Было налажено интенсивное консультирование и обучение крестьян прогрессивным методам и приемам ведения сельского хозяйства.

На II этапе (1960-80гг.), когда в основном уже было достигнуто обеспечение страны продуктами питания, главной задачей стали повышение производительности труда и интенсификация с/х производства. В этот период целенаправленно осуществлялось гос. стимулирование капиталовложений, направленных на увеличение производства сельхозтехники и ее совершенствование, улучшение технологии возделывания культур и выращивания скота, развитие селекции и прикладных исследований. В связи с начавшимся процессом сокращения числа занятых в сельском хозяйстве, осуществлялась переориентация крестьян на приобретение ими смежных профессий.

Поскольку к началу 80 гг. по целому ряду с/х продуктов производство стало превышать внутренние потребности, основной задачей аграрной политики современного, III этапа, является сдерживание объемов производства, улучшение его структуры, повышение качества продукции, стимулирование возделывания альтернативных культур в целях замещения импорта, ограничение применения мин. удобрений, хим. средств защиты растений и кормовых добавок, не отвечающих жестким требованиям норм охраны окружающей среды и здравоохранения.

Со вступлением Австрии в ЕС у австрийских крестьян возникли проблемы, связанные со снижением цен на многие с/х продукты и обострением конкуренции на внутреннем рынке, поскольку цены на продукцию сельского хозяйства в ЕС были ниже, чем в Австрии.

С ЕС были согласованы меры переходного периода, установленного для Австрии сроком на 5 лет. На время переходного периода Австрии разрешено предоставлять производителям основных с/х товаров денежные компенсации при условии, что они не противоречат межд. обязательствам ЕС, и разница в уровне компенсаций на соответствующие товары между Австрией и ЕС не будет превышать на начальном этапе 10% с последующим постепенным сокращением.

Австрия проводит согласованную с ЕС аграрную политику. С ЕС согласовываются квоты на объемы производства продукции сельского хозяйства (в частности, молока и молочных продуктов, сахара, табака).

Особенностью агропром. и торговой интеграции в Австрии является наличие развитой системы с/х кооперативов, выступающих посредниками между производителями сельхозпродукции и торговыми и пром. предприятиями, и объединенных в Австрийский союз кооперативов «Райфайзен». На основе контрактов с крестьянами кооперативы осуществляют закупку у них с/х продуктов, их

первичную обработку, хранение, улучшение товарного вида (включая упаковку) и поставку в розничную торговлю. Для этих целей кооперативы располагают хорошо оборудованными складскими помещениями, оснащенными механизмами для погрузочно-разгрузочных и складских работ, автотранспортом, холодильными и морозильными установками. Общие мощности зернохранилищ в Австрии позволяют заложить на хранение количества, превышающие годовой урожай. Одновременно кооперативы поставляют аграрным хозяйствам посевной материал, корма, удобрения, средства защиты растений, с/х технику, ГСМ. Кооперативы по сбыту молока занимаются также строительством молокозаводов и сыроварен. Наравне с пром. предприятиями, они производят сухое и сгущенное молоко, детское питание и другие молочные продукты. Кооперативы, реализующие продуктивный и племенной скот, строят мясохладобойни и колбасно-консервные фабрики. Кооперативы по сбыту вина, овощей и фруктов имеют хранилища с регулируемой средой, небольшие заводы по производству соков, консервов и вин.

Определенное распространение в Австрии получили кооперативы по совместному использованию техники. Члены этих кооперативов, являясь владельцами различной с/х техники, на договорной основе обрабатывают своими машинами также угодья, принадлежащие другим членам кооператива. Аренда сельхозтехники развита слабо в связи со сдержанным отношением крестьян к использованию не принадлежащей им арендованной техники.

Широко распространена, в рамках союза «Райфайзен», кредитная с/х кооперация во главе с центральным кооперативным банком «Райфайзен-Центральбанк». Кооперативные банки выдают ссуды, осуществляют страхование, участвуют в обмене валюты, учитывают векселя и осуществляют другие банковские операции.

Территориальное распределение с/х производства в Австрии неравномерно. В вост. части страны, где преобладает равнинный рельеф, развито земледелие, там сосредоточено возделывание зерновых культур, и высококачественных сортов пшеницы. В зап. фед. землях, имеющих горный рельеф, преобладает животноводство мясного и молочного направления.

В Австрии нет ярко выраженной специализации с/х производства. Основной отраслью его является животноводство, на долю которого приходится 2/3 всей с/х продукции. Основными направлениями в животноводстве являются разведение КРС (мясного, молочного, племенного), свиноводство и птицеводство.

Скот и птица в 1999г., в тыс. голов: крупный рогатый скот — 2172, в т.ч. молочные коровы — 833, лошади — 75, свиньи — 3310, овцы — 361, козы — 54, куры — 13540, гуси — 26, утки — 95.

Производство молока в 1999г. составило 3280 тыс.т. (средняя удойность на одну корову равнялась 5470 кг. молока в год). Производство сливочного масла за этот год (в тыс.т.) — 39, сыра — 83, говядины и телятины — 197, свинины — 440, мяса птицы — 95.

В растениеводстве главную роль играет производство прод. и кормового зерна. Основными зерновыми культурами являются пшеница, рожь, ячмень, овес и кукуруза.

Урожай зерновых культур, I — сбор в тыс.т., II — урожайность в ц. с га.

	1999г.		1998г.		1999/98г. в %	
	I	II	I	II	I	II
Пшеница.....	1300	52	1342	51	97	102
Рожь.....	230	42	236	40	97	105
Ячмень.....	1224	46	1212	46	101	100
Овес.....	165	41	164	41	101	100
Кукуруза.....	1630	97	1646	96	99	101

В овощеводстве важное место занимают сахарная свекла и картофель. Урожай основных овощных культур в 1999г. (сбор — в тыс. т, в скобках — урожайность — в ц. с га): сахарной свеклы — 3314 (668), картофеля — 647 (276), огурцов — 39 (649), помидоров — 19 (1242), моркови — 36 (314), капусты — 42 (435), лука — 102 (944).

Урожай отдельных видов фруктов в 1999г. (в тыс.т.): яблок — 416, груш — 114, вишни — 25, абрикосов — 22, персиков — 10, сливы — 45, смородины — 14. клубники — 18.

Под виноградниками в 1999г. было занято 48 тыс.га. Произведено 2,81 млн. гкл. вина против 1,7 млн.гкл. в 1998г. Основным винодельческим районом является Нижняя Австрия (60% общего производства вина). За ней следуют Бургенланд (33%), Штирия (5%) и Вена (1%).

Под лесными массивами в Австрии занято 42% полезной площади страны, или 3,2 млн. га. Наиболее богатыми лесом являются земли Штирии (56% полезной площади этой фед. земли). Вены (52%), и Каринтии (51%). Меньше других фед. земель покрыты лесом Форарльберг (31%), Бургенланд (32%) и Тироль (35%). 80% лесных массивов приходится на хвойные леса и 20% — на лиственные.

Заготовка древесины осуществляется на 300 тыс.га, или на 9% территории страны, покрытой лесом. В 1998г. было заготовлено 14 млн.куб.м. древесины.

### Транспорт

Протяженность австрийских фед. железных дорог составляет 6 тыс.км., из которых более 3 тыс.км. электрифицированы. Протяженность частных железных дорог составляет 600 км. Общее количество тягового состава Австрийских фед. железных дорог насчитывает 1,5 тыс.ед., в т.ч. 700 электровозов и 500 тепловозов. Из 22,5 тыс.ед. подвижного состава гос. железных дорог 19 тыс.ед. составляют грузовые вагоны.

В 1999г. перевезено по австрийским железным дорогам 77 млн.т. При этом на перевозки во внутреннем сообщении приходилось почти 24%, на транспортное обслуживание внешнеторгового грузооборота — 57%, а на транзитные перевозки — 19%.

Пассажирские перевозки по железным дорогам Австрии в 1999г. составили 180 млн.чел.

Ж/д транспорт в целом работает нерентабельно, прежде всего, в связи с убыточной эксплуатацией ж/д путей местного значения.

Важную роль в осуществлении транспортных перевозок в Австрии играет автотранспорт, что объясняется сравнительно небольшими размерами страны, а также наличием развитой сети шоссейных дорог и современного автотранспорта. Протяженность фед. автодорог составляет 16 тыс. км., а дорог местного значения с асфальтовым покрытием — 30 тыс. км.

По состоянию на конец 1999г., парк всех наземных нерельсовых транспортных средств в Ав-

стрии насчитывал 5,3 млн.ед., в т.ч. 3,9 млн. легковых автомобилей, 312 тыс. грузовиков и 10 тыс. автобусов. В 1999г. автотранспортом было перевезено 260 млн.т. грузов.

Проблемой являются растущие перевозки транзитных грузов автотранспортом через территорию страны. Большой поток транзитных грузовиков создает препятствия для движения по дорогам страны, особенно в летние месяцы, приводит к повреждениям их покрытий. Поэтому предпринимаются меры по переводу части транзитных грузопотоков с автомобильного на ж/д транспорт.

Грузооборот речного транспорта в 1999г. составил 10 млн.т. Основными товарами, перевезенными речным транспортом в 1999г., были руды, продукция метпрома, нефть и нефтепродукты, твердое топливо. Перевозки пассажиров речным транспортом составили 500 тыс.чел.

В речном транспорте Австрии возрастает значение контейнерных перевозок по Дунаю. Венский речной порт располагает современным контейнерным терминалом. Такие же имеются в Линце, Вельсе, Корнойбурге и некоторых других городах.

Важное значение для экономики Австрии имеют морпорты на севере и юге Европы, что связано с большой ролью идущих через них внешнеторговых грузов. Это, в первую очередь, Триест, а также Гамбург, Бремен, Роттердам, порты Польши.

В 1999г. в аэропортах Австрии было обслужено 14,3 млн.чел., без учета транзитных пассажиров, и обработано 124 тыс.т. грузов (без учета почтовых грузов), в т.ч. 5 тыс.т. транзитных. Загрузка авиалиний, в частности, авиакомпании «Аустриан Эйрлайнз», в целом остается низкой, что в пассажироперевозках составляет 60%, в грузоперевозках – 50%.

Транспортировка грузов по трубопроводам в 1999г. составила 14 млрд.т./км. и 58 млн.т. Свыше 60% транспортируемых по трубопроводам грузов приходится на нефть и нефтепродукты и 40% – на природный газ.

*Зальцбургский аэропорт.* Длина ВПП – 2850м, ширина – 45 м, общая площадь, используемая для стоянки самолетов, составляет 110 тыс.кв.м, имеется 6 дорожек для выруливания самолетов к месту взлета-посадки. Навигационные системы позволяют осуществлять посадку транспортных самолетов с помощью автопилота при минимальной скорости ветра до высоты 60 м, и видимости ВПП – 55м. Пожарные службы аэропорта оснащены в соответствии с инструкциями ИКАО (гл.7) и имеют в своем распоряжении: 7 автомобилей, включая средства для пожаротушения в объеме 45000л., один автомобиль-передвижной пункт управления – для координации действий аварийно-спасотрядов при пожаре и несколько спецмашин для проведения работ по эвакуации. Для обеспечения бесперебойного функционирования аэропорта в зимний период в наличии имеется 30 ед. спец. снегоуборочной техники и 3 автоподъемника для устранения оледенения самолетов с высотой выдвижения лифта до 21 м. каждый.

Пропускная способность аэропорта составляет 1,3 млн.чел. в год. 2/3 всех пассажиров прибывает в Зальцбург чартерными рейсами. В зимний период – это, преимущественно, гости из Скандинавии, Великобритании и стран Бенилюкс. Исследования, проведенные совместно с зальцбургским

университетом, называют ориентировочную величину доходов в 5,7 млрд.австр.шилл., которые получает экономика земли Зальцбург ежегодно в результате деятельности аэропорта.

Зальцбургский аэропорт является одним из важнейших авиатранспортных узлов Австрии, уступая по значимости лишь аэропорту «Швехат» в Вене. Расширяется сеть авиалиний, связывающая Зальцбург с крупнейшими воздушными портами во Франции, Португалии, Испании, Греции, Великобритании, Ирландии, Тунисе, Турции и Кипре. На протяжении нескольких лет, в период летнего сезона, осуществляется регулярное сообщение с Доминиканской республикой. Наибольшая интенсивность полетов отмечается на авиалинии Зальцбург-Афины. Заметно возросло число рейсов, прибывающих в Зальцбург из **России**, Польши, Эстонии и др. государств.

В нояб. 1999г. проведена реконструкция внутренней части аэровокзала. Открыто 6 торговых павильонов общей площадью 500 кв.м. Имеются 2 зала для проведения семинаров, вместимостью 20 чел. каждый, и один зал – для проведения переговоров или деловых встреч (40 чел.). В непосредственной близости от аэропорта расположено 1873 парковочных места для автомобилей, из них 970 – в подземном и двухъярусном гаражах.

Зальцбургский аэропорт – полукоммерческое предприятие, 50% акций которого принадлежат государству, а остальные 50% распределены в равной пропорции между землей и городом Зальцбург. Уставной капитал составляет 300 млн. австр. шилл. Численность работающих – 1000 чел.

Расположение зальцбургского аэропорта в непосредственной близости от центра города (всего 4 км.) является преимуществом для гостей, однако, создает для живущих в непосредственной близости от аэропорта жителей значит. неудобства. На поддержание на должном уровне системы защиты от шума близлежащих к нему территорий затрачены 120 млн. австр.шилл.

## Туризм

В этой отрасли на 70 тыс. средних и мелких туристических предприятий (гостиницы, рестораны, курортно-лечебные учреждения, бассейны и пляжи) занято 350 тыс.чел. По удельному весу валовых поступлений от туризма в ВВП (более 6%) Австрия занимает одно из ведущих мест в мире.

В 1999г. в Австрии насчитывалось: 30 тыс. горных и равнинных лыжных трасс, 3,5 тыс. горнолыжных лифтов и подъемников, 500 пунктов проката велосипедов, 100 манежей для верховой езды и 375 пунктов для прогулок на лошадях (верхом и на санях), 5 тыс. открытых теннисных кортов и теннисных залов, 200 школ подводного плавания, виндсерфинга, катания на водных лыжах и парусного спорта, 2 тыс. открытых и крытых бассейнов, 20 центров обучения планерному спорту и дельтапланеризму, 60 альпийских альпинистских школ, 50 тыс.км. маркированных туристических пешеходных маршрутов и 11 тыс.км. велодорожек. 20 центров подготовки специалистов в области туризма, два ин-та подготовки менеджеров в сфере туризма.

Основными регионами иностр. туризма в Австрии являются фед. земли Тироль, Зальцбург и Каринтия. На долю зимнего туризма (дек.-фев.) приходится 30% туристских потоков. В 1999г. количе-



ство ночевков туристов в Австрии увеличилось по сравнению с 1998г. на 1,4% до 112,7 млн., в т.ч. количество ночевков интуристов составило 80,4 млн. Основная масса интуристов прибывает из ЕС (66% всех ночевков интуристов). На туристов из стран ЦВЕ приходится 2% ночевков. Наибольшее число интуристов приходилось на ФРГ (53 млн.ночевков), Голландию (7 млн.), Швейцарию (2,8 млн.), Англию (2,8 млн.), Италию (2,7 млн.). Валовые поступления от иностр. туризма в Австрии в 1999г. увеличились (на 5,5%, т. е до 167 млрд. австр. шилл.). Чистая валютная выручка от иностр. туризма в 1999г. возросла до 30,5 млрд. австр. шилл. против 28,9 млрд. австр. шилл. в 1998г.

К середине 2000г. отрицательное влияние санкций ЕС в отношении Австрии на развитие туризма сократилось до минимума. Единственное направление, где их действие остается заметным, — **проведение конгрессов**, которые в 2000г. принесли гос. казне значит. прибыли (по подсчетам, доходы в день от одного гостя межд. форума в 2-3 раза превышают полученные от пребывания обычного туриста). За I пол. 2000г. количество ночевков увеличилось на 3% и составило 57,4 млн. (45% — зарубежные туристы из Германии, на следующем месте — из Голландии — (5%). Единственный спад зафиксирован среди франц. туристов (-8%). Доля австрийцев, проводящих отпуск в собственной стране, составила 30%. В Вене количество ночевков возросло на 7,5% (3,4 млн.). Основной поток отдыхающих прибывал из Германии, США, Италии, Великобритании и Японии.

Австрия, как и Европа в целом, в силу слабости евро стала более привлекательной для гостей из США и Японии, из стран ЮВА. Притоку из Китая способствовало межправсоглашение о сотрудничестве в области туризма сроком на 5 лет (документ подразумевает обмен информацией и опытом в данной сфере, а также оказание гос. поддержки совместным инвест. проектам). Определенные плоды принесли общегос. тематические программы: завершился проект «Год городского туризма в Австрии» (по его итогам Вена заняла по числу ночевков 5 место после Лондона, Парижа, Рима и Нью-Йорка), 2000г. стал «Годом культурного туризма». А в 2001г. внимание сосредоточено на «музыкальном туризме». В австрийской столице упор делается на культурные и оздоровит. программы, на знакомство с венской кухней.

## Экспорт

В 1999г. экспортная квота Австрии (отношение экспорта к ВВП) составила 31%, а импортная квота — 33%. Экспорт в текущих ценах увеличился на 5,8% (до 819,7 млрд. австр. шилл.), а импорт возрос на 5,5% (до 888,1 млрд. австр. шилл.). В результате в 1999г. дефицит торгового баланса (по поставкам товаров) составил 68,4 млрд. австр. шилл. (2,5% ВВП).

Внешнеторговый оборот Австрии (1 долл. = 12,86 австр. шилл.)

	1998г.	1999г.	1999/98г.
	млрд.шилл.	млрд.шилл.	млрд.долл. в %
Товарооборот.....	1616,8	1707,8	132,8 .....105,6
Экспорт.....	774,7	819,7	63,7 .....105,8
Импорт.....	842,1	888,1	69,1 .....105,5
Сальдо.....	-67,4	-68,4	.....-5,4

В товарной структуре внешней торговли Австрии существенных изменений не произошло. 81% экспорта и 75% импорта составляли обработанные

изделия, при этом 43% экспорта и 41% импорта приходилось на машины, оборудование и транспорт. Хим. продукты составляли 9,5% экспорта и 10% импорта. Доля непрод. сырья и топливно-энергетических товаров в экспорте превышала 4,5%, а в импорте — 8%. Удельный вес пищевых товаров в экспорте достигал 5%, а в импорте — 6%.

Экспорт и импорт Австрии в 1999г. по товарным группам Стандартной межд. торг. классификации (СМТК), в млрд.австр.шилл.:

	Экспорт	Импорт
Прод. товары и живые животные.....	31,2	46,1
Напитки и табак.....	8,4	4,4
Сырье непрод., кроме топлива.....	29,2	33,7
Мин. топливо, ГСМ.....	7,8	37,7
Жиры и масла прир. происхождения.....	0,7	1,6
Хим. продукты.....	77,1	91,8
Обработанные изделия.....	196,3	152,4
Машины, оборудование и транспортные.....	354,3	365,3
Разные обработанные изделия.....	119	152
Не включенные товары.....	1,7	8,1

Важнейшими торг. партнерами являются страны ЕС, на которые приходится 66% всего внешне-торгового оборота страны (63% экспорта и 68% импорта). Членство Австрии в ЕС оказало в 1995-99гг. позитивное воздействие на развитие ее внешнеэконом. связей со странами ЕС. Отмена пограничных тамож. формальностей способствовала снижению издержек австрийских участников внешнеэконом. связей в среднем до 5% от стоимости поставляемых товаров, привела к значит. сокращению времени прохождения грузов через границу и обеспечила более оптимальное использование транспорта.

Из стран ЕС доминирующее место во внешне-торговом обороте Австрии в 1999г. продолжала занимать ФРГ, на долю которой приходилось свыше 58% товарообмена Австрии с этой группой стран и более 38% всей внешней торговли Австрии. Для внешторг. оборота страны с ФРГ и ЕС в целом характерно отрицат. для Австрии сальдо торг. баланса.

На долю восточноевропейских стран (страны Центр., Вост. и Юго-Вост. Европы и Балтии) приходится 12% внешторг. оборота Австрии (15% экспорта и 10% импорта). Особенно динамично в последнее время развиваются торг.-эконом. связи Австрии с Венгрией, Чехией. Словенией, Польшей. При этом, в торговле с восточноевропейскими странами Австрия имеет положит. сальдо торг. баланса.

Удельный вес стран СНГ в товарообороте Австрии составляет 1,5%.

В число 10 основных торговых партнеров Австрии в 1999г. входили (в скобках — доля в товарообороте Австрии в %): ФРГ (38,4), Италия (8), США (5), Франция (4,7), Швейцария (4,7), Венгрия (4,1), Англия (3,7), Нидерланды (2,8), Чехия (2,5), Испания (2,48).

При этом основными рынками сбыта для австрийских товаров были (в скобках — доля в экспорте Австрии в %): ФРГ (34,8), Италия (8,4), Швейцария (6,1), Венгрия (5), США (4,6), Франция (4,5), Англия (4,3).

Основными поставщиками на австрийский рынок являлись (в скобках — доля в импорте Австрии в %): ФРГ (41,7), Италия (8,4), США (5,4), Франция (5,0).

Товарооборот Австрии с основными торговыми партнерами в 1999г. (в млрд. австр. шилл.):



ФРГ (65,6), Италия (136,5), США (85,4), Франция (80,9), Швейцария (80,9), Венгрия (70,6), Англия (62,8), Нидерланды (47,2), Чехия (43,5), Испания (42,3).

На долю России во внешней торговле Австрии приходится 1%. Для структуры торговли между Россией и Австрией характерна топливно-энергетическая направленность рос. экспорта с доминирующим положением природного газа. Колебания в поставках газа во многом определяют динамику рос. экспорта и товарооборота в целом. По данным Центр. стат. ведомства Австрии, базирующимся на системе статистического учета внешне-торговых операций ЕС Интрастат и Экстрастат, в 1999г. имело место сокращение товарооборота между Россией и Австрией по сравнению с предыдущим годом на 10,6% (до 16,1 млрд. австр. шилл.) в результате снижения как рос. экспорта на 8,5% (до 9,7 млрд. австр. шилл.), так и импорта на 13,5% (до 6,4 млрд.). Положительное для России сальдо в торговле с Австрией составило 3,3 млрд. австр. шилл.

## НИОКР

В 1997г. по заданию земельного правительства началась разработка программы «Верхняя Австрия 2000 плюс». Эту концепцию готовили 70 экспертов. Куратором и координатором проекта была фирма Ramsauer & Sturmer Consulting. К началу 1998г. верхнеавстрийский парламент одобрил эту программу, ставшую для Верхней Австрии основой попыток стать самым сильным технологическим регионом XXIV в Европе. При разработке данной программы в центре внимания находилась не формулировка общих положений и целей по политике размещения технопарков, а концепция конкретно реализуемых проектов. Около 1 млрд. австр.шилл. планируется выделить на их поддержку. В Верхней Австрии создается научно-исследовательская и технологическая инфраструктура, усилены существующие НИИ в г.г. Хагенберг и Рансхофен. Предусматривается строительство новых центров. Основа для университетских и внеуниверситетских научно-исследовательских организаций — центр Upper Austrian Research.

Поставлена цель — «преобразование Верхней Австрии в самый большой децентрализованный технопарк Европы». В каждом районе должен быть создан 3-4г. такой технопарк. Совместно с научно-исследовательскими организациями и высшей школой создается сеть фирм, значительных по масштабам и производительность.

*Технологический и инновационный центр Ст. Флориан.* Размещенные в этом центре фирмы в перспективе будут заниматься разработкой коммуникационных технологий, транспорта, логистики, техники управления. Удачная архитектура, превосходная телеком. инфраструктура, выгодное положение центра гарантируют хорошие условия.

Фирма VKB Leasing разработала проект технопарка на площади бывшего предприятия по литью колоколов. Первый этап строительства, включая отделочные работы, охватывает 2300 кв.м. арендуемых площадей, из которых 1800 кв.м. сдано «под ключ». Головным предприятием в этом центре является фирма ИТА. На основе проявленного интереса фирма VKB Leasing развернула второй этап строительства в объеме финансирования в 50

млн. австр. шилл., с одновременным созданием центра услуг на площади в 800 кв.м.

*Технологический центр Зальцкаммергут-Гмунден.* Создается на базе существующей в регионе г. Гмунден структуры предприятий. В качестве арендаторов обратились фирмы, работающие в области ИТ, мехатроники и техники управления, тех. услуг, а также ряд инновационно-технологических фирм. Центр открыт в середине 2000г. При этом 20-25 фирм, ориентирующихся на разработку технологий, получают идеальные условия для развития. Полезная площадь центра — 2100 кв.м. Общие расходы на строительство — 30 млн. австр. шилл.

*Парк ПО, г. Хагенберг* — единственный в своем роде межд. проект; использующий замок Хагенбург для расположения университетских ин-тов и фирм ПО. Майерхоф вблизи замка переоборудован в Парк ПО.

В конце 1998г., в рамках Фед. программы «К плюс», создан Центр ПО, которому в последующие 4г. для разработки ПО дополнительно выделены 160 млн. австр. шилл. Создана инфраструктура, готово студенческое общежитие, сооружена гостиница. Создателем этого проекта является известный проф. Б. Бухбергер. На фундаменте уже существующих НИИ, спец. высшей школы и 30 была разработана концепция далеко идущего строительства. Рабочие площади для аренды должны быть расширены до 23000 кв.м. Размещение малых и средних фирм будет происходить рядом с Парком ПО.

*Технологический центр, г. Рид/Иннкрайз.* Данный технопарк сооружается на площади в 3270 кв.м., из которых 1650 кв.м. сдаются в аренду. Помещения предусматриваются для размещения 50 новых фирм, занимающихся разработкой технологий в сфере техники деревообработки, искусственных материалов и защиты окружающей среды. Расходы на первой стадии строительства = 30 млн. австр. шилл. Технопарки в гг. Браунау, Рид и Шердинг будут широко использовать кооперацию узловых работ.

*Технологический центр, г. Шердинг/Инн.* Основное направление разработки ИТ. Главное внимание будет уделяться, в частности, Интернет, Интранет, информ. приложениям, автоматизации бюро, технике связи предприятий, технике обработки данных и коммуникаций, телецентру. Центр совместно с фирмой GGP, а также университетом г. Пассау сотрудничает в области информатики.

*Технологический центр, г. Линц-Винтерхафен.* Строительство центра на территории порта общей площадью в 10300 кв.м. закончится осенью 2001г. Расходы составят 330 млн. австр. шилл. Финансирование осуществлено ЕС в рамках программы Resider, а также из фед., земельного и гор. бюджетов. Контроль за реализацией проекта осуществляет «Банк Австрия Лизинг». Центр будет заниматься разработкой ИТ и станет одним из ведущих, обеспечивается скоростными линиями передачи данных с подключением к межд. высокоскоростным линиям передачи данных (АТМ) для кооперации с Ars Electronica Center, Ун-том им. Кеплера и другими НИИ.

*Технологический центр Зальцкаммергут-Аттанг-Пуххайм.* Регион «Векла-Агер» занимает второе место после региона г. Линц. Проект «тех-

нологический центр Аттанг-Пуххайм» создаст возможность сотрудничества между фирмами, НИИ и высшей школой в области разработки новых технологий в машиностроении, производстве комплектного промышленного оборудования, автоматизации производственных процессов, энергетики, защиты окружающей среды и водного хозяйства. Сдаваемые с нояб. 2000г. в аренду площади составляют 1500 кв.м.

*О создании новых катализаторных систем для дизельных двигателей.* В соответствии с решением Совета министров стран ЕС о снижении уровней выбросов токсичных веществ двигателями внутреннего сгорания, перед автомобильными и нефтеперерабатывающими предприятиями стран — членов ЕС поставлена задача обеспечить достижение утвержденных норм.

К 2003г. уровень выбросов бензиновых двигателей должен быть сокращен на 30%, а к 2008г. — на 40%. Ужесточение требований также относится и к легковым автомобилям с дизельными моторами. Первоочередное внимание при этом обращено на необходимость снижения уровня выбросов мелкодисперсной сажи, которая особенно интенсивно образуется при холодном старте двигателей. К 2005г. этот показатель должен быть уменьшен в два раза по сравнению с существующими нормами. Так, например, по данным австрийского комитета по охране окружающей среды, ежегодно только в Австрии в атмосферу попадает 70 тыс.т. сажи, образующейся в результате эксплуатации автомобилей с дизельными двигателями.

Поскольку частицы сажи являются мелкодисперсными и содержат остатки органических, в т.ч. ароматических углеводородов, являющихся канцерогенными веществами, они, проникая в легкие, оседают в мельчайших кровеносных сосудах. Как показывают исследования, частицы способны оставаться там до 500 дней и могут спровоцировать воспалительные процессы.

Разработанные в 80 гг. керамические катализаторные системы не соответствуют современным требованиям по защите окружающей среды.

До настоящего времени полная утилизация дизельной сажи была возможна лишь при моделировании оптимальных условий на лабораторных каталитических установках. По оценкам специалистов, одним из возможных практических решений этой задачи может стать реализация проекта SCR (selective catalytic reduction), которым предусматривается создание автомобильного фильтра — катализатора нового типа, действие которого основано на каталитическом окислении частиц сажи с одновременным уменьшением уровня выброса NOx (окислы азота), что возможно лишь при электронном управлении работой фильтра. Для обеспечения непрерывного окисления частиц сажи разработчики намерены применить систему, сочетающую в себе как обычные фильтры, так и фильтры с каталитическим покрытием. Для предотвращения термического старения австрийской фирмой Alcore совместно с Tesla разработана новая несущая матрица. Проведенное изучение геометрической формы, вещества и каталитического покрытия фильтра позволили найти путь создания мобильного катализатора. Исследования подтвердили возможность последовательного окисления дизельной сажи при использовании высокоактивных катализаторов.

Разработанный каталитический фильтр позволяет снизить затраты энергии, необходимые для сжигания дизельной сажи, до 130 кДж/моль, уменьшить температуру процесса окисления до 473°C, при этом, за счет использования нового матричного материала, регенерация катализатора происходит при температуре выхлопных газов менее 300°C.

Ранее подобные технологии не находили практического применения в моторостроении ввиду их высокой стоимости и использовались лишь на стационарных дизельных установках.

Для выполнения требований ЕС автопроизводителям к 2005г. придется пойти на установку этих катализаторных систем и на дизельные автомобили. Исследования направлены на снижение стоимости катализаторов.

## Связи с Россией

Поддерживаются полит. связи на высоком уровне. 29-30 окт. 1997г. в Москве с офиц. визитом находился Фед. канцлер Австрии В.Клима. 27 окт. 1998г. Австрию с визитом посетил пред. правительства России. 11 июня 1999г. состоялся рабочий визит в Москву вице-канцлера, мининдел Австрии В.Шюсселя. 20-23 июня 1999г. зампред правительства России В.И.Матвиенко посетила Вену.

Объем товарооборота составляет 1,45 млрд.долл. Австрия занимает 15 место в торговле России с европейскими странами и 10 со странами ЕС. В 1999г. доля Австрии во внешнеторговом обороте России составила 1,1% и России в австрийском — 1%. В 1999г. имело место сокращение взаимного товарооборота по сравнению с 1998г. на 9,6% до 16,2 млрд. австр. шилл. в результате снижения рос. импорта (на 24,4%) при незначит. увеличении экспорта (на 0,7%). Однако за янв.-апр. 2000г. рос. экспорт в Австрию увеличился по сравнению с аналогичным периодом пред. года на 64,4% (5,1 млрд.австр.шилл.). За тот же период Россия импортировала из Австрии товаров на в 2,3 млрд. австр. шилл. (прирост на 42,2%). Положительное для России сальдо равняется 2,8 млрд. австр. шилл. За год предполагается увеличение взаимного товарооборота на 10-20%.

Динамика товарооборота между Австрией и Россией

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
	млрд.шилл.	млрд.шилл.	млрд.шилл.	млрд.долл.
Оборот .....	19,2	21,9	18	16,1
Экспорт РФ .....	11,3	11,9	10,6	9,7
Импорт РФ .....	7,9	10	7,4	6,4
Сальдо РФ .....	3,4	1,9	3,2	3,3

Основой рос. экспорта, по-прежнему, являются энергоносители, в основном, природный газ, нефть и нефтепродукты. Доля России в общем объеме австрийского импорта природного газа составляет 90%. Ведущее место в рос. импорте из Австрии занимают закупки готовых изделий, машин и оборудования.

Накопленный объем австрийских инвестиций в России составляет 500 млн. долл. Прямые инвестиции России в экономику Австрии — 60 млн. долл. **В России действует 533 рос. -австрийских СП**, а в Австрии зарегистрировано 20 СП с участием рос. капитала.

Экспорт России в Австрию по товарным группам			
Код ТН ВЭД, наименование	1998г.	1999г.	1999г.
	тыс.шилл.	тыс.шилл.	тыс.долл.
Экспорт, всего (в млрд.)	10,6	9,7	0,8
01 Живые животные	-	-	-
02 Мясо и мясные субпродукты	-	602	46,8
03 Рыба и рыбные продукты	8583	13868	1078,4
04 Молоко и молочные продукты	-	900	70
05 Прочие продукты животного происхождения	856	284	22,1
06 Живые деревья и другие растения	-	63	4,9
07 Овощи	2777	284	22,1
08 Съедобные плоды и орехи	837	249	19,3
09 Кофе, чай, мате и пряности	2614	1666	129,5
10 Хлебные злаки	121	55	4,3
11 Пр-ция мукомольно-крупяной промышленности	83	-	-
12 Масличные семена и плоды	3	20	1,6
13 Шеллак; камеди; смолы	-	-	-
14 Растит. материалы для плетеных изделий	-	-	-
15 Жиры и масла животного или растит. происхождения	-	-	-
16 Изделия из мяса и рыбы	5817	1972	153,3
17 Сахар и изделия из сахара	-	-	-
18 Какао и продукты из него	-	-	-
19 Изделия из хлебозлаков, муки, крахмала и молока	5184	1972	153,3
20 Продукты переработки овощей, плодов и орехов	625	-	-
21 Прочие пищевые продукты	1	55	4,3
22 Алкогольные напитки и уксус	3673	7157	556,5
23 Остатки и отходы пищевкусовой промышленности	-	-	-
24 Табак и пром. заменители табака	-	-	-
25 Соль; сера; земли и камень	-	-	-
26 Руды, шлаки и зола	41800	146219	11370,1
27 Топливо мин.; нефть и продукты их перегонки	7397413	6784341	527553,7
28 Продукты неорганической химии	136900	172946	4804,6
29 Органические хим. соединения	691186	61787	184,6
30 Фармацевтические продукты	273	-	-
31 Удобрения	48	343	26,7
32 Экстракты дубильные и красильные	190	2378	184,9
33 Эфирные масла, парфюм. и косметич. средства	477	10047	781,3
34 Мыло, моющие средства	-	-	-
35 Белковые вещества, клеи	6070	2746	213,5
36 Взрывчатые вещества	-	-	-
37 Фото- и кинотовары	155	229	17,8
38 Прочие хим. продукты	3900	19338	1503,7
39 Пластмассы и изделия из них	5586	16228	1261,9
40 Каучук и резиновые изделия	45866	20911	1626
41 Кожевенное сырье и кожа	4633	2789	216,9
42 Изделия из кожи	46	-	-
43 Натур. и искусств. мех и изделия	83	238	18,5
44 Древесина и изделия из нее	376395	691679	53785,3
45 Пробка и изделия из нее	-	-	-
46 Плетеные изделия	-	-	-
47 Бумажная масса, отходы и макулатура	15318	32015	2489,5
48 Бумага и картон и изделия из них	16955	16906	1314,6
49 Изделия полиграфической промышленности	1	33898	2489,9
50 Шелк	-	-	-
51 Шерсть	270	272	21,2
52 Хлопок	4950	5000	388,8
53 Прочие растительные текстильные волокна	34	-	-
54 Химические нити	86	-	-
55 Химические штапельные нити	-	-	-
56 Вата, войлок и нетканые материалы	-	-	-
57 Ковры	116	-	-
58 Специальные ткани	114	-	-
59 Текстиль, пропит., с покрытием, дублированные	-	-	-
60 Трикотажное полотно	-	-	-
61 Одежда и принадлежности одежды трикотажные	5736	6498	505,3
62 Одежда и принадлежности одежды текстильные	73451	51716	4021,5
63 Прочие готовые текстильные изделия	1486	1824	141,8
64 Обувь	3700	1470	114,3
65 Головные уборы и их части	-	189	14,7

66 Зонты, трости, хлысты	-	-	-
67 Обработанное перо и пух и изделия из них	15	-	-
68 Изделия из камня, гипса, цемента	216	181	14,1
69 Керамические изделия	247	130	10,1
70 Стекло и изделия из него	285	145	11,3
71 Жемчуг, драг. и полудраг. камни, драгметаллы	2513	1382	107,5
72 Черные металлы	107825	82683	6429,5
73 Изделия из черных металлов	30423	16080	1250,4
74 Медь и изделия из нее	402602	245771	19111,3
75 Никель и изделия из него	146230	72636	5648,2
76 Алюминий и изделия из него	1373668	964632	75010,3
77 Резервирована на будущее	-	-	-
78 Свинец и изделия из него	392	50	3,9
79 Цинк и изделия из него	-	-	-
80 Олово и изделия из него	712	-	-
81 Прочие недрагоценные металлы	80184	41943	3261,5
82 Инструмент, ножи, ложки, вилки из недрметов	1702	2410	187,4
83 Прочие изделия из недрметов	64	264	20,5
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование	96576	120535	9372,9
85 Электромашин и оборудование, их части	19639	12646	983,4
86 Локомотивы ж/д и подвижной состав	-	-	-
87 Средства наземного транспорта, кроме ж/д	12659	4708	366,1
88 Летательные и космические аппараты	-	96	7,5
89 Суда и другие плавучие средства	371	346	26,9
90 Приборы оптич., фотограф., измерт., контрольн.	8471	23632	1837,6
91 Часы и их части	25	54	4,2
92 Инструменты музыкальные	2213	86	6,7
93 Оружие и боеприпасы	7918	1098	85,4
94 Мебель; постельные принадлежности, матрацы	12866	15275	1187,8
95 Игрушки, игры и спортивный инвентарь	88	813	63,2
96 Разные готовые изделия	468	19	1,5
97 Произведения искусства	6218	2424	188,5

## Импорт России из Австрию по товарным группам

Код ТН ВЭД, наименование	1998г.	1999г.	1999г.
	тыс.шилл.	тыс.шилл.	тыс.долл.
Импорт, всего (в млрд.)	7,4	6,4	0,5
01 Живые животные	35	36	2,8
02 Мясо и мясные субпродукты	30345	304472	23675,9
03 Рыба и рыбные продукты	13	-	-
04 Молоко и молочные продукты	28187	7690	598
05 Прочие продукты животного происхождения	1795	76	5,9
06 Живые деревья и другие растения	4058	682	53
07 Овощи	581	2487	193,4
08 Съедобные плоды и орехи	4400	3350	260,5
09 Кофе, чай, мате и пряности	41419	25112	1952,7
10 Хлебные злаки	2753	4833	375,8
11 Пр-ция мукомольно-крупяной промышленности	14283	10068	782,9
12 Масличные семена и плоды	1552	47	3,7
13 Шеллак; камеди; смолы	2571	7673	596,7
14 Растит. материалы для плетеных изделий	-	-	-
15 Жиры и масла природного происхождения	28394	28488	2215,2
16 Изделия из мяса и рыбы	122927	77673	6039,9
17 Сахар и изделия из сахара	5793	2318	180,2
18 Какао и продукты из него	46848	14076	1094,6
19 Изделия из злаков, муки, крахмала и молока	29978	12357	960,9
20 Продукты переработки овощей, плодов и орехов	140228	80177	6234,6
21 Прочие пищевые продукты	78274	90582	7043,7
22 Алкогольные напитки и уксус	23292	6725	522,9
23 Остатки и отходы пищевого прома	2539	1874	145,7
24 Табак и пром. заменители табака	8917	32235	2506,6
25 Соль; сера; земли и камень	21668	22345	1737,6
26 Руды, шлаки и зола	-	-	-
27 Топливо мин.; нефть и продукты их перегонки	3472	3498	272
28 Продукты неорганической химии	9335	10288	800
29 Органические хим. соединения	36904	49070	3815,7
30 Фармацевтические продукты	1070621	721413	56097,4
31 Удобрения	14	55	4,3
32 Экстракты дубильные и красильные	172195	143203	11135,5
33 Эфирные масла, парфюм. и космет. средства	73140	65446	7421,9



34 Мыло, моющие средства.....	13726	17431	1355,4
35 Белковые вещества, клеи.....	16429	6666	518,4
36 Взрывчатые вещества.....	984	729	56,7
37 Фото- и кинотовары.....	4441	19772	1537,5
38 Прочие хим. продукты.....	160065	155922	12214,6
39 Пластмассы и изделия из них.....	258463	209314	16276,4
40 Каучук и резиновые изделия.....	32388	21578	1677,9
41 Кожевенное сырье и кожа.....	736	-	-
42 Изделия из кожи.....	4746	1676	130,3
43 Natur. и искусственный мех и изделия.....	913	2258	175,6
44 Древесина и изделия из нее.....	74891	69153	5377,4
45 Пробка и изделия из нее.....	6086	2019	157
46 Изделия для плетения.....	70	30	2,3
47 Бумажная масса, отходы и макулатура.....	11984	60239	4684,2
48 Бумага и картон и изделия из них.....	461782	539241	41931,6
49 Изделия полиграфической промышленности.....	61936	47359	3682,7
50 Шелк.....	165	13	1
51 Шерсть.....	11207	41	3,2
52 Хлопок.....	4955	940	73,1
53 Прочие растительные текстильные волокна.....	334	-	-
54 Химические нити.....	7076	1081	84,1
55 Химические шпательные нити.....	16839	5852	455,1
56 Вата, войлок и нетканые материалы.....	9374	9937	772,7
57 Ковры.....	9434	3775	293,5
58 Специальные ткани.....	3110	982	76,4
59 Текстиль, пропит., с покрытием, дублированные.....	12521	20779	1615,8
60 Трикотажное полотно.....	2176	913	71
61 Одежда и принадлежности одежды трикотажные.....	62854	22340	1737,2
62 Одежда и принадлежности одежды текстильные.....	79594	31511	2450,3
63 Прочие готовые текстильные изделия.....	12302	5018	390,2
64 Обувь.....	160854	60458	4701,2
65 Головные уборы и их части.....	1873	511	39,7
66 Зонты, трости, хлысты.....	4071	1243	96,7
67 Обработанное перо и пух и изделия из них.....	-	-	-
68 Изделия из камня, гипса, цемента.....	46964	40399	3141,4
69 Керамические изделия.....	28575	36856	2865,9
70 Стекло и изделия из него.....	42009	35182	2735,8
71 Жемчуг, драг. и полудраг. камни, драгметаллы.....	7024	1543	120
72 Черные металлы.....	50498	6178	480,4
73 Изделия из черных металлов.....	345094	254013	19752,2
74 Медь и изделия из нее.....	25871	16156	1256,3
75 Никель и изделия из него.....	2663	96	7,5
76 Алюминий и изделия из него.....	149189	61357	4771,2
77 Зарезервирована на будущее.....	-	-	-
78 Свинец и изделия из него.....	144	64	5
79 Цинк и изделия из него.....	101	461	35,8
80 Олово и изделия из него.....	-	-	-
81 Прочие недрагоценные металлы.....	1815	13020	1012,4
82 Инструмент, стол. приборы из недрагметов.....	28378	26382	2051,5
83 Прочие изделия из недрагоценных металлов.....	31929	20796	1617,1
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование.....	1582682	1297186	100869
85 Электромашин и оборудование, их части.....	579706	697113	54207,9
86 Локомотивы ж/д и подвижной состав.....	105044	119545	9295,9
87 Средства наземного транспорта, кроме ж/д.....	262364	204766	15922,7
88 Летательные и космические аппараты.....	83	231	18
89 Суда и другие плавучие средства.....	50	1047	81,4
90 Приборы оптич., фотогр., измерит., контрольные.....	188006	139751	10867,1
91 Часы и их части.....	5549	6647	516,9
92 Инструменты музыкальные.....	3648	1119	87
93 Оружие и боеприпасы.....	15599	8138	632,8
94 Мебель; постельные принадлежности, матрацы.....	270300	255698	19883,2
95 Игрушки, игры и спортивный инвентарь.....	42060	60802	4728
96 Разные готовые изделия.....	49759	26931	2094
97 Произведения искусства.....	114	116	9

В ходе визита председателя правительства России в Вену в окт. 1998г. подписаны соглашения по финансированию ряда инвест. проектов: модернизация оборудования промывки и сортировки целлюлозы при производстве картона на Архан-

гельском ЦБК (на 2 млн.долл.), строительство лесопильного завода по производству листовых пиломатериалов в Иркутской области (на 1,5 млн. долл.) и внедрение системы очистки пром. сточных вод на предприятии «Уфанефтехим» (на 18 млн. долл.).

## Товарная структура экспорта России в Австрию

Код ТН ВЭД, наименование	1998г.	1999г.	1999г.
	тыс.шилл.	тыс.шилл.	тыс.долл.
Экспорт, всего (в млрд.).....	10,6	9,7	0,8
01-24 Продтовары и с/х сырье (кр. текстильн.).....	31174	31527	2451,6
25-27 Мин. продукты.....	7439213	6930560	538923,8
- Топливо-энергетические товары.....	7397413	6784341	527553,7
28-40 Продукция химпрома, каучук.....	268651	306953	23868,8
41-43 Кожсырье, пушнина и изделия из них.....	4762	3027	235,4
44-49 Древесина и целлюлозно-бумизделия.....	408669	774498	60225,3
50-69 Текстиль, текстильные изделия и обувь.....	89958	66969	5207,5
71 Драг. камни и металлы, изделия из них.....	2513	1382	107,5
72-83 Металлы и изделия из них.....	214802	1426469	110922,9
84-90 Машины, оборудование и транспорт.....	137716	161963	12594,3
68-70, 91-97 Другие товары.....	30544	20225	1572,7

## Товарная структура импорта России из Австрии

Код ТН ВЭД, наименование	1998г.	1999г.	1999г.
	тыс.шилл.	тыс.шилл.	тыс.долл.
Импорт, всего (в млрд.).....	7,4	6,4	0,5
01-24 Продтовары и с/х сырье (кр. текстильн.).....	619182	713031	55445,6
25-27 Мин. продукты.....	25140	25843	2009,6
- Топливо-энергетические товары.....	3472	3498	272
28-40 Продукция химпрома, каучук.....	1848705	1450887	112821,7
41-43 Кожсырье, пушнина и изделия.....	6395	3934	305,9
44-49 Древесина и целл.-бумизделия.....	616749	718041	55835,2
50-69 Текстиль и обувь.....	398739	765394	12861,1
71 Драг. камни и металлы, изделия из них.....	7024	1543	120
72-83 Металлы и изделия из них.....	635682	398523	30989,3
84-90 Машины, оборуд. и транспорт.....	2717935	2459639	191262,8
68-70, 91-97 Другие товары.....	504577	471888	36694,2

## Импорт в Россию потребит. товаров из Австрии

Код ТН ВЭД, наименование	1998г.	1999г.	1999г.
	тыс.шилл.	тыс.шилл.	тыс.долл.
Продовольственные товары			
02 Мясо и мясные субпродукты.....	30345	304472	23675,9
16 Изделия из мяса и рыбы.....	122927	77673	6039,9
04 Молоко и молочные продукты.....	28187	7690	598
19 Изделия из зерна, муки, крахмала и молока.....	29978	12357	960,9
15 Жиры и масла природного происхождения.....	29394	28488	2215,2
03 Рыба и рыбные продукты.....	13	-	-
08 Съедобные плоды и орехи.....	4400	3350	260,5
20 Продукты переработки овощей, плодов и орехов.....	140228	80177	6234,6
07 Овощи.....	581	2487	193,4
10 Хлебные злаки.....	2753	4833	375,8
17 Сахар и изделия из сахара.....	5793	2318	180,2
09 Кофе, чай, мате и пряности.....	41419	25112	1952,7
Непрод. товары			
51 Шерсть.....	11207	41	3,2
52 Хлопок.....	4955	940	73,1
53 Прочие растительные текстильные волокна.....	334	-	-
61 Одежда и принадлежности одежды трикотажные.....	62854	22340	1737,2
64 Обувь.....	160854	60458	4701,2
85 Электромашин и оборудование, их части.....	579706	697113	54207,9

Договорно-правовая основа сотрудничества между Россией и Австрией опирается на договоры и соглашения советского периода, адаптированные к новым условиям. Итоги их инвентаризации скреплены обменом нотами министров иностр. дел в июне 1993г. В ходе визита В.Климы в Москву подписано межправсоглашение об НТС. Во время визита пред. правительства России в Австрию в окт. 1998г. подписаны — соглашение о культурном сотрудничестве, меморандум об участии

Австрии в реализации президентской программы подготовки за рубежом рос. менеджеров и управленческого персонала. 13 апр. 2000г. в ходе визита мининдел Австрии Б.Ферреро-Вальднер подписана Конвенция об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал.

В соответствии с межведомственным соглашением о сотрудничестве в борьбе с незаконным оборотом наркотиков и оргпреступностью (заключено в янв. 1990 года) и ежегодными рабочими планами поддерживаются регулярные рабочие контакты между МВД России и Австрии.

Успешно развиваются межпарламентские связи. Состоялись визиты в Австрию делегаций Госдумы (март 1995г.) и Совета Федерации (окт. 1995г.) во главе с руководителями палат. В окт. 1996г. состоялся визит в Москву делегации Нац. совета (парламента) Австрии во главе с его президентом Х.Фишером, а в июне 1997г. – визит делегации Фед. совета Австрии (верхней палаты австрийского парламента, представляющей субъекты федерации – фед. земли) во главе с его председателем Г.Шамбеком. В фев. 1999г. Вену посетил Г.Н.Селезнев для участия в ПА ОБСЕ.

В Вене прошли презентации Московской, Челябинской, Новосибирской, Кемеровской, Пермской и др. областей, а также Республики Саха (Якутия). В Австрии находились руководители Башкортостана, Татарстана, Карелии, Коми, Якутии.

## Бюро в РФ (и СНГ)

**Торговое бюро посольства Австрии.** 119034, М., Староконюшенный пер. 1, т. 201-2844,-7334,-7308, ф. 230-2687.

**Acea.** Электротехника. М., т./ф. 937-3780, 2354518.

**Aces PR Service.** Реклама, PR. М., т. 158-1831,-81, ф. 158-2613, (502) 224-5760.

**Agrotec.** Торговля. Ташкент, т./ф. (3712) 563-314.

**Alcatel Business Service Division.** Телекоммуникации. М., т. 937-0961, ф. 937-0910.

**Al-ko System.** М., т. 168-8716,-18, ф. 162-3238.

**Altro.** Металлосырье, М., т. 958-8078, ф. 232-9437.

**AMR.** Строительство. М., т. 954-0508,-13, (505) 21-1038, ф. 954-0466, amnnos@sovam.com.

**Andritz Agdakt Engineering.** Очистит. сооружения. М., т. 234-1720,-1, ф. 924-0209.

**Arco Chemical Central Europe.** Керамика.

**Armaz.** Стройматериалы. Ташкент. т. (3712) 44-1802,-13 40, ф. 44-1431.

**Artans.** Награды. М., т. 214-1287, ф. 214-4415, artans@dol.ru.

**Arus.** Компьютеры. М., т. 110-5830, 119-0909, 230-6808, ф. 119-6841.

**Astard-Thermo / Email waermetechnik.** Отопление. т. 330-4888,-7119.

**Astrage.** Казань, т. (8432) 38-6531,-6765, ф. 38-6765, (00) 358-156-615-127.

**Austor-com.** Консалтинг (нефтегаз). М., т. 725-3353, ф. 725-3352.

**Austria Direct.** Реклама (туризм). М., т. 248-7186,-7197,-7206, ф. 248-6294, victorse@aha.ru, austriad@aha.ru.

**Austria International Travel Service.** Туризм. М., т. 725-2547, ф. 725-2548.

**Austrian Airlines.** Авиалинии. М., т. 995-0995, ф. 725-2559, mowaau@aau.com, С.-Пб., т. (812) 325-3260, ф. 325-3249.

**Aviagamma JSCo. / Bombardier Rotax.** Авиамоторы. М., т. 158-3123, ф. 158-6222, vkrag@cityline.ru.

**AVL Automotive Systems.** М., т. 214-7494,-8408, ф. 214-7701, Olga.Nikonova@avl.com.

**AVT.** Транспорт, экспедирование. М., т./ф. 201-2258, ф. 913-6362. Казахстан, т. (3272) 62-8064, т./ф. (3282) 122-40.

**Baltschug-Kempinski hotel.** Гостиница. т. 230-6500, моб. 007-501-230-9500, ф. 230-6501,-2, моб. 230-9502.

**Bank Austria Creditanstalt Russia.** Банк. М., т. 956-3000, ф. 956-3003, info@ru.bacai.com.

**Baxter.** Фармпром. М., т. 956-3839, ф. 956-3840.

**Bene Bueromoebel KG.** Офисная мебель. М., т. 792-3200, ф. 792-3202.

**Bertish-Laska.** Утилизация пищевых отходов. М., т. 208-1618, ф. 208-4964, bertsch@cityline.ru.

**BGS Industrial Management Consulting.** Консалтинг. М., т. 239-2347,-48, 958-1344, ф. 239-2803.

**BGS Smartcard Systems.** Банковские безнал. системы. М., т. 797-2151, ф. 797-2152.

**Biocheme.** М., т. 203-1043,-3658,-2048, ф. 202-8953.

**Blum.** М., т. 171-6378,-69, ф. 171-6548.

**BMK.** Бюро межд. кооперации (консалтинг). т. 280-5541,-1096, т./ф. 280-3360, bmk@com2eom.ru.

**Boehler.** Сталь. М., т. 200-0309, ф. 937-4534, russia@bohlerint.com.

**Bucher-Guerag.** Пищемаш. М., т. 974-1268, ф. 956-8234.

**Buero Adolf Schroeder.** Металлообработка. М., т. 336-5023, ф. 335-9116.

**Chemist Branch Office.** Медтехника. М., т. 330-6329, ф. (503) 232-2435.

**Chenopharma.** Ветеринария. М., т. 239-1006, (502) 222-1505, ф. 230-6850, chemo.mow@g23.relcom.ru.

**Clariant.** Химпром. М., 956-1314, 232-6825, ф. 956-1316.

**Colop Russia.** Штампы. М., т. 912-4682,-4742, ф. 911-1005.

**Danzas.** Экспедирование, транспорт. М., т. 937-1213,-14,-15, ф. 937-1220,-23, danzas@df.ru.

**Datascan.** Автообработка данных. М., т. 289-9640,-9650,-9551, ф. 289-7234.

**Detentechnik.** Телекоммуникации. М., т. 246-7959, ф. 246-9257.

**Demos-Aps.** Комп. сети. М., т. 956-6080,-6289, ф. 956-5042, 953-5016, info@demos.su.

**Deutsche Doka.** Техника. М., т. 209-9831, т./ф. 209-1278.

**Donau-Bank.** Банк. М., т. 921-4221, ф. 935-8533, donauag.repoffice@public.mtu.ru.

**Dow Agrosiences.** Удобрения. М., т. 797-9120, ф. 797-9126, rodina@dow.com.

**Dragoco.** Пищепром. М., т. 239-9089, ф. 239-9024, dragoco@mail.girmet.ru.

**Ebewe Arzneimittel.** Фармпром. М., т./ф. 194-1987.

**Economos Ekoprojekt Merkel Group.** М., т. 230-9405, 951-6605, ф. 953-5944, uplot@dol.ru.

**Economos Ekoprojekt SP.** М., т. 230-9405,-8, ф. 953-5944, uplotn@dol.ru.

**Ekro Austria.** Стройтехника. М., т. 155-4927, ф. 151-1978, zentrale@ekro.ru.

**Elsner F.J. & CO.** М., т. 230-6522,-23, ф. 230-6524, elsner@cityline.ru.

**EMS – МАРО.** С.-Пб. т. (812) 350-0715, т./ф. 275-1854.

**Engel Vertriebsgesmbh Radun.** Металлообработка. М., т. 958-0934, ф. 958-0975, 101373.1374@eom-puserve.com.

- ERA BAU.** Стройфирма. М., т./ф. 928-3177.
- ERBE.** Медтехника. М., т. 192-2077,-1888, 194-6171, ф. 192-2077.
- Eska Internationale Mode.** Легпром. М., т. 261-5210, 267-6490,-3155, ф. 263-0561.
- Euro Lloyd Reisebüro.** Турфирма. т. 952-1008, 236-0307, 222-1048, ф. 236-2251.
- F.AM Consalting.** Пищемаш. М., т. 433-0130, 8-902-686-90-28, ф. 433-01-30.
- Festo.** Пневматика. М., т. 737-3485,-6, ф. 737-3483, festo@dol.ru.
- Fischer Ski – Tennis.** Спорттовары. М., т. 230-0289,-94, 937-7221, ф. 230-0370, andrej.chruljev@fischer-ski.ru.
- Food & Commerce Russia.** Пищепром. М., т. 964-1656, ф. 737-8921, 964-1656, fandc@dol.ru.
- Franpak Russia.** НИИХИМФОТОПРОЕКТ. М., т. 158-6431, ф. 785-2394, fprussia@logika.ru.
- G&R.** Пищемаш. М., т. 135-5477,-3520, ф. 135-5098.
- GAAB / Russov Ivan.** Упаковка. М., т. 956-1980,-1, ф. 956-1979.
- General Plastics.** Оборудование. М., т./ф. 958-9091.
- Gertner M.&D.** Металлургия, машстрой, автозапчасти. М., т. 230-6030, 250-4307, ф. 250-4395, moskva@gertnergroupp.de.
- GFK-RUS.** Маркетинг. М., т. 937-7222, ф. 937-7233, mail@gfk.ru, alexander.demidov@gjk.ru.
- GHB Grassi.** Проекты гостиниц, аэропортов. С.-Пб., т. (812) 273-7492, ф. 273-7593.
- Giesswein Olivia.** Мода. С.-Пб., т. (812) 325-4755, 113-1796, ф. 325-4755, olivia@peterlink.ru.
- Glastechnische Industrie Peter Lisec.** Строительство. М., т. 244-9556, ф. 244-9557.
- Goelz & Co.** Стройтехника. М., т. 2542932,-0252, ф. 254-2932.
- Grohmann.** Водоочистка. М., т. 248-6444, т./ф. 248-4836.
- Gruber МК.** Зеленоград (МО), т. 937-0334, ф. 937-0383, grubermk@online.ru.
- Grundfos-Servicecenter.** М., т. (007) 56-4880, ф. 564-8811, vdementiev@grundfos.com.
- H.G.S.** Типографское оборудование. М., т. 281-7445, ф. 975-2559, Mon Bud.
- Haas Franz Waffelmaschinen Industrie.** Пищемаш. М., т. 923-8960, ф. 924-5362.
- Habasit.** Запчасти. М., т. 956-1508, 212-3291,-2046, ф. 956-1508, 212-2078.
- Hafi OST.** Компрессоры, Пищемаш. М., т. 246-4109, т./ф. 246-0218.
- Hagleitner Hygiene Service.** Сантехника.
- Heidelberg GUS.** Типографское оборудование. М., т. 742-3453,-4, ф. 742-3456, hoc@heidelberg.iskra.ru.
- Heinzel.** Бумпром. т. М., 937-5078,-9, ф. 124-0493, olga-heinzel-nioscow@mtu-net.ru.
- Herbs Trading.** Гомеопатия. М., т. 797-9660, ф. 797-9661, office@herbs.co.ni.
- Herz Armaturen.** Арматура, отопление. М., т. 488-6379, т./ф. 482-4029,-3918, herz@corbina.ru.
- Hewlett Packard.** Оргтехника. М., т. 797-3500, ф. 797-3501, www.hp.ru.
- HILL.** Подбор кадров. М., т. 258-1369, ф. 258-1370, hill.ru@msk.sitek.net.
- Hilti Distributon.** Стройпром. М., т. 792-5252, (502) 221-5245, ф. 792-5253, hilti@co.ru, schleri@hilti.com.
- Hipp JSC Sivma.** Детское питание. М., т. 232-3643, ф. 232-9685,-6, sivma@dol.ru.
- Hiross-Liebert.** Кондиционеры. М., т. 232-9473, ф. 232-0358, hedwig.brandtner@hiross.it.
- Hoegl&Lorenz Trading.** Обувь. М., т./ф. 152-5370.
- Hoerbiger.** Компрессоры. М., т. 209-4267,-2620,-1251, ф. 209-2912, hbig@hoerbiger.msk.ru.
- Hoffmann La Rouché.** Фармпром. М., т. 258-2777, ф. 258-2771, svetlana.souslova@roche.com.
- Homa.** Рыбпром. С.-Пб. т. (812) 42(1?)02563, ф. 765-3281, 973-4151.
- IHK-Finnenpool Moskau / Starlinger & Co.** М., т. 234-4971, 128-9492, ф. 234-4972, 230-6404, starlinger@newtech.ru.
- Ilbau.** Стройфирма. М., т. 737-0380, ф. 956-2463, ehromova@ilbau.dol.ru.
- IMB.** Банк. М., т. 258-7258,-02, ф. 258-7272, imbank@imbank.ru.
- Intertechno-Engineering Plus.** Оборудование д/половых покрытий. М., т. 963-1531, ф. 963-2836.
- Isovolta.** Строительство, мебель. М., т. 232-3584, т./ф. 234-1793, isovolta@dataforce.net.
- Jurij Solomko.** Легпром. М., т./ф. 943-4276.
- Just-Nahrin/Condor.** Пищемаш. М., т. 254-6780, ф. 254-5879.
- Kapsch Telekom.** Телекоммуникации. М., т. 797-5650, 931-9556, ф. 797-5651, kast@kapsch.net, smirnova@kapseh.
- Klinger Getraenkemaschinen Rospak.** М., т. 940-4536, ф. 940-4539, pcil@cityline.ru.
- Klinger Vertriebs.** Арматура. М., т. 938-2846, т./ф. 938-2805.
- Kraus&Co Warenhandels.** Обувь. М., т. 956-3447,-8, ф. 956-3185, kraus@kraus.ru.
- Lafarge.** Цемент. М., т. 234-0811, ф. 234-0810.
- Lanck Computers.** ПК. М., т. 234-0012, ф. 286-0271, vin@lanek.msk.ru.
- Landau Dipl.-ing. Stefan.** Осветит. приборы. М., т. 967-0576, ф. 967-0577.
- Landis&Staefa.** Измерит. приборы, кондиционеры. М., т. 737-1836, 737-1837, ф. 737-1835.
- Lannacher Heilmittel.** Фармпром. М., т. 797-2690, ф. 797-2692.
- Lift Media.** Оборудование д/магазинов. М., т./ф. 229-7559,-3147.
- LMF Leobersdorfer Maschinenfabrik.** М., т. 797-4550, ф. 797-4552.
- Loctite Europa.** М., т. 745-2314, ф. 745-2313, loctite@roail.sitek.ru.
- Lubrizol.** Торговля. М., т. 737-0220,-2,-3, ф. 737-0223, 737-0136.
- M.S.I.** М., т. 202-9349, 290-4013, 248-9123, ф. 290-6002.
- Maco Russland.** М., т. 373-3694, 969-9262, ф. 373-3694, roacoip@aha.ru.
- MADOK.** Деревообработка. Новгородская обл., т. (8166) 31-730, ф. 31-807.
- MAG Büro.** М., т./ф. 361-5961, 361 5961.
- Management Data.** Обработка данных. М., т. 237-6942, 913-8621, ф. 237-2924.
- Mannesmann Anlagenbau Vostok.** Вентиляция. М., т. 141-8043, 149-5014,-9600, ф. 937-3530.
- Matimex.** Мясопереработка. М., т. 929-6159,-68, ф. 280-1633
- Medical and Science Instruments.** Медтехника. М., т. 202-5851; т./ф. (502) 220-2062, ф. 203-3560.
- Mercuri.** Консалтинг (кадры). М., т. 938-2804,-2815, ф. 961-2955.
- Michelin Reifenverkaufsges.** М., т. 258-0956, ф. 258-0927, michelin@aicom.ru.
- Milstechnopol.** Холодильное оборудование. М., т./ф. 250-1234, techrus@intemet.sk.



- Moswart.** Отопление. М., т. 150-2696, 156-7581, ф. 943-0024.
- Movex.** Сантехника. М., т. 283-2142,-2235, ф. 283-1404.
- Mueller Martini.** Типографское оборудование. С.-Пб., т. (812) 213-4836, ф. 213-4897.
- Multy.** Аудиотехника. М., т. 784-7584,-5, ф. 784-7586, multy@aha.ru.
- Nalco Chemical.** Химпром. М., т. 755-6021, т./ф. 742-1361.
- Neumann Management Consultant.** Консалтинг. М., т. 258-5936,-4,-5, ф. 258-5937.
- Nisko.** Полимеры. М., т. 728-4213, ф. 728-4216.
- Nunner.** Транспорт. МО, Ленинский р-н, т. 388-6169,-9038, ф. 388-6173, office@nunner-mos.ru.
- Nycomed.** Медпром. Киев, т. (44) 235-7168, ф. 490-5827.
- Oesterreich Werbung.** Реклама. М., т. 725-6464, ф. 725-6460, oewtow@dol.ru.
- Ogilvy&Mather.** Реклама. М., т. 230-6606, (503) 230-6606, ф. 230-6610.
- Omega + Raps.** Пищепром. М., т. 903-6770, ф. 903-6769, raps@mail.sitek.ru.
- Omvag.** Нефтегазпром. М., т. 258-1501,-2, ф. 258-1503, (502) 253-0166.
- Oracle.** Обработка данных. М., т. 258-4180, ф. 258-4190, oracle@ru.oracle.com.
- Orion.** Освещение. М., т./ф. 281-4341.
- Oweg.** Медтехника, химпром. М., т. 212-3291,-2046,-2228, ф. 212-2078, 956-0490.
- Paolo Santini.** Обувь. М., т. 273-4786,-3830, 176-3094, ф. 273-4250.
- PET.** М., т. 247-4557, 201-1979, ф. 246-6556, pet-moskau@mtu-net.ru.
- Pez-Haas.** Пищепром, сладости. М., т. 369-9966,-51, ф. 369-3611, pezhhaarus@glasnet.ru.
- Pharmadom.** Фармпром. С.-Пб. т. (812) 315-6112, ф. 113-3340.
- PMC Personnel & Management Consulting.** Подбор кадров. М., т. 250-5185, ф. 250-8078.
- Polo Handels.** Упаковка. М., т./ф. 232-2226.
- Progis.** Графич. обработка данных. М., т./ф. 332-5471, 926-5877, progis@co.ru.
- Projekte & Handels.** Ландшафт. М., т. 232-0231,-3, ф. 974-3067.
- Quehenberg R.** Экспедирование. Минск, т./ф. (017) 257-7346.
- Raab Karcher Baustoffe.** Строймат. М., т./ф. 567-1003.
- Raab Karcher Tankstellentechnik.** Автозаправки. М., т. 4564011,-3225,-3021, ф. 456-4501.
- Radl Agrar.** Пищемаш, с/х техника. М., т. 200-6996,-17, т./ф. 209-7596.
- Raiffeisen Investment.** Реструктуризация биржевого рынка. М., т./ф. 745-5575, invas.helps@micex.com.
- Raiffeisen Zentralbank.** Банк. М., т. 721-9900,-3,-4, ф. 721-9901, common@raiffeisen.ru.
- Raiffeisenbank Austria.** Банк. М., т. 721-9900,-41, ф. 284-8414, 721-9901, common@raiffeisen.ru
- RHB Revitalisierungs, Handels, Beteiliguns.** Строительство, быт. техника. М., т./ф. 209-6707, 299-7809, 933-5336.
- Rigips Austria ВРВ.** Стройматериалы (гипс). М., т. 205-3240, ф. 205-3053.
- RIK-S.** Стройматериалы, изоляция. М., т. 165-9800, ф. 164-7637, riks@sonnet.ru.
- Ringer Austria.** Стройтехника. М., т. 242-8969, т./ф. 186-1905.
- Rosenbauer.** Торговля. М., т./ф. 274-0011, ф. (502) 221-7538.
- Russia – dr. H. Lassmann.** Транспорт. М., т. 311-1130,-0605,-0641, ф. 312-0070, ruslog@cityline.ru.
- Scan Ross.** Автомобили. М., т. 769-0018, 925-7009, ф. 129-5821.
- Schaller Lebensmitteltechnik.** Пищемаш. М., т. 737-6333, т./ф. 797-6340, ф. 737-6344, susanne.gebauer@schaller.ru, office@se.
- Schenker Russia.** Транспорт. М., т. 274-0573, 274-6820, ф. 926-5737, 274-4052, schenker@schenker.ru.
- Schiestl.** Очистит. техника. М., т./ф. 314-4913, ф. 315-8771.
- Schrack.** Пожаробезопасность. М., т. 235-7239, т./ф. 235-7091.
- SIG Combibloc.** Упаковка. М., т. 933-0270,-2,-3, ф. 933-0271.
- Steyr Nutzfahrzeuge.** Грузовики. М., т. 243-9580, (502) 224-1008, ф. 243-1627, (502) 224-1009.
- Stolitsa 2.** Зонты. М., т. 177-8149, ф. 177-2700.
- Strojpolimer.** Трубы из полимеров. М., т. 276-7631, ф. 276-7491.
- STS Group.** Шмальц. М., т. 473-9310, т./ф. 473-9296.
- Styx / Naveus.** Бутик. М., т. 972-2258, ф. 972-2266.
- Swarovski Weissker.** Бутик. М., т. 956-0443, ф. 956-0444.
- Team Training Russia.** Менеджмент-тренинг. М., т./ф. 956-3735.
- Teamex.** Продажа угля. М., т. 928-8273.
- Technoplast.** Полимеры. М., т. 114-5248, ф. 114-5345,-5843, techmos@dol.ru.
- Trnka & Co KG Soehngen Oesterreich.** Реанимационное оборудование. М., т./ф. 197-7756,-12, trnka@orc.eu.
- Unger Stahlbau.** Стройфирма. М., т. 334-1702, ф. 334-1902, unger@dol.ru.
- Unifin.** Сырье, ширпотреб. М., т. 200-2335,-2407, ф. 209-2146.
- Unit Group.** Быт. техника. М., т. 956-9188, ф. 234-1603.
- Uralchimplast.** Химпром. Нижний Тагил, т. 23-5725, ф. 23-6639.
- VA Tech.** М., т. 967-0707, до -11, ф. 258-1478, (502) 258-1479, vatechmsk@wt.ru. Ташкент, т. (3712) 64-9553, ф. 64-3860. Киев, т. (0038) 211-3984,-39, ф. 216-1665.
- Vado.** Очистит. сооружения. М., т. 2520021,-3060,-3149, ф. 956-7036, vado\_mos@cityline.ru.
- Vent Complex.** Кондиционеры. Новосибирск, т. (3832) 25-6723, 26-4586, ф. 25-4525, 25-5531.
- Viennaplast Kunststoffindustrie.** Окна, двери (ПВХ). М., т./ф. 243-1525, (502) 224-1301.
- Vodas Trade.** Мебель. М., т. 291-1940, ф. 230-2878.
- Voest-Alpine Intertrading.** Сельхозпром. М., т. 258-2077,-1936, ф. 258-2078. Краснодар, т. (8612) 62-4242,-2792, ф. 62-5103, vaitkras@online.ru.
- Voest-Alpine Eurostahl.** М., т. 721-1997,-6, ф. 721-1998, uwe@glasnet.ru.
- Voith Sulzer Papiermaschinen.** Бумпромаш. М., т. 208-9739,-40, ф. 208-9741, voith@online.ru.
- Wandel & Goltermann.** Телекоммуникации. М., т. 248-3124,-2508, ф. 248-4189, ingeborg.sidla@wwg.solutions.com.
- Waters.** М., т./ф. 931-9193, 336-7000, igor\_roukavishnuov@waters.com.
- Watzke / Inkork.** Крышки д/бутылок. М., т. 279-8244,-8629,-8496, ф. 279-5535.
- Welz.** Транспорт, экспедирование. М., т. 238-8796,-9103, ф. 238-8103, welzruda@glasnet.ru. С.-Пб., т. 325-8395,-6, ф. 328-5475, welzstp@mail.neva-

link.ru. Минск, т./ф. (0172) 34-4668. Новосибирск, т./ф. (3832) 10-1250, welz.sib@sol.ru. Брест, т. (0162) 23-7641, -7582, -5265, ф. 23-5484, 2bybox@welz.belpak.brest.by.

**Welz-RUS.** Транспорт, экспедирование. М., т./ф. 209-9567, 564-8472, (502) 221-3092.

**Welz-ZIM.** Морперевозки. М., т./ф. 209-9567, 564-8472, wzim@mail.infotel.ru.

**West-Ost-Consulting.** Бумпром, упаковка. М., т. 132-6061, ф. 956-2584.

**Wiedra J.D.** Торговля. М., т. 253-1736, (502) 253-3736, ф. 258-1678.

**Wolf.** Деревообработка. М., т. 267-8911, т./ф. 265-2583, wolffmos@org.ru.

**York-Russia.** Отопление. М., т. 232-6660, ф. 232-6661, york@york.com.ru.

**ZEMA.** Пищемаш. М., т./ф. 716-4342, zema@tradition.ru.

## Обзор прессы

### Выдающиеся события 1999-2000гг.

Австрия — небольшая страна с развитой промышленностью и интенсивным сельским хозяйством, обладающая незначит. запасами топливно-сырьевых ресурсов и входящая в число соц.-эконом. наиболее благополучных стран Европы.

Сокращение внутр. производства основных видов сырьевых товаров и растущая зависимость от их импорта ведут к снижению значения в экономике Австрии добывающих и росту значимости перерабатывающих отраслей промышленности, увеличению роли производств, выпускающих готовую продукцию, в т.ч. сложную современную технику и прогрессивные технологии.

Ведущими отраслями австрийской промышленности являются машиностроение, химическая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, металлургическая, пищевкусовая и легкая (текстильная, швейная, коженно-обувная). При наличии значит. числа современных пром. предприятий и высокотехнологичных специализированных производств Австрия в целом уступает ряду пром. развитых зап. стран по уровню наукоемкости продукции.

Гос. пром. политика в Австрии формируется и реализуется в рамках общей эконом. политики правительства, исходя из рыночной модели развития экономики страны, с учетом преобладания в промышленности мелких и средних предприятий и в русле концептуальных подходов ЕС.

В ходе эволюции концепции пром. политики в послевоенный период, в т.ч. на основе практического опыта управления существовавшим ранее значит. гос. сектором промышленности, Австрия отказалась от секторально-отраслевого принципа прямой фин. поддержки производственных предприятий и прямого вмешательства государства в их хоз. деятельность, считая его малоэффективным, высокзатратным и порождающим структурные дисбалансы.

Был также **сделан вывод о нецелесообразности гос. поддержки нерентабельных, бесперспективных предприятий** и предпочтительности замещения их продукции более эффективным импортом.

Процесс закрытия нерентабельных предприятий (в частности, в добывающей промышленности) осуществляется поэтапно. Государство активно участвует в решении соц. проблем высвобождающихся работников (досрочный выход на пен-

сию, единовременные ссуды и пособия, обучение и переквалификация для получения новой профессии, льготные кредиты для начала самостоятельной предпринимательской деятельности и т.п.).

Гос. пром. политика в Австрии концентрируется на создании, прежде всего, законодат. путем, и обеспечении механизмами исполнит. власти рамочных условий деятельности пром. предприятий, предоставляя привлекательный режим вложениям отечественных и иностр. частных капиталов в НИОКР, в наукоемкие, высокотехнологичные и другие перспективные направления производства, используя на эти цели средства, полученные от приватизации.

Ключевым элементом пром. политики в Австрии является содействие повышению конкурентоспособности товаров австрийского производства, что достигается, прежде всего, улучшением качества продукции при одновременном снижении их удельной себестоимости за счет применения прогрессивных энерго-, ресурсо- и времясберегающих технологий. Внимание уделяется снижению в цене пром. изделий доли издержек на рабочую силу, путем минимизации затрат, связанных с оплатой труда: максимальное сокращение высокооплачиваемых в Австрии сверхурочных работ, предоставление работникам вместо доп. оплаты сверхурочных часов не оплачиваемых дополнительно отгулов и отпусков, а также расширение практики скользящего рабочего времени и неполного рабочего дня, особенно на мелкопроизводственных ремесленных предприятиях.

Удержанию оплаты труда в промышленности на оптимальном уровне, недопущению вызывающего инфляцию превалирования темпов роста зарплаты над темпами роста производительности труда способствует сложившийся в Австрии специфический механизм взаимодействия между правительством (и др. гос. органами управления), предпринимателями и работающими по найму, получивший название «соц. партнерства».

Серьезное значение для повышения конкурентоспособности пром. изделий имеет повышение качества рабочей силы, т.е. уровня образования, профессиональной подготовки и квалификации работников. Стратегия гос. пром. политики в предусматривает диверсификацию системы производственного обучения, переквалификации и повышения квалификации кадров усиление производственно-рыночной ориентации учебных программ инженерно-тех. вузов и средних тех. спец. училищ, улучшение взаимодействия НИИ с пром. предприятиями.

В янв.-окт. 1999г. продолжалось сотрудничество в рамках правительства на базе заключенного в марте 1996г. коалиционного соглашения между ведущими полит. партиями страны — Социал-дем. партией Австрии (СПА) и консервативной Австрийской народной партией (АНП).

В результате состоявшихся 3 окт. 1999г. очередных выборов в Нац. совет (нижнюю палату парламента Австрии) произошли изменения в расстановке внутриполит. сил, которая до этого характеризовалась безусловным доминированием двух основных полит. лагерей — СПА и АНП.

СПА собрала 33,2% голосов избирателей (на 5% меньше, чем на предыдущих выборах в 1995г.) и получила 65 из 183 мандатов (на 6 меньше, чем в

1995 году). Этот результат является самым низким за всю послевоенную историю социал-демократов, хотя им и удалось сохранить роль лидирующей полит. силы.

Второй партнер по коалиции, АНП, также понес потери, хотя и не столь ощутимые: 26,9% голосов избирателей (на 1,4% меньше) и прежнее количество мандатов (52).

Наибольший успех на выборах сопутствовал популистско-праворадикальной Австрийской партии свободы (АПС), претендующей на роль «третьей силы» в полит. жизни страны. АПС получила 26,9%, что на 5% больше, чем в 1995г., и увеличила свою парламентскую фракцию с 41 до 52 депутатов.

Укрепления поддержки избирателей добилась также партия «Зеленых»: 7,4% (против 4,8% на прошлых выборах) и 14 мандатов (на 5 больше, чем в 1995г.).

Партия «Либеральный форум» не смогла преодолеть 4% барьер (3,7%) и выбыла из состава парламента.

По австрийскому законодательству правительство, состоящее из исполняющих обязанности старых членов кабинета, продолжает пользоваться всеми необходимыми полномочиями до формирования нового правительства.

Поэтому старое правительство Австрии прагматически продолжало исполнять свои обязанности до фев. 2000г., когда после трудных переговоров выяснилась невозможность продолжения сотрудничества между СПА и АНП, и была достигнута договоренность о коалиции между АНП и АПС.

Участие праворадикальной АПС в правительстве Австрии вызвало негативную реакцию в странах ЕС (прежде всего, в Бельгии, Франции и Португалии), в Израиле и США.

Тем не менее, 4 фев. 2000г. новое правительство Австрии, сформированное на основе коалиции между АНП и АПС, было приведено к присяге.

Состав правительства включает 16 членов: фед. канцлер, вице-канцлер (выполняющий одновременно функции министра), 10 министров и 4 статс-секретаря. Должности распределены поровну между АНП и АПС (по 8 чел.).

Обязанности в новом правительстве Австрии распределились следующим образом (с учетом изменения с 1 апр. 2000г. названий части министерств): фед. канцлер — Вольфганг Шюссель (АНП); вице-канцлер, министр спорта — Сюзанна Рисс-Пассер (АПС); мининдел — Бенита Ферреро-Вальднер (АНП); министр экономики и труда — Мартин Бартенштайн (АНП); министр соц. обеспечения — Элизабет Зикль (АПС); министр фин. Карл-Хайнц Грассер (АПС); министр внутренних дел — Эрнст Штрассер (АНП); министр юстиции — Дитер Бемдорфер (АПС); министр нац. обороны — Герберт Шайбнер (АПС); министр сельского и лесного хозяйства, водного хозяйства и окружающей среды — Вильгельм Мольтерер (АНП); министр образования, науки и культуры — Элизабет Герер (АНП); министр транспорта, инноваций и технологий — Михаэль Шмид (АПС); статс-секретарь в Ведомстве фед. канцлера — Франц Морак (АНП); статс-секретарь в минэкономике и труда — Марес Россмманн (АПС); статс-секретарь в минсоцобеспечения — Райнхарт Ванек (АПС); статс-секретарь в минфинансах — Альфред Финц (АНП).

Ключевыми стратегическими направлениями деятельности правительства Австрии продолжали оставаться намеченные ранее меры по противодействию росту безработицы и по обеспечению занятости населения, в частности, повышение привлекательности Австрии как одного из межд. центров для вложений австрийских и инокапиталов; дальнейшая консолидация и долгосрочная стабилизация гос. бюджета; обеспечение последовательного эконом. роста и сдерживания инфляции; создание предпосылок роста частного предпринимательства; повышение роли и веса Австрии в рамках ЕС; вопросы безопасности страны, включая внутренние и внешние аспекты, соц.-полит. и экологическую сферы.

В качестве важнейшего фактора обеспечения эконом. роста правительство рассматривает всемерное развитие экспорта за счет более полного использования экспортного потенциала страны.

Комплекс мер на этом направлении предусматривает поддержку экспортеров в обработке ими наиболее перспективных внешних рынков; совершенствование системы кредитования и гарантирования экспортных поставок, облегчение доступа к ней ориентированных на экспорт мелких и средних производителей-субпоставщиков; поощрение инвестиций в создание новых крупных наукоемких и экспортоориентированных производств, использующих субпоставки мелких и средних предприятий; совершенствование и диверсификацию системы обучения, переквалификации и повышения квалификации кадров, в т.ч. без отрыва от производства, **повышение уровня обучения иностр. языкам во всех учебных заведениях.**

С учетом возникающих проблем с финансированием в обозримом будущем традиционной распределит. системы гос. пенсионного обеспечения, связанных с увеличением продолжительности жизни и соответственно с ростом числа пенсионеров, а также с ограниченностью бюджетных средств на эти цели, правительством и парламентом Австрии принят ряд решений в рамках пенсионной реформы, вступающих в силу поэтапно в 2000-03гг. и предусматривающих отмену отдельных льгот для определенных категорий пенсионеров (в частности, гос. служащих), увеличение срока расчетной основы для начисления пенсий, повышение пенсионного возраста на 1,5г., стимулирование более позднего выхода на пенсию и некоторые другие меры.

Одновременно государство намерено совершенствовать существующую в Австрии накопительную систему добровольного негос. пенсионного страхования, имеющую характер доп. к гос. обеспечения старости.

Правительство АНП-АПС планирует также сокращение некоторых других льгот в соц. сфере. В частности, в области мед. страхования намечено увеличение доли собственного финансирования пациентами врачебной помощи и приобретения лекарств.

В 2000-03гг. намечено проведение налоговой реформы, основными направлениями которой должны стать снижение уровня налогообложения зарплаты и других доходов граждан и их семей при одновременном предоставлении некоторых налоговых льгот предпринимателям, а также определенного упрощения налоговой системы в целом.



Новое правительство намерено также ввести несколько новых налогов и сборов.

В 1951г. Австрия присоединилась к Ген. соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) и в 1995г. в составе ЕС стала членом ВТО. В 1960г. Австрия вошла в число стран-учредителей ОЭСР и постоянно принимает участие в ее работе.

С вступлением в ЕС с 1 янв. 1995г. Австрия полностью восприняла внешнеторговый режим Евросоюза, включая его тарифные и нетарифные меры.

Основным инструментом тарифного регулирования товарных потоков в торговле Австрии со странами-не членами ЕС является действующий в Австрии Единый тамож. тариф ЕС в редакции Австрийского тамож. тарифа практического пользования. В нетарифной сфере действуют количественные ограничения и спец. нормы регулирования ЕС для ряда товаров, а также применяются антидемпинговые меры ЕС. Кроме того, ввозимые в Австрию товары облагаются импортным налогом с оборота (соответствует внутреннему налогу на добавленную стоимость) и потребит. налогам. В Австрии действуют жесткие нормы и стандарты, в первую очередь по безопасности и экологичности, а также существует контроль за вывозом товаров военного и двойного назначения.

В вопросе антидемпинговых мер ЕС Австрия, по-прежнему, придерживается мнения, что органы ЕС правомочны проводить антидемпинговые расследования по соответствующим заявкам, и в случаях, когда факты демпинга, как они считают, подтверждаются, следует принимать защитные меры.

Одновременно Австрия рассматривает антидемпинговые меры ЕС не столько как карательные санкции, направленные на вытеснение с рынка нежелательного конкурента, а, прежде всего, как средство оказания давления на партнера в достижении с ним взаимоприемлемой договоренности о разделе сфер влияния на рынке. В связи с этим, Австрия в принципе выступает за активное привлечение обвиняемого в демпинге поставщика (производителя) к кооперированию с органами ЕС и поддерживает любую возможность рассмотрения ЕС предложений поставщика по принятию им на себя обязательств по объемам поставок и уровню цен.

В этой связи, представители Австрии обращают внимание на недостаточную, по их мнению, готовность рос. предприятий, обвиняемых в демпинге, к кооперации с органами ЕС, а также на недостаточную гибкость и оперативность в реагировании на открытие антидемпинговых расследований, плохое знание и использование существующих в ЕС процедур (в частности, новых возможностей в связи с изъятием РФ из списка стран с «нерыночной» экономикой).

По мнению австрийских экспертов, рос. предприятия должны более активно декларировать свою готовность к взаимодействию с органами ЕС по принятию на себя ограничит. обязательств, особенно на начальном этапе антидемпинговых расследований, а также в период действия временных пошлин и истечения сроков действия окончательных пошлин.

В целях предупреждения и предварит. урегулирования возможных антидемпинговых претензий к рос. поставщикам на австрийском рынке в будущем, австрийская сторона неоднократно подтверждала свою готовность к обмену информаци-

ей о назревающих обвинениях в демпинге и к взаимодействию в достижении взаимоприемлемых договоренностей до офици. обращения фирм в органы ЕС.

Австрийская сторона заявила о поддержке предложений рос. поставщика — «Межд. калийной компании» — по достижению компромиссной договоренности с КЕС, выступила за отмену антидемпинговых пошлин на литейный чугун, цинк и магний, не поддержала продление пошлин на ферросилиций и карбид кремния.

В вопросе возможного расширения ЕС Австрия разделяет понимание того, что интеграция восточноевропейских стран в ЕС может существенно отразиться на структуре и объемах их торговли с Россией. Будет иметь место переориентация новых членов на преимущественное развитие торг.-эконом. отношений в рамках ЕС, что, в частности, вызовет замещение импорта этими странами целого ряда рос. товаров за счет поставок из стран ЕС.

Австрия конструктивно воспринимает мнение РФ о том, что более тесное сотрудничество стран-претендентов с ЕС не должно приводить к ухудшению условий их торг.-эконом. отношений с третьими странами, в т.ч., и с Россией.

#### ТОРГОВЛЯ СО СТРАНАМИ СНГ

Наиболее важными торг. партнерами Австрии среди стран-членов СНГ помимо РФ являются Украина, Казахстан, Белоруссия.

Договорно-правовая база сотрудничества стран СНГ с Австрией находится в процессе формирования и представлена соглашениями о торг. и эконом. отношениях, о поощрении и защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения, о возд. перевозках.

Хотя ряд указанных соглашений еще не вступил в силу или находится в стадии подготовки и согласования сторонами, правовые препятствия развитию торг.-эконом. отношений отсутствуют, поскольку в этом случае практически применяются положения соответствующих соглашений бывшего СССР с Австрией.

Со вступлением в ЕС в 1995г. Австрия полностью восприняла внешторг. режим ЕС, при этом действует коллизионная норма о примате правовых положений ЕС в сфере торг.-эконом. связей, в т.ч. в вопросах тарифного и нетарифного регулирования товарных потоков. Действует Единый тамож. риф ЕС в редакции издаваемого Фед. министерством Австрии тамож. тарифа практического пользования. В нетарифной сфере применяются количественные ограничения и спец. нормы регулирования для ряда товаров (текстиль, сталь), а также антидемпинговые нормы ЕС.

Для структуры торговли с Австрией характерны в той или иной мере сырьевая направленность экспорта стран СНГ, причем за исключением Украины и Белоруссии, номенклатура экспортируемых товаров узка и зачастую ограничивается несколькими позициями. Машины и оборудование экспортируются практически лишь Украиной и Белоруссией.

В импорте стран СНГ из Австрии преобладают машины и пром. оборудование, прод. и потребительские товары, контрольно-измерительные приборы и инструменты, мед. и фарм. товары, продукция хим. и бумпроба.

У всех стран СНГ, за исключением Казахстана, Азербайджана, Молдавии и Туркменистана, в 1999г. наблюдалось сокращение торг. оборота с Австрией, что объясняется как эконом. трудностями, переживаемыми целым рядом стран, так и заметным влиянием фин. кризиса в России в авг. 1998г.

Рост товарооборота Казахстана, Азербайджана и Туркменистана с Австрией объясняется ростом объемов экспорта вследствие поставок углеводорода. Молдавии удалось заметно увеличить поставки в Австрию сырьевых и обработанных товаров.

Украина. Договорно-правовой базой развития торг.эконом. сотрудничества с Австрией служат межправсоглашения: об эконом. сотрудничестве (1993г.), о защите инвестиций (1997г.), об избежании двойного налогообложения (1997г.), о перевозке грузов автотранспортом.

Товарооборот с Австрией сократился в 1999г. более чем на 18% по сравнению с 1998г., составив 4,08 млрд.австр.шилл. При этом объем экспорта уменьшился на 10,5% — до 2,29 млрд.австр.шилл.

Номенклатура экспортированных в 1999г. в Австрию товаров (в млн. австр.шилл.): железная руда — 875,5, круглый лес — 350,7, теле- и радиоаппаратура — 251,2, стальной прокат — 129,7, товары для спорта и отдыха — 109,7, одежда — 95,5, овощи и фрукты — 71,3, пиломатериалы — 46,1, металлообрабатывающее оборудование — 32,8, обувь — 31,4, каучук синтетический — 28,8, фанера клееная — 25,8, неорганические хим. продукты — 6,7.

Объем импорта товаров из Австрии сократился в 1999г. по сравнению с 1998г. на 26%, составив 1,78 млрд. австр.шилл. Номенклатура закупленных в Австрии в 1999г. товаров довольно широка, при этом выделяются следующие товары (в млн.австр.шилл.): теле- и радиоаппаратура — 228, конторская, электронно-вычислительная техника и запчасти для них — 152,3, мед. и фарм. изделия — 145,4,бумизделия — 112,2, электротехника — 103,8, пластмассы — 65,1, автотранспорт — 53, полиграфич. оборудование — 46,4, эфирные масла и смеси душистых веществ — 42,5, энергооборудование — 36,7, прочие — транспортные средства — 35,4, цветные металлы (в основном алюминий) — 32,6, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 29,7, трубопроводная арматура — 29, резино-тех. изделия — 26,2, оборудование для пище-прома — 20,2.

Казахстан. Межправсоглашения: о торговле и эконом. сотрудничестве (1992г.), о возд. перевозках (1993г.), о защите инвестиций (1997г.).

Товарооборот с Австрией достиг в 1999г. 2,25 млрд.австр.шилл., увеличившись по сравнению с 1998г. почти на 27%, что было обеспечено ростом объема экспорта на 48% — почти до 2,03 млрд. австр.шилл., в основном за счет энергоносителей.

Номенклатура экспортированных в 1999г. в Австрию товаров охватывает лишь несколько позиций (в млн. австр. шилл.): нефть сырая — 1975, металлы цветные — 15,2, хлопок — 15,3, продукция неорганической химии — 8,3, рыба — 5,1, отходы и лом цветных металлов — 4,8.

Объем импорта товаров из Австрии составил в 1999г. 220,7 млн. австр. шилл., сократившись по сравнению с 1998г. на 38%. В 1999г. основу импорта из Австрии составили (в млн. австр. шилл.): мед. и фарм. изделия — 32,0, изделия из бумаги и карто-

на — 23,7, насосы — 11,8, изделия из сахара и меда — 8,8, каучук и товары из резины, в основном автомобильные покрышки — 8,0, полиграфическое оборудование — 8,0, металлоизделия -6,1, легковые автомобили — 6,0, электротех. изделия — 6,3, электроосветительные приборы — 6, подъемно-транспортное оборудование — 5,5, эфирные масла и смеси душистых веществ — 4,1, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 3,4, спортивные товары — 3,1.

Зарегистрировано 11 казахско-австрийских СП. На территории Казахстана действуют 15 филиалов австрийских фирм.

Азербайджан. Товарооборот с Австрией составил в 1999г. более 750 млн.австр.шилл., увеличившись по сравнению с 1998г. более чем в 10 раз, что объясняется производственными поставками в Австрию нефти на 399 млн.австр.шилл. Ранее нефть не поставлялась.

Номенклатура экспортированных в Австрию в 1999г. товаров крайне невелика и практически ограничивается следующими товарами (в млн.австр.шилл.): электронно-лучевые трубки — 7,8, овощи и фрукты — 6,9, овощные и фруктовые соки — 6,2, ковры — 1,9.

Импорт товаров из Австрии сократился по сравнению с 1998г. на 51% — до 32,8 млн. австр. шилл.

В 1999г. основными товарами импорта из Австрии были (в млн. австр. шилл.): стальные трубы — 5,6, продукты питания — 5,1, в т.ч. фруктовые соки — 2,0, мед. и фармацевтические изделия — 4,9, мебель — 3,6, насосно-компрессорное оборудование — 1,7, безалкогольные напитки — 1,8, одежда — 1,0.

Зарегистрированы три азербайджано-австрийских СП.

Белоруссия. Договорно-правовую базу развития торг.-эконом. сотрудничества с Австрией составляют: соглашения о торговом и эконом. сотрудничестве от 1 окт. 1992г.; о воздушных перевозках от 29 марта 1994г.; о перевозке грузов через границу с приграничными странами от 14 окт. 1996г.

Торговый оборот с Австрией достиг в 1999г. 685 млн. австр. шилл., что почти на 21% меньше, чем в предшествовавший год. При этом объем экспорта снизился на 16%.

Основу белорусского экспорта в Австрию в 1999г. составили (в млн. австр. шилл.): изделия из проволоки — 115,8, одежда — 29,8, стальной прокат, в основном проволока — 29,2, алюминий — 28,3, мебель — 20,7, овощи и фрукты — 8,9, пиломатериалы — 8,1, нефтепродукты — 7,6, пряжа — 6,1, брикетированный торф — 5,9, фанера -2,3, стекло — 2.

Объем импорта товаров из Австрии сократился за год на 25%, составив 413,5 млн.австр.шилл.

Основными импортированными из Австрии в 1999г. товарами явились (в млн.австр.шилл.): пром. оборудование различного назначения — 50,0, электротех. изделия — 45,2, строит. материалы и керамические изделия — 30,0, мед. изделия — 29,7, стальной прокат, в основном трубы — 22,2, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 19,8, автотранспортные средства — 17,0, металлоизделия — 15,4, теле- и радиоаппаратура — 11,0, изделия из бумаги и картона — 10,4, металлообрабатывающее оборудование — 14,0, пигменты и красители — 9,9, инсектициды — 7,4, одежда — 5,5.

Зарегистрировано 25 белорусско-австрийских СП. На территории Белоруссии действует 10 фирм со 100%-ым участием австрийского капитала и 14 представительств австрийских фирм.

Узбекистан. Договорно-правовой базой развития торг.-эконом. сотрудничества с Австрией служат: соглашение о двусторонних внешних эконом. отношениях (авг. 1997г.); соглашение о защите инвестиций (сент. 1992г.); соглашение о воздушных перевозках (1993г.); проект соглашения об устранении двойного налогообложения (в 1996г.).

Товарооборот с Австрией составил в 1999г. более 474 млн. австр. шилл., что на 1% ниже уровня предыдущего года. При этом узбекский экспорт сократился на 26% (до 235,7 млн. австр. шилл.).

Основными экспортными товарами в 1999г. явились (в млн. австр. шилл.): хлопок — 220,3, фруктовые и овощные соки — 10,8, отопительное и морозильное оборудование — 1,9, круглый лес — 0,9, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 0,7, оборудование для пищевой промышленности — 0,32, хлопчатобумажная пряжа — 0,26, электровыключатели — 0,15.

Импорт товаров из Австрии вырос за год на 51%, составив почти 238,5 млн. австр. шилл.

Основу импорта в 1999г. определили (в млн. австр. шилл.) изделия из сахара и меда — 94,1, стальной прокат — 55,4, мед. и фармацевтические изделия — 33,3, изделия из бумаги и картона — 16,1, отопительное и холодильное оборудование — 6,56, растительные масла и жиры — 4,3, конторская и электронно-вычислительная техника — 4,2, металлоизделия — 2,7, легковые автомобили — 1,8, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 1,6, одежда — 1,5, электротех. изделия — 1,2.

Молдавия. Договорно-правовой базой служат межправсоглашения о двусторонних внешних эконом. отношениях (июнь 1994г.) и о воздушных перевозках (13 окт. 1993г.).

Торговый оборот с Австрией составил в 1999г. почти 3 млн. австр. шилл., что на 30% выше показателя 1998г. Объем экспорта вырос за год на 79%, достигнув почти 214 млн. австр. шилл.

Экспорт в Австрию определялся в 1999г. в основном, потребителями (в млн. австр. шилл.): отходы и лом цветных металлов — 86,4, овощные и фруктовые соки — 67,5, швейные изделия — 18,2, х/б ткани — 11,0, одежда — 10,6, фрукты — 10,6, эфирные масла и смеси душистых веществ — 2,9, мебель — 1,7, обувь — 0,9.

Объем импорта сократился за год на 23%, составив 86 млн. австр. шилл. Основу импорта из Австрии составили в 1999г. (в млн. австр. шилл.): мед. изделия — 5,3, стройматериалы и керамические изделия — 8,3, насосно-компрессорное оборудование — 4,1, электронно-вычислительная техника и запчасти к ней — 3,8, холодильное оборудование — 3,1, легковые автомобили — 3,5, одежда — 3,2, теле- и радиоаппаратура — 2,8, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 2,6, полиграфическое оборудование — 2,3, инсектициды — 2, мебель — 1,8, с/х машины — 1,5, табачные изделия — 1,4, алкогольные напитки — 1,1.

Туркменистан. Есть соглашение о двусторонних внешних эконом. отношениях от 15 нояб. 1994г. Товарооборот с Австрией составил в 1999г. 141 млн. австр. шилл., что на 40% выше уровня предыдущего года.

Туркменский экспорт вырос в 6,3 раза — почти до 71 млн. австр. шилл., ограничившись практически тремя товарами: сырая нефть — 40,7 млн. австр. шилл., хлопок — 27,3 млн. австр. шилл., ковровые изделия — 2,3 млн. австр. шилл.

Импорт товаров из Австрии сократился за год на 22% — до 70 млн. австр. шилл. Основу импорта составили в 1999г. (в млн. австр. шилл.): полиграфическое оборудование — 31,1, мед. и фармацевтические изделия — 10,7, оборудование для пищевой промышленности — 8,2, оборудование для текстильной и кожевенной промышленности — 6,8, изделия из бумаги и картона — 3,7, мясные продукты — 1,5, мебель — 1,3, товары из древесины — 1,2.

Зарегистрировано 2 туркмено-австрийских СП. Грузия. Основой сотрудничества с Австрией служат межправсоглашения: о двусторонних внешних эконом. отношениях (май 1994г.); о защите инвестиций (сент. 1993г.).

Торговый оборот с Австрией составил в 1999г. почти 63 млн. австр. шилл., что на 36% ниже показателя 1998г. Объем экспорта в Австрию сократился за год на 9%.

Основу экспорта в Австрию в 1999г. составили (в млн. австр. шилл.): медь — 9,4, фруктовые и овощные соки — 6,3, фрукты — 4,9, отходы и лом цветных металлов — 2,1, эфирные масла и смеси душистых веществ — 1,2. Поставлялись также электроаппаратура, электроосветительные приборы, одежда.

Объем импорта сократился в 1999г. на 48% по сравнению с предыдущим годом, составив 40 млн. австр. шилл. Были закуплены (в млн. австр. шилл.): мед. и фармацевтические изделия — 8,8, автотранспортные средства — 2,5, контрольно-измерительные приборы и инструменты — 2,4, изделия из бумаги и картона — 2,1, мебель — 1,6, шоколад и какао — 1,4, металлоизделия — 1,3, электротех. товары — 1,1, водопроводная арматура — 1,1. В Австрии закупались также прод. товары, автопокрышки, ткани, одежда, электроосветительные приборы, пром. оборудование.

Зарегистрировано 3 грузино-австрийских СП. Армения. Есть соглашение о двусторонних внешних эконом. отношениях (апр. 1994г.).

Торговый оборот с Австрией составил в 1999г. более 47,3 млн. австр. шилл., что на 35% ниже показателя предыдущего года. При этом объем армянского экспорта сократился за год в 43 раза — до 0,4 млн. австр. шилл. В 1999г. экспорт в Австрию ограничился продукцией органической химии на 381 тыс. австр. шилл. Импорт товаров из Австрии сократился в 1999г. на 16% по сравнению с 1998г., составив 46,8 млн. австр. шилл. Основными импортированными в 1999г. товарами явились (в млн. австр. шилл.): теле- и радиоаппаратура, оборудование связи — 9,3, изделия из бумаги и картона — 7,5, мед. и фарм. изделия — 4,6, электробытовые приборы — 4,6, шоколад и какао — 4,0, энергетическое оборудование — 3,7. В Австрии закупались также маргарин, кофе, овощи и фрукты, овощные и фруктовые соки, растительные масла, чистящие средства, одежда, пром. оборудование.

Зарегистрировано 2 армяно-австрийских СП. Таджикистан. Подписанно (фев. 1994г.) соглашение о торг.-эконом. сотрудничестве. Товарооборот с Австрией составил в 1999г. 26,8 млн. австр. шилл. что на 36% ниже уровня 1998г.



Таджикский экспорт увеличился на 8% за счет роста поставок хлопка, составив 23,6 млн. австр. шилл. Таджикистан экспортирует в Австрию крайне ограниченную номенклатуру товаров, из которых основными являлись в 1999г. (в млн. австр. шилл.): хлопок — 23,0, одежда — 0,19, полиграфическое оборудование — 0,1.

Импорт товаров из Австрии сократился в 1999г. более, чем в 7 раз по сравнению с 1998г., составив 2,6 млн. австр. шилл. В 1999г. из Австрии импортировались (в млн. австр. шилл.): изделия из сахара и меда — 1,2, пром. оборудование, в основном, энергетическое — 0,8, красители — 0,2.

Действуют 4 таджикско-австрийских СП.

Киргизия. Подписано (январь 1995г.) соглашение о двусторонних внешних эконом. отношениях. Товарооборот с Австрией составил в 1999г. 19,2 млн. австр. шилл., что на 11% ниже показателя предыдущего года. При этом экспорт Киргизии в Австрию увеличился на 12%, составив 1,8 млн. австр. шилл.

Киргизия экспортирует в Австрию крайне незначит. круг товаров. В 1999г. были поставлены (в тыс. австр. шилл.): одежда — 623, текстильные изделия — 461, обувь — 337, металлоизделия — 280.

Импорт товаров из Австрии составил в 1999г. 17,4 млн. австр. шилл., что на 13% ниже уровня 1998г. Важнейшим товарами импорта из Австрии в 1999г. являлись (в млн. австр. шилл.): мед. и фармацевтические изделия — 6,7, легковые автомобили — 2,6, теле- и радиоаппаратура — 2,1, табачные изделия — 1,8. Импортировались также в незначительных объемах хим. продукты, изделия из бумаги и картона, одежда, мед. приборы и инструменты, пряжа.

## БЕЛЬГИЯ

Территория — 30,5 тыс. кв. км., общая протяженность границ — 1,4 тыс. км. Население — 10,1 млн. чел. Плотность — 327 чел. на км. Гос. языки — нидерландский (фламандский), франц. и немецкий.

Столица — Брюссель (1 млн. чел.), другие крупнейшие города — Антверпен, Гент, Шарлеруа, Льеж. Гос. флаг — полотнище из трех равных по ширине вертикальных полос черного, желтого и красного цвета. Герб — изображение геральдического льва на щите в обрамлении королевских символов и девиза «В единении — сила». Нац. праздники: 21 июля — День принесения королем Леопольдом I присяги на верность Конституции (1831г.) и 15 нояб. — День королевской династии

Гос. устройство — федеративное, конституционная монархия. Глава государства — король, обладающий ограниченной властью. С 9 авг. 1993г. королем бельгийцев является Альберт II.

Законодат. власть осуществляется королем и парламентом. Парламент двухпалатный, избирается на 4г. Верхняя палата — Сенат (71 сенатор), нижняя — Палата представителей (150 депутатов). С 1970г. все парламентарии делятся на группы по языковому признаку.

Исполнит. власть осуществляется королем и правительством. Действует коалиционное правительство, возглавляемое Г.Верхофстадом. Министр иностр. дел — Л.Мишель.

Преобразование унитарной Бельгии в федеративное государство формально состоялось 1 января 1989г. Особенность федеративного устройства

Бельгии заключается в параллельном функционировании двух видов субъектов федерации — сообществ и регионов. Сообщества (фламандское, франц., германоязычное) осуществляют автономию в области культуры, образования и в гум. сфере. Регионы (Фландрия, Валлония, Брюссель) осуществляют территориально-эконом. автономию.

Вооруженные силы: численность личного состава — 88 тыс. чел. В 1994г. **отменена всеобщая воинская обязанность** и введена контрактная система.

Промышленность, дающая 26% ВВП, характеризуется высоким тех. уровнем, что обеспечивает ей высокую конкурентоспособность на мировом рынке. Наиболее развитыми отраслями являются металлообработка, машиностроение, хим., электротехническая, электронная, текстильная, пищевая, ювелирная (огранка алмазов).

Интенсивное, высокопродуктивное с/х дает 2,5% ВВП. Ведущей отраслью является животноводство — 70% всей сельхозпродукции.

**Бельгия занимает первое место в мире по плотности ж/д и автодорожной сети.** Нац. авиакомпания «Сабена» обслуживает 70 межд. авиалиний.

Денежная единица — бельгийский франк (1 долл. — 40 бел. фр.).

## Налоги

**О системе налогообложения физ. лиц.** Как и в большинстве европейских стран, в Бельгии налоговые службы используют в своей работе прямую форму мобилизации доходов в бюджет — обложение налогами первичных доходов, которые составляют произведенный нац. доход — зарплату рабочих и служащих, предпринимат. прибыль, процент и земельную ренту. Достаточно широко используется и косвенная форма изъятия доходов — путем введения надбавок к ценам товаров и услуг, потребляемых получателями первичных доходов. Применяют как твердые, так и процентные налоговые ставки. Твердые ставки — в основном для некоторых косвенных налогов, акцизов (выражаются в денежной сумме, взимаемой с каждой единицы объекта обложения), процентные ставки — для подоходных налогов, налогов с даров и наследств, косвенных налогов и др.

Применяют декларационный способ (самоначисление) взимания налогов. При этом способе налогоплательщики самостоятельно (путем предоставления налоговым органам спец. декларации) рассчитывают свои доходы, производят все установленные вычеты и льготы и определяют сумму налога к уплате. Налоговые органы проверяют полученные декларации и дают указание о внесении налога в казну. Налогоплательщики, облагаемые налогом на основе самоначисления, несут полную ответственность (вплоть до преследования в уголовном порядке) за правильность и полноту представляемых ими в налоговых декларациях сведений. Применяется авансовый (или предварительный) способ обложения, когда установленная сумма налога удерживается из дохода, подлежащего перечислению в пользу получателя этого дохода. Характерной особенностью последнего способа является то, что полную ответственность перед казной за уплату налога несет не получатель (собственник) дохода, а лицо, выплачивающее доход, — предприниматель, банк, компания и др. В частности, такой способ обложения применяется при выплате зарплаты, гонораров и вознаграждений.

раждений за выполнение различных услуг и работ, а также при выплате некоторых регулярных доходов — дивидендов, процентов, лицензионных платежей и т.д. Налоги, удержанные при выплате дохода, в дальнейшем засчитываются при уплате обычного подоходного налога соответствующими лицами и являются для них, таким образом, предварительным или авансовым удержанием.

Система подоходных налогов включает общий подоходный налог с населения, ряд спец. налогов с отдельных видов дохода (входящих в общий подоходный налог или существующих как дополнение к нему) и налог на прибыли корпораций. Основу этой системы составляет **общий подоходный налог с населения**, обложению которым подлежат все физ. лица, постоянно проживающие на территории Бельгии. При этом подоходный налог с населения рассматривается как «окончательный» налог, поэтому при его исчислении принимаются во внимание некоторые особенности положения конкретного налогоплательщика: наличие детей, иждивенцев; проживание в собственном или арендованном доме; состояние здоровья налогоплательщика и т.д. Кроме того, этот налог имеет необлагаемый минимум и взимается по прогрессивным ставкам, возрастающим по мере увеличения дохода. Налоги на отдельные виды доходов взимаются по пропорциональным или прогрессивным процентным ставкам и независимо от того, входят они или нет в общий подоходный налог с населения, рассматриваются как дополнение к этому общему налогу.

К подоходным налогам с населения следует отнести и причитающуюся с наёмных работников часть обязат. взносов по соц. страхованию, взимаемых в пределах 10% от суммы заработка. Среди налогов с имущества основным является налог на недвижимость, которым облагаются земельные участки и строения, от 1% до 5%. В состав облагаемого имущества включаются, кроме земельных участков и строений, пакеты акций компаний, активы и товарные запасы индивидуальных предпринимателей, задолженность со стороны третьих лиц, ставки налога на которые не превышают 3%. Свообразным видом налога на имущество является налог с наследств и дарений.

В процентном отношении налоговые поступления в фед. бюджете распределяются (по состоянию на 1999 год): 33% — региональные и коммунальные расходы (образование, СМИ, культура, программы обеспечения занятости населения, работа гор. служб); 23% — обслуживание гос. долга; 23% — соц. программы (пенсии, пособия); 11% — содержание гос. институтов власти в центре и на местах; 6% — расходы на реализацию эконо. программ, имеющих общегос. значение; 4% — взносы Бельгии в бюджет ЕС. За последние 10 лет доля средств, идущих на обслуживание гос. долга, снизилась на 3%.

Все физ. лица, являющиеся резидентами в Бельгии, обязаны ежегодно представлять в местные налоговые органы два типа налоговых деклараций. Соответствующие бланки деклараций первого типа рассылаются налоговыми органами для всех физ. лиц, получивших за прошедший год тот или иной доход и заполняются ими лично. Что касается бланков второго типа, то они выдаются физ. лицам на основе поступивших от них заявлений в местные налоговые службы и заполняются

управляющими предприятий, которыми они владеют.

Типовая налоговая декларация первого типа состоит из девяти разделов, имеющих в свою очередь соответствующие многочисленные подразделы, пункты и подпункты, которые по существу охватывают все виды доходов, полученных данным физ. лицом за прошедший год:

1 раздел — подробные данные о налогоплательщике (его семейное и соц. положение, работа в межд. компаниях, где он получает доход, превышающий 297 тыс. бельг.фр., наличие на руках несовершеннолетних детей, перечень причин, позволяющих снизить налоговые нагрузки — достижение 65-летнего возраста, хроническое заболевание, снижение дохода на одну треть в связи с временной нетрудоспособностью, название профессии — рабочий, служащий, чиновник, администратор, управляющий, для лиц независимых профессий указывается четко род их деятельности — мясник, булочник, садовод, аптекарь, розничный торговец, кузовной мастер, мойщик окон, художник, музыкант и т.д., но не «коммерсант» или «независимый», сведения о членах семьи, находящихся на иждивении налогоплательщика, в т.ч. детей, не достигших трёхлетнего возраста, номера счетов налогоплательщика).

2 раздел — подробные данные о всех доходах, полученных налогоплательщиком в течение прошедшего года (жалованье, содержание, оклад, зарплата, пособие по безработице, пособие в связи с заболеванием-инвалидностью, пособие перед выходом на пенсию). В рубрике «жалованье, оклад, зарплата» указывается вся сумма, полученная налогоплательщиком за весь период выполнения им своих служебных обязанностей, кроме сумм чаевых, отпускных и спец. пособий. «Другие виды доходов» — оплата за счёт средств предприятия стоимости аренды жилья, электричества, отопления, использование автомобиля, получение товаров и услуг на бесплатной или частичной основе, возмещение транспортных расходов (на работу и обратно), с указанием расстояния от дома до работы для дифференцированного начисления соответствующего налога. В случае получения пособия по безработице, налогоплательщик обязан указать в декларации все виды пособий, в т.ч. полученных им по линии соц., профсоюзных и других учреждений, а также доходов от вкладов-сбережений, предназначенных на эти цели.

4 раздел — сведения о недвижимости, находящейся в собственности налогоплательщика (собственное жильё, находящееся в частной собственности, используемое для проф. деятельности, сдаваемое в аренду другим лицам, используемое в благотворительных целях, земельные участки). Отдельно указывается вся недвижимость, которой владеет налогоплательщик за рубежом: в странах, с которыми Бельгия заключила соответствующие договоры; в странах, с которыми Бельгия не заключила договоры, регулирующие указанную сферу.

5 раздел — данные о полученных доходах от вложенных капиталов (в т.ч. за рубежом) и доходах, полученных от движимого имущества с указанием реквизитов соответствующих документов.

6 раздел — сумма алиментных доходов, полученных налогоплательщиком за истекший год: капитализированные и некапитализированные. При

исчислении суммы капитализированных алиментных доходов используется таблица, в соответствии с которой полученная сумма увеличивается в процентном отношении в зависимости от возраста налогоплательщика.

7 раздел — расходы налогоплательщика, подлежащие сокращению в зависимости от его семейного положения, наличия детей в возрасте до 3 лет (до 80%), его вкладов и взносов на НИОКР.

8 раздел — другие расходы налогоплательщика, которые не вошли в 7 раздел (расходы на оплату взносов по индивидуальному полису страхования жизни, оплату займа для строительства или реконструкции жилого фонда в частной собственности). К этому же разделу относятся также и амортизационные отчисления для целей строительства или реконструкции жилого фонда в собственности налогоплательщика, а также акции, приобретенные им на том предприятии, где он работает, или в его филиале.

9 раздел — сумма всех взносов и платежей, произведенных налогоплательщиком в текущем году с указанием атрибутов всех счетов и фактур. В этом же разделе налогоплательщик указывает номера счетов, открытые им в зарубежных банках на его имя или на имя другого супруга, а также ребенка.

При исчислении суммы подоходного налога используется **базисная сумма минимального дохода физ. лица в 300 тыс.бельг.фр. в год**. Указанный доход не рассматривается налоговыми службами и соответственно **не облагается каким-либо налогом**. При превышении указанной суммы дохода на 165 тыс.бельг.фр., физ. лица обязаны внести её в налоговую декларацию и произвести расчет подоходного налога с неё в 20%.

## Экспорт

**О**присуждении *Королевских премий за экспорт по итогам 1999г.* Бельгия занимает 11 место в мире по экспорту (3,1% общемирового экспорта) и 10 — по импорту (2,8%), а **по размерам внешнеторгового оборота на душу населения входит в первую тройку стран мира**. Экспорт дает стране около 70% ВВП. Не удивительно то внимание, которое уделяется офиц. властями поощрению предприятий к более активному участию во внешнеэконом. сотрудничестве. Одной из форм такого поощрения является ежегодное присуждение Королевских премий за экспорт.

Ранее эти премии именовались «Оскар за экспорт», но в связи с протестом ам. Академии киноискусства организаторы конкурса были вынуждены отказаться от этого наименования.

Премии присуждаются ежегодно 10 бельгийским предприятиям, показавшим наилучшие результаты в области экспорта, по трем номинациям: товарам широкого потребления, промоборудованию, услугам.

Премии присуждаются вице-премьер-министром, министром иностр. дел Бельгии и гос. секретарем по внешней торговле на основе предложений жюри (представители МИД Бельгии, Комиссии по предоставлению субсидий Валлонского региона, Экспорт-Фландрии, Службы внешней торговли района Брюссель и ассоциаций предпринимателей). Конкурс организуется Бельгийским управлением по внешней торговле. Лауреаты конкурса получают право использовать логотип премии в своей коммерческой документации. Инфор-

мация о победителях помещается в изданиях и на сайте Бельгийского управления по внешней торговле. Трех лучшим (из десяти) предприятиям бельгийская нац. авиакомпания «Сабена» выдает ваучеры на 100 тыс.бельг.фр. на полеты бизнес-классом. Таким образом, фин. составляющая премии невелика и ее стимулирующая роль носит больше моральный характер. Существенным является то, что **премия вручается наследным принцем Бельгии** в присутствии министра иностр. дел и гос. секретаря по внешней торговле. На церемонию награждения приглашается дипкорпус.

К конкурсу допускаются все предприятия, зарегистрированные на территории Бельгии, независимо от наличия или отсутствия в уставном фонде предприятий инопкапитала.

По итогам 1999г. премии были вручены компаниям: «Бьер де Шимэ», «Конкордия», «Жан Алан НВ», «Лаборатуар Ортис» (номинация «товары ширпотреба»), «Отомэтик системз», «Интегрейтив Тест Инженеринг» и «Ксеикон» (номинация «пром. оборудование»), «Протон Уорлд» и «Теллиндус» (номинация «экспорт услуг»). 50% этих предприятий работают в сфере высоких технологий. Половина относится к категории мелких и средних предприятий. Особенностью премий за 1999 год является то, что практически все лауреаты являются стопроцентно бельгийскими. Примечательно, что три награжденных предприятия были созданы не более 12 лет тому назад.

*О поддержке экспорта.* Доля Бельгии в мировой торговле составляет 2,7%, при этом 37% валлонского и 86% фламандского брутто регионального продукта идут на экспорт. Существует также немало организаций, которые осуществляют информ., фин. и снабженческую помощь предпринимателям-экспортерам.

С 1993г. регионы Бельгии (Фландрия, Валлония и Брюссельский столичный регион) получили возможность самостоятельно формировать политику внешней торговли, вырабатывать свои подходы и предложения по вопросам оказания соответствующей помощи предпринимателям, ориентированным на экспорт. Фед. правительство также занимается вопросами осуществления экспорта в рамках предоставления гарантий, страхования против экспортных, импортных и инвест. рисков, осуществления координации сотрудничества по различным региональным инициативам, формирования при тесном согласовании с регионами общей политики, способствующей развитию межд. привлекательности Бельгии.

Как и фламандское, так и фед. бельгийское руководство имеют в распоряжении достаточно крупные фин. средства, на которые могут рассчитывать предприятия при определенных условиях. Проявлением тер.-эконом. автономии является и тот факт, что **в структуре загран. представительств королевства** (посольств и консульских учреждений) **имеются, как правило, представители регионов**, которые непосредственно занимаются вопросами межд. сотрудничества, в то время как сотрудникам МИД Бельгии отведена роль координатора ведения переговоров.

Программы поддержки на фед. уровне. Бельгийская служба внешней торговли (BDBH/ De Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel) является одной из них. Она специализируется на предоставлении фин. помощи экспортоориентирован-



ным малым и средним предприятиям. Служба располагает большим объемом информации относительно возможностей сбыта за границей, а также готовит печатные издания и исследования относительно различных рынков, производя вероятный поиск потенциальных партнеров для бельгийских предприятий. Реклама и продвижение бельгийских товаров и услуг за границей также входит в круг задач этой службы.

Среди конкретных мер поддержки фед. правительства следует отметить стабилизацию процентной ставки. Бельгийские предприниматели в общении со своими иностр. партнерами естественно используют инвалюту. Финэкспо (Комитет фин. поддержки экспорта) может гарантировать применение фиксированной процентной ставки во избежании потерь на рынке евровалют из-за колебаний курсов (процентная ставка, устанавливаемая Финэкспо, в этом случае совпадает с т.н. показательной ставкой коммерческого процента CIRR). Чтобы рассчитывать на подобную поддержку, бельгийский экспортёр должен доказать необходимость помощи со стороны гос. структур для преодоления заграничной конкуренции.

Бельгийские экспортеры капитала и инвестиций могут также обращаться в Финэкспо и за т.н. суперсубсидией. Предприятие должно убедить в этом случае, что их проект имеет определенную «значимость, с точки зрения перспектив развития». Ставка процента за счёт данной суперсубсидии и в зависимости от размера экспортируемого капитала может быть значительно снижена.

Бельгия может на выгодных условиях предоставлять развивающимся странам гос. кредиты (выплата процентов от 0% до 2%, в зависимости от ВНП по капиталу; кредит на 30 лет, с возможной отсрочкой в 10 лет). Бюджет по подобным кредитам регулируется Финэкспо и минфином Бельгии. Гос. кредиты носят не прямой характер, т.е. они предназначены для финансирования определенных проектов. Зачастую этому сопутствует обращение к бельгийским экспортерам, которые могут предложить варианты проектов. Немаловажным является **страхование экспортеров**, исходя из того, что тот, кто занимается экспортом, рискует куда больше, чем занимающийся торговлей внутри страны. Это происходит за счет коммерческих предприятий страхования кредитов: Герлинг-Намюр (Gerling-Namur), Кобак-Эулер (Cobac-Euler) или НЦМ (Нидерландское кредитное предприятие/NCM, Nederlandse Krediet Maatschappij). Страхованием на этом уровне занимаются также и ОАО НДД (NDD, Nationale Delcrederedienst). Эта компания специализируется на страховании рисков по экспорту в промышленно неразвитые страны (в т.ч. и **Россию**, которая причисляется к категории стран с переходной, не полностью рыночной экономикой), а также Болгарию, Турцию, Мексику, Чехию и Китай. Ею страхуются и риски по экспорту в развитые пром. страны, когда речь идет о кредитах более чем на один год или же в случае каких-либо полит. рисков.

Бельгийское межд. предприятие инвестиций (BMI, Belgische Internationale Investeringsmaatschappij) оказывает поддержку предприятиям, которые посредством заграничной экспансии хотят увеличить свой экспорт и располагают новыми технологиями. Бельгийский предприниматель может обратиться к фед. властям за фискальным ос-

вобождением в связи наймом доп. персонала, занятого в сфере экспорта.

На региональном уровне вопросами поддержки экспортеров занимается во Фландрии — Экспорт Фландрии, в Брюсселе — Служба внешней торговли, в Валлонии — Агентство по экспорту Валлонии.

Тот, кто связывает себя с экспортом, должен быть достаточно осведомлен и знаком с особенностями потенциального рынка. Таков подход Фламандского региона, который поддерживает малые и средние предприятия в их подготовительной работе за счёт частичной фин. компенсации при проведении межд. выставок и визитов. Обращаться за подобной мерой поддержки, как и индивидуальные предприниматели, так и объединения предприятий, не преследующие извлечение выгоды, могут в организацию Экспорт Фландрии для подготовки своих экспортных инициатив, проведения семинаров или крупных мероприятий.

## Наука

**Водные ресурсы, санитарное обустройство и экология.** По основным эконом. показателям **Бельгия много лет входит в «пятерку» наиболее развитых стран мира.** На сопоставимой с Московской обл. территории и населением произведенный ВВП в 1999г. превысил 280 млрд.долл., а среднегодовой доход на душу населения составил 26,3 тыс.долл. Бельгийское процветание достигнуто исключительно за счет высоких технологий интенсивного труда в промышленности и с/х. **Бельгия признана одной из наиболее экологически благополучных стран.** С/х продукция экспортируется более чем на 60% и свыше трети этого экспорта имеет маркировку «био».

20% территории страны занято зонами отдыха, лесными и охотничьими угодьями. Всем экологическим стандартам соответствуют дичь, товарная рыба и другие продукты лесов, внутренних водоемов и прибрежных вод. Страна неоднократно получала награды ЕС за чистоту воздушного бассейна, а Брюссель избран местопребыванием главных институтов Европы не в последнюю очередь как **наиболее «комфортабельная» столица континента.**

Еще в конце 60-х гг. ситуация с водными ресурсами и состояние воздушного бассейна в крупных агломерациях (Льеж, Шарлеруа, Антверпен и даже Брюссель) внушала серьезные опасения, реально рассматривалась перспектива объявления отдельных территорий зоной экологического бедствия. Многолетняя работа по созданию эконом. механизмов, поиску технологических и адм. решений, которые обеспечивали бы оптимальное сочетание эффективного хозяйствования и охраны природы дала положительный результат. **Нынешнее экологическое благополучие устойчиво и не является убыточным.**

Мощности по производству питьевой воды в 1999г. составляли 740 млн.куб.м., в т.ч. 470 млн. из подземных и 270 млн. из поверхностных источников, а ее потребление — 580 млн.куб.м. — менее 80% от имеющихся резервов. Невысокий уровень дневного потребления на душу населения (120 л.) объясняется жестким законодательством, допускающим использование питьевых ресурсов только в пищевых целях, и промышленности там, где нельзя применять **оборотное или техническое водоснабжение.** Много лет действует **прогрессивная шкала оплаты за воду для населения и предприятий.** Как эконом. мерами, так и директивно внедряют-

ся системы контроля и борьбы с утечками, при том, что запасы вод бассейнов Мааса, Шельды, Изера более чем в 10 раз превышают нынешние потребности на пром. и коммунальные нужды.

Осуществляется очистка 55% коммунальных и 76% пром. (кроме портовых и ливневых) стоков. Правительство планирует добиться к 2006г. их очистки на 100%. На это из фед. источников намечено выделить 500 млн.евро, общая же стоимость задачи превысит 2,5 млрд.евро. Средства предполагается изыскать, используя механизм самофинансирования и возврата гос. и коммерческих кредитов, который уже апробирован многолетним опытом сочетания коммерческой инициативы и гос. регулирования на всех уровнях управления. Так, **95% производства питьевой воды (также как и электроэнергии, газа и пр.) находится в частных руках**, однако по мере продвижения услуги от производителя к потребителю возрастает роль местных властей и **отпуск конечному пользователю контролируется муниципальными властями** при соблюдении обязательств перед фирмой-производителем в поступлении платежей.

46 частных и муниципальных компаний, обеспечивающих 97% выработки и распределения питьевой и технической воды и очистки стоков, объединены в контролируемую государством водную федерацию «Белаква». Ее задача – соблюдение единого стандарта качества, общей технологической, фин. и тарифной политики для всех производителей и потребителей.

Добившись больших успехов дома, фирмы, входящие в «Белаква», активно реализуют свой опыт по всему миру. В качестве удачных примеров можно назвать «концессию» «Трактебель» на очистку бытовых отходов и сточных вод в Варшаве, аналогичный проект «Дегремон» в КНР, системы очистки стоков фирмы «Сеж» для НПЗ в Мексике и медного комбината в Болгарии, проекты других фирм в Канаде, Марокко, Вьетнаме и Мексике.

Наметилась тенденция по выработке единых решений по комплексному инфраструктурному обустройству муниципальных образований и пром. зон – системы водо- и энергоснабжения, связи, дорог и внутренних водных путей, очистки стоков, утилизации бытовых и пром. отходов, – основанной на механизме самофинансирования, включая прохождение платежей за услуги и реинвестирование. Этот опыт широко предлагается бельгийцами зарубежным партнерам.

Многие компании, от крупнейших холдингов до специализированных консалтинговых бюро, выражали **интерес к проектам в России**, в т.ч. в отдельных регионах. Учитывая позиции «зеленых» в Бельгии, и в Европе в целом, такие инициативы могут в определенной мере рассчитывать на правит. поддержку, включая фин. льготы, встретить «благоосклонное понимание» в ЕБРР и ВБ.

Реальным могло бы стать комплексное обустройство области, возможно района с населением 100-300 тыс.чел., либо крупного градообразующего предприятия с жилой инфраструктурой, предпочтительно в европейской части. Первый проект такого рода, со сроком исполнения 3-5 лет мог бы носить «пилотный» характер и, при успешном воплощении, явиться трамплином для масштабного внедрения самого передового опыта в рос. коммунальное хозяйство, причем совместно и на взаимовыгодных условиях.

*О транспортировке высокоактивных ядерных отходов из Франции в Бельгию.* 4 апр. 2000г. от франц. ж/д станции Валонь отбыл спец. состав. В трех контейнерах типа «Транснуклиэр» были помещены 28 емкостей, содержащих 112 т. залитых в стекло высокоактивных отходов ядерного топлива бельгийских АЭС. 5 апр. поезд прибыл на станцию Мол в пров. Антверпен. Этот факт ознаменовал первое в Европе трансграничное перемещение высокоактивных отходов, предназначенных для конечного захоронения на предприятии фирмы «Белгопроцесс».

Договоренности о возврате отходов после переработки топливных элементов АЭС в страну происхождения, как на межд. уровне (в рамках МАГАТЭ и ЕС) так и на двусторонней основе были оформлены еще в 70-80-х гг. Однако, по технологическим условиям, первый такой возврат на практике состоялся в упомянутые выше даты. По контракту между бельгийскими компаниями «Белгатом», Белгопроцесс и «Синатом», входящими в энергетический холдинг Трактебель, отрабатывавшее топливо бельгийских АЭС «Дул» и «Тианж» с 1978г. направлялось на переработку на предприятия франц. компании «Кожема». Оттуда после восстановления топливные элементы возвращались на бельгийские станции, а образовавшиеся отходы хранились для снижения их активности до норм, предусмотренных для транспортировки, после чего заливались в стекло и помещались в транспортные емкости.

Для отработки мер по безопасности перевозки в дек. 1999 и фев. 2000г. были проведены две пробные операции с имитацией груза, после чего была согласована дата отправки первого эшелона. Всего до 2012г. предусмотрено 56 транспортировок отходов, суммарным весом 6 тыс.т. После возврата отходы должны быть выдержаны еще 18-30 лет и захоронены в глиняных пластах в р-не г.Дессель на глубине 450 м.

Операция вызвала заметное противодействие экологических организаций в Бельгии и соседних странах и правовые споры между муниципальными органами и фед. властями. Следует подчеркнуть, что ни «зеленые», ни местные власти не ставили под вопрос сам факт возврата, предусмотренного в соответствии с межд. договоренностями. Претензии сводились к недостаточным, по мнению оппонентов, гарантиям безопасности перевозки и, главное, к отсутствию юр. ясности, кто должен нести ответственность в случае аварии на маршруте или возникновения отдаленных последствий, если будет доказана их связь с такими перевозками.

Представители концерна «Трактебель», владеющего всеми предприятиями по производству электроэнергии на АЭС в стране, полагают, что успешное завершение первой транспортировки отходов дает основание ожидать, что последующие 55 конвоев будут восприниматься рутинно, как уже много лет общество не реагирует на перевозку ядерного топлива. Спокойное отношение населения атомщики относят на счет **высокой репутации бельгийской ядерной энергетики**, вносящей весомый вклад в эконом. процветание страны и не имевшей ни одного серьезного происшествия за 40 лет своей работы.

Высоко оценена и роль фед. органов – в первую очередь госсекретаря правительства по вопросам

энергетики и устойчивого развития О.Делеза. Этот видный лидер «зеленых» сумел перешагнуть через свои партийные амбиции, сделав все необходимое для успешного проведения операции.

**Фонд Интербрю-Байе Латур.** Одна из самых мощных по своим фин. возможностям благотворит. организаций Бельгии. Фонд был создан в марте 1974г. по инициативе управляющего заводами по производству пива «Артуа» графом Альфредом де Байе Латур, вложившим в него значит. личные средства.

В уставе Фонда его цели определены как оказание поддержки в различной форме (премии, стипендии, гранты и т.п.) «научных исследований и культурных достижений, имеющих выдающееся гум. значение». Средства Фонда на осуществление программ формируются из доходов с основного капитала и частных пожертвований. Руководит Фондом Адм. совет, который возглавляет барон де Терварен, в прошлом — посол и постпред. Бельгии при Европейских сообществах. Фонд финансирует, преимущественно в Бельгии, научные исследования в таких областях как молекулярная биология, мед. информатика, фармакология, а также охрана окружающей среды, биоразнообразие и т.д. Крупные средства выделяются на реализацию проектов по сохранению культурного и архитектурного наследия.

Устойчивое стремление концерна «Интербрю» укрепиться на рос. рынке производителей пива играло не последнюю роль в решении Фонда финансировать университетскую кафедру по проблемам отношений **России** с ЕС. Кафедра должна быть открыта осенью 2000г. и будет действовать параллельно в нидерландскоязычном и франкоязычном Лувенских католических ун-тах. Налаживание контактов с кафедрой могло бы быть учтено при подготовке проектов новых двухгодичных программ сотрудничества с фламандским и франц. сообществами Бельгии.

В 1977г. Адм. совет принял решение об учреждении присуждаемой раз в два года (с 2000г. — ежегодно) «Премии Интербрю-Байе Латур» в области здравоохранения. Лауреатами премии были сэр Джеймс В.Блэк (Великобритания) за вклад в разработку сердечно-сосудистых и противоязвенных лекарственных препаратов (1979г.); сэр Сирил А.Кларк (Великобритания) за достижения в предупреждении и лечении наследственных заболеваний крови (1981г.); Жан Бернар (Франция) за 40-летнюю работу по борьбе с заболеваниями острой лейкемией и гематосаркомой (1983г.); Иоханнес И.Ван Роод (Нидерланды) за открытия в области генной иммунотерапии (1985г.); Виктор Мютт и Томас Хекфельт (Швеция) за исследования по определению структуры и роли нейротрофинов (1987г.); Вальтер Фиерс (Бельгия) за вклад в молекулярную вирусологию (1989г.); Томас Вальдман (США) за работу по использованию моноклональных антител в диагностических и терапевтических целях (1991г.); Жан-Франсуа Борель (Швейцария) за достижения в решении проблемы отторжения трансплантированных органов (1993г.); Роджер И.Тсиен (США) за исследования внутриклеточного обмена (1995г.); Микаэль Села (Израиль) за работу по синтезированию пептидов и разработку новых типов вакцин (1997г.); Жюльен Мендлевич (Бельгия) за генетические исследования маниакально-депрессивных психозов.

Премия 2000г. за вклад в изучение роли цитокинов в размножении клеток пока не присуждена.

Объявлен конкурс на соискание премии в 2001г. за выдающиеся достижения в борьбе с заболеваниями туберкулезом. Размер премии составляет 6 млн.белг.фр. (150 тыс.евро). Претенденты выдвигаются учеными, имеющими межд. авторитет. Премия не может быть получена за работы, которые уже были ранее удостоены других межд. наград. Досье кандидатов направляется до 15 сент. 2000г. в Ген. секретариат Нац. фонда научных исследований Бельгии.

## Культура

**Межд. фестивали и конкурсы в Бельгии в 2000г.** Ежегодно в богатой культурными традициями Бельгии проходит большое количество фестивалей, карнавалов, музыкальных и театральных конкурсов, других развлекательных мероприятий, ориентированных на привлечение туристов. Фландрский фестиваль, Брюссельский кинофестиваль, музыкальный конкурс королевы Елизаветы и т.п. проводятся каждый год примерно в одно и то же время.

Условия участия достаточно сильно разнятся в зависимости от престижа того или иного проекта и бюджета его учредителей. Как правило, организацией фестивалей занимаются специально созданные для этих целей некоммерческие общества (ASBL, Association sans but lucratif), черпающие средства из местных бюджетов, бюджетов Сообществ Бельгии, спонсорских взносов и поддержки меценатов. Обычно межд. проезд артистов до места выступления и обратно не оплачивается, или оплачивается частично в виде фиксированной суммы на каждого члена коллектива и с учетом расстояния до страны проживания. Это, однако, не исключает возможности отдельных договоренностей в каждом конкретном случае. Размещение, питание и поездки во время выступлений бельгийцы охотнее берут на себя, обеспечивая вполне достойные условия проживания в университетских общежитиях, а также пансионатах благотворительных, нередко религиозных, организаций. Возможно выделение денег на карманные расходы, а в отдельных случаях и выплата гонораров артистам, размещение в приличных гостиницах, если речь идет об организации выступлений высоко профессиональных коллективов, уже имеющих определенные имя и репутацию.

В целом **практика участия рос. коллективов и артистов в бельгийских культурных мероприятиях** последних лет показывает, что наши партнеры не готовы спонсировать масштабные проекты, а склонны поддерживать не требующие значит. фин. затрат инициативы. Можно также порекомендовать при организации поездок рос. артистов в Германию, Голландию или Францию планировать их с учетом сроков проведения фестивалей сходного профиля в Бельгии, что позволило бы существенно сократить расходы на дорогу.

3-5 марта, 13 Межд. фестиваль любительского цирка, г.Турне, т. 32-69/25-3070, 32-69/23-5555; 10-24 марта: Межд. фестиваль кукольных театров, г.Льеж, т. 32-4/221-92-21; 17 марта-1 апр., Межд. фестиваль фантастического фильма, г.Брюссель, т. 32-2/218-2735, 32-2/201-1713; апр.-окт., Фландрский межд. фестиваль, разные города — концерты классической музыки в соборах, город-



ских ратушах, аббатствах, т. 32-2/548-9595; 1-23 апр., Межд. фестиваль художественной и юмористической фотографии, г.Кнокке-Хейст, т. 32-50/63-0505, 32-50/63-0430; 28 апр.-1 мая, Европейский фестиваль молодежной музыки, г.Неерпельт, т. 32-11/66-2339; 5-27 мая, Фестиваль искусств, г.Брюссель — балетные, театральные представления, концерты, т. 32-2/219-0707; 6-7 мая, Джазовый фестиваль, г.Льеж, т. 32-4/221-1011; 9-27 мая, Межд. музыкальный конкурс королевы Елизаветы, г.Брюссель — один из самых престижных в Европе, в 2000г. — оперное пение, т. 32-2/513-0099; 19-21 мая, Фестиваль комиксов, г.Шарлеруа, т. 32-71/86-2874; 25-28 мая, Межд. ярмарочный фестиваль, г.Намюр — различные артистические коллективы представляют свои концепции ярмарочных праздников, т. 32-81/22-2042; 26-28 мая, Брюссельский джазовый марафон, т. 32-2/456-0485, 32-2/456-0486; 1-4 июня, Межд. фестиваль хорового пения, г.Мехелен, т. 32-15/29-7822; 1-4 июня, Межд. фестиваль грегорианских хоров, г.Вату, т. 32-57/38-8267; июль, Фестиваль классической музыки г.Сент-Юбер, т. 32-84/21-0890; июль-авг., Фестиваль классической музыки, г.Дюрбюи, т. 32-4/252-0701; июль-сент., Фестиваль «Маасское лето», провинция Намюр — музыкальные концерты в аббатствах, замках, церквях, т. 32-82/22-5924; авг., Театральный фестиваль, г.Спа, т. 32-87/77-5252; 12-20 авг., Межд. фестиваль уличного театра, г.Шаспьер, т. 32-61/31-4568; 18-21 авг., 41 Межд. фольклорный фестиваль, г.Жамб, т. 32-81/24-6443; 26-27 авг., Культурный рынок Фландрии, г.Антверпен — театральные представления, концерты, т. 32-3/232-0103, 32-3/233-0570; сент.: Полифония XVI в., г.Мехелен — серия концертов в связи с празднованием 500-летия со дня рождения Карла V (т. 32-15/29-78-22); 25 сент.-7 окт., 7 Межд. конкурс классической гитары, г.Шарлеруа, т. 32-71/35-0448; 10-21 окт., Фландрский межд. кинофестиваль, г.Гент, т. 32-70/22-2020, 32-9/242-8060.

*О бельгийском опыте «культурной дипломатии».* Бельгийцы рассматривают «культурную дипломатию» как неотъемлемую часть комплексной гос. политики, направленной на формирование и поддержание привлекат. образа Бельгии в мире. Само понятие «культурной дипломатии» здесь трактуется широко, значительно выходя за рамки триады сфер ее традиционного приложения — образования, науки, культуры, составляющих, как правило, основу двусторонних межгос. «культурных соглашений».

Бельгия — относительно молодое государство, образованное в 1830г. как унитарная конституционно-парламентская монархия, которое (по аналогии с рос. евразийством) оказалось на стыке двух ветвей европейской цивилизации — германской (нидерландоязычная католическая Фландрия — сев. часть Бельгии) и латинской (франкоязычная католическая Валлония — юг страны).

Объективная культурно-лингвистическая неоднородность Бельгии постоянно способствовала активизации центробежных тенденций в бельгийском обществе, что повлекло за собой ее постепенную трансформацию из унитарного государства в федеративное. Бельгийская федеративная модель — при небольших размерах территории и численности ее — отличается сложностью и одновременно оригинальностью. Это касается прежде всего

решения «нац. вопроса» за счет учреждения в ее рамках двух типов субъектов федерации — **Культурных сообществ** — Фламандское, Франц., Немецкоязычное и **Эконом. регионов** — Фламандский, Валлонский, Брюссельский столичный. При этом и Сообщества, и Регионы имеют право на межд. деятельность, включая заключение межд. договоров, в сферах, относящихся к их компетенции. Соответственно в компетенцию Культурных сообществ Бельгии входят сферы, относящиеся к личности, без территориальной привязки: большинство вопросов образования, культуры, здравоохранения, молодежной политики, спорта, поддержки семьи и личности, языка, частично науки. Это во многом объясняет более широкое, по сравнению с традиционным, понимание бельгийцами целей и задач культурной дипломатии», которое формировалось еще в бытность Бельгии унитарным государством, причем с учетом наиболее успешного опыта других стран, особенно в том, что касается создания и поддержания их межд. имиджа.

В этом плане большое влияние на Бельгию оказала Франция, ставшая еще при Людовике XIV одним из основных мировых производителей-экспортеров предметов роскоши и сохраняющая эту репутацию по сей день.

Войдя в число наиболее индустриально развитых стран Европы конца XIX-начала XX вв., Бельгия пыталась подражать и США — «стране неограниченных возможностей», успешно культивирующей этот тезис и поныне. При этом бельгийцы создавали собственную «имиджевую нишу». К примеру, бельгийская «культурная дипломатия» эпохи пром. бума во многом содействовала формированию образа бельгийца-труженика, хотя на заводах и шахтах Валлонии в основном трудились иностр. рабочие, преимущественно из Италии и Польши. Этот образ культивировался и внутри страны, о чем свидетельствуют многочисленные местные памятники наглядной монументальной пропаганды той эпохи, прославлявшие изнурительный труд шахтеров Шарлеруа, металлургов Льежа, портовых докеров Антверпена. Одновременно бельгийцы активно завоевывали межд. репутацию надежных торг.-эконом. партнеров и производителей высококачественной продукции, естественно, прежде всего за счет реальных дел, используя при этом в качестве «наглядной агитации» различного рода выставки — надежный и универсальный инструмент «культурной дипломатии».

Не случайно именно в Брюсселе состоялись две **Всемирные выставки «Экспо-35» и «Экспо-58»**. Бельгийцы успешно развивают наработанный в этой сфере «культурной дипломатии» опыт, хотя во многих случаях речь уже идет о хорошо поставленном «выставочном бизнесе». Многочисленные брюссельские межд. салоны и ярмарки, особенно с учетом статуса Брюсселя как «столицы Европы», пользуются большой популярностью не только у профессионалов, но и у широкой публики.

Эффективным инструментом бельгийской «культурной дипломатии» эпохи пром. бума являлись высокий профессионализм и надежность бельгийских, прежде всего валлонских инженеров и промышленников, получивших признание в т.ч. и в России. Достаточно вспомнить, что первые **трамваи в Москве** (знаменитая «Аннушка») были

пушены бельгийцами; известный «революционный атрибут» револьвер «наган» — был создан на оружейных заводах льежского промышленника Леона Нагана.

Бельгийцы (как правило, фламандцы) сумели завоевать межд. репутацию эффективных управленцев и упорных переговорщиков в бизнесе. В связи с этим среди европейцев распространена поговорка: пока француз говорит, бельгиец действует. В Бельгии имеется ряд «бизнес-школ», пользующихся высокой репутацией не только в Зап. Европе, но и в США, что также является частью ее «культурной дипломатии».

На привлекательный имидж Бельгии всегда выгодно «работали» такие факторы, как мировая известность фламандской живописи, туристические достопримечательности страны (фламандские города на каналах, особенно Брюгге, получивший название «северной Венеции»), традиции бельгийских ремесленников — мебельщиков, кружевниц (знаменитые брюссельские кружева), пивоваров, антверпенских ювелиров и т.д.

С постепенной трансформацией Бельгии в федерацию, фактически завершившуюся лишь в начале 90-х гг. (на первом этапе — в 70-х гг. — были созданы Культурные сообщества, на втором — в 80-х гг. — Эконом. регионы, затем начался длительный процесс формирования различных координационных механизмов), ее «культурная дипломатия» стала все больше приобретать региональный характер, что наносило ущерб целостному восприятию Бельгии и бельгийцев в мире. С конца 80-х гг. на переговорах о сотрудничестве с Россией в области культуры, образования и науки Бельгию представляли две делегации — Фламандского и Франц. сообществ, причем они пытались отстаивать собственные интересы в дискуссиях не только с рос. стороной, но и между собой. В конечном итоге это привело к тому, что Россия была вынуждена подписывать соответствующие соглашения отдельно с каждым из сообществ. При этом в силу своей искусственности и фин. слабости Немецкоязычное сообщество Бельгии (менее 1% населения) практически не претендует на межд. уровень сотрудничества, пожалуй, за исключением сохраняющихся тесных контактов «бельгийских немцев» с Германией.

Соответственно, культурно-лингвистическая специфика фламандцев (60%) и франкофонов (39%) Бельгии сказывалась на межд. приоритетах их «культурной дипломатии». Фламандцы в основном предпочитают ориентироваться на англосаксонский мир, весьма умело используя «культурную дипломатию» для продвижения своих межд. торг.-эконом. интересов. Одним из эффективных инструментов «культурной дипломатии» богатой Фландрии являющиеся открываемые ею за рубежом «Фламандские дома» (в Вене, Гааге, Претории, на очереди — Берлин и Париж). Те же цели, хотя с меньшей эффективностью, прежде всего в силу распыленности сил и средств, преследуют и франкофоны, ориентируясь в основном на франкоязычные страны в рамках «политики франкофонии» (поддержание позиций в мире франц. языка), координируемой Францией. Фламандцы и валлоны имеют своих собственных «торг. атташе» при посольствах Бельгии за рубежом, зачастую исполняющих и функции «культурных атташе». Региональный эгоизм фламандцев и франко-

фонов нередко создает парадоксальные ситуации, связанные, к примеру, с их поочередным участием в различных межд. культурных форумах. Одновременно это служит и поводом для иронии: «фламандцев и валлонов более ничего не объединяет, кроме монархии, армии и нац. сборной команды по футболу».

## СМИ

Печатные СМИ Бельгии представлены 33 ежедневными газетами на франц., нидерландском и немецком языках разовым тиражом 1,65 млн. экз. Издается 28 еженедельных журналов, велико число специализированных городских и коммунальных газет. В них занято 4,1 тыс. чел., инвестиции составляют 7,6 млрд. бельг. фр., оборот 23 млрд. бельг. фр.

Франц. сообщество Бельгии с населением 4 млн. чел. располагает 18 ежедневными газетами, издающимися 13 типографиями от 7 издательских групп. Самые значимые из них — «Россель» (издает газеты «Суар» (150 тыс. экз.), «Лантерн», «Мез», «Нувель Газет», «Прованс», имеет долю в капитале телеканала РТЛ-ТВИ и 50% акций немецкоязычной «Гренц-Эхо») и «Меди@бел» (издает «Либр Бельжик» (97 тыс. экз.), «Вер л'Авенир» (119 тыс. экз.), «Матэн», «Дерньер Эр» и еще пять небольших молодежных и региональных газет). Последняя, до реструктуризации называвшаяся «Вер л'Авенир», принадлежит католической церкви (Епископат г. Намюр) и франц. группе «Вау дю Нор», в свою очередь, — на 40% собственность группы Россель.

Эти группы распространяют ежедневно 590 тыс. экз. газет на франц. языке, что составляет 37% общего тиража бельгийской ежедневной прессы. Число занятых здесь составляет 1,6 тыс. чел. или 40% всех занятых в отрасли. За последние годы число франкоязычных изданий сократилось.

Положение нидерландоязычных газет, рассчитанных на почти шестимиллионное фламандское население, более стабильно и благополучно. Здесь действуют 4 крупные издательские группы: ВУМ (газеты «Стандаард» (93 тыс. экз.), «Хет Ньюсблад», «Гентенаар» и «Хет Фолк»), «Персгрупп» («Хет Лаатсте Ньюс» (266 тыс. экз.), «Ньюве Газет», «Морген»), группа региональной прессы РУГ («Газет ван Антверпен» (121 тыс. экз.), «Газет ван Мехелен», «Хет Беланг ван Лимбург») и Тяйд, выпускающая очень сильное и динамично развивающееся фин.-эконом. издание «Де Финансиеле Экономисхе Тяйд» (49,6 тыс. экз.).

Немецкоговорящее население Бельгии (69 тыс. чел.) располагает ежедневной газетой «Гренц-Эхо» и журналом «Дёр Контакт», распространяемым также в ФРГ и Австрии, чем объясняется его сравнительно большой тираж в 40 тыс. экз.

В последние годы как для нидерландо-, так и для франкоязычной прессы стало характерно усиление тематической специализации, расширение ассортимента издаваемых узко профессиональных фин. и эконом. газет, профсоюзных, женских, молодежных и спортивных изданий, а также малотиражных газет для самих журналистов.

Другой особенностью бельгийских ежедневных газет является ориентация на приоритетное использование материалов иностр. информ. агентств (соответственно, АФП для франкоязычных и Рейтер для нидерландоязычных изданий), а не Наци-

онального информ. агентства БЕЛГА. Созданное в 1920г. это агентство является по своему статусу частным предприятием, 95% акций которого принадлежат его клиентам-издателям ежедневной прессы. Закрыта значит. часть зарубежных корпоративных агентств. Всего в агентстве осталось 111 занятых (из них 76 журналистов), серьезно сокращена деятельность фотохроники и межд. рубрика.

Телевидение и радио Бельгии состоит из двух самостоятельных сетей на франц. (РТБФ) и нидерландском (ВРТ) языках, возникших на базе некогда единого Нац. института телерадиовещания Бельгии и представляющих по сути гос. телевидение и радио. Есть совместный бельгийско-люксембургский телеканал РТЛ-ТВИ и ряд частных вещательных компаний, в т.ч. 35 региональных и коммунальных телестудий. Начало развиваться кабельное телевидение.

Две центральные телерадиокомпании РТБФ и ВРТ имеют схожие организационно-штатные структуры, статус и **бюджеты**, складывающиеся **на 75% из прямых дотаций** соответственно Франц. и Фламандского сообществ (субъектов федеративного бельгийского государства, отвечающих за автономию в области культуры и образования) и **на 15% от доходов от рекламы**, остальное приходится на поступления от различных видов коммерческой деятельности их каналов.

РТБФ после реформирования в 1997г. приобрело статус автономного культурного обществ. предприятия. В компании, имеющей три теле- и 5 радиоканалов, занято 2,3 тыс.чел., по данным на янв. 2000г., что означает сокращение 500 сотрудников за пять лет. Оборот РТБФ составляет 8 млрд.бельг.фр., ежегодная дотация Франц. сообщества — 6,6 млрд.бельг.фр.

100% акций АО ВРТ принадлежат Фламандскому сообществу (декрет от 16 апр. 1997г.). В компании, располагающей двумя теле- и пятью радиоканалами, работает 2,3 тыс.чел. (сокращение на 250 по сравнению с 1996г.). Оборот ВРТ составляет 10 млрд.бельг.фр. в год, дотация Фламандского сообщества — 7,7 млрд.бельг.фр.

Укоренилась тенденция отставания франкоязычных программ как центр., так и частных каналов в рейтинге популярности по сравнению с программами нидерландоязычных студий. Это особенно заметно на примере основанного в фев. 1989г. частного нидерландоязычного канала ВТМ, успевшего набрать за 10 лет существования 3 млн. телезрителей или 35,5% рынка. Возросла и аудитория ВРТ, отобравшего за два последних года у РТБФ, переживающего серьезный кризис, до 1,1 млн. телезрителей.

Наиболее стабильно из франкоязычных каналов развивается РТЛ-ТВИ, пока удерживающий первое место по информ. блоку программ. Однако его частичное финансирование из фед. гос. бюджета начинает вызывать все большую критику нидерландоязычных конкурентов, высказывающих несогласие с тем, что фламандские налогоплательщики оплачивают телевидение на «иностранном» языке.

Радио в Бельгии остается весьма влиятельным СМИ в силу широты охвата и плотности вещания. С 1985г. законом разрешено вещание частных радиостанций в частоте 100-108 мгц (FM). Ежедневно выходят в эфир порядка 800 частных радиостанций (из них 249 во Франц. сообществе и 340 во

Фламандском). Имеется система центр. радиоканалов, спонсируемых Сообществами и относящихся к РТБФ и ВРТ, а также ряд крупных частных каналов, покрывающих всю нац. территорию, таких как «Контакт» (2 млн.слушателей), «Бел РТЛ» (0,72 млн.).

Если для франкоязычных радиостанций характерно преобладающее влияние частных (самая крупная гос. — Радио 21 имеет лишь 10,3% аудитории), то нидерландоязычные отличаются обратной тенденцией. **На ВРТ приходится до 90% нидерландоговорящих радиослушателей**, а доля местных частных станций продолжает сокращаться, что может объясняться целенаправленной политикой в этой области Фламандского сообщества.

## Фландрия

Согласно Конституции Бельгии, принятой в 1994г., «Бельгия — федеративное государство, состоящее из сообществ и регионов» (ст.1). В состав Бельгии в результате осуществленных в 1970, 1980, 1988 и 1993 г. четырех этапов реформы гос. устройства сейчас входят три сообщества (Фламандское, Франц. и Немецкоязычное) и три региона (Фламандский, Валлонский и Брюссельский столичный).

Фламандский регион состоит из 5 провинций: Зап. Фландрия, Вост. Фландрия, Антверпен, Лимбург, Фламандский Брабант.

Фламандское сообщество объединяет население, говорящее на нидерландском языке (жители Фландрии и брюссельцы, для которых родным является нидерландский язык). Органы законодат. и исполнит. власти Фламандского сообщества и Фламандского региона в 1980г. объединены в единый парламент и единое правительство.

Территория Фландрии составляет 13,5 тыс.кв.км. (44,3% от общей площади Бельгии). Население — 5,93 млн.чел. (на 1 янв. 1999г.), что составляет 58% от общего числа жителей Бельгии. Столицей Фландрии с местом расположения здесь ее парламента и правительства выбран Брюссель.

До Второй мировой войны Фландрия по эконом. показателям заметно отставала от своего южного соседа — Валлонии. После войны ситуация стала быстро меняться — Фландрия не только встала на ноги, но и опередила Валлонию. Осознав, что пром. структура Валлонии, базирующаяся на угледобыче и металлургии, постепенно устаревает, **инвесторы начали изымать капиталы из традиционных отраслей** и вкладывать их в новые, более перспективные. Удачное географическое положение, в частности, близость морских портов (Антверпен, Гент, Зебрюге, Остенде), достаточный потенциал квалифицированной и дисциплинированной рабочей силы, соц. спокойствие привлекли во Фландрию иностр. и бельгийские капиталы. В течение нескольких десятилетий она превратилась в один из наиболее развитых, процветающих и динамичных регионов, расположенный внутри **большого индустриального кольца Европы**, которое образуют Рур, Нидерландский Рандстад (четырёхугольник Амстердам-Гаага-Роттердам-Утрехт), пром. зона юго-востока Англии и Лондон, северо-восток Франции и парижский пром. район. **В радиусе 500 км. от Антверпена проживает более половины населения ЕС.**

Фландрия является наиболее крупным и экономически сильным субъектом бельгийской феде-



рации. На ее долю приходится 74% обрабатывающей промышленности Бельгии, 71% производства электроэнергии, 68% с/х производства, **85% производимой здесь продукции предназначается для внешнего рынка.** ВВП Фландрии, составляющий 72% всего ВВП Бельгии, превосходит аналогичные показатели таких стран как Дания, Ирландия или Португалия.

Это — один из самых густонаселенных (437 чел. на кв.км.) и урбанизированных регионов Европы. Среднее расстояние между городами здесь 20 км.

По многим показателям эконом. развития регион соответствует критериям самостоятельного государства. К примеру, в абсолютных величинах **экспорт Фландрии** (70% бельгийского экспорта) превосходит аналогичные показатели таких стран Евросоюза, как Дания, Швеция, Финляндия, Ирландия, Австрия, Греция, Португалия, Испания; **по показателям на душу населения региону нет равных в мире в данной области.**

Во Фландрии действует 60% от общего числа бельгийских предприятий. Основу экономики региона составляют промышленность, торговля и услуги, база экономики — малые и средние предприятия, обеспечивающие половину рабочих мест в частном секторе.

Некоторые отрасли фламандской экономики занимают ведущие позиции не только в Европе, но и в мире. Это относится к **обработке и реализации алмазов (до 50% мировых продаж)**, операции с которыми дают до 7% ВВП Бельгии, продукции металлообработки и машиностроения, включая производство легковых автомобилей (автосборка), текстильным изделиям, коврам, некоторым видам нефтехим. продукции.

Благоприятные условия предпринимательской деятельности во Фландрии и **стабильный эконом. рост (в среднем по 2% в течение последних 15 лет)** продолжают привлекать нац. и иноинвесторов. Немаловажным фактором, обеспечивающим инвест. привлекательность Фландрии, является исключительно высокое качество рабочей силы. Именно этим объясняет, например, руководство компании «Форд» тот факт, что на территории Фландрии, **в г.Генк, находится крупнейший в Европе завод по сборке автомобилей этой марки.** Несмотря на более высокую, по сравнению с другими странами, стоимость рабочей силы, высокая квалификация рабочих обеспечивает надежное качество выпускаемой заводом продукции и резкое снижение эконом. потерь от рекламации на качество. Объем инвестиций в с/х и промышленность Фландрии в 1998г. увеличился на 4,3% и составил 630 млрд.бельг.фр. (59,6% всех инвестиций в Бельгии).

За последние 10 лет во Фландрии создано более 250 тыс. доп. рабочих мест, что позволило ей существенно снизить среднестатистические показатели по уровню безработицы в ЕС (этот уровень составляет здесь 6,2% при среднем показателе по странам ЕС в 10,8%).

В начале 90-х фламандским правительством был разработан обращенный к самым широким слоям населения проект «Фландрия-Европа 2002» — своего рода десятилетний план эконом. и соц. развития региона, который помимо прочего предусматривает опережающие инвестиции в наиболее современные и перспективные технологии, создание системы доступа к ним малых и средних

предприятий. Упор при этом делается прежде всего на биотехнологию и информатику. Нарастают расходы на НИОКР, совершенствуются механизмы их поощрения и координации, подготовка кадров.

Последнее направление прочно стало одним из главных приоритетов в деятельности Фламандского правительства. Создана **уникальная система образования** (обязательное образование с 6 до 18 лет), включающая в себя различные виды частных, общинных и гос. учебных заведений с широкими возможностями формирования гибкого индивидуализированного образования. **Университетское образование получает каждый пятый молодой фламандец**, один преподаватель приходится на десять обучающихся. Особое внимание уделяется «европейской» направленности: изучению иностр. языков, программам обменов и стажировок, включение в учебные программы курсов по межд. эконом. отношениям, праву и т.д. Хотя система образования, проф. обучения и расходы на науку составляют почти 2/3 бюджета Фландрии, необходимость этого никем не ставится под сомнение, поскольку рассматривается в качестве наиболее выгодного капвложения в будущее.

Усилия фламандцев по эконом. развитию своего региона дополняются значит. вниманием к расширению эффективной системы соц. поддержки, развитию здравоохранения. На передний план вынесены также вопросы решения экологических проблем, санации земель, водных источников, сохранения лесных запасов.

Из всех субъектов бельгийской федерации только Фландрия имеет возможность покрывать соц. расходы за счет собственных доходов, тогда как **Валлония и Брюссель обеспечивают себя только на 60-70%.** Ежегодно из Фландрии в Валлонию переводится от 16 до 24 млрд.бельг.фр. на финансирование соц. расходов.

Развитие европейской интеграции привело к тому, что эконом. конкуренция и эконом. партнерство в большей степени проявляются не между отдельными странами, а между регионами Европы. Фландрия — один из таких регионов. Как отмечено выше, она занимает весьма продвинутое эконом. позиции не только в ЕС, но и в мире. На этом фоне усиливается тенденция ориентации экономики Фландрии на мировой рынок, что в свою очередь влияет на заметную активизацию ее внешних связей как с регионами других стран, так и с отдельными государствами.

Фландрия заметно выделяется среди других субъектов бельгийской федерации своей активностью на межд. арене, порой выходящей за рамки чисто региональных связей. В 1994г. Фландрия подписала первые межд. договоры с Польшей и Венгрией, за которыми в 1996-99 гг. последовали и самостоятельные соглашения с Чили, Эстонией, Латвией, Литвой, ЮАР, Румынией и Словенией. Приоритетное внимание во внешних связях Фландрии уделяется Нидерландам, что связано с общностью языка и культуры, а также странам и регионам Евросоюза (в частности, фед. землям ФРГ).

Растет интерес фламандцев к странам ЦВЕ в плане поиска новых рынков сбыта и экспорта капитала. В России активность Фландрии фокусируется пока вокруг сев.-зап. региона. В авг. 1998г. С.-Петербург посетила Фламандская правит. делегация.

ция. Успешно осуществляется ряд совместных проектов: реставрация зала Рубенса в Госэрмитаже; деятельность ЗАО «Алкатель» по производству телекоммуникационного оборудования; развитие модульных учебных программ и внедрение гибкой системы подготовки кадров в системе техобразования, повышения квалификации кадров; обучение управленческих кадров муниципальных образований; проведение юр. экспертизы и передача ноу-хау методов решения проблем в различных областях рыночной экономики; развитие сети подготовки лиц, занятых уходом за подростками, имеющими отклонения в физ. и психическом развитии.

Между провинцией Антверпен и администрацией Ленинградской обл. подписано пятилетнее соглашение о сотрудничестве, на базе которого реализуются прямые связи (к примеру, между портами, учебными и научными заведениями, учреждениями культуры и г.д.).

Осуществлены поездки торг.-эконом. миссий «Экспорт-Фландрен» в Екатеринбург, Нижний Новгород, в стадии подготовки аналогичная миссия в регионы Поволжья.

Среди инвест. проектов бельгийских компаний в России можно назвать приобретение фирмой «Интербрю» (крупнейший в Бельгии и четвертый в мире производитель пива) контрольного пакета акций пивзаводов в Омске и Клине и учреждение ею, совместно с рос. и иностр. фирмами, СП «Санбрю», контролирующее 20% рос. рынка пива.

Внешнее представительство интересов Фландрии осуществляется в основном через посольства и консульства Бельгии, в штате сотрудников которых имеются специально зарезервированные для фламандцев должности эконом. советников и торг. атташе. Помимо этого Фламандским правительством введен в практику институт «атташе по связям» Фламандского сообщества, функционирующий практически в автономном режиме. На сегодня такие «точки» открыты в Нидерландах (Гаага), Австрия (Вена), США (Вашингтон), Японии (Токио) и при Европейском Союзе (Брюссель). Значительное внимание уделяется также деятельности **фламандских эконом. представителей за рубежом (действуют во многих странах, включая Россию: Москва, С.-Петербург, Нижний Новгород).**

Внешние связи осуществляются также через такие организации, как Фландрия-экспорт (Фламандская служба внешней торговли), Фландрия-туризм (Фламандское туристическое агентство), Инвест. компания, Фламандское агентство технологических исследований и ряд других.

Практический интерес представляет концепция деятельности «Фламандских домов» за рубежом, под крышей которых можно, к примеру, отведать фламандскую кухню, воспользоваться услугами туристического агентства и бельгийской авиакомпании, изучать нидерландский язык, ознакомиться с системой образования во Фландрии, получить исчерпывающую информацию о потенциальных фламандских партнерах в торг.-эконом., научно-тех. сферах. Соответственно, возможности «Фламандских домов» включают в себя функции культурно-информ. центров, торг.-предств, тур. агентств, юрконсультаций для максимально полного отражения реалий Фландрии.

## Связи с Россией

Основу отношений современной России с Бельгией заложил обмен офиц. визитами глав государств — в дек. 1993г. Брюссель посетил Б.Н.Ельцин, а в фев. 1998г. в России побывал король бельгийцев Альберт II. Подписанный в 1993г. Договор о согласии и сотрудничестве (вступил в силу 22 янв. 1998г.) создал прочную базу для углубления сотрудничества. В 1998г. Россия была определена бельгийцами как одна из «стран-партнеров по усиленному диалогу».

Ведется интенсивная работа по расширению и совершенствованию договорно-правовой базы двусторонних отношений. В ходе офиц. визита в Бельгию И.С.Иванова в 1998г. была подписана «Программа совместных действий на 1999-2000г.», готовится к подписанию аналогичная программа на 2001-2002 гг. В работе находится ряд соглашений о сотрудничестве правоохранит., тамож. и фин. ведомств, соглашения о военно-техническом сотрудничестве и о совместном освоении космического пространства в мирных целях.

В эконом. плане Бельгия для России — источник стабильного поступления валюты за экспортируемые энергоносители, алмазы и драг. камни, цвет. и чермет, пиломатериалы. Сохраняются перспективы роста нашего товарооборота (**в 1999г. — 1,8 млрд.долл.**). Основными товарами рос. импорта остаются продовольствие, текстиль, ковры и машинно-тех. изделия. Состояние и перспективы эконом. сотрудничества были проанализированы на IV сессии Смешанной комиссии по эконом. сотрудничеству между Россией и БЛЭС (нояб. 1999г.). Наиболее перспективные проекты сотрудничества — поставки рос. природного газа в Бельгию, строительство в России хим. заводов, бельгийское участие в развитии системы скоростных рос. ж/д.

*Сотрудничество в области науки, образования и культуры в 1999г.* Двусторонние отношения в сферах науки, образования и культуры развивались на основе гос. Программ сотрудничества в области культуры, образования и науки между РФ и Фламандским и Франц. сообществами на 1999-2000 гг., Соглашения о сотрудничестве и Протокола о научно-тех. сотрудничестве между рос. министерством общего и проф. образования и Департаментом образования Фламандского сообщества от 11 июня 1997г., а также Протокола о научно-тех. сотрудничестве между Россией и Бельгией на 1997-99 гг. от 24 окт. 1997г. и Совместной программы действий на 1999-2000 гг.

НТС было ориентировано на осуществление проектов в приоритетных для обеих стран областях, таких как космос, молекулярная биология, ядерные исследования, мед. информатика, а также охрана окружающей среды, биоразнообразие, геология и геодезия. Даже по высшим стандартам Зап. Европы **Бельгия** располагает на этих направлениях мощным исследоват. и технологическим потенциалом. **В иерархии ЕС в сфере научных исследований ей отводится пятое место** — сразу после четырех «грандов» — Германии, Франции, Великобритании и Италии, с которыми небольшая Бельгия на равных выдерживает довольно жесткую конкуренцию.

Здесь, особенно в регионе Фландрии, исторически сконцентрированы научные центры старей-

ших университетов Брюсселя, Антверпена, Гента, Лувена, Льежа, НИИ крупнейших ТНК и обслуживаемые ими высокотехнологичные производства. Ведущие отрасли — ИТ, приборостроение, авиакосмический комплекс, автомобилестроение, биотехнология (в первую очередь — пром. и с/х), транспортное, горное и точное машиностроение, в особенности ядерная энергетика. В результате регулярной модернизации самый современный технологический уровень характеризует и «классические» производства — горное дело, металлургию, транспорт.

Более 140 россиян приняло участие в Брюссельской выставке инноваций «Эврика-99», значит, число исследователей приезжало на научные форумы и конгрессы, бельгийцы задействованы в целом ряде крупных многосторонних проектов в России. Статистика офици. двусторонних научно-технических связей России и Бельгии выглядит достаточно скромно.

— Система гос. управления НТС максимально децентрализована и полностью возложена на регионы и сообщества.

— Осуществляемые в ряде отраслей промышленности НИОКР ведутся силами ТНК, штаб-квартиры которых находятся в других странах и поэтому фигурируют в двусторонней статистике не под бельгийским флагом.

— Многие проекты в России осуществляются по программам Евросоюза и других расквартированных в Брюсселе межд. институтов, и, несмотря на то, что конкретные партнеры — бельгийцы, такие проекты также не воспринимаются в России как двусторонние.

Например, из 76 тем, выполняемых в университете Лувена в партнерстве с рос. учеными, только 2 фигурируют в сводках Программ сотрудничества в области культуры, образования и науки между Россией и Фламандским сообществом и Совместной программе действий на 1999-2000 гг. Крупнейший ядерно-энергетический концерн «Трактель» реализует в России 20 проектов по модернизации АЭС, ни один из которых не попал в двустороннюю статистику. В 1998-99 гг. в Свободном университете Брюсселя на основе двусторонних договоренностей с рос. НИИ работали 50 ученых из России, а в сводках упоминается только 4 проекта.

Однако и имеющаяся статистика свидетельствует о широкой географии двусторонних связей. С рос. стороны участниками проектов являются НИИ Москвы, Новосибирска, С.-Петербурга, Петропавловска-Камчатского. В офици. сводках с бельгийской стороны по 18 проектам ведется работа научными учреждениями Брюссельского столичного региона, 9 проектов осуществляется в Валлонии, 5 — во Фландрии.

В дек. 1999г. Москву посетил директор льежского космического центра К.Жамар, обсудивший серию перспективных проектов по исследованию дальнего космоса и созданию новых спутников, в т.ч. с МАИ и РАН. Представители «Трактель» определили с Минатомом РФ модернизацию систем управления рос. энергетическими реакторами ВВЭР-1000. В сент. 1999г. рос. носителем был запущен в космос микрогравитационный модуль, разработанный в Брюссельском свободном ун-те, который после успешного полета в нояб. 1999г. был возвращен на землю. Результаты эксперимен-

та анализируются. В 1999г. за весомый вклад в рос.-бельгийское научное сотрудничество медалью им. академика П.Л.Капицы был награжден зам. директора Института физики и химии «Солвей» И.Антониу.

В сфере образования на регулярной основе осуществлялись обмены, предоставлялись стипендии. Особенно активны здесь были Льежский, Брюссельский свободный и Лувенский католический университеты, где действуют сильные кафедры славянских языков и имеются налаженные связи с рос. образовательными учреждениями. С нашей стороны в этом процессе все более широко участвуют, помимо Москвы и С.-Петербурга, такие города как Сочи, Томск, Екатеринбург и ряд других регионов России. Реализовывались совместные проекты по совершенствованию преподавания русского и франц. языка, трудового обучения в специализированных образовательных учреждениях, законодательства в области образования, подготовки кадров для вузов, экологии и природопользования.

### Бюро в Москве

**ACV.** Отопление *Central heating boilers; water heaters.* М., Волжский б-р 81, т. 174-7628, 752-0170, ф. 751-3966. Belgium: Kerkplein 39 at 1601 St Pieters Leeuw, т. 32-2-378-1235, ф. 32-2-278-1649.

**Agfa Gevaert.** Фото *Photo: films, equipment, copy.* М., Б. Трехгорный пер. 1-20, т. 234-2101, ф. 234-2112. Belgium: Septestraat 27, 2640 Mortsel т. 32-3-444-2111, ф. 32-3-444-7094.

**Agfa X-Ray-Belfi.** Рентген *X-ray film for industrial non-destructive testing.* С.-Пб., Павловой 12, т. 234-4643, ф. 346-1587. Belgium: TEST SA т. 32-19-677-569, ф. 32-19-678-551.

**Ahlers Lines.** Транспорт *Transport, maritime.* 125315 М., Ленинградский пр-т 72/4, оф. 6, к. 10, т. 721-1805, ф. 721-1807, т./ф. (812) 252-6778, Nicolas Buono. Belgium: Noorderlaan 139, 2030 Antwerpen, т. 32-3-543-7211, ф. 32-3-542-0023.

**Alcatel Bell Telephone.** Коммуникации *Communications: tele, computers, aerospace.* М., Б. Якиманка 42, т. 937-0900, ф. 937-0908, Johan Vanderplaetse (т. (812) 326-9800), Jouen Vanneste, Robert Rogans, Eddy Van reeth. Belgium: Francis Wellesplein 1 at 2018 Antwerpen, т. 32-3-240-4011, 240-9275, ф. 32-3-240-9999, 240-9870.

**Ardo Vries.** Пищепром *Food: frozen fruits and vegetables.* М., Трехпрудный пер. 79, т. 234-3180, ф. 234-3181. Belgium: Wezestraat 61 at 8850 Ardoie, т. 32-51-310-621, ф. 32-51-305-997.

**Argro.** Пищепром *Fruit & vegetables.* М., т./ф. 134-7300, Steven Van Hove. Belgium: Tombrugstraat 11, at 8850 Ardoie, т. 32-51-747-075, ф. 32-51-745-811.

**Atlas Copco.** Компрессоры *Compressors.* М., Тверская 22А, оф. 4, т. 935-7363, ф. 209-0060,-3369. Belgium: Boomsesteenweg 957 B 100 at 2160 Antwerp, т. 32-32-3-870-2111, ф. 32-32-3-870-2880.

**Barco NV.** М., Новорогожская 32 стр. 1, т. 785-5263, ф. 785-5262, Roel Peeters. Belgium: President Kennedy Park 35 at 8500 Kortrijk.

**Berry Group of Companies.** Ковры *Carpets.* М., т. 490-5732, моб. 33-6-14-21-90-54, ф. 33-2-54-34-16-00, Максим Никольский. Belgium: Ingelmunstersteenweg 162, 8780 Oostrozebeke, т. 32-56-67-2211, ф. 32-56-66-8745.

**Berschader.** Строительство *Construction.* 117334 М., Косыгина 8, т. 137-6772,-3, ф. 137-6721. Belgium:



Av de la Ferme Rose 14, bte8 1180 Bruxelles, т. 32-2-344-3732, ф. 32-2-344-4963.

**Brepols.** Типография *Printing & binding house colour books, catalogues*. М., т./ф. 423-1970, Елена Родина. Belgium: Steenweg op Tielen 68, 2300 Turnhout, т. 32-14-402500, ф. 32-14-428022.

**Cargill.** Пищепром *Oil (all kinds), fodder, sugar, grains, glucose, petrol*. М., Плетешковский пер. 3, корп. 2, под. 3, т. 926-5439, 967-6722, ф. 244-3365, 967-6723. Belgium: Muisbroeklaan Kaai 506 at 2030 Antwerpen, т. 32-3-540-1811, ф. 32-3-540-1860, Е. Leys.

**Cummings Diesel** Дизели *Diesel engines*. М., Ленинский пр-т. 113/1, ParkPlace оф. E708, т. 956-5122, ф. 956-53-62. Belgium: Industriepark Noord II, Blarenberghlaan 4 Mechelen, т. 32-15-28-9211, ф. 32-15-28-9290.

**Dera Food Technology -Dera Holding.** Пищепром *Food technology additives*. М., Ярославская 8, корп. 3, оф. 526, т. 217-6071,-3,-6, ф. 217-6068, Pascale Van de Leyster. Belgium: Rijksweg 16, 2880 Bomem, т. 32-3-889-9414, ф. 32-3-889-8639.

**Diamar.** Екатеринбург, Свердловла 62, оф. 6, т. 3432-531-602, ф. 3432-531-602, Martin Eidelstein. Belgium: Pelikaanstraat 62 at 2018 Antwerpen, т. 32-3-231-5922, ф. 32-3-231-5910.

**Flarus NV.** Пищепром *Foodtechnology, foodpacking and agric. equipment*. М., Измайловское ш-се. 69А, стр. 2, оф. 11, 2 эт., т. 166-3921, -2324, ф. 166-5472. Belgium: Molenstraat 49, 2018 Antwerpen, т. 32-3-248-3443, ф. 32-3-248-4773.

**Generate Bank.** Банк *Bank*. Совинцентр, Краснопресненская 12, оф. 1706, т. 258-1595, ф. 258-1271, Elisabeth Apraxine, Benedicte Malcorps. Belgium: Warandeborg 3 at 1000 Brussels, т. 32-2-565-2556, ф. 32-2-565-3403.

**Janssens-Pharmaceutica.** Медицина *Medicine*. М., Б. Тульская 43, т. 755-8357, ф. 755-8358, Willy Deno. Belgium: Tumhoutseweg 30 at 2340 Beerse, т. 32-14-602111, ф. 32-14-602841.

**Lallement Trucking.** Транспорт *Transport, road*. 117832 М., пр-т Вернадского 29, т. 138-1501, ф. 138-2381. Belgium: Doomzelestraat 71, т. 32-9-235-5782, ф. 32-9-233-3327.

**LoeffClaeys&Verbeke.** Юр. консультации *Legal consultancy*. 103031 М., Столешников пер. 14, эт. 3, т. 258-3100, ф. 258-3101, Frederik Brys. Belgium: Mechelsesteenweg 267 at 2018 Antwerpen, т. 32-3-285-3434, ф. 32-3-285-3444, John Stoop.

**Maas.** Транспорт *Transport logistics*. М., Нижняя Красносельская 39, оф. 914, т. 261-6752, ф. 725-4881. Belgium: Rietschorenvelden 20 at 2170 Antwerpen, т. 32-3-640-9220, -9366, ф. 32-3-640-9350.

**Maas Logistics.** Транспорт *Transport logistics*. 700015 Ташкент., Лакхоти 16а, т. (3712) 40-6963, ф. 40-6964, e-mail: lieven@mlci.bcc.com.uz, Lieven Heirbout. Belgium: Rietschorenvelden 20 at 2170 Antwerpen, т. 32-3-640-9220, -9366, ф. 32-3-640-9350.

**Michel Van de Wiele.** Ковры *Carpet weaving machines*. М., т. 932-5549, Елена Лобинцева. Belgium: Mihel van de Wielestraat 7 at 8510 Marke, т. 32-56-24-3211, ф. 32-56-24-3540.

**Puratos-yes.** Пищеторг *Food additives, food trade*. М., Измайловское ш. 71, гост. Измайловская, корп. Дельта, эт. 17, т. 166-4517, ф. 166-4516. Belgium: Industialaan 25 at 1702 Dilbeek, т. 32-2-481-4444, ф. 32-2-466-2581.

**Reynaers.** Алюминиевые конструкции *Aluminium construction*. М., Локомотивный пр. 21, оф. 118, т.

482-4049, ф. 482-3949. Belgium: Oude liersebaan 266 at 2570 Duffel, т. 32-15-30-8500, ф. 32-15-30-8600.

**Solvay.** Химия *Chemicals*. М., Б. Златоуский пер. 3/5, 1, т. 937-6519, ф. 937-6520, Alpern (т. 937-6537). Belgium: Prins Albert 33, т. 32-2-509-6111, ф. 32-2-509-6617.

**УСВ.** Фармпром, упаковка *Chemical & pharmaceutical products; animal food additives; plastic film packaging for food and other*. М., Губинка 14/44-46, т. 938-2830,-2088, ф. 564-8067, моб. 224-71.71. Belgium: Avenue Louise 326 /7 at 1050 Brussels, т. 32-2-641-1517, ф. 32-2-641-1411.

**Ufsia-University of Antwerp.** Обучение *MBA Studies in Moscow*. М., Institute of Business Studies, пр-т Вернадского 82, т. 434-9196, ф.434-1148, Сергей Мясоедов, Алексей Боганцев. Belgium: Prinsstraat 13 at 2000 Antwerpen, т. 32-3-220-4799, ф. 32-3-220-4068.

## Обзор прессы

### ПОЛОЖЕНИЕ ИНОСТРАНЦЕВ

Министр внутренних дел Бельгии А.Дюкэн на пресс-конференции подвел первые итоги кампании по учету положения нелегальных иностранцев. В янв. 2000г. в течение трех недель осуществления мероприятия по «регуляризации и учету положения незарегистрированных иностр. граждан» в Бельгии были оформлены 50,6 тыс. «соответствующих досье», составленных на основании заявлений, поданных 32,6 тыс. «иностранцами без наличия всех требуемых документов».

69% от этого числа составляют лица, так или иначе уже попадавшие в поле зрения полиции, и 31% составляют «настоящие нелегалы». 70% лиц, откликнувшихся на призыв бельгийской полиции и Службы учета иностранцев «надлежащим образом оформить свое положение», привели гум. причины в качестве мотива, аргументирующего их желание находиться в Бельгии.

Во Фландрии обработаны 10,5 тыс. досье, из них 5,5 тыс. приходится на Антверпен; в Валлонии – 6,8 тыс.; в Брюсселе – 11,4 тыс. Заявителями являются граждане 140 иностр. государств. 66% анкет заполнены на франц. языке; 33% – на нидерландском; 1% – на немецком.

Лидерство принадлежит конголезцам (18,8%), марокканцам (13,2%), югославам (6,1%), туркам (4,5%), пакистанцам (4,2%) и индусам (4,2%). Абсолютное большинство заявителей составляют лица в возрасте до 30 лет.

### КОМПАНИЯ «ТРАКТЕБЕЛЬ» В КАЗАХСТАНЕ

В бельгийских СМИ в конце дек. 1999г. значительное место заняли публикации скандального характера по поводу «новой волны» оргпреступности с Востока. Некоторые журналисты поставили их в один ряд с «укоренением русской мафии» в Антверпене, якобы начавшимся десять лет назад.

Поводом для скандала послужило расследование брюссельской и женевской прокуратур, нити которого выводят на коррупцию в высших эшелонах власти Казахстана. Следствие ведется по делу о выплате бельгийской компанией Tractebel 2 млрд.белг.фр. (55 млн.долл.) трем представителям казахского бизнеса, уличенным в связях с евроазиатской оргпреступностью и в «отмывании» капиталов на территории Бельгии. Следствие полагает, что эта сумма, выплаченная двумя долями (в 30 и 25 млн.долл. США в 1997 и 1998 гг. соответственно) в качестве «комиссионных за консультации», была

использована среди прочего для подкупа Акхезана Кажегельдина, бывшего в тот период премьер-министром Казахстана, а также частично вернулась в Бельгию для вознаграждения высокопоставленных лиц, связанных с «Трактебель».

Компания «Трактебель», принявшая самое активное участие в приватизации объектов энергетической инфраструктуры Казахстана, обладает статусом единственного концессионера в газовой промышленности республики (концессия получена на 20 лет, с правом последующего продления еще на 10). Сделав ставку на заманчивую перспективу занять ключевые позиции при «разделе энергетического пирога», обеспечить себе монопольное право на транспортировку природного газа из России, Казахстана, Киргизстана и Узбекистана в Зап. и Центр. Европу, «Трактебель» проинвестировала пакет проектов на 3,2 млрд.бельг.фр. (85 млн.долл.). Из них 30 млн.долл. было выплачено правительству Казахстана за приобретение газовой концессии, а оставшиеся 55 млн. пошли на покрытие вышеупомянутых «комиссионных за консультацию».

Развитие событий показало, однако, что амбициозные прогнозы бельгийцев были слишком оптимистичны и лишены реальных оснований. За 1998 год убытки компании составили 208 млн.бельг.фр. (5,2 млн. долл.) и в 1999г., по оценкам экспертов, могли достичь 1 млрд.бельг.фр., если бы не были срочно предприняты необходимые меры.

Руководство «Трактебель» поставлено перед выбором относительно продолжения своего участия в энергетических контрактах, заключенных с Казахстаном.

### О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕЦБ

Ставший с 1 янв. 2000г. новым президентом Европейского инвест. банка, Филипп Майштадт (Бельгия) выступил в СМИ с отчетом о деятельности банка в 1999г.

ЕИБ осуществил в 1999г. кредитование на 31,8 млрд.евро, из которых 27,8 млрд.евро были инвестированы в интеграционные проекты в Европейском союзе, а 2,4 млрд.евро — в странах-кандидатах на вступление в ЕС. Поступления в банк составили в 1999г. 28,3 млрд.евро, из которых 41% были номинированы в единой европейской валюте. Уставной капитал ЕИБ был увеличен с 1 янв. 1999г. до 100 млрд.евро, общая балансовая сумма банка на конец 1999г. достигла 201 млрд.евро.

В соответствии с решениями саммита Евросоюза в Кёльне в июне 1999г. ЕИБ увеличил финансирование проектов в ЕС по выравниванию уровня соц.-эконом. развития в различных проблемных европейских регионах. На эти цели было выделено 17 млрд.евро, из которых 7 млрд.евро были инвестированы в Греции, Испании и Португалии, а 2,8 млрд.евро — в восточнонемецкие земли ФРГ.

Большое внимание в 1999г. ЕИБ уделял фин. поддержке малых и средних предприятий в Евросоюзе, на что было выделено 2,8 млрд.евро, которые были распределены среди 11,5 тыс. предприятий, преимущественно в тех регионах, которым банк также оказывал доп. фин. помощь. ЕИБ помогал этим предприятиям в осуществлении рискованных проектов, особенно, если они предусматривали создание доп. рабочих мест. На эти цели банк выделил 1 млрд.евро, распределение которых

осуществлял Европейский инвест. фонд, являющийся дочерней организацией ЕИБ.

На финансирование проектов в области образования и здравоохранения в 1999г. ЕИБ выделил 570 млн.евро, причем многие из этих проектов выполнялись в сотрудничестве с частными фирмами.

Около 10 млрд.евро ЕИБ потратил в 1999г. на усовершенствование транспортной, энергетической и телекоммуникационной систем Евросоюза, из которых 1,5 млрд.евро были инвестированы на соответствующие нужды в странах-кандидатах на присоединение к ЕС.

Инвестиции ЕИБ вне Евросоюза составили в 1999г. порядка 4 млрд.евро, основная часть этих средств была вложена для подготовки расширения ЕС. В соответствии с решением Совета управляющих ЕИБ от 31 янв. 2000г. на эти цели в 2000-2003 гг. будет выделено 8,5 млрд.евро.

Планируются также программы помощи для Македонии и Боснии и Герцеговины на 900 млн.евро. Этот проект предусмотрен как часть Стабилизационного пакта для Юго-Вост. Европы. В плане среднесрочного финансирования ЕИБ на эти цели сможет выделить до 6 млрд.евро. Что касается финансирования проектов по восстановлению Косово, то, как указывает ЕИБ, этому препятствуют как «хаос в самом крае, так и проблемы, создаваемые сербским правительством».

В отношении деятельности ЕИБ в 2000г. Ф.Майштадт выделил три приоритета. Это — финансирование проектов регионального развития в Евросоюзе, расширения ЕС и дальнейшего становления общеевропейской валюты евро.

Филипп Майштадт родился в 1949г., учился в Бельгии и США, имеет высшее юр. и эконом. образование. С 1980г. работал в бельгийском правительстве, в 1988-99 гг. — член Совета управляющих ЕИБ, в 1995-98 гг. — вице-премьер правительства Бельгии, министр финансов и внешней торговли, с 1 янв. 2000г. — президент ЕИБ, шестой на этом посту с момента создания банка в 1958г., сменив англичанина Брайена Анвина.

### ЕС В ОБЛАСТИ ОБОРОНЫ

В ходе саммита Евросоюза в Хельсинки (10-11 дек. 1999г.) сделан шаг вперед в формировании оборонного измерения ЕС.

Приняты документы по военным и невоенным аспектам урегулирования кризисов в рамках общей политики в области безопасности и обороны Евросоюза.

Главы государств и правительств ЕС заявили о приверженности принципам Устава ООН, подтвердили первостепенную роль СБ ООН в поддержании мира и межд. безопасности.

Саммит специально указал на автономность решений ЕС в проведении «военных операций под руководством Евросоюза» по урегулированию межд. кризисов, там «где НАТО не ангажируется». Это исключает ненужное дублирование. Подчеркнуто, что «речь не идет о создании европейской армии».

Португальскому председательству было дано поручение подготовить промежуточный доклад о работе на этом направлении к саммиту в Лиссабоне (23-24 марта 2000г.) и всеобъемлющий документ об оборонном измерении, включающий конкретные предложения о последующих шагах к саммиту в Фейре (19-20 июня 2000г.).

В практическом плане в ходе саммита решено, что в целях конкретизации Общей внешней политики и политики в области безопасности (ОВПБ) ЕС должен обладать «автономными способностями принятия решений, начала и проведения военных операций в ответ на межд. кризисы» в соответствии с Уставом ООН, Хартией европейской безопасности.

Подтверждена основополагающая роль НАТО в коллективной обороне государств-членов. Оборонное измерение ЕС не ставит под сомнение положения статьи 5 Вашингтонского и статьи V Брюссельского договоров об учреждении НАТО и ЗЕС, а также специфику оборонной политики государств-членов. Дания в этой связи подтвердила свои оговорки, высказанные в момент подписания Амстердамского договора.

1. Военные аспекты осуществления петербургских миссий. В качестве цели в этой области государства-члены ЕС договорились о формировании к 2003г. сил быстрого реагирования, способных осуществить задачи в рамках миссий петербургского типа, определенных Амстердамским договором численностью до армейского корпуса (15 бригад, т.е. порядка 50-60 тыс.чел.). Эти силы должны будут обладать собственными автономными командными и разведывательными структурами, транспортом, а также авиацией и военно-морскими соединениями. Будут предусмотрены доп. подразделения для осуществления ротации.

Страны-члены НАТО, не участвующие в ЕС, а также кандидаты на вступление в Евросоюз будут приглашены участвовать в совершенствовании военного потенциала ЕС.

2. Механизмы принятия решений. Совет определяет политику ЕС и его участие в урегулировании кризисов, принимает решение об осуществлении миссий петербургского типа. В его работе без каких-либо ограничений принимают участие государства-члены. Что касается участия в конкретных операциях, то решения принимаются на индивидуальной основе каждой стороной самостоятельно.

Министры обороны примут участие в выработке основных направлений Общей политики в области безопасности и обороны ЕС через подключение к заседаниям Совета по общим вопросам (мининдел), на которых будет рассматриваться проблематика оборонного измерения Евросоюза.

Наряду с этим в рамках Совета будут сформированы следующие постоянные органы:

— Комитет по полит. вопросам и безопасности (КПВБ, местонахождение — Брюссель) в составе представителей высокого уровня/послов. В случае начала военной операции Комитет под эгидой Совета будет осуществлять полит. контроль и стратегическое руководство акцией.

— Военный комитет будет включать руководителей генштабов, которые будут собираться по мере необходимости. В остальных случаях заседания будут проходить в присутствии их военных представителей. ВК будет высказывать рекомендации КПВБ и руководить Генштабом. Председатель ВК примет участие в заседаниях Совета по военным вопросам.

— Генштаб будет заниматься в рамках Совета военной проблематикой, в частности, проведением военных операций по урегулированию кризи-

сов. На ГШ будут возложены задачи раннего предупреждения, оценка ситуаций, стратегическое планирование в рамках петербургских миссий, включая «идентификацию» нац. и многонац. сил.

С 1 марта 2000г. указанные органы начнут функционировать на временной основе. В рамках межправит. конференции по реформированию внутренних структур ЕС в преддверии расширения будет принято решение о целесообразности внесения соответствующих корректив в основополагающие документы ЕС.

Саммитом определено, что Высокий представитель окажет помощь Совету в повышении эффективности ОВПБ, формировании Общей политики в области безопасности и обороны, будет также участвовать в выработке и осуществлении принятых решений.

3. Сотрудничество с государствами-нечленами, а также НАТО. В решениях саммита определено, что ЕС будет поддерживать диалог, консультации и сотрудничество с НАТО и государствами-членами альянса, а также с государствами-кандидатами на вступление в ЕС и «другими возможными партнерами» в осуществлении операций по урегулированию кризисов под руководством Евросоюза. С этой целью предполагается создание соответствующих «структур поддержания диалога» и «обмена информацией» в рамках Общей политики в области безопасности и обороны и урегулирования кризисов. В случае кризиса они должны позволить провести консультации на стадии, предшествующей принятию решения.

В случае начала операции ЕС с использованием средств и потенциала НАТО, к ней могут подключиться европейские члены НАТО, не участвующие в ЕС. При наличии решения Совета, эти страны смогут принять участие и в операциях без использования потенциала НАТО.

В решении хельсинкского саммита зафиксировано, что **Россия, Украина** и другие европейские государства, которые ведут полит. диалог с Евросоюзом, «могут быть приглашены принять участие в операциях под эгидой ЕС».

Все государства, принимающие участие в операции под руководством ЕС через направление своих контингентов, будут иметь такие же права и обязанности в ходе их осуществления, как и государства-члены ЕС.

Для руководства операцией будет создан спец. Комитет участников. В нем смогут принять участие все государства-члены, однако руководить операцией будут лишь государства в ней участвующие. Решение о завершении операции будет приниматься Советом после консультации с Комитетом участников.

Будут определены модальности всестороннего **сотрудничества ЕС и НАТО**. На первом этапе предусматриваются неформальные контакты Высокого представителя по ОВПБ и генсекретаря НАТО.

4. Невоенные аспекты урегулирования кризисов. Саммит поручил председательству продолжить работу по «инвентаризации» всех возможностей ЕС и государств-членов, в т.ч. в свете анализа итогов косовского конфликта.

Речь идет о таких областях, как гражд. полиция, гум. помощь, содействие в воссоздании адм. и судебных органов, гражд. оборона, мониторинг выборов, содействие в области прав человека и т.д.



В этом контексте ЕС и государства-члены должны разработать средства быстрого реагирования, заранее определить людские, материальные и фин. ресурсы, предназначенные на гражд. операции под эгидой ООН, ОБСЕ или самостоятельно ЕС.

Будет проведена инвентаризация нац. и обще-ЕСовских возможностей, создана единая база данных для невоенного урегулирования кризисов. Под руководством португальского председательства и в сотрудничестве с Высоким представителем по ОВПБ будут осуществлены исследования возможностей быстрого развертывания гражд. полицейского контингента, спасательных формирований численностью до 200 чел., способных направиться в район катастрофы в течение 24 ч. и т.д.

В сотрудничестве с КЕС в Генсекретариате Совета ЕС будет создана спец. координационная структура. В период кризисов она сможет выполнять функции координационного центра. Предполагается также создание механизмов «быстрого фин. реагирования» в рамках КЕС.

Для руководства и координации действий по предотвращению конфликтов и урегулированию кризисов будет создан спец. Комитет по невоенному «управлению» кризисами.

### О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ЕС И ЗЕС

Базой для взаимодействия ЕС и ЗЕС является статья 17 Договора о Европейском Союзе. Эта статья, в частности, предусматривает создание более тесных институциональных отношений ЕС с ЗЕС с учетом возможности интеграции последнего в ЕС в случае соответствующего решения Европейского Совета. Статья 17 также предусматривает, что в этом случае Европейский Совет должен обратиться с рекомендацией к странам-членам ЕС принять необходимое решение в соответствии с их конституциями.

Опираясь на положения статьи 17, Совет министров иностр. дел ЕС принял 10 мая 1999г. «Решение относительно практических процедур об участии стран-членов в задействовании возможностей ЗЕС». Эти процедуры представляют собой набор мер, которые могут быть дополнены и расширены по мере движения двух союзов к интеграции.

В конкретном плане предусматривается, что основным инструментом двустороннего взаимодействия станут совместные заседания органов двух союзов на уровне министров иностр. дел и обороны, а также контакты на рабочем уровне (постпреды, их замы при ЕС и ЗЕС). При этом каждая страна-член ЕС и ЗЕС будет представлена единой делегацией. В этих встречах будут участвовать представитель генсекретариата ЕС, генсек и пред. Постоянного совета ЗЕС, а также представители КЕС.

В случае задействования ЕС оперативных возможностей ЗЕС для урегулирования кризисов совместные заседания органов ЕС и ЗЕС могут быть созваны по инициативе одной или обеих организаций. Эти встречи могут быть усилены за счет непосредственного взаимодействия стран-председателей, а также персонала обеих организаций, информ. обмена между ними и координации их деятельности, регулярными контактами секретариатов ЕС и ЗЕС, включения представителей ЗЕС (по инициативе ЕС) в делегации ЕС во время их встреч с представителями третьих стран (при об-

суждении вопросов, имеющих «оборонное звучание»), «гармонизации», по мере возможного, председательства в ЗЕС и ЕС, а также адм. правил, действующих в обеих организациях.

Отдельно оговорена возможность усиления взаимодействия между Группой внешнеполит. планирования и раннего реагирования ЕС и Военным штабом, Спутниковым центром и Институтом исследований вопросов безопасности ЗЕС. Органы Совета ЕС получают право направлять запросы в вышеупомянутые органы ЗЕС. Эти запросы передаются через страну-председателя ЕС или секретариат Совета ЕС, которые направляют их в адрес Постоянного совета ЗЕС. Со своей стороны. Военный штаб ЗЕС получает право присутствовать «и вносить вклад» в совместные заседания ЕС и ЗЕС.

Военному штабу ЗЕС вменено в обязанность проводить на регулярной основе брифинги для представителей ЕС по различным аспектам «процедур, планов и действий» ЗЕС, принимать делегации ЕС (включая посещения Ситуационного центра штаба).

Спутниковому центру ЗЕС поручена задача предоставления ЕС результатов обработки космической информации (в соответствии с инструкциями и приоритетами, определенными Постоянным советом ЗЕС). В перспективе Совет ЕС получит право на «заказ» космической информации в СЦ ЗЕС непосредственно, без участия Постоянного совета ЗЕС.

Институт исследований вопросов безопасности ЗЕС должен стать основным «мозговым центром» разработки концепции **европейской идентичности в сфере безопасности**. В ближайшее время «усиленный» Институт должен войти «в орбиту» еэсовских органов. В этих целях Институту поручено разработать программу исследований еэсовской проблематики. Основным инструментом этой деятельности станут конференции и семинары с участием представителей ЕС. В перспективе Институт должен быть трансформирован в Европейскую академию безопасности и обороны.

Высокий представитель по общей внешней политике и политике в области безопасности и сотрудники его аппарата, включая персонал Группы внешнеполит. планирования и раннего реагирования, отныне получают доступ к вышеупомянутым «ресурсам» ЗЕС в целях более эффективного выполнения своих служебных обязанностей. Высокий представитель получает право обращаться к генсеку ЗЕС с поручением о выделении персонала ЗЕС для усиления рабочих групп ЕС, ведущих конкретные внешнеполит. и оборонные досье. В области вооружений (в соответствии с 4 подпараграфом статьи 17(1) Договора о ЕС, предусматривающим постепенное формирование совместного органа для осуществления общей политики в области обороны и, в частности, в области вооружений, планируется создание **Европейского агентства вооружений (ЕАВ)**, которое совместно с Западноевропейской группой вооружений (ЗЕГВ) должно осуществить задачу «рационализации европейского рынка вооружений». На первоначальном этапе эта деятельность будет проводиться на основе «неформального обмена мнениями и информацией». «Контекстом» этих обменов станут встречи представителей **страны-председателя ЗЕГВ (в 1999-2000 гг. — Греция)** и ЕС, а также КЕС, которые будут «усилены»

рабочими контактами между представителями генсекретариата Совета ЕС и Секретариата по вооружениям ЗЕГВ, периодическими брифингами органов ЗЕГВ для представителей страны-председателя ЕС и гендиректоратов КЕС с одной стороны, и Рабочей группы по европейской политике в области вооружений генсекретариата ЕС для страны-председателя ЗЕГВ — с другой, а также регулярными обменами информацией и документацией между вышеупомянутыми органами ЗЕГВ и ЕС.

КЕС получает «полный доступ» ко всем вопросам, связанным с формулированием и осуществлением Общей внешней политики и политики в области безопасности (ПЕСК) ЕС. Это касается обмена информацией, письменной документации, участия во встречах, заседаниях, конференциях, делегациях и обмена персоналом. Планируется выработать соответствующие фин. договоренности между КЕС и ЗЕС, направленные на улучшение «внешнеполит. и оборонных решений ЕС» при задействовании возможностей ЗЕС. Это предполагает, в частности, привлечение возможностей общего бюджета Европейского Союза.

Взаимодействие ЕС и ЗЕС будет осуществляться на основе соглашений в области защиты секретной информации. Здесь за основу взяты натовские нормы безопасности. В этой области имеются значит. сложности, которые объясняются, в первую очередь, членством в ЕС четырех стран — Австрии, Ирландии, Финляндии и Швеции, которые не являются членами НАТО.

## ВАТИКАН

**Государство-город Ватикан.** Самостоятельное государство и центр римско-католической церкви, резиденция ее главы — папы римского. Находится в зап. части Рима.

Территория — 0,44 кв.км. В Риме и его окрестностях Ватикану принадлежат три собора (Санта-Мария Маджоре, Сан-Джованни ин Латерано и Сан-Паоло), ряд дворцов и вилл общей площадью 0,7 кв.км. Вблизи Рима в замке Кастель-Гандольфо находится летняя загородная резиденция папы. **Ватикан не имеет своего постоянного населения.** На его территории проживает папа, руководители римской курии, служащие ватиканских учреждений. На конец 1998г. в ватиканских учреждениях работало 2,49 тыс. сотрудников, из которых имело религиозный сан — 1328 чел. В период своего пребывания на службе им предоставляется **ватиканское подданство**, в случае поездок за рубеж (за пределы Италии) выдаются служебные или дип. паспорта Святого Престола. Офиц. языки — латинский и итал. (в дип. переписке используется франц.). Денежная единица — итал. лира. Папское гос-во чеканит также **собственную монету**, предназначенную в основном для нумизматов.

**Папский престол поддерживает дип. отношения со 172 государствами.** После образования СНГ Святой престол установил дип. отношения со всеми бывшими республиками СССР. С дек. 1991г. Ватикан поддерживает офиц. отношения с Россией. Празднуется 16 окт. — день избрания папой римским Иоанна Павла II (1978г.).

С точки зрения гос. устройства Ватикан — абсолютная теократическая монархия. Глава государства — папа римский (с 16.X. 1978г. — **Иоанн Павел II (Кароль Войтыла)**, поляк по национальности; до него на протяжении нескольких веков папский

престол занимали исключительно итальянцы). В случае его отсутствия или смерти текущими делами Ватикана руководит камерленг Святой Римской церкви. Папе принадлежит верховная законодат., исполнит. и судебная власть. В его компетенцию входит представление Ватикана в межд. отношениях, заключение, ратификация и денонсация межд. договоров и конкордатов, прием дип. представителей и назначение представителей Ватикана в др. странах. Папа избирается пожизненно коллегией кардиналов. Избрание производится на конклаве из числа кардиналов путем тайного голосования большинством не менее 2/3 голосов.

Высшие консультативные органы: Вселенский собор Римско-католической церкви, Коллегия кардиналов и Епископский синод.

Вселенский (или Ватиканский) собор созывается периодически **раз в несколько десятков лет** для обсуждения наиболее важных церковных проблем. Последний собор созывался в 1962-65 гг. (21 Вселенский, или II Ватиканский собор).

Коллегия кардиналов — совещательный орган при папе — собирается для обсуждения наиболее важных церковных дел и для выборов папы. Во время избрания папы коллегия носит название конклава, в котором могут участвовать лишь кардиналы моложе 80 лет, назначаемые папой пожизненно. **Из нынешних 171 кардиналов 157 назначены Иоанном Павлом II.** Около 1/3 кардиналов входят в состав Римской курии (правительство Ватикана), где сосредоточено практическое руководство религиозной, полит. и эконо. деятельностью Ватикана. В состав Римской курии входят гос. секретариат, 9 конгрегаций (духовные ведомства), 3 трибунала, 12 папских советов и комиссий, др. 3 ведомства. Госсекретарем (премьер-министром) с дек. 1990г. является кардинал, итальянец по национальности А.Содано.

Исторически нынешний Ватикан стал наследником Папской области. В 756г. франкский король Пипин Короткий (отец Карла Великого) подарил папе Стефану II Рим и несколько провинций в центр. Италии. Папское государство прекратило свое существование в 1870г., когда гарибальдийские войска в ходе завершения объединения страны вошли в «вечный город» и провозгласили его столицей Италии.

После продолжительного периода трений между правительством Италии и Папским престолом стороны пошли на урегулирование отношений. 11 фев. 1929г. были подписаны т.н. Латеранские соглашения (Конкордат), по которым признавалась суверенность ватиканского государства. В 1984г. Италия и Ватикан подписали новый Конкордат. В отличие от предыдущего, согласно которому католицизм официально объявлялся гос. религией, новый конкордат предоставляет итальянцам формально полную свободу выбора религии.

Роль Ватикана в межд. политике, его влияние в мире базируются на огромном количестве **верующих-католиков — 900 млн.чел.** (в т.ч. 280 млн. — в Европе, 390 — в Америке, 91 — в Африке, 100 млн.чел. — в Азии, в Австралии и Океании). Проводником его политики является **католическое духовенство** (1,9 млн. священнослужителей, 0,5 млн. священников), 2 тыс. монашеских орденов, наиболее крупными из которых являются ордена иезуитов (26 тыс.), францисканцев (45 тыс.), салезианцев, капуцинов, бенедиктинцев, доминиканцев.

Ватикан действует также через т.н. светские католические организации: профсоюзные, культурные, молодежные, женские и др. Многие из этих организаций входят в конференцию межд. католических организаций, работа которых координируется гос. секретариатом Ватикана. Под определенным влиянием Ватикана находятся клерикальные полит. партии в разных странах мира.

Роль Ватикана в межд. отношениях возрастает, чему способствует полит. динамизм нынешнего папы Иоанна Павла II, который установил личные контакты со многими крупными гос. деятелями и успешно, с заметным резонансом проводит регулярные поездки по миру (к настоящему времени **папа совершил 88 поездок по миру** и 137 — по Италии).

Ватикан подчеркивает свою заинтересованность в развитии позитивных межд. процессов, считая, что нормальный полит. климат в мире обеспечит более благоприятные условия для деятельности католической церкви и будет способствовать повышению его престижа на межд. арене.

Руководство Ватикана выступает с конструктивных позиций по ключевым межд. проблемам, включая ликвидацию оружия массового уничтожения, урегулирование региональных конфликтов, охрану окружающей среды. В центре внимания Ватикана — проблемы развивающегося мира (отсталость, бедность, голод и нищета, безработица), поэтому не случайны в последние годы наиболее частые и продолжит. поездки Иоанна Павла II в Азию, Африку и Лат. Америку. Ватикан внес определенный вклад в начало и поступательное развитие общеевропейского процесса. Он проявляет значит. интерес к ближневосточному мирному процессу, к вопросу о статусе Иерусалима, а также к урегулированию ситуации на Балканах.

Ватикан имеет три основных источника доходов: Институт религиозных дел (ватиканский банк, бюджет которого составляет ежегодно **несколько млрд. долларов**), пожертвования верующих и фин. и эконо. деятельность собственных предприятий.

Святой Престол осуществляет широкую предпринимат. деятельность. Располагает крупной недвижимостью в Европе, Лат. Америке, сотрудничает с межд. банками и монополиями. 3/4 капиталов Ватикана вложено в Италии. Только в Италии ему принадлежит 482 тыс. га обрабатываемой площади, включая несколько тыс. га. в районе Рима.

Прибывающие в Ватикан группы паломников из различных стран мира и туристы вносят свою лепту (т.н. «грош Святого Петра») в бюджет Святого Престола. В 1998г. эта сумма составила около 90 млн.долл.

С 1998г. Ватикан начал публиковать данные о своем бюджете (на 1998г. составил около 200 млн.долл.). Начиная с 1993г. ежегодный прирост бюджета составлял порядка 300 тыс.долл.

При Ватикане действует **Папская академия наук** (создана в 1603г.), которая подчиняется непосредственно папе и имеет своей целью содействовать исследованиям в области физики, математики и естествознания. Папскими академиками (назначаемыми папой из числа видных ученых в области математических и естественных наук) являются 70 представителей из 20 стран мира; помимо этого имеется несколько академиков — представителей Ватикана в разных странах, а также почетных ака-

демиков (президент академии — К. Шагас, проф. Института биофизики в Рио-де-Жанейро).

**Ватикан издает сотни газет и журналов в различных странах.** Официоз Ватикана — ежедневная газета «Оссерваторе романе» (тир. 50 тыс.экз.). У Папского престола имеется свое печатное агентство — Аджеиция Интернационале Фидес (АИФ). Радио Ватикана ведет свои передачи на 37 языках на большинство стран мира, в т.ч. на **Россию** и др. страны СНГ. При Ватикане имеется «Ватиканский телевизионный центр» («Телепаче»).

## Связи с Россией

Первые попытки Ватикана евангелизации Руси восходят к IX-X вв. Несмотря на великий раскол 1054г., определенные связи, соединявшие православную Русь и католическую Европу, в т.ч. и Святой Престол, продолжали сохраняться. Первые контакты на межгос. уровне появляются лишь в конце XV в., когда Иван Грозный принимал папских дипломатов.

С конца XVIII в. русские цари начали регулярно принимать у себя временные миссии папы. Петр I в связи со значит. притоком в Россию иностранцев разрешил строительство католических церквей.

В 1769г. был принят екатерининский «Регламент». Все сношения католических епископов с Ватиканом шли через Петербург. Папские указы могли вступить в силу на территории России только после утверждения их рос. правительством. Обращение православных в католицизм категорически запрещалось. В 1783г. в С.-Петербург прибыл «посол Ватикана со специальными миссиями» Аркетти.

Впервые представительство России при Ватикане было аккредитовано в 1817г. В 1845г. Николай I посетил Рим, где дважды встречался с папой Григорием XVI. В 1865г. из-за вмешательства Ватикана в польские дела дип. отношения между Петербургом и Римом были разорваны.

В конце 80-х гг. XIX в. Ватикан начал зондировать возможности сближения с Россией. В 1888г. в беседе с рос. министром-резидентом при Святом Престоле А.П.Извольским папа Лев XIII сказал: «Почему бы России не иметь в качестве союзницы огромную моральную силу Святого Престола». Госсекретарь Ватикана конкретизировал эту мысль папы: «Римская курия — союзник России в достижении ею своих межд. целей в Европе и, в частности, на Балканском полуострове».

В 1893г. после вступления на престол Николая II отношения нормализовались: был назначен посланник царя при папе римском. Последние посланники России (де Бок, затем с сент. 1917г. Лысаковский) представляли временное правительство.

После Октябрьской революции Г.В.Чичерин пригласил в 1918г. папского легата в Польшу Рати приехать в Россию. Поездку осуществить не удалось. О помощи католической церкви голодающему Поволжью Ватикан вел переговоры с полпредом в Риме В.В.Воровским.

В начале 60-х гг. Ватикан, как полагают, по личной инициативе Иоанна XXIII активизировал зондаж возможностей установления контактов с СССР. В ходе бесед пред. президиума Верховного Совета СССР с Павлом VI в Ватикане в янв. 1967г. была достигнута договоренность об установлении



постоянных контактов на уровне зам. госсекретаря Ватикана и советника-посланника посольства СССР в Риме, которая де факто являлась механизмом односторонних дип. связей.

В 1971г. Москву посетил тогдашний глава внешнеполит. ведомства Ватикана А.Казароли в связи с оформлением присоединения Ватикана к Договору о нераспространении ядерного оружия. В 1988г. А.Казароли, уже в качестве госсекретаря Ватикана, принял участие в торжествах по случаю 1000-летия крещения России.

В дек. 1989г. в беседе президента СССР с Иоанном Павлом II была достигнута принципиальная договоренность об установлении офиц. отношений, которая была оформлена путем обмена нотами между дип. ведомствами двух стран в янв.-марте 1990г.

В сент. 1991г. в составе ватиканской делегации на гум. конференции по человеческому измерению Москву посетил глава внешнеполит. ведомства Ж.-Л.Торан.

В 1991г. **Б.Н.Ельцин**, находясь с визитом в Италии, **посетил Ватикан**. Состоялась встреча с Иоанном Павлом II, на которой была подтверждена преемственность Рос. Федерации в отношениях с Ватиканом. В янв. 1992г. состоялось переформирование отношений на Россию.

В янв. 1994г. Иоанн Павел II принял В.С.Черномырдина. В мае 1996г. состоялась беседа Е.М.Примакова с Иоанном Павлом II, а также переговоры с госсекретарем Ватикана А.Содано и главой внешнеполит. ведомства Ж.-Л.Тораном.

В окт. 1992г. в Москве состоялись рос.-ватиканские полит. консультации на уровне зам. глав внешнеполит. ведомств. В апр. 1997г. в Ватикане состоялись политконсультации зам. министра иностр. дел России А.А.Авдеева. В дек. 1997г. Иоанн Павел II принял для беседы зампреда Совета Федерации В.Н.Лихачева.

В фев. 1998г. Б.Н.Ельцин, находясь с гос. визитом в Италии, встретился с Иоанном Павлом II. Е.М.Примаков провел переговоры с главой внешнеполит. ведомства Ватикана Ж.-Л.Тораном. В июне 1998г. Москву посетил Ж.-Л.Торан. 25 окт. 1999г. министр иностр. дел России И.С.Иванов посетил Ватикан. Состоялись его беседы с Иоанном Павлом II и гос. секретарем Ватикана А.Содано.

11-15 дек. 1999г. гос. секретарь Ватикана А.Содано посетил Москву для проведения церемонии освящения кафедрального католического собора Непорочного зачатия. Состоялись его встречи и беседы с В.В.Путиным, И.С.Ивановым, Патриархом Алексием II и Ю.М.Лужковым.

5 июня 2000г. в ходе пребывания в Италии президент РФ В.В.Путин встретился с Иоанном Павлом II.

В Москве и Новосибирске открыты филиалы «Каритас». В 1991-98 гг. в Россию по линии католических благотворит. организаций поставлено гум. помощи на 15 млн.долл. Направляемая помощь реализуется в форме **120 гум. проектов в 10 регионах России**. По линии католических организаций, в частности, «Чирколо Сан Пьетро» и «Оази ди Сан Джузеппе», осуществляется прием на лечение и отдых в Италии детей из районов, пострадавших в результате чернобыльской аварии, а также детей-сирот из различных регионов России. На средства папского Совета по вопросам здраво-

охранения построен и оборудован детский лечебный комплекс в Москве («Благоцентр»). В апр. 1998г. состоялась его инаугурация.

В июне 1998г. в Москве состоялся первый из серии рос.-ватиканских исторических симпозиумов на тему «Дип. отношения между Россией и Ватиканом на рубеже XIX-XX веков». Следующий симпозиум планируется провести в 2001-2002г.

Планируется в рамках ватиканской программы празднования 2000-летия христианства провести серию совместных инициатив ГМИИ им.А.С.Пушкина и Ватиканских музеев (в окт. 1997г. подписан Протокол о сотрудничестве). В июле-сент. 1998г. Ватиканские музеи приняли участие в выставке в музее им. А.С.Пушкина, приуроченной к столетию со дня основания музея (выставлялась скульптура «Добрый пастырь», III век н.э.). Прорабатывается вопрос об организации выставки других шедевров из собрания Ватиканских музеев в ГМИИ им.А.С.Пушкина. В июле-окт. 1999г. в Ватикане прошла выставка древнерусских икон из собраний рос. музеев.

## ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

**Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии.** Государство на северо-западе Европы, на Британских о-вах. Территория – 244,7 тыс. кв.км. После перехода Гонконга под суверенитет Китая в 1997г. под контролем Великобритании остаются 13 зависимых территорий – в основном небольшие о-ва с общим населением 200 тыс.чел., в т.ч. Гибралтар в Европе, Англия, Бермудские о-ва, Британские Виргинские о-ва, Каймановы о-ва, Монтсеррат, Терке и Кайкос о-ва, Фолклендские о-ва в Южной Америке и некоторые другие. Столица – Лондон (с пригородами – 7,1 млн.) Крупнейшие города: Бирмингем (1,2 млн.), Лидс (800 тыс.), Глазго (700 тыс.). В состав Великобритании входят 4 историко-географических области: **Англия** (39 графств, 6 метрополитенских графств и особая адм. единица – Большой Лондон); **Уэльс** (8 графств). **Северная Ирландия** (26 округов), **Шотландия** (9 районов и островная территория). Остров Мэн и Нормандские о-ва – самостоятельные адм. единицы. Население – 58,8 млн. (1997г.), в т.ч. англичане (80%), шотландцы (15%), ирландцы, уэльсцы (или валлийцы). Офиц. язык – английский. Господствующая религия – англиканство, распространены также пресвитерианство и католицизм. Денежная единица – фунт стерлингов = 100 пенсам.

Имеет дипотношения с РФ (установлены с СССР 2.02.1924г.).

Нац. праздник – День рождения королевы (день праздника ежегодно определяется решением правительства: обычно в одну из суббот в первой половине июня, в 2000г. – 17 июня), за исключением Нового Года и Рождества, различные праздники в Великобритании празднуются не в конкретный день календаря (например, 7 нояб.), а в определенный день недели определенного месяца (например, второй вторник дек.), или же вообще не имеют конкретной даты празднования, а определяются спец. ежегодным решением.

## Монархия

**Великобритания** – парламентская монархия. В стране нет конституции в виде единого основного закона. Конституционное значение имеют

законодат. акты, принятые парламентом, судебные прецеденты. Глава государства — королева Елизавета II (с 6.02.1952г.), которая принадлежит к Ганноверской (с 1917г. Виндзорская) династии англ. монархов, являясь 40 по счету брит. монархом со времени завоевания Англии норманами (1066г.). Королева считается верховным носителем исполнит. власти, главой судебной системы, верховным главнокомандующим ВС, светским главой англиканской церкви, имеет формальное право созывать парламент на сессии, распускать палату общин, санкционировать законопроекты, принятые парламентом, ратифицировать межд. договоры (однако на практике все основные королевские prerogatives осуществляются кабинетом министров и парламентом).

Монархия — старейший институт власти в Великобритании — берет свое начало с IX в. Королева Елизавета II является прямым потомком Короля Эгберта, в период правления которого в 829г. произошло объединение Англии. В 1215г. принята «Великая хартия вольностей», предусматривающая защиту прав феодальных собственников. Гражд. война 1649–60 гг. привела к созданию республики во главе с лордом-протектором О.Кромвелем. В 1688г. был принят «Билль о правах».

Сегодня Великобритания — монархия, где королева является номинальной главой государства и символом единства нации. Официальный титул королевы Елизаветы II: «Елизавета II, милостью божьей королева Соединенного королевства Великобритании и Северной Ирландии и ее других владений и территорий, глава Содружества, защитница веры». Королева возглавляет **Содружество наций**, в состав которого входят **54 государства**. Королева является главой государств ряда стран Содружества (о-ва Антигуа и Барбуда, Австралия, Багамские о-ва, Барбадос, Белиз, Канада, Гренада, Ямайка, Новая Зеландия, Папуа Новая Гвинея, о-ва Сент-Кристофер и Невис, Сент-Люсия, о-ва Сент-Винсент и Гренадины, Соломоновы о-ва и Тувалу), где королеву представляют генерал-губернаторы. Порядок наследования короны определяется нормами прецедентного права и рядом законодат. актов.

В порядке наследования преимущественно пользуются сыновья суверена. В случае восшествия на престол дочери она становится царствующей королевой и обладает теми же полномочиями, что и король. Супруга короля становится королевой. Конституционные нормы не предусматривают предоставление спец. титула или привилегий мужу царствующей королевы, хотя он может играть достаточно заметную роль в жизни нации. Принятое после революции 1688г. законодательство разрешает восходить на престол только членам англиканской церкви. Порядок наследования может быть изменен только по единогласному решению всех государств Содружества. Сегодня порядок наследования трона после Елизаветы II предусматривает следующую очередность: старший сын королевы — Чарльз, принц уэльский; его сыновья (т.е. внуки королевы) по старшинству — принцы Уильям и Генри; второй сын королевы Эндрю, герцог Йоркский; его дочери — принцессы Беатриса и Евгения; младший сын королевы — принц Эдвард; дочь королевы — принцесса Анна; ее дети Питер и Зара и т.д.

*Родственные связи династии Романовых и Виндзорской (Ганноверской) династии.* Установились **во второй пол. XIX в.** при королеве Виктории. В 1863г. принц Эдуард (сын Виктории) женился на датской принцессе Александре. Впоследствии Эдуард стал королем Англии, а Александра, естественно королевой. Три года спустя ее сестра Дагмара вышла замуж за царевича Александра, который впоследствии стал царем Александром III, а Дагмара приняла православие под именем Марии Федоровны. Так **брит. и рос. монархи оказались женатыми на родных сестрах.**

Дочь Александра III вышла замуж за второго сына королевы Виктории — Альфреда, герцога Эдинбургского.

Родственные связи династий закрепились браком царевича Николая, впоследствии императора, с внучкой королевы Виктории принцессой великого герцогства Гессенского Алисой, в православии нареченной Александрой Федоровной.

Герцог Кентский Эдуард (18 претендент на трон) и принц Майкл Кентский (30 претендент на трон) — двоюродные братья королевы Елизаветы II — являются пра-пра-правнуками Николая I.

## Парламент

**Г**ос. законодат. орган — парламент, состоящий из Палаты лордов (1200 наследственных и пожизненных пэров, лордов-судей по апелляциям и «духовных лордов» — двух архиепископов и 24 епископов англиканской церкви — высшей апелляционной судебной инстанции) и палаты общин (выборный орган из 659 депутатов, избираемых на 5 лет по мажоритарной системе относительного большинства прямым и тайным голосованием на основе всеобщего избират. права).

Правительство Э.Блэйра проводит реформу верхней палаты брит. парламента. 27 окт. 1999г. Палата лордов одобрила в третьем чтении законопроект об упразднении института наследственных пэров. Сохраняется, однако, институт так называемых «пожизненных» пэров — лордов, получивших титул по указу монарха за особые заслуги перед государством. В результате этого этапа реформы к 2002г. Палату покинет 731 пэр.

В условиях отсутствия конституции и по положению «парламентского суверенитета» **парламент не связан принятыми ранее решениями** и может отменять акты конституционного значения. **Британские суды лишены права пересматривать или отменять акты парламента** и обязаны при этом применять не положения, вытекающие из межд.-правовых обязательств Великобритании, а нормы парламентского статуса.

На всеобщих выборах в мае 1997г., большинство в палате общин получила Лейбористская партия (418 мест), заменившая консерваторов после 18 лет пребывания последних у власти; у консерваторов — 165 мест, у либеральных демократов — 46 мест, остальные места поделили региональные партии.

Правительство формируется лидером партии, получившей на выборах большинство или наибольшее количество мест в палате общин (с 1997г. премьер-министр — Энтони Блэйр); состоит из членов кабинета, министров не входящих в состав кабинета и младших министров (всего около 100).

*Об организации работы парламента Шотландии.* 1 июля 1999г. в Эдинбурге состоялось офиц. от-

крытие шотландского парламента, что расценивается как самое серьезное для шотландцев событие почти за 300 лет, с того момента, когда в 1707г. независимый парламент этой страны прекратил свое существование в результате образования англо-шотландской унии.

Однопалатный парламент Шотландии насчитывает 129 членов (56 представителей лейбористской партии, 35 — от Шотландской нац. партии, 18 — от консервативной партии, 17 — от либерально-дем. партии, 1 — от партии «зеленых», 1 — независимый).

Среди наиболее важных полномочий, переданных Вестминстером шотландскому парламенту: право издавать законы без дальнейшего их утверждения брит. парламентом; изменять размер подоходного налога в пределах трех пенсов с каждого фунта, что позволило бы получить доход, исчисляемый сотнями млн.ф.ст.

В сфере деятельности парламента Шотландии, ее исполнит. власти теперь находятся: здравоохранение; образование; подготовка кадров; местные органы самоуправления; транспорт (вопросы развития); городское планирование и жилищное строительство; службы соц. обеспечения (частично); эконом. развитие, инвестирование, торговля, экспорт, туризм; гражд., уголовное право; суды, полиция, тюрьмы, службы пожарной безопасности; защита окружающей среды и нац. достояния; архивы, регистрация актов гражд. состояния; с/х, лесное хозяйство, рыболовство; прод. стандарты; искусство (галереи, музеи) и спорт.

Парламент Великобритании сохранил за собой: конституция государства; внешняя политика; оборона и задачи нац. безопасности; основополагающие вопросы экономики, промышленности, энергетики, денежно-кредитной политики; определенные вопросы внутренней политики (иммиграция, занятость, защита информации, борьба с наркобизнесом и т.п.); соц. защита населения; законодат. регулирование сферы транспорта; СМИ (в первую очередь, электронные).

Британский парламент также оставляет за собой право осуществлять законодат. власть по любому вопросу, однако при нормальных условиях он не будет принимать законы по проблематике, относящейся к компетенции Шотландии, без согласия последней.

Председателем шотландского парламента (Presiding Officer) стал представитель либерально-дем. партии Дэвид Стил, что явилось отражением на практике альянса данной партии с лейбористской. Его замами являются Патриция Фергюссон (лейбористская партия) и Джордж Рид (Шотландская нац. партия). Избранный на заседании парламента 13 мая 1999г. первым премьер-министром лейборист Дональд Дьюар сформировал правительство. Шотландский парламент избирается на 4 года.

*Здание англ. парламента (Вестминстерский дворец).* Расположено на месте бывшего королевского Вестминстерского дворца, который был основной резиденцией королей Англии с середины XI в. до 1512г. От первоначального здания мало что сохранилось, не считая Вестминстерского зала, строительство которого началось в 1097г. и который был расширен в конце XIV в. при короле Ричарде II.

Лорды с самого начала заседали во дворце, а у палаты общин вначале не было постоянного места заседания. Лишь в 1547г. ей была передана одна из

самых богатых в Вестминстерском дворце часовня Св.Стивена. В этом помещении палата общин собиралась до 1834г., когда в результате пожара сгорел почти весь дворец (за исключением большого Вестминстерского зала и склепа часовни Св.Стивена).

После пожара 1834г. было возведено ныне существующее здание парламента, которое по-прежнему именуется Вестминстерским дворцом. Архитектурный ансамбль парламентских зданий, занимающий более 3 га. На его сооружение ушло 40 лет (1836-76 гг.).

Длина здания по фасаду (со стороны реки Темзы) — 270 м. Наружные стены здания облицованы йоркширским известняком. Часть этого здания, где находится зал заседаний палаты общин, пострадала во время бомбардировок немецкой авиации в 1941г. и была отстроена заново в 1950г. Как напоминание о тяжелых днях войны перед входом в палату общин оставлена арка, запечатлевшая следы авиационной бомбардировки.

Палата лордов и палата общин занимают лишь небольшую часть парламентского комплекса. Остальную часть составляют (помимо бесчисленного множества коридоров, залов, кулуаров и внутренних двориков) часовая башня, башня Виктории, королевская лестница, помещение гвардии, комната облачения монарха, королевская галерея и королевский двор, покои принцев, резиденция спикера палаты общин, офисы премьер-министра и лидера оппозиции, библиотеки, помещения парламентских комитетов, кабинеты парламентских помощников. Всего — 1200 комнат и около 2 миль (3,2 км) различных коридоров и переходов.

С северной стороны здания парламента расположена башня (высота 96 м.) со знаменитыми часами «Большой Бен», обладающими колоколом весом 13 т. Минутная стрелка на циферблате часов-курантов имеет длину 4 м. Часы «Большого Бена» были пушены в 1859г. В период работы палаты общин по вечерам на башне зажигается спец. подсвет, который отключается ровно в полночь.

У подножия башни Виктории, находящейся с южной стороны парламентского здания и имеющей высоту 102 м., находится арка для торжественных выходов монарха. Через нее королева проезжает на своей карете ко входу в парламент перед произнесением своей тронной речи (означает офиц. открытие очередной парламентской сессии) **в палате лордов**, так как именно там — в единственном месте в Вестминстерском дворце — **установлен трон для монарха**. В дневное время на башне Виктории вывешивается гос. флаг.

## Политика

**Политические партии.** Лейбористская партия Великобритании (ЛПВ) — образована в 1890г. на базе Комитета рабочего представительства, объединившего ряд социалистических, рабочих и кооперативных организаций Британии. Выступает за приоритетное решение таких вопросов внутренней жизни страны, как совершенствование системы налогообложения, уменьшение числа безработных, особенно среди молодежи, улучшение систем образования и здравоохранения. Партия постепенно отказывается от всех «социалистических» атрибутов прошлого (в мае 1995г. была одобрена идея Э.Блэйра (лидер партии с 1994г.) о снятии из устава тезиса о приоритете обществ. собственности). Главной задачей,



которую, в целом, успешно решают лейбористы, является переход партии вправо к центру. В области внешней политики лейбористы делают упор на необходимость укрепления европейской системы безопасности, однако по-прежнему считают, что ее опорой должна оставаться НАТО, выделяют необходимость нормализации отношений с ЕС. Число индивидуальных членов партии по состоянию на конец 1997г. составило 400 тыс.чел. (в два раза больше, чем в начале 90-х гг.).

Консервативная партия (партия тори) — является одной из старейших полит. партий страны. Возникла в конце XVII в. и выражала интересы земельной аристократии и высшего духовенства англиканской церкви. Членами партии себя считают около 200 тыс.чел. Исповедует философию индивидуализма и свободного предпринимательства, децентрализации и приватизации экономики. После поражения партии на выборах 1997г. ее новый лидер У.Хейг предложил новую идеологию партии — «открытый, демократичный, народный консерватизм». Во внешнеполит. плане для консерваторов характерен общенатовский подход к решению большинства актуальных межд. проблем. Партия разделяет концепцию «ядерного сдерживания», выступает за сохранение и модернизацию ядерного потенциала Великобритании, за продолжение членства страны в НАТО и ЕС, хотя по вопросу о степени вовлеченности Великобритании в европейские интеграционные процессы в партии по-прежнему существует серьезный раскол.

Либерально-дем. партия (ЛДП) — сформирована в марте 1988г. путем слияния либеральной и социал-дем. партий, которые до этого с 1981г. выступали на полит. арене альянсом. Выражает интересы мелких и средних предпринимателей, части интеллигенции, а также фермеров. Число членов партии составляет около 80 тыс.чел. Полит. платформа ЛДП — центристская, во многом компромиссная и расплывчатая по ряду вопросов. Во внутренних делах ЛДП следует промежуточной между лейбористами и консерваторами линии, выступает за борьбу с безработицей, приоритетное решение соц. проблем, прекращение дальнейшей денационализации, но в целом делает ставку на рыночную экономику и развитие конкуренции. Лидер партии — Ч.Кеннеди.

Действует около 400 профсоюзов (7,2 млн. членов, на 20% меньше, чем в 1989г., что составляет 33% мужского и 29% женского самодеятельного населения). Крупнейшее профобъединение — Британский конгресс тред-юнионов (БКТ), созданный в 1868г. В него входят 74 отраслевых профсоюзов (6,8 млн.). Традиционно поддерживает и финансирует лейбористскую партию. Всеобщая Федерация тред-юнионов — основана в 1899г., объединяет 29 отраслевых профсоюзов (215 тыс.членов). В Шотландии и Уэльсе имеются свои профобъединения — Шотландский конгресс тред-юнионов и Уэльский конгресс тред-юнионов.

Британские острова завоеваны в V-VI вв. англосаксами. После нормандского завоевания Англии в 1066г. завершился процесс феодализации, сопровождавшейся полит. объединением страны и централизацией гос. власти. Буржуазная революция XVII в. создала условия для более раннего (по сравнению с другими европейскими странами) развития капитализма в Англии. Британия превратилась в ведущую морскую державу, что позволило ей захватить обширные и богатые колонии. В 1931г. было создано Британское Содружество наций (с 1947г. — Содружество), в состав которого входят 54 бывших доминионов и колоний Великобритании, ныне независимых государств (с разным статусом).

*Конфликт в Сев. Ирландии* (по договору с Ирландией она была оставлена в составе Соединенного Королевст-

ва) берет свое начало с 1969г. Главные противоборствующие группировки — Ирландская республиканская армия (ИРА), выступающая за уход англичан из Сев. Ирландии, организации юнионистов-протестантов, отстаивающие сохранение провинции в составе Великобритании. Появились реальные шансы мирного урегулирования Ольстерского конфликта. В апр. 1998г. в Стермонте было подписано Соглашение о североирландском урегулировании. В июне 1998г. в соответствии с Соглашением была создана новая Североирландская ассамблея, на выборах в которую приняли участие все основные полит. силы Сев. Ирландии; подавляющее большинство получили партии, выступающие за мирное урегулирование. 1 дек. 1999г. парламент Великобритании одобрил **закон о передаче властных полномочий** в области здравоохранения, образования, охраны окружающей среды, эконом. развития, с/х и финансов законодат. и исполнит. органам Сев. Ирландии. Одновременно Ирландия модифицировала статьи 2 и 3 Конституции страны, предусматривающие воссоединение обеих частей острова. Однако из-за неготовности ИРА начать процесс разоружения Лондон в одностороннем порядке объявил о приостановлении деятельности всех институтов автономии в Сев. Ирландии и введении там своего прямого правления.

Великобритания — постоянный член СБ ООН; участница ОБСЕ и Совета Европы; входит в НАТО и ЗЕС; с 1973г. — в ЕС.

*Сбой в процессе деволюции* произошел в Уэльсе после отставки главы исполнит.-законодат. власти — первого секретаря Ассамблеи Уэльса Э.Майкла, являвшегося лидером лейбористской партии Уэльса и ставленником Э.Блэйра. О своем решении он объявил буквально накануне голосования по вопросу о доверии его правительству.

Кризис власти в Уэльсе весной 2000г. затронул весь **процесс автономизации (деволюции)**, провозглашенный лейбористами два с половиной года назад, и высветил трудности, с которыми Э.Блэйру приходится сталкиваться не только в этом регионе, но и в Шотландии, и в вопросе о выборах мэра Лондона. Раздаются голоса, что замахнувшись на «деволюцию», лейбористы по сути не просчитали всех последствий, а именно, что процесс ползучей федерализации страны, который они запустили, будет сопряжен с передачей из центра в регионы куда больших полномочий и реальной власти в фин.-эконом. сфере.

## Госслужба

Общее руководство гос. службой осуществляют политики — премьер-министр, министры, гос. министры, которые являются членами парламента и правящей партии. Возглавляют министерства члены Кабинета. В каждом ведомстве имеется несколько гос. (или т.н. младших) министров и парламентских замов министра, курирующих отдельные направления. Они не являющиеся членами Кабинета (единственное исключение из этого правила в 2000г. представлял госминистр по делам транспорта в министерстве по делам экологии, транспорта и регионов), но в отличие от обычных зам. министров **официально представляют в министерстве правящую партию и входят в брит. парламента**.

Основой деятельности остальных представителей госаппарата является их полит. независимость и беспристрастность. Естественно, гражд. служащие подчиняются и подотчетны министрам, однако официально они считаются «служащими ко-

ролевы». Смена полит. руководства в стране приводит к смене министров и гос. (или младших) министров в ведомствах, однако костяк, который составляет «гражд. службу», остается неизменным. **Самым старшим гражд. служащим в министерстве является, как правило, постоянный зам. министра**, сам титул которого подчеркивает постоянность, присущую гражд. службе.

К вопросу о полит. пристрастиях гражд. служащих правительство подходит со всей щепетильностью, однако стремится максимально сократить запреты в этой области. Частные взгляды служащих никак не должны влиять на проводимую в стране политику, что обеспечивает ее преемственность при смене полит. руководителей. При смене полит. руководства гражд. служащие передают всю информацию, затрагивающую гос. интересы, представителям новой партии, пришедшей к власти. Гражд. служащий обязан сохранять конфиденциальность в отношении своей работы, даже после того, как он покинул службу. В течение двух лет со дня увольнения при устройстве на работу в частном секторе бывший служащий обязан получить на это спец. разрешение.

Руководство гражд. службой осуществляет Ведомство кабинета (Cabinet Office). Непосредственно гражд. службу возглавляет секретарь кабинета (сам также гражд. служащий), который докладывает премьер-министру напрямую, минуя министра по делам кабинета, который отвечает за все остальные направления деятельности ведомства кабинета. Офиц. титул министра по делам гражд. службы носит сам премьер-министр. У гражд. службы имеется свое учебное заведение — Civil Service College. Данный колледж имеет разветвленную сеть филиалов по всей стране. Главным документом, определяющим основы деятельности гражд. службы, является Кодекс гражд. службы в 1996г.

Независимым от правительства органом, утверждающим назначение старших гос. служащих является Комиссия гражд. службы. Комиссия также проверяет правильность поощрения тех или иных служащих, которое должно проводиться на основе открытой и честной конкуренции. В соответствии с Кодексом, любой гражд. служащий может подать в Комиссию жалобу на свое руководство (в 1998-99 гг. ни одной жалобы в Комиссию не поступило). Служащий, даже если он не согласен с принятым решением, не имеет права уклоняться от его выполнения, в противном случае он должен подать в отставку.

В апр. 1998г. насчитывалось 463 тыс. гражд. служащих, из них 3 тыс. причисляются к старшим служащим (управленцам). Данные показатели неуклонно снижаются (в 1976г. насчитывалось 750 тыс. гражд. служащих). В целом гражд. служащие составляют 2% занятого населения страны, или 10% занятых в гос. секторе. Половина гражд. служащих занимается оказанием услуг населению, четверть работает в Минобороны. В столице занята 1/5 всех гражд. служащих.

Ежегодный доклад, публикуемый Комиссией гражд. службы, указывает, что за 1999г. количество работников, принятых на гос. службу посредством отбора, основанном на открытой конкуренции, увеличилось на треть.

Важным направлением проводимых лейбористами реформ стало увеличение взаимодействия

между госслужащими и работниками частного сектора. Все более активно используется **практика временного прикомандирования госслужащих в частные фирмы** для расширения их опыта и заимствования ряда положительных качеств, присущих частному сектору. Практикуется и обратная связь — так, например, **к брит. диппредставительствам за рубежом прикомандируются сроком на 6 мес. работники фирм и компаний**, что существенно облегчает для Форин Офис задачу продвижения внешней торговли Великобритании.

*Порядок получения высшими должностными лицами памятных подарков.* Данный вопрос регулируется положениями введенного в действие в июле 1999г. «свода правил и регламента деятельности членов кабинета правительства», в соответствии с которым министры и другие высшие должностные лица должны руководствоваться общепризнанным и закрепленным практикой принципом. Это значит — **воздерживаться от принятия подарков, услуг по организации поездок и размещению, а также других видов услуг от кого бы то ни было**, если их принятие накладывает на них какие-либо обязательства или дает основания полагать, что таковые могут возникнуть. Данное правило распространяется и на порядок принятия подарков и услуг членам семей высших должностных лиц.

Решение о принятии или отказе от подарков или услуг — ответственность непосредственно того лица, которому они предназначаются. Если у министра возникает сомнение или затруднение с принятием решения, он должен обратиться за рекомендацией к премьер-министру.

**О всех фактах получения подарков министры и другие высшие должностные лица обязаны информировать постоянного зам. министра** (т.е. высшее должностное лицо, не зависящее от смены правительства) соответствующего ведомства. Подарки, имеющие незначит. стоимость, могут быть оставлены получателем для личного пользования. Дорогостоящие — подлежат сдаче в распоряжение соответствующего ведомства. Как правило, такие подарки безвозмездно передаются затем благотворительным обществам. Из этого правила предусмотрены исключения в тех случаях, когда: получатель изъявляет готовность доплатить разницу между реальной стоимостью подарка и **разрешенным стоимостным пределом в 140 фунтов**; получатель выражает желание в качестве ответного жеста преподнести подарок (аналогичной стоимости) и оплатить его из своих личных средств; руководством ведомства принимается решение о включении подарка в постоянную экспозицию полученных ведомством подарков либо об использовании подарка для служебных нужд министерства; факт передачи получателем подарка в распоряжение ведомства может быть расценено дарящей стороной как проявление неуважения либо, когда выставление дара может быть использовано получателем в будущем для демонстрации особой вежливости по отношению к дарителю. В подобных случаях подарок может оставаться в распоряжении министерства сроком до пяти лет.

В документе особо подчеркивается, что подарки, полученные в ходе служебных поездок за рубеж и выходящие по совокупной стоимости за пределы выплачиваемого в связи с конкретной поездкой денежного довольствия, должны при въезде в Великобританию декларироваться на та-

можно. Решение по вопросу возможного обложения пошлиной ввозимых подарков относится к компетенции тамож. властей. Предусматривается, что при желании оставить подарок в своем личном распоряжении лицо, его ввозящее, полностью оплачивает возможные тамож. пошлины.

В случаях, когда министром или другим высшим должностным лицом принимаются услуги в масштабах или от источника, дающих основание полагать, что их предоставление может повлиять на отправлении им своих обязанностей, **об этом должен быть поставлен в известность регистр фин. и других личных интересов членов палаты общин, либо аналогичный регистр палаты лордов.** Данное правило связано с тем, что высшие должностные лица страны, как правило, являются парламентариями.

## Церковь

Отношения англиканской церкви с государством основаны на взаимных обязательствах. В соответствии с Законом о главенстве 1534г. (Act of Supremacy), монарх является верховным правителем англиканской церкви, обязан всегда быть ее членом и оказывать ей поддержку. Королева назначает архиепископов, епископов и настоятелей соборов по совету премьер-министра, однако ключевая роль в выборе епархиальных епископов отводится Комиссии по назначениям ее королевского величества, состоящей из светских и духовных представителей. Сопредседателями Комиссии являются архиепископы Кентерберийский и Йоркский. Все духовенство клянется на верность короне.

Архиепископы Кентерберийский и Йоркский, епископы Лондонский, Даремский, Винчестерский, а также 21 старший епископ англиканской церкви являются духовными лордами брит. парламента и по старшинству занимают места в палате лордов. Духовенство англиканской церкви, равно как духовенство шотландской, ирландской, римской католической церквей, не может заседать в палате общин. Духовные лорды выступают с речами в Палате Лордов по широкому спектру вопросов, включающих зарубежную помощь, образование, семейное законодательство, права человека, преступления и даже Гос. лотерею. Епископы не принадлежат ни одной из полит. партий, однако имеют право участвовать в дебатах, а также в голосовании по законодательству. **По своему рангу архиепископ Кентерберийский занимает ступень сразу после герцогов королевской крови и перед лордом-канцлером и премьер-министром.** Он является самым главным епископом англиканской Церкви и играет особую роль в государстве: именно архиепископ Кентерберийский возлагает короны на головы королей и королей Англии.

Члены брит. парламента также занимают формальные посты в структуре англиканской церкви. Министр внутренних дел и другие члены правительства являются бывшими офиц. церковными комиссарами (Church Commissioners), отвечающими за управление большей части церковного имущества и недвижимости, председателем церковных комиссаров является архиепископ Кентерберийский. Премьер-министр назначает члена парламента на неоплачиваемый пост второго комиссара по вопросам церковной недвижимости, который выступает от имени церкви в палате об-

щин. По решению ген. синода с фев. 1998г. количество церковных комиссаров было сокращено на одну треть и часть их полномочий перешла к созданному в середине 1998г. Совету архиепископов, возглавляемому архиепископами Кентерберийским и Йоркским.

Согласно Закону о духовенстве (Clergy Act) 1533г., прежде, чем церковный канон становится законом, он должен получить согласие обеих палат парламента, а затем предстать на получение королевской санкции. Церковное законодательство называется меры (Measures). Изначально церковь испытывала большие трудности в процессе проведения мер через парламента. В некоторых случаях требовалось 12 лет, чтобы парламента одобрил законопроект. В 1919г. был принят закон о полномочиях ассамблеи англиканской церкви. По данному Закону все вопросы, касающиеся Церкви, за исключением определения доктрины, а также согласование мер перед представлением их в парламента вошли в обязанность Нац. ассамблеи. Ассамблея передавала согласованную меру законодательному комитету, который, в свою очередь, представлял ее с комментариями церковному комитету парламента.

Церковный комитет учрежден Законом 1919г., состоит из 15 членов от каждой палаты парламента. Представителей от палаты лордов назначает лорд-канцлер, а от палаты общин – Спикер. Председатель комитета обычно выбирается из лордов. Секретарем комитета назначается клерк от палаты лордов, а его помощником – клерк от палаты общин.

В нояб. 1963г. Ассамблея приняла резолюцию о создании ген. синода, которому переходили законодат. функции Ассамблеи. Синод состоит из трех Домов – епископов, духовенства и мирян, а также Законодательного комитета, в который входят представители от всех трех домов. Одна из функций ген. синода, также заключается в составлении церковных канонов, которые главным образом относятся к деятельности духовенства и не подлежат процедуре прохождения через парламента. Каноны представляются на рассмотрение королеве через министра внутренних дел Великобритании.

Церковный комитет обычно приглашает представителей ген. синода для обсуждения своих предложений, после чего направляет синоду доклад о выработанных предложениях. По Закону 1919г. по запросу одной из сторон между законодат. и церковным комитетами также проходят конференции, на которых рассматривается суть и юр. аспект меры, а также ее целесообразность для рекомендации на представление в Парламент.

После того, как церковный комитет представит свой Доклад, в каждой палате обсуждаются предложения (Motions) о представлении меры на получение королевской санкции. Предложения не подлежат изменению. В палате лордов они обычно выдвигаются епископом или архиепископом, а в палате общин – вторым комиссаром по церковному имуществу. В отличие от законопроектов меры должны быть приняты полностью, в них не могут вноситься изменения. Правительство занимает нейтральную позицию по мерам, представленным в Парламент, и не стремится вмешиваться в доктринальные и литургические вопросы церкви.

Церковные меры получают королевскую санкцию тем же путем, что и другие законопроекты.



Уведомление о получении королевской санкции одновременно делается обеим палатам и заносится в еженедельный Информационный Бюллетень. Копии мер появляются в списке ежегодных «Общественных и Общих Законов и Мер» (Public and General Acts and Measures). Меры, подобно законам парламента, могут изменять или отменять предыдущие законы, меры и законодат. инструменты. Они имеют полную силу Закона и применяются по всей Англии. Парламент редко пользуется своим правом отклонить церковные меры.

В Соединенном Королевстве отсутствует правовое или офиц. определение религии или культа. Церкви, а также религиозные группы не обязаны регистрироваться и свободны в следовании своим собственным доктринам и практикам, при условии, что они остаются в рамках гражд. и уголовного закона. Также не нужно никакого специально разрешения гос. органов для учреждения какой-либо религиозной организации или открытия места для совершения богослужения. Здание, используемое для регулярного богослужения, классифицируется в соответствии с Законом о регистрации мест для богослужений 1855г., по которому в этих зданиях возможно совершение ритуала венчания, и они освобождаются от некоторых налогов.

**МВД является той гос. структурой, которая отвечает за отношение между правительством и англиканской церковью**, а также за политику государства в отношении культов и новых религиозных движений.

*О религиозных организациях в Шотландии.* В Шотландии, как и в целом в Великобритании, существует широкий и разнообразный спектр вероисповеданий, культов и соответствующих им организаций, сект и движений.

По количеству прихожан выделяются Церковь Шотландии («Кирк» 750, тыс. верующих), и римско-католическая церковь (700 тыс. верующих).

Церковь Шотландии — офиц. протестантская нац. церковь, возникшая в середине XVI в., отколовшись в ходе Реформации от католицизма. Особенностью этой церкви является ее пресвитерианский сугубо дем. характер (руководство религиозных общин избирается из мирян, управляются общины совместно с пасторами). Церковь Шотландии практически полностью независима от государства и каких-либо иных структур и личностей (в Англии главой англиканской церкви, например, является монарх, католическая церковь подчиняется Ватикану). Символической **главой шотландской церкви считается Иисус Христос**. Демократичность церкви подчеркивает также тот факт, что с 1966г. женщины получили право избираться старейшинами Кирки, а с 1968г. — занимать посты священников.

Управление Кирки имеет трехуровневую структуру: местный приход, в котором пастор является председателем собрания Кирки, состоящего из мирских старейшин; пресвитерия (по значению соответствует епархии), руководство которой состоит из одного священника и одного старейшины от каждого прихода, а также выборных старейшин и священников старшего поколения приблизительно в равном количестве (всего пресвитерий у Кирки — 49, в т.ч. одна на страны Европы и одна в Иерусалиме); Ген. ассамблея — высший орган церкви Шотландии. Собирается один раз в год в Эдинбурге в мае и состоит из 1/3 действующих

священников и такого же количества старейшин от всех приходов, включая также определенное количество лиц из диаконатов (обслуживающий религиозные мессы церковный персонал). В Ген. ассамблее имеет право принимать участие в качестве наблюдателя без права голоса лорд-верховный комиссар, назначаемый специально для этой цели королевой Великобритании. Председатель ГА переизбирается ежегодно.

Кирк гордится тем, что она не утратила своего межд. значения ни после объединения Шотландии и Англии в 1707г., ни в дальнейшем, сохранив свои церкви и приходы в Европе, и считает Шотландию «сердцем мирового пресвитерианства».

Римско-католическая церковь в Шотландии, испытавшая на себе в XVI-XVII вв. всю тяжесть борьбы с Реформацией и почти пришедшая в упадок, возродилась благодаря большой эмиграции католиков из Ирландии и принятия ряда «эмансипационных» законов о католической церкви. Большинство приверженцев этой церкви — это шотландцы с ирландскими корнями.

Церковь состоит из 8 диоцезий (епархий), наиболее крупная в Глазго (280 тыс. прихожан), и управляется епископами, назначаемыми Ватиканом. Из них в свою очередь формируется Собрание епископов, которое руководит повседневными делами церкви. Священники для католической церкви обучаются в т.н. шотландских колледжах в Риме и Саламанке в Испании. Самый большой шотландский колледж в Париже был закрыт в 1968г. решением франц. властей, поскольку учащиеся этого католического заведения приняли слишком деятельное участие в студенческих волнениях в Париже. Особенностью католической церкви в Шотландии является то, что она курирует вопросы образования через сеть католических школ, финансируемых государством. Идет дискуссия о целесообразности сохранения таких школ по причине того, что количество учащихся там сократилось, а кроме того в этом усматривается порочная практика разделения общества по религиозному признаку.

Третьей по величине, но не уступающей по влиянию в обществ. жизни является Шотландская епископальная церковь, насчитывающая около 35 тыс. прихожан. Церковь считается офиц. протестантской, в какой-то мере англиканской, хотя местный клир упорно возражает, когда их отождествляют с Церковью Англии. Как они утверждают, они не зависят от лондонских центр. властей и, в отличие от англиканской церкви, где архиепископы назначаются королевой, в Шотландской епископальной церкви архиепископов вообще нет, а обычные епископы в епархиях избираются священниками и самими мирянами. Епископы в свою очередь выбирают «первого среди равных», и он представляет церковь во всеобщем Англиканском консультативном совете. В Шотландии 7 епархий, 7 епископов, 200 профессиональных священников и 100 священников на обществ. началах. Церковь существует полностью за счет подаяний прихожан и **является церковью зажиточных граждан**, тяготеющих по традициям и происхождению к Англии.

Следует заметить, что Кирк не является монополистом в пресвитерианстве. В Шотландии насчитывается как минимум 5 самостоятельных церквей протестантско-пресвитерианского толка.

Это — Свободная, Ассоциированные конгрегации, Реформированная и Объединенная Свободная.

Кроме пресвитерианско-протестантских, в Шотландии действуют также чисто протестантские церкви. Основные из них это: баптисты (16 тыс. верующих), конгрегационалисты (14 тыс.), методисты (6 тыс.), Армия спасения (5 тыс.) и квакеры (около 500). Баптисты ведут непримиримую борьбу с католиками и не участвуют из-за этого в экуменической деятельности. Остальные склонны к сотрудничеству с другими церквями как в Шотландии, так и в Англии.

Из нехристианских религии в Шотландии, прежде всего по количеству верующих, выделяется ислам (20 тыс.). Большинство составляют мусульмане пакистанского происхождения. В Глазго и Эдинбурге ими построены две монументальные мечети.

Наиболее экзотическим религиозным объединением в Шотландии является тибетский буддистский монастырь в Эскадельмуре около Лангхольма, основанный в 1967г. тибетскими монахами, которые приглашают к себе всех верующих и неверующих для совместных медитаций.

При всем разнообразии религий и религиозных организаций в Шотландии, для всех характерно уменьшение числа верующих. За десятилетие от каждой церкви убывает 12-15% прихожан.

В Шотландии сейчас многие церкви заброшены, часть из них превратилась в частные дома, клубы, общежития, дискотеки и даже казино. Главы крупных церквей, как правило, пессимистично оценивают свое будущее. Единственным утешением для шотландских клерикалов является то, что в Англии ситуация еще хуже. Атеизация достигает там более 80%, тогда как в Шотландии она на уровне 70%. Как шутят некоторые шотландцы, когда-то «богоизбранный народ» (такимым они себя считали всегда) скоро превратится полностью в безбожников.

*Русская православная церковь в Великобритании.* Представлена Сурожской епархией во главе с митрополитом Сурожским Антонием (сын русского дипломата в Персии, эмигрировавшего в 20 гг. за границу). 19 июня 1999г. митрополит Антоний отметил свой 85-летний юбилей. В своей поздравительной телеграмме Патриарх Московский и всея Руси Алексей II высоко оценил заслуги митрополита Антония перед Церковью и уведомил о присвоении ему ордена Святого Иннокентия, митрополита Московского, 2 степени.

Сурожская Епархия является частью Московской Патриархии на Британских о-вах. Официально главой церкви признается Патриарх Московский и всея Руси Алексей II, однако фактически Епархия живет своей собственной жизнью и стремится к своей внутренней независимости.

Сурожская епархия переняла свой титул от древнего города Сурож (современный г. Судак). Епархия имеет свой Устав, новое издание которого вышло в 1998г. на англ. языке, введение и вступление написаны митрополитом Антонием. Внутренние вопросы Епархии решаются на епархиальной ассамблее, в которую входят представители от всех приходов. Ассамблея собирается два раза в год (июнь и нояб.). В отсутствие митрополита Антония на его месте заседает епископ Василий (американец по происхождению). Принял христианство во время учебы в Оксфордском ун-те. Был свя-

щенником русской православной церкви в Оксфорде. В 1995г. рукоположен митрополитом Антонием в епископы. В 1998г. на собрании священнослужителей в очередной раз был избран епархиальным наместником сроком на 3г.

Сурожская епархия объединяет 24 прихода, крупнейший и центральный из которых — Лондонский Русский кафедральный собор Успения Божией матери и Всех Святых. Настоятелем Лондонского прихода является митрополит Антоний. Остальные средние по величине православные общины действуют в Беркхамстеде, Бристоле, Кембридже, Кентербери, Мартине, Дерби, Данблейне, Эксетере, Льюисе, Манчестере, Норвиче, Ноттингеме, Оксфорде, Портсмуте, Сент Албене, Россон-ви, Свиндоне, Тавистоке, Тотнесе, Труро, Танбридж Уалсе, Уолсингеме и на территории Нормандских о-вов. В более крупных приходах, таких как Лондонский, Оксфордский, служба проводится каждые выходные и по церковным праздникам. В большинстве приходов служба происходит раз в месяц, в Труро и Танбридж Уэлсе — раз в три месяца, а на Нормандских о-вах — раз в год.

Православная церковь Святой Троицы и Благовещения в Оксфорде возведена совместно русской, греческой и сербской общинами. Служба ведется поочередно священниками, представляющими соответствующие общины.

Печатный орган Епархии — журнал «Сурож». Выходит раз в квартал на англ. языке. Главным редактором журнала является епископ Василий. Епархия ведет просветительскую деятельность, для молодежи действует епархиальный юношеский летний лагерь. Многие священнослужители читают лекции в ун-тах Великобритании по основам православной веры. Ведется работа по созданию Православного института при Кембриджском ун-те. Планируется обеспечить очное, заочное и вечернее обучение для студентов различных уровней с 2000г.

На радио Сурожскую епархию представляет настоятель прихода в Льюисе отец Сергей Гакель. Он ведет религиозную программу в русской службе Би-Би-Си.

*Русский кафедральный Собор Успения Божьей Матери и всех Святых в Лондоне.* Настоятелем Собора с 1950г. является митрополит Антоний. Его помощник, архиепископ Анатолий Керченский, был направлен в дек. 1990г. в Лондон Московской патриархией для оказания содействия в работе Сурожской епархии.

Лондонский приход был основан в 1741г. в виде церкви русского посольства в Лондоне. В 1923г. приход переехал в Церковь святого Филиппа на Букингэм Пэлас Роуд, а затем в 1956г. — в здание бывшей англиканской приходской церкви Всех Святых, где по сей день и находится. Здание церкви было выкуплено приходом в 1979г. Внутреннее убранство церкви соответствует русской традиции. Царские врата иконостаса сохранились еще со времен русского посольства в Лондоне. Иконы иконостаса были написаны в разное время тремя учениками знаменитого русского иконописца Леоноиды Оусленского. Другие иконы Собора являются дарами прихожан. В обычные дни на службе присутствуют 300-400 чел., а в праздничные дни — до 1 тыс.чел. Службы ведутся на двух языках: церковно-славянском и английском.

Приходской совет несет ответственность за фин. вопросы и за все, что связано с жизнью церкви, за исключением чисто пастырских вопросов, находящихся в компетенции архиерея и пресвитеров. **Приход существует на основе полной самоокупаемости**, не получает дотаций ни от брит. правительства, ни от иных организаций, в т.ч. и от Московской Патриархии. Поступления в церковную казну осуществляются за счет пожертвований и заведений.

Церковь занимается благотворительной деятельностью, проводит распродажи, самой крупной из которых является рождественский базар. Приход оказывает посильную помощь в формировании автобусов с гум. помощью для России.

При соборе работают библиотека, магазин, где можно приобрести религиозную литературу и диски. Работают классы русского языка для детей, иконописный класс, библейский кружок. На церковной доске объявлений помещается информация о том, где вновь прибывшие русскоязычные граждане могут найти работу, квартиру, решить другие проблемы. В собор прихожане приходят семьями. Во время служб работает детская комната. После воскресных литургий всех приглашают в зал, где прихожане могут пообщаться друг с другом за чашкой чая.

## Макроэкономика

Великобритания — высокоразвитая индустриальная держава, занимает одно из ведущих мест в мире по объему пром. производства и затратам на научные исследования и разработки. Крупный экспортер капитала.

С начала 90-х гг. **брит. экономика переживает непрерывную фазу подъема**. Темпы эконом. роста в 1998/99 ф.г. соответствовали параметрам заложенным в бюджет и составили 2,25%. С 1990г. ВВП страны вырос на 16%, составив в 1998г. 773 млрд.ф.ст. **Основной движущей силой ВВП в последние годы является потребит. спрос**, оживление которого является следствием повышения доходов населения (в 1998г. потребит. расходы населения составили 521 млрд.ф.ст.). Темпы роста пром. производства (20% объема ВВП) в 1998г. в целом оказались ниже аналогичных показателей прошлого года (0,3%). Тенденция ежегодного снижения ряда показателей производства сохранилась и в 1999г. В числе основных причин замедления роста пром. производства называются общая неблагоприятная эконом. ситуация, вызванная мировым фин.-эконом. кризисом и высокий курс брит. нац. валюты.

Валовые вложения в брит. экономику в 1998г. увеличились на 7,7% и составили 144 млрд.ф.ст. (последний раз такой высокий показатель наблюдался только в 1989г.). Увеличение капвложений в экономику произошло в значит. степени благодаря росту инвестиций в отрасли непродуцированной сферы. В 1998г. правительство всячески поощряло предпринимателей на увеличение капвложений в активные элементы основных фондов, т.е. новейшие виды оборудования и технологий, что может иметь далеко идущие последствия с точки зрения повышения конкурентоспособности брит. продукции на мировых рынках.

Темпы развития легкой, текстильной, металлургической и электротехнической отраслей снижаются, хотя и незначительно. Реальную перспективность роста сохранили в 1998г. традиционные сфе-

ры — добыча и переработка нефти, производство машин и оборудования, авиационная, автомобильная и хим. промышленность.

В 1998г. с/х страны велось в сложных климатических условиях, что негативно повлияло на конечные годовые показатели. Самообеспеченность Великобритании с/х товарами снизилась в 1998г. на 1,7%, причем производство товаров для внутреннего потребления упало пропорционально показателям по импорту и экспорту. Доля с/х в ВВП страны составила 1,0%.

Состояние и развитие с/х, несмотря на его достаточно высокое развитие и эффективность, находится в сильной зависимости от политики ЕС в этой области.

По таким продуктам, как пшеница, ячмень, овес и свинина объемы производства превышают объем потребления; по таким, как картофель, говядина, баранина, шерсть, сахар и яйцо объем производства ниже объема потребления. Через морпорты Великобритании проходит 513 млн.т. грузов в год.

**Крупнейшие торг. партнеры: ФРГ, США, Франция, Нидерланды.** На долю стран ЕС приходится 54% брит. экспорта и импорта. Великобритания входит в пятерку крупнейших партнеров России (товарооборот между нашими сторонами в 1997г. составил 2,7 млрд.ф.ст.). По объему инвестиций в Россию занимает второе место после США.

ВВП в расчете на душу населения составляет 17 тыс.долл. в год. Безработица — 1,3 млн.чел. (4,7% трудоспособного населения, конец 1998г.). Средняя продолжительность жизни мужчин — 73г., женщин — 78 лет. Доходы среднестатистической семьи за последние десять лет увеличились на 30%. Рабочая неделя составляет 35-40 ч. **Образование и мед. обслуживание бесплатные** (хотя есть и частный сектор). 20 млн.чел. ежегодно проводят отпуск за границей.

Среди крупнейших ун-тов — Оксфордский (основан в 1167г.) и Кембриджский (основан в 1209г.).

**Бюджетная политика на 1998/99 ф.г.** Была сформирована в нояб. 1997г. и является первым полностью самостоятельным опытом бюджетно-фин. планирования лейбористского правительства с момента прихода к власти в мае 1997г. Представленный в марте 1998г. проект бюджета на 1998/99 ф.г. явился составной частью эконом. концепции лейбористского правительства, рассчитанной на период до 2002г. Основной целью указанной концепции правительство провозгласило достижение в перспективе стабильно высоких темпов роста брит. экономики.

Достижение указанной цели призвано, по замыслу правительства, положить конец тенденции последних 25 лет, на протяжении которых Великобритания отставала по темпам эконом. роста от большинства промышленно развитых стран. Уровень инфляции в 1979-97 гг. составлял, в среднем, более 6% в год и превышал соответствующие показатели ведущих стран Европы.

Предпринятые правительством меры по сокращению заимствований и ужесточению контроля за гос. расходами привели к сокращению текущей задолженности гос. сектора экономики с более чем 9 млрд.ф.ст. в 1997/98 ф.г. до положительной величины. Достижение указанного положит. результата стало возможным благодаря большим, чем планировалось доходам от подоходного налога и выплат в систему соц. страхования при одно-



временном снижении гос. расходов на программы соц. защиты населения. Общий объем гос. задолженности также снизился с 44,7% ВВП в середине 1997г. до 40,6% ВВП в дек. 1998г.

Общая сумма бюджетных расходов правительства в 1998/99 ф.г., с учетом расходов по обслуживанию внутреннего долга и ряда других статей, оценивается минфином в 313 млрд.ф.ст. При этом наиболее важными статьями являлись ассигнования на соц. обеспечение — 81 млрд.ф.ст., охрану окружающей среды — 44, здравоохранение — 37, развитие Шотландии, Уэльса и Сев. Ирландии — 30, оборону — 22, местное самоуправление — 14 и образование — 14.

Гос. доходы в 1998/99 ф.г. предусматривались в размере 330 млрд.ф.ст., а по исполнению бюджета составили 334 млрд.ф.ст. В абсолютном выражении этот показатель превысил результаты 1997/98 ф.г. на 18,5 млрд.ф.ст., а в процентном отношении возрос на 5,5% (рост 9,3% в 1997/98 ф.г.).

Основу внутренних бюджетных поступлений составили: подоходный налог — 85,5 млрд.ф.ст. и налоги на корпорации — 29,8 млрд.ф.ст. Из суммы тамож. налогов и сборов — 51,7 млрд.ф.ст. составил НДС, 21,5 млрд.ф.ст. — акцизы на топливо, 8,3 млрд.ф.ст. — на табачные изделия и 5,9 млрд.ф.ст. — на алкоголь, В 15,2 млрд.ф.ст. оцениваются поступления в бюджет от налога на коммерческую недвижимость и 54,9 млрд.ф.ст. — от выплат в систему соц. страхования.

Лейбористы намерены и в последующие годы поддерживать бездефицитный бюджет. Объемы бюджетных заимствований предусматривается снизить с 9,1 млрд.ф.ст. в 1997/98 ф.г. до 3 млрд.ф.ст. в 1999/2000 ф.г.

Рост «узкой» денежной массы (МО) составил в конце 1998г. 5,41%, что было ниже показателей предыдущего года (6,2%). Объем денежной массы в обращении (М4) снизился с 11,2% в 1997г. до 9,7% в 1998г.

**Платежный баланс и валютное положение.** Дефицит платежного баланса по текущим операциям, с учетом сезонных колебаний цен, составил в 1998г. 3,4 млрд.ф.ст. по сравнению с положит. салдо платежного баланса — 2,1 млрд. ф.ст. в 1997г.

Основной причиной, послужившей ухудшению состояния платежного баланса Великобритании в 1998г., был рост отрицат. салдо торг. баланса, которое достигло в прошедшем году рекордного размера — 25,5 млрд.ф.ст. (16 млрд.ф. ст. — в 1997г.) и превысило почти вдвое среднегодовой уровень за предшествующие 5 лет.

Из-за поддерживаемого на протяжении 1998г. чрезмерно завышенного курса фунта стерлингов произошло сокращение экспорта брит. товаров. Этому способствовало и замедление темпов эконом. роста в странах, являющихся важнейшими рынками сбыта брит. продукции. Общий объем экспорта сократился на 5,3% и составил 163,9 млн. ф.ст. Общий объем брит. импорта возрос в 1998г. на 0,2% и составил 189,4 млн.ф.ст.

В отличие от резко возросшего отрицат. салдо торг. баланса, в 1998г. Великобритания имела положит. салдо по статьям «невидимой» торговли (торговля услугами, инвест. доходы, перевод капитала), которое составило 22 млрд.ф.ст. и возросло по сравнению с предшествующим 1997г. на 22%, которое явилось рекордным за последнее десятилетие и превысило среднегодовой уровень за

этот период более чем в три раза.

Доходы по статье «услуги» возросли на 7,6% — с 11,8 млрд.ф.ст. в 1997г. до 12,7 млрд.ф.ст. в 1998г. Еще в большей степени (на 42,3%) возросли доходы от инвест. операций — с 11,1 млрд.ф.ст. в 1997г. до 15,8 млрд.ф.ст. в 1998г.

ПИИ брит. компаний за рубежом в 1998/99 ф.г. составили 70 млн.ф.ст. и возросли, по сравнению с предыдущим годом, на 80%. В то же время стоимостной объем портфельных инвестиций сократился в этот период на 45% с 51,4 млрд.ф.ст. в 1997г. до 35,5 млрд. ф.ст. в 1998г.

**Заметно возрос приток ПИИ в экономику Великобритании, объем которых составил в 1998г. 38,1 млрд.ф.ст.** (22,6 млрд.ф.ст. в 1997г.). Объем портфельных инвестиций сократился на 28%, с 29,6 млрд.ф.ст. в 1997г. до 23,2 млрд.ф.ст. в 1998г.

Возросший уровень трансфертных платежей Великобритании в ЕС (фонд развития с/х, фонд соц. защиты, фонд развития регионов и др. на общую сумму 3,5 млрд.ф.ст.) увеличил дефицит платежного баланса по статье «перевод капитала» до 6,4 млрд.ф.ст. против дефицита в 4,8 млрд.ф.ст. в 1997г., что, в конечном итоге, также повлияло на рост общего дефицита платежного баланса.

Наряду с укреплением нац. валюты и падением спроса на брит. товары в основных странах-импортерах, одной из главных причин ослабления эконом. активности явились высокие процентные ставки. В связи с этим Банк Англии вынужден был пересмотреть свою валютную политику и начать постепенное снижение процентной ставки по краткосрочному кредитованию. В течение 1998г., она была уменьшена с 7,5% до 5,25% — в начале 1999г.

Наряду с замедлением темпов эконом. роста произошло сокращение золотовалютных резервов Великобритании, с 33,4 млрд.долл. (20,6 млрд.ф.ст.) в окт. 1997г. до 31,6 млрд.долл. (19,1 млрд.ф.ст.), по состоянию на август 1998г. **Курс фунта стерлингов** в течение 1998г. изменился незначительно. Среднегодовой курс — 1,66 долл. (1,64 долл. в 1997г.).

В бюджетном прогнозе на 1999/2000 ф.г. дефицит платежного баланса оценивается в 13,2 млрд.ф.ст., что составит 1,7% от стоимости ВВП. После нескольких лет устойчивого роста инвестиций в брит. экономику, (8% в 1998г.) в 1999г. прогнозируется сокращение темпов их роста до 2-2,5%. Основной причиной указанного замедления называется общее снижение спроса на товары и услуги. Рост инвестиций негос. сектора снизится с 11% в 1998г. до 1-1,75% в 1999г.

По прогнозам Нац. института эконом. и соц. исследований, курс фунта стерлингов в 1999/2000 ф.г. несколько снизится и составит 1,6 долл., поскольку Великобритания в большей степени, нежели другие страны ЕС, пока не присоединившиеся к евро, будет подвержена влиянию новой общеевропейской валюты.

**О прогнозах развития брит. экономики в 2000г.** Прогнозы ряда ведущих банков лондонского Сити выделили две основные черты развития экономики 2000г. — динамичный рост до 3,5% и постепенно повышающийся с 5,5 до 7% уровень учетных ставок. В янв. 2000г. Банк Англии увеличил последние на 0,25 базовых пункта.

За счет ужесточения денежно-кредитной политики имеется в виду ограничить внутренний потре-

бит. спрос, поскольку теперь он не столько стимулирует деловую активность, сколько создает нарастающее инфляционное давление. Тревожными симптомами с этой точки зрения являются значит. рост цен на жилье и коммунальные услуги, объем индивидуального кредитования и снижение доли сбережений граждан до самой низкой за последние 20 лет отметки (4,1%). Ожидается, что опережающие темпы роста внутреннего спроса в 2000г. сохранятся — 4%. Между тем расчеты показывают, что его следует сократить до 2-3%, во избежание выхода инфляции из-под контроля и перегрева экономики. Решение указанных задач потребует дальнейшего увеличения учетных ставок до 8% в 2001г., с возможным негативным эффектом для макроэконом. роста.

Уровень инфляции будет постепенно увеличиваться, подойдя к концу 2000г. вплотную к установленному правительством ориентиру 2,5%, а в 2001г. — превысив его.

Уровень безработицы сократится до 3,5%, с достижением т.н. «полной занятости», при которой число безработных (980 тыс.чел.), соответствует числу свободных вакансий на бирже труда.

В области гос. финансов кабинет намерен продолжить линию на сокращение своих расходов (спроса) и обществ. долга, достигнув профицита бюджета в 1999/2000 ф.г. в 6 млрд.ф.ст.

За счет сочетания мер налоговой и денежно-кредитной политики предполагается повысить инвест. активность с 4,9 в 1999г. до 7,2% в 2000г., а также ее эффективность. Однако переориентация внутреннего спроса на инвест. сферу происходит недостаточно быстро и продуктивно. О проблемах перехода на интенсивные факторы развития свидетельствуют, в частности, следующие данные: с конца 1994г. вложения в основной капитал возросли более чем на 60%, а ВВП — на 12%.

**Отставание от США и ведущих европейских партнеров по темпам роста производительности труда** является основной причиной падения в целом конкурентоспособности брит. товарного экспорта. Оно усугубляется завышенным, вследствие значительных учетных ставок, валютным курсом фунта, что к тому же стимулирует скапливание на импорте. Дефицит торг. баланса продолжает увеличиваться и приобретает хронические черты, способствуя образованию рекордного за последнее десятилетие отрицат. сальдо платежного баланса в 2000г. до 27 млрд.ф.ст. (3% ВВП).

## СИТИ

В отличие от двух других крупнейших мировых фин. центров — Нью-Йорка и Токио, — которые ориентированы в основном на обслуживание нац. рынков, лондонский Сити является преимущественно интернац. по составу представленных здесь банков, по масштабам и географии своих операций. Либеральная модель позволила ему обеспечить лидерство по многим направлениям межд. финансов (облигации, акции, валютные операции, внебиржевые деривативы, страхование, межбанковское кредитование и т.п.). Для брит. экономики индустрия фин. услуг является важнейшим и динамично развивающимся источником валютных поступлений и привлечения иноинвестиций. На банковскую деятельность, страхование, управление различными фондами, сделки с ценными бумагами, деривативами и венчурным капиталом прихо-

дится 6,4% ВВП. В них занято 1 млн. служащих, из которых **210 тыс.чел. работает в самом Сити**. В 1998г. чистая прибыль фин. сектора от зарубежных операций составила 31,9 млрд. фунтов.

**Валютные операции.** По данным Базельского Банка межд. расчетов, **Лондон является крупнейшим в мире центром валютных операций** со средним ежедневным оборотом в 1998г. в размере 637 млн.долл., что составляет 32% мирового оборота, **превышая суммарный потенциал Нью-Йорка и Токио**. 85% валютных операций на брит. рынке осуществляется иностр. фин. учреждениями.

Главным преимуществом Лондона перед указанными центрами и Франкфуртом является во многом уникальный опыт, накопленный здесь с конца XIX в., когда брит. фунт стерлингов был основной межд. валютой. Важным фактором также является сравнительно либеральный режим гос. регулирования, поскольку главным барометром является сам рынок, с учетом действующих правил и неписанного кодекса поведения.

**Инвест. банки.** Основной сферой их деятельности являются консультативные услуги в области корпоративных финансов, размещение новых долговых обязательств и выпуск акций, а также торговля ценными бумагами и управление фин. активами. Лондон занимает лидирующие позиции в мире по выпуску и первичному размещению акций и корпоративных облигаций, а также сделок с ними на вторичных рынках.

Одним из основных источников увеличения оборотов и персонала инвест. банков в недавнем прошлом была программа приватизации многих отраслей брит. экономики.

Высокая концентрация таких банков в Сити способствовала выдвиганию Лондона на роль лидера в торговле деривативами. Особенно прочными являются брит. позиции на внебиржевом рынке деривативов, на который приходится треть мировых операций.

Чисто британскими является сравнительно небольшое число банков Сити. В большинстве случаев они контролируются иностр. капиталом, что здесь рассматривают как свидетельство межд. признания **высокого качества услуг**.

Рынок облигаций с фиксированной ставкой. Лондон — безусловный лидер по масштабу операций с еврооблигациями, а также облигациями, денонмированными в иной инвалюте. Несмотря на то, что после введения единой европейской валюты часть этого бизнеса переместилась в 1997г. во Франкфурт, **в Сити по-прежнему размещается 70% первичных выпусков еврооблигаций**, совершается более половины сделок с ними на вторичном рынке.

В 1998г. заемщики осуществили первичное размещение соответствующих ценных бумаг на 1,2 трлн.долл., а на вторичном рынке оборот составил 18 трлн.долл. Успех Лондона на этом рынке частично объясняется тем, что **англичане быстро освоили технику сделок типа «своп»** (покупка инвалюты с правом последующего выкупа по фиксированному курсу), подготовили необходимую правовую базу. В США, напротив, долгое время отсутствовало четкое правовое регулирование таких операций, что побудило многие банки и другие фин. учреждения осуществлять их в Лондоне. Следствием этого стало значительное присутствие здесь крупных ам. банков.

Лондонская фондовая биржа (ЛФБ) является лидером мировой торговли акциями. На ней котируются акции 2000 брит. и 500 иностр. компаний из 60 стран — больше, чем на любой другой фондовой бирже мира. Ее оборот — 4,5 трлн.долл. в год. Она быстро и гибко адаптируется к требованиям межд. конкуренции. Несмотря на то, что Великобритания не является членом валютного союза ЕС, ЛФБ с самого начала осуществляет операции в евро. Результатом стало — **в 1999г. 90% всех европейских трансграничных сделок с акциями совершалось в Лондоне.**

ЛФБ постоянно совершенствуется и внедряет новейшие операционные системы, сводя к минимуму преимущества альтернативных систем торговли ценными бумагами. В конкурентной борьбе с Интернетом Лондон сохраняет лидерство по части общего объема сделок и развитости соответствующей правовой базы. Для того, чтобы сделать управление биржей более динамичным и эффективным ЛФБ трансформируется в АО.

*Нац. база страхования.* Британский рынок страхования по масштабам уступает лишь США и Японии. **Страхование для англичан является одним из самых привлекательных способов вложения личных сбережений.** В 1998г. около их половины (1,5 трлн.ф.ст.) были вложены в различные формы страхования жизни и частные, либо корпоративные пенсии. Страховые компании контролируют 25% акционерного капитала страны, а также 40% гос. облигаций. Общий объем инвестированных британскими страховыми компаниями средств сопоставим с годовым ВВП страны. На них приходится более трети занятых в сфере фин. услуг (374 тыс.чел., т.е. около 2% активного населения страны).

Другой источник прибылей — широкий спектр услуг зарубежным клиентам. В межд. страховом бизнесе Лондон занимает передовые позиции, контролируя 22% рынка морского и 27% авиастрахования. Все чаще используется страхование зарубежных рисков. Около четверти всех застрахованных здесь активов находятся за рубежом. Чистая прибыль от зарубежных операций составила в 1997г. 7,4 млрд.ф.ст.

*Пенсионные услуги.* Великобритания — лидер в ЕС по масштабам негос. пенсионного обеспечения. В большинстве европейских государств (за исключением Нидерландов и Ирландии) основным источником пенсий является госбюджет, за счет т.н. пенсионного налога. В Великобритании же более 100 лет основной формой являются регулярные отчисления рабочих и служащих в пенсионные фонды. Из 25 млн. занятого населения 10 млн.чел. выплачивает деньги в корпоративные пенсионные схемы, а 5 млн. — в частные. 60% брит. пенсионеров целиком или полностью существуют за счет пенсий, которые они сами финансировали в период трудовой деятельности.

Услуги в данной области — одна из важнейших составляющих успеха лондонского Сити. **Общий объем средств под управлением корпоративных пенсионных фондов составляет около 800 млрд.ф.ст.,** еще 300 млрд.ф.ст. соответствующих средств находятся в руках страховых компаний. Суммарные активы превышают объем негос. пенсий всех остальных членов ЕС вместе взятых. На пенсионные фонды приходится 28% акционерного капитала, который котируется на Лондонской фондовой бирже. Они являются крупными держателями гос.

облигаций, а в последние годы все активнее вкладывают средства в высокодоходные венчурные фонды, к чему их поощряет налоговыми мерами правительство.

Старение населения Британских о-вов и постепенное снижение роли государства в пенсионном обеспечении делает частные пенсии одним из ведущих секторов рынка фин. услуг. В то время как доля активов, формируемых за счет частных пенсий, в ведущих странах континентальной Европы составляет 15% ВВП, в США — 55%, то в Великобритании она достигает 75%.

*Венчурное финансирование.* Им охвачены активы в 40 млрд.ф.ст. В 1998г. этот вид услуг развивался наиболее быстро (инвестировано 4,9 млрд.ф.ст. в 1,3 тыс. компаний). Британский венчурный капитал по своим масштабам занимает 2 место в мире, уступая только США. Бизнес, развивающийся на основе венчурного финансирования, отличается динамичностью, использованием передовых технологий и, соответственно, прибыльностью. Экспорт таких компаний в 1998г. увеличился на 44%, при темпах роста экспорта в размере 8% на общенациональном уровне, а рост инвестиций составил, соответственно, 34% против 7%. В компаниях, действующих на основе венчурного финансирования, занято 2 млн.чел., а рост числа занятых составляет 24% в год.

Управление различными фондами капитала имеет в Великобритании давнюю историю. Первые пенсионные и трастовые фонды появились здесь еще в XIX в., благотворит. фонды и страховые жизни активно развивались до второй мировой войны, паевые фонды и крупные пенсионные фонды, инвестирующие в акционерный капитал, были важным источником роста брит. экономики в 1960 гг.

Данная отрасль фин. услуг ежегодно обеспечивает 0,4% ВВП Великобритании. Около 500 млн.ф.ст. приносят операции за рубежом. Общее число занятых — 35 тыс.чел. Общий объем активов оценивается в 2,5 трлн.ф.ст. (1,55 трлн.ф.ст. — местные институциональные инвесторы, 253 млрд. — частные, 755 млрд. — иностр.). Великобритания является мировым лидером в деле управления инвест. портфелями зарубежных клиентов, в которых преобладают акции компаний других государств.

На брит. рынке растет присутствие иностр. компаний. В составе Ассоциации управления фондами капитала 40% членов представляют зарубежный капитал.

*Управление частными сбережениями граждан.* Рост богатства наиболее состоятельной части населения в мире является для Лондона еще одним источником притока капитала. В США число семей, располагающих накоплениями в размере не менее 1 млн.долл., ежегодно увеличивается на 15% и к 2005г. их число достигнет 9 млн.чел. Аналогичными темпами **растет богатство верхушки брит. общества. К 2005г. ожидается, что частные вкладчики будут держателями инвестированного капитала на 2 трлн.ф.ст.**

В 1998г. зарубежные частные вкладчики инвестировали в Великобританию по линии сберегательных фондов 30 млрд.ф.ст., что на 25% больше, чем в 1997г. Этому способствует активное распространение новейших информ. и телекоммуникационных технологий. В 1997г. более 7 млн. англи-



чан имели доступ к Интернет, и численность его пользователей стремительно растет. Расширяющийся спектр услуг по управлению инвест. портфелями частных вкладчиков через электронные сети, в сочетании с потенциалом Лондона в качестве источника информации и консультационных услуг, открывает перед Сити новые возможности.

**Фьючерсы и опционные сделки.** За последние 20 лет Лондон вышел на уровень Чикаго, который доминировал в области межд. торговли фьючерсами и опционами сырьевых товаров. Сегодня Лондонская межд. биржа фин. фьючерсов (LIFFE), Лондонская биржа металлов (LME), Межд. бензиновая биржа (IPE) прочно утвердились в качестве лидеров в соответствующих секторах мирового рынка. Лондонский клиринговый дом (LCH) обслуживает все указанные биржи и является одним из крупнейших фин. учреждений мира.

LIFFE столкнулась с возросшей конкуренцией бирж континентальной Европы, которые, во-первых, теперь получили преимущества в лице единой европейской валюты, а во-вторых, раньше англичан освоили современные компьютерные технологии. До недавнего времени Лондон ориентировался на практику ам. бирж, где торговля с помощью компьютеров в большей степени используется для внебиржевого рынка ценных бумаг. После десяти лет успешной торговли федеральными облигациями ФРГ, LIFFE в 1998г. потеряла контракт на работу с этими ценными бумагами, которые перешли к Немецкой срочной бирже (ныне EUREX). Это событие побудило руководство лондонских бирж обратиться к электронно-лотовой системе торговли. Ныне используемая в деятельности LIFFE операционная система CONNECT является одной из самых современных в мире. Установление стратегических партнерских связей между LIFFE и Чикагской товарной биржей (CME) позволило Сити овладеть значительной долей рынка краткосрочных процентных фьючерсов.

**Консультационные услуги.** **Британский консалтинговый рынок является вторым в мире**, уступая по величине только США. В Европе он превосходит немецкий (30% потенциала ЕС), хотя тот и имеет более богатую историю. В 1997г. прибыли консультационных компаний Великобритании превысили 5,5 млрд.ф.ст. Около 18% относится к заказам зарубежных клиентов. В данной области занято 35 тыс.чел. Крупнейшая сфера консалтинга — фин. услуги. Наиболее активно прибегают к использованию такого рода услуг банки и страховые компании, компании в области телекоммуникаций. Отмечается рост удельного веса экспортных операций.

**Коммерческое право.** Развитие фин. и торг. операций шло в Сити рука об руку с юриспруденцией, особенно теми отраслями права, которые связаны с инвест. и коммерческой деятельностью. Ее обслуживает в Лондоне 80 тыс. юристов. Их отличает хорошее знание реалий мирового бизнеса, поскольку около 80% дел, рассматриваемых коммерческими судами в Лондоне, являются межд. по составу участников.

В 1998г. экспорт юр. услуг составил 791 млн.ф.ст., что на 23% больше, чем годом ранее. Наравне с Нью-Йорком Лондон является наиболее крупным мировым центром юр. сопровождения фин. сделок, а также центром правовой стандартизации в сфере фин. услуг и операций с ценными бумага-

ми. Английское коммерческое право является основой межд. контрактов. Великобритания вводит в нац. оборот положения европейского права, что придает доп. знание предмета брит. юристам.

**Бухгалтерские услуги.** **Штаб-квартиры всех крупнейших бухгалтерских и аудиторских компаний мира расположены в Лондоне.** Так называемая «большая шестерка» получает в Великобритании прибыль больше, чем приносит ей операции в Германии, Франции и Италии вместе взятые. Крупнейшим объединением является Институт сертифицированных бухгалтеров, насчитывает 115 тыс. членов. К традиционным областям бухучета и аудита добавились такие новые сферы как корпоративные финансы, управление рисками, корпоративные расследования, Интернет и др.

Управление коммерческой недвижимостью создает 9% ВВП страны. Оно не ограничивается арендой служебных помещений банками, компаниями и другими учреждениями. Этот сектор экономики является одним из наиболее привлекательных для инвестиций благодаря его стабильности. В недвижимость в 1998г. вложено 3,2 млрд.ф.ст. прямых зарубежных инвестиций.

Инвесторов привлекают такие черты брит. рынка, как его величина, развитость, высокая доходность и ликвидность, широкий выбор типов аренды по срокам, более либеральный режим регулирования и большая открытость информации, нежели на рынках континентальной Европы, а также высокий уровень доступных правовых, фин. и прочих сопутствующих услуг, необходимых при заключении сделок. **Рынок коммерческой недвижимости в Лондоне является крупнейшим в Европе и одним из пяти самых масштабных в мире.**

Эксперты прогнозируют сохранение высокой прибыльности данного сектора на ближайшие пять лет, а также видят хорошую перспективу его дальнейшего развития.

**Информационные технологии.** Великобритания является европейским лидером по коммерческому использованию новейших технологий, постепенно сокращая отставание от США и Японии. Здесь представлены 200 ведущих мировых телекоммуникационных компаний, развивается производство ПО и проектирования полупроводников. Великобритания первой в Европе начала использовать **мобильную телефонную технику третьего поколения**, цифровое телевидение, электронную торговлю. Не случайно **мировые лидеры** в данной области — «Амазон» и «Чарльз Шваб» — выбрали именно Лондон для своих штаб-квартир в Европе.

Однако доля непосредственно брит. бизнеса в сфере ИТ является незначительной. Учитывая это, правительство разрабатывает программу создания высокотехнологичных центров производства как элементной базы, так и ПО. В качестве ориентира избрана «Силиконовая долина». Выдвинута задача к 2002г. сделать Великобританию самым благоприятным в мире местом для осуществления **электронной торговли**. Дополнительно ассигновано 1,4 млрд.ф.ст. на развитие фундаментальных исследований в области информатики. Кабинет исходит из того, что, помимо поддержки нац. промышленности, Лондон и Великобритания в целом в результате названных мер повысят свою привлекательность для зарубежного капитала и укрепят свои позиции в качестве одного из ведущих мировых фин. и инвест. центров.

*Об основах деятельности «Бритиш инвизиблс».* По мере интернационализации операций лондонского Сити, брит. власти перешли к широкой трактовке нац. эконом. интересов, подразумевающей поддержку не только брит. капитала, но и всех других участников фин. рынка Великобритании, в целях привлечения в Сити иностр. капитала (налоговые льготы для нерезидентов, либеральное регулирование при осуществлении поглощений брит. банков и т.п.) и укрепления его позиций в качестве мирового фин. центра.

В этой связи в 1986г. Комитет по невидимому экспорту Банка Англии, существовавший уже 18 лет, был выделен в самостоятельную организацию в качестве юр. лица и преобразован в Совет по продвижению невидимого экспорта («Бритиш инвизиблс», БИ). Его деятельность была призвана обеспечить динамичность и гибкость, а также самокупаемость этого органа. При этом государство сохранило за собой координирующие функции в БИ, который по-прежнему является одним из инструментов внешнеэконом. политики правительства.

Работа Совета строится на основе добровольного членства организаций, представляющих весь рынок фин. и сопряженных коммерческих услуг: банков, страховых, аудиторских и юр. компаний, инвест. и паевых фондов, торг. ассоциаций, бирж. Финансирование осуществляется за счет членских взносов.

Членами БИ являются Брит. банковская ассоциация, Ассоциация инвест. банков, Ассоциация зарубежных банков и торг. домов, Нац. ассоциация пенсионных фондов, Ассоциация межд. первичных фин. рынков, Институт сертифицированных бухгалтеров, Ассоциация брит. страховщиков, объединение страховых учреждений «Ллойдс», Ассоциация фин. консультантов, Британская ассоциация венчурных фондов, Ассоциация фондового менеджмента, Брит. федерация недвижимости, Союз адвокатов. Фактически БИ представляет интересы каждого банка, компании, фонда или другой организации в области финансов, работающих в Великобритании. Членами БИ также являются Банк Англии, Банк Шотландии, Корпорация Лондона (мэрия Сити).

Отличит. чертой деятельности БИ является беспристрастность, поскольку Совет в равной степени продвигает интересы своих членов, независимо от того, принадлежат ли они британскому или иностр. капиталу.

БИ ставит перед собой такие задачи, как расширение рынка услуг своих членов, содействие либерализации межд. торговли и рынков фин. услуг, создание благоприятного образа Великобритании как мирового фин. центра, распространение общей и специализированной информации о брит. и мировых финансах.

Совет регулярно проводит конференции во многих странах мира, в целях ознакомления зарубежных политиков и бизнесменов с возможностями брит. фин. индустрии. При содействии правительства Великобритании и Конфедерации брит. промышленности осуществляются визиты иностр. делегаций в Великобританию, а также поездки членов БИ за рубеж для предметного изучения потребностей иностр. рынков. БИ на регулярной основе участвует в подготовке всех зарубежных визитов лорда-мэра Сити, осуществляет со-

действие зарубежным банкам и компаниям, которые хотят открыть свой офис в Великобритании или расширить свои операции на этом рынке. БИ издает ряд стат. и аналит. сборников по всем секторам фин. услуг.

Руководящим органом БИ является Совет во главе с председателем (бывший министр иностр. дел Великобритании лорд Д.Хэрд). Совету подчиняются исполдиректор (Дж.Седдон), зам. и два директора, а также восемь директоров на обществ. началах. От гос. органов в Совет входят представитель Форин Оффис (на уровне зам. мининдел), минфина (директор департамента фин. регулирования) и Совета по межд. торговле Великобритании (директор департамента рынков и отраслей).

Деятельность БИ осуществляется по трем основным направлениям: **продвижение брит. экспорта фин. услуг**; содействие либерализации мирового рынка фин. услуг и торговли в целом; информ.-аналит. обеспечение.

Первое направление представлено **Форумом развития экспорта (ERF)**, в состав которого входят региональные подкомитеты, которые в рамках взаимодействия с Форин Оффис **получают страновую информацию из 80 брит. посольств в мире**. На основе этих сведений, а также с учетом потребностей и возможностей брит. фин. сектора составляется «мастер-план», определяющий приоритетные направления деятельности, а также ключевые регионы и рынки для работы БИ на новый фин. год.

В ряде наиболее важных стран БИ создает «местные консультативные группы» из числа работающих в данной стране брит. специалистов в области финансов и смежных отраслей (юристы, бухгалтеры, страховые агенты и пр.). Задача таких групп – давать экспертные рекомендации британскому посольству по освоению местного фин. рынка и экономики, возможному продвижению экспорта брит. фин. услуг, выявлять препятствия свободе конкуренции в фин. секторе, а также выполнять плановые задачи БИ. Как правило, брит. посол ежемесячно встречается с такой группой в стране пребывания.

Тесное взаимодействие БИ и брит. дипслужбы осуществляется также в области подготовки кадров. Во взаимодействии с Корпорацией лондонского Сити БИ организует обучение сотрудников коммерческих отделов посольств и руководства центр. аппарата Форин Оффис по продвинутым интенсивным программам в области бизнеса и финансов. Цель – содействовать повышению профессионального уровня дипломатов и **«росту приоритетности невидимого экспорта»** в работе брит. посольств.

Второе направление деятельности Совета осуществляется через Комитет по либерализации рынка услуг (LOTIS). Основная задача этого органа – лоббирование в ходе соответствующих двусторонних и многосторонних переговоров путем выявления и устранения барьеров, которые ограничивают доступ членов БИ на нац. рынки других стран. К работе в LOTIS активно привлекаются сотрудники Форин Оффис, минфина, минторговли и промышленности, Банка Англии. Здесь БИ выступает как главный выразитель интересов Сити на переговорах в рамках ВТО, имеет неформальные, но эффективные связи с КЕС и ОЭСР. БИ лоббировал принятие Соглашения о фин. услугах в ходе раунда ВТО в дек. 1997г., а теперь широко

пропагандирует возможности этого договора и следит за его соблюдением.

Третье направление — информ.-аналитическое. Оно нацелено на распространения сведений о роли Великобритании на межд. фин. рынках, а также о фин. рынках в самой Великобритании. БИ координирует свою деятельность в данной сфере с Банком Англии и Нац. стат. управлением.

Главным изданием БИ является серия обзоров «Бизнес в Сити», отдельные тематические публикации, в которых освещаются последние тенденции на брит. рынках страхования, деривативов, ценных бумаг, управления фондами, морского страхования, правовых услуг. БИ два раза в год публикует доклад «Межд. фин. рынки в Великобритании», регулярно издается мини-сборник «Ключевые факты о лондонском Сити», «Путеводитель по стат. источникам о фин. рынках Великобритании», «Таблица Сити», которые содержат обобщающие сведения о прибыльности различных секторов брит. фин. рынка, в т.ч. за счет зарубежных операций.

## Евро

**О** результатах и перспективах развития валютного союза ЕС. Подводя итоги функционирования евро на мировых рынках в 1999г., аналитики лондонского Сити отмечают, что воздействие единой европейской валюты на экономику стран-участниц приобрело «необратимый характер», являясь важным фактором укрепления бюджетной дисциплины и структурных реформ, а также полит. интеграции.

Самым позитивным образом оценивается эффект евро для инвесторов, который проявился в существенном ускорении концентрации производства и капитала, создании более конкурентоспособных в мире и прибыльных компаний, образовании более емкого и эффективного рынка капитала, позволяющего обеспечить возросшие фин. потребности крупного бизнеса, в т.ч. в деле формирования «сбалансированного» портфеля ценных бумаг при сохранении низкой инфляции.

Евро ускорил структурную перестройку промышленности не только на нац., но и наднац. уровне. В ближайшие годы ожидается появление субрегиональных, а затем и паневропейских пром. гигантов. Впоследствии этот процесс затронет, видимо, и банковскую сферу в качестве ответа ЕС на вызовы глобальной конкуренции.

Существенное оживление наблюдается на европейских рынках капитала. В результате конвертации в евро гос. облигаций стран-участниц валютного союза, размер соответствующего европейского рынка достиг 2,3 трлн.долл., впервые превзойдя лидировавших в мире американцев (рынок облигаций казначейства США составляет 1,8 трлн.долл.). На равных с долларом евро выступал в рамках выпуска корпоративных облигаций в мире.

Капитализация акций европейских компаний вышла на уровень 4 трлн.долл. Тем не менее этот рынок еще значительно отстает от соответствующих показателей США (6 трлн.долл.). На долю валютного союза ЕС приходится пока 15% мировых операций с этим видом ценных бумаг, но в течение десятилетия прогнозируется рост до 24%.

Возросла эффективность и диверсификация портфелей ценных бумаг, в частности, в результа-

те того, что для выполнения нац. фин. обязательств могут теперь использоваться активы внутри всей еврозоны и даже за ее пределами. Данная возможность создает более ликвидный межд. рынок для акций крупных европейских компаний.

Валютный союз стоит перед необходимостью объединения национально обособленных, «фрагментарных» рынков в единый европейский фондовый рынок с общими правилами, процедурами, индексами, отчетностью и операционными системами. Лидирующее положение занимает здесь Франкфурт.

Евро принес в ЕС возросшую транспарентность и сопоставимость цен для потребителей, что вынуждает производителей товаров и услуг снижать издержки, а правительства стран-участниц — вести дело к унификации налогового законодательства в направлении его усредненных ставок. Антиинфляционные стимулы проявляются и в том, что низкие учетные ставки и доходность по облигациям увеличивают степень прибыльности акций.

На пути укрепления валютного союза есть и будут свои проблемы и барьеры, связанные в первую очередь с различиями уровней развития, нац. спецификой входящих в него стран. Однако в целом очевидно, что «плюсы» интеграции заметно превосходят «минусы».

В среднесрочной перспективе позиции ЕС в конкуренции с США более предпочтительны в связи с циклическими факторами. Внедряемые «англосаксонские черты» делают европейский фин. рынок динамичнее и эффективнее, что позволяет обеспечить ресурсами «интернет-революцию» на континенте. Европа вступает в нее позже США, но имеет возможность сравнительно быстро ликвидировать отставание.

Другим важнейшим условием выравнивания эконо. потенциала с США является начавшаяся радикальная реформа пенсионной системы и здравоохранения, с целью снизить нагрузку на бюджеты стран ЕС и налоги на бизнес, обеспечить дальнейший пром. подъем при сокращении числа безработных. Уровень безработицы в еврозоне составляет 9%, по сравнению с 4% в США.

Расширение ЕС будет иметь своим следствием **переориентацию производственных мощностей, особенно в традиционных отраслях, с Запада на Восток.** Это, как ожидается, создаст доп. стимулы для структурной перестройки экономики Зап. Европы с опорой на ИТ. В то же время такие процессы открывают новые возможности для рос. бизнеса в ЦВЕ с точки зрения доступа на единый рынок ЕС.

*О прогнозируемом развитии еврозоны в 2000г.* Согласно прогнозам ряда банков лондонского Сити, развитие еврозоны в 2000г. будет характеризоваться «прочным» эконо. ростом, до 3,3% в сочетании с низкой инфляцией — лучшими показателями за последние три десятилетия. Оно будет подкреплено «здоровым» повышением внутреннего спроса на 3%, при ведущей роли инвестиционной активности (более 6%) и экспорта (7,5%) в результате подъема общемировой хоз. конъюнктуры.

В целях укрепления контроля над инфляцией и во избежание перегрева экономики, ЕЦБ предположительно повысит базовые учетные ставки с 3,5% во II кв. 2000г. до 4,5% — к концу года. В свя-



зи с ожидаемым замедлением деловой активности в США, динамичный рост в ведущих странах ЕС, по-видимому, обеспечит рост курса евро до 1,15 доллара в конце 2000г. Конкретное соотношение этих валют будет в первую очередь зависеть от размеров оттока портфельных инвестиций из Европы в США. В янв.-окт. 1999г. он достиг 5% ВВП «одиннадцати», существенно превысив профицит их платежных балансов по текущим операциям, что способствовало ослаблению евро. Главные причины такого оттока средств — более высокие учетные ставки в США, стремление европейских инвесторов закрепиться на самом емком и динамичном рынке мира.

Данная тенденция, возможно, в дальнейшем пойдет на спад, поскольку доходность акций, выраженных в евро, четвертый год подряд превышает сводный показатель соответствующих ам. ценных бумаг. Немаловажно и то, что общий объем выпущенных в мире в 1999г. гос. и корпоративных облигаций, деноминированных в евро, на 28% больше «долларовых конкурентов». Причем в IV кв. 1999г. «отрыв» единой валюты достиг 81%.

Быстрое становление и расширение единого фин. рынка ЕС здесь рассматривается в качестве «важнейшего» условия дальнейшей полит. и эконом. интеграции, упрочения позиций Европы в глобальном плане. Уже сейчас, когда данный процесс далек от завершения, межд. инвесторы в мире в лице евро впервые получили «практическую альтернативу» финансированию эконом. роста и торг. дефицита США. Геополит. последствия такого кардинального сдвига в мировых финансах, вероятно, «не заставят себя долго ждать».

Учитывая также, что участники валютного союза и ЕС контролируют сопоставимую с США часть межд. торговли, евро постепенно будет консолидировать свои позиции в качестве мировой резервной валюты и средства платежа. В этой связи прогнозируется возрастающее влияние Евросоюза на деятельность ВТО и ход нового многостороннего раунда по либерализации мировой торговли.

*Консолидация банковской системы в странах ЕС.* Германия лишь входит в активную фазу централизации капитала, стартовав позже других.

В Италии процесс постепенно набирает силу и из аналитико-переговорной стадии вступает в практическую плоскость. Бурный подъем банковских слияний и поглощений ожидается во 2 половине 2000г. и 2001г.

Во Франции, напротив, после бума 1999г. наступит некоторое затишье, предположительно до 2002г., когда проявятся перспективы дальнейшей консолидации на общеевропейском горизонте, а также целесообразность диверсификации операций за счет поглощения смежных отраслей бизнеса внутри страны.

Централизация банковского дела в Великобритании находится на более продвинутой ступени развития. Здесь прогнозируются дальнейшие «периферийные» сделки, в первую очередь по сращиванию со страховым бизнесом.

В Испании и Португалии консолидация банковского сектора в целом завершена. Главной особенностью банков этих стран является переход к стратегии наднац. слияний и поглощений.

Австрия также завершает процесс реорганизации банков на нац. уровне.

Ирландия продвинулась еще дальше, дополнив сращивание банковского и страхового дела, трансграничной консолидацией, которая сфокусирована главным образом на Великобританию.

Фин. учреждения Швейцарии, — хотя эта страна не входит в ЕС, — находятся на более высокой ступени развития с точки зрения готовности к глобальной конкуренции, но на данном этапе занимают выжидательную позицию в отношении внешней экспансии. Эксперты банка «Саломон-Смит-Барни» видят в этом «сохраняющийся эффект» кампании вокруг «нацистского золота».

В Скандинавии процесс приобрел уже черты общерегиональной консолидации как в банковском, так и страховом деле. Однако достигнутый уровень капитализации фин. институтов пока недостаточен для выхода на общеевропейскую сцену.

В Бенилюксе достигнуты самые высокие показатели по всем основным направлениям, созданы реальные предпосылки для развития активности на наднац. уровне.

Крупные трансграничные слияния и поглощения прогнозируются главным образом со стороны банков Германии, Великобритании и Испании.

Аналитики «Саломон-Смит-Барни» подчеркивают, что, несмотря на заимствования ам. опыта в области менеджмента, повышения эффективности и прибыльности, континентальная Европа продолжает придерживаться своей собственной модели развития, характеризующейся возрастанием роли банков в эконом. и полит. жизни.

Формирование единого фин. пространства ЕС находится в прямой зависимости от дальнейшей полит. интеграции в рамках Евросоюза. В силу того, что Великобритания придерживается иной, т.н. «англо-саксонской» модели развития, задачи органично вписаться в указанные выше процессы объективно сопряжены со значит. сложностями. А это, в свою очередь, неблагоприятно отражается на состоянии брит. позиций в Европе.

*Структурные фонды ЕС.* В 2000-06 гг. Великобритания станет одним из основных получателей помощи из бюджета ЕС в целях ускоренного развития отсталых регионов. Ежегодно она составит 1,5 млрд.ф.ст. (2,23 млрд. евро), что на 140 млн.ф.ст. больше соответствующего показателя 1994-99 гг.

Входящие в первую категорию наиболее отсталые регионы Уэльса (West Wales and the Valleys) получают в течение 7 лет 1,17 млрд.ф.ст., графство Мерсисайд — 840 млн., Южный Йоркшир — 740 млн. и Корнуолл — 480 млн. ф.ст.

Для признанных более благополучными в рамках данной программы Сев. Ирландии и Сев. Шотландии (Highlands and Islands) предусмотрены т.н. компенсационные средства в 820 и 200 млн.ф.ст., соответственно. Остальная часть фондов (4,7 млрд.ф.ст.) будет распределена между другими нуждающимися регионами. Однако бенефициаром помощи станет 24% населения страны, а не 35% как было в 1994-99 гг.

Увеличат также свои поступления из структурных фондов бюджета ЕС Германия, Италия и Греция. Франция, Австрия и Голландия будут пользоваться региональной поддержкой в меньшей степени. Наибольшее сокращение соответствующих фин. средств коснется Ирландии, которая получит лишь 1,7% структурных фондов ЕС по сравнению с 4,2% в 1994-99 гг.

*Отношение британцев к евро.* Регулярные опросы обществ. мнения (при всей их индикативной значимости) свидетельствуют о сохраняющемся в пропорции 2 к 1 негативном отношении граждан Великобритании к участию страны в валютном союзе ЕС. Хотя число сторонников присоединения к евро возросло с 27% в нояб. 1999г. до 29%, оппозиция стабильно составляет 56%. Если в янв. 1998г. разрыв между двумя «лагерями» не превышал 19%, а год спустя — 18%, то в 2000г. он достиг 27%.

При наличии более ясной и активной линии кабинета в отношении евро, расстановка сил в ходе референдума гипотетически изменилась бы незначительно: 34% — «за» и 53% «против». Данная картина сохраняется с середины 1999г., когда на волне антиевропейских настроений консерваторы нанесли чувствительное поражение правящей лейбористской партии на выборах в Европарламент.

Факторами, определяющими позицию брит. электората, являются следующие.

1) Бытовавшие здесь в преддверии запуска евро опасения, что условия для бизнеса станут хуже, не оправдались, экономика не пострадала. Безработица в стране находится на самом низком за последние 20 лет уровне, инфляция — ниже установленного правительством ориентира, бюджет отличается значит. положит. сальдо, приток иноинвестиций не ослабевает, признаки подъема деловой активности налицо. В этих условиях практически полностью утратил значение ранее ключевой тезис о целесообразности сближения с экономиками континентальной Европы. Правительству и другим сторонникам евро предстоит убедить оппонентов в необходимости вступления в валютный союз ЕС. Однако новые подходы к дискуссии здесь не просматриваются.

2) Переход на единую европейскую валюту при нынешнем завышенном курсе фунта означал бы серьезный удар по брит. конкурентоспособности по крайней мере в среднесрочной перспективе. В свою очередь, участники еврозоны едва ли согласились бы сделать для Великобритании исключение и отказаться от основополагающего критерия двухлетней курсовой стабильности. Искусственное понижение курса фунта до приемлемого уровня (2,3–2,4 марки ФРГ, а сейчас 3,1–3,2) для правительства невозможно по тем же внешним, а также внутренним причинам, поскольку, в частности, капитализация ведущих брит. компаний и банков могла бы сильно пострадать, что сделало бы их легкой добычей для иностр. конкурентов.

Вместе с тем неготовность к принятию евро имеет для Соединенного Королевства и свою оборотную сторону. Несмотря на стремление взять на себя концептуальное лидерство в реформировании ЕС по отношению процессу европейской интеграции, особенно его полит. измерению, страна продолжает занимать периферийное положение. С вхождением в валютный союз всех других членов Евросоюза этот «особый статус», близкий к изоляции, станет свершившимся фактом. Преодолеть возведенный барьер, отделяющий Великобританию от европейских партнеров, со временем будет все труднее.

## Иноинвестиции

**О** брит. позициях на европейском рынке инвестиций. Введение единой европейской валюты с янв. 1999г. явилось крупнейшим событием в истории

**ЕС за последнее десятилетие.** Существенно повысив транспарентность нац. рынков и сопоставив их эконом. характеристик, оно побудило деловой мир Европы мыслить глобально и сфокусировать внимание на межд. конкуренции. В первую очередь утверждающиеся новые подходы касаются вопросов оптимизации структур и размещения производства, штаб-квартир компаний за пределами страны базирования. Следствием этих процессов стала возросшая конкуренция внутри ЕС за привлечение иноинвестиций.

Несмотря на то, что **Великобритания** не входит в валютный союз ЕС, **ее инвест. климат пока остается в Европе наиболее привлекательным для зарубежного капитала.** По данным Евростата, приток ПИИ в страну в 1998г. составил 48,9 млрд. евро, по сравнению с 23,4 млрд. евро в 1997г. Далее в списке следуют Нидерланды (29,1 млрд. евро), Франция (24,6), Бенилюкс (18,7 млрд. евро). Крупнейшая экономика ЕС — Германия привлекла 17,8 млрд. евро.

По мнению базирующегося в Брюсселе Союза европейских предпринимателей и работодателей (UNICE), указанные цифры суммируют воздействие целого ряда факторов таких, как: уровень стоимости рабочей силы, квалификация и образовательная подготовка занятых, производительность труда, способность к инновациям, налоговая нагрузка на бизнес и особенности фискальной системы, транспортная и фин. инфраструктура, госрегулирование, и т.д. Их сравнительный анализ во многом объясняет лидирующие позиции Великобритании на европейском рынке инвестиций.

**Стоимость рабочей силы** — главный побудительный мотив иноинвесторов. В странах ЕС она существенно **варьируется от 5,6 евро/ч. в Португалии, до 14,5 в Великобритании и 24,4 евро/час в Германии.**

По производительности труда Великобритания обеспечивает 70% от уровня США, при 118% в Нидерландах.

Налоги, включая соц. отчисления, составляют в ЕС в целом 42,8% ВВП, что превышает соответствующие показатели США и Японии. Внутри Евросоюза их уровень также сильно отличается: 34,5% в Португалии, 46,1 — во Франции и 53,3% ВВП в Швеции. **Великобритания относится к странам с умеренным налогообложением — 35,3%, при 37,5% в Германии.**

Госрегулирование в Соединенном Королевстве и Ирландии является наиболее либерализованным и не сковывает свободу развития рынка капитала.

Большое значение для инвесторов имеют стартовые условия бизнеса. **Для того, чтобы учредить в Великобритании частную компанию с ограниченной ответственностью, первоначальный капитал вообще не требуется,** а в Германии он должен составлять не менее 25 тыс. евро. Регистрация новых компаний брит. властями осуществляется в течение недели, а в Германии эта процедура занимает до 16 недель и 2 недели в Испании.

Достигнутые результаты иллюстрируют данные Бюро содействия инвестициям в Великобританию, деятельность которого направляется минторговли и промышленности и Форин Офис. **Объем накопленных ПИИ по состоянию на конец I кв. 1999г. составил 207 млрд. ф. ст. по сравнению с 122 млрд. ф. ст. 5 лет назад.** На Соединенное Королев-

ство приходится 23% общего притока капитала в ЕС, в т.ч. 40% японских и около 50% южно-корейских инвестиций. Почти половина брит. экспорта производится компаниями, контролируемые из-за рубежа.

На фоне продолжающейся здесь экспансии ам. капитала (почти 45% иноинвестиций поступает из США, это около 40% всех ам. вложений в ЕС) растущий интерес к инвестированию в Великобританию проявляют Франция и Германия. Доп. стимулом для них являются передовые позиции Соединенного Королевства в области электронной торговли, телекоммуникаций, Интернет. К тому же 30% общих мощностей высокотехнологичных «научных парков» в Европе приходится на Великобританию.

Поэтому, несмотря на высокий валютный курс фунта, сильно удорожающий экспорт, второй после США по значению страной для франц. инвесторов стала Великобритания. По объему ПИИ в брит. экономику (6%) Франция достигла уровня Японии.

Немецкий капитал придерживается той же линии. Его крупнейшей сделкой стало поглощение автомобилестроительной компании «Ровер» концерном БМВ. Германские фирмы контролируют здесь 2,5 тыс. компаний, увеличив свое присутствие с середины 1998г. на 10%. Немецкое участие в притоке капитала также составляет 6%, а на другие страны ЕС приходится 13%.

Неучастие Великобритании в валютном союзе ЕС на данном этапе не оказывает серьезного воздействия на инвест. потоки. Сказывается значение лондонского Сити, ежедневный оборот которого в евро превышает сумму сделок во всех других странах Евросоюза вместе взятых. Однако со временем ситуация может кардинально измениться.

О новых веяниях свидетельствует, в частности, требование материнской компании БМВ, чтобы все контракты фирмы «Ровер», включая ее многочисленных субпоставщиков, номинировались в евро. Завод концерна «Ниссан» в Сандерленде (северо-восток Англии) будет работать по таким же фин. правилам. Смысл — удешевить экспорт и переложить валютные риски на англичан.

Неопределенность с подключением к евро сдерживает планирование развития существующего производства и новые крупные проекты. Так, например, японская электронная группа «Фуджитсу», владеющая брит. компанией «Ай-Си-Эл», предупредила о вероятных «больших проблемах», если процесс вхождения Великобритании в валютный союз ЕС выйдет за пределы 2002г. Сходные заявления сделали руководители японских конгломератов «Эн-И-Си», «Сони», а также ряда автомобилестроительных компаний — которые уже сейчас переносят центр тяжести зарубежных операций на «континент», — ам. концерна «Форд».

Не только пром. круги, но и в лондонском Сити признают, что значение Великобритании в фин. мире может быть подорвано в результате переориентации потоков капитала на другие межд. центры. Выражая эти настроения, лорд-мэр Сити лорд Левин отметил, что, в случае промедления со вступлением в ЕС, «через четыре-пять лет мы начнем сдавать наши позиции».

Смещение центра тяжести иноинвестиций из традиционной сферы — промышленности, кото-

рая здесь сейчас переживает не лучшие времена, — в сектор услуг, и то, что Великобритания является вторым после США экспортером услуг в мире, не меняет сути дела.

*Об усилении проникновения европейского капитала в США.* Введение единой европейской валюты и определенное выравнивание эконом. потенциала участников валютного союза ЕС с США сопровождается бурным процессом концентрации производства и централизации капитала. **Новое явление — мощное проникновение европейских компаний, и в меньшей степени банков, на ам. внутренний рынок** (более 50% всех зарубежных поглощений). Наиболее активно оно происходит в форме экспорта капитала путем приобретения контрольных пакетов акций корпораций США.

В 1996г. американцы опережали европейцев по стоимости указанных сделок почти в 2 раза, но уже в 1998г. картина изменилась. Европейцы вложили в 1999г. в ам. поглощения и слияния 95,9 млрд.долл., по сравнению встречными инвестиционными потоками в 3,6 млрд.долл. По числу соответствующих сделок американцы с 1995г. традиционно опережают своих конкурентов из Старого Света, но это свидетельствует лишь о стремлении европейцев вкладывать средства в более крупные проекты.

Особенно быстро процесс набирает силу в сфере высоких технологий и телекоммуникаций, в которой европейцы по ряду важных и перспективных направлений пока отстают от США. **Интернет используют в США 113 чел. на тыс. жителей, а в Великобритании — 24, Японии — 13, Франции — 8,6 и Италии — 6,7 чел.** Преимуществом поглощений и слияний является то, что они дают возможность получить быстрый и прямой доступ к последним достижениям прикладной науки и техники, избежать непроизводительных издержек, различных торг. и нетарифных барьеров и существенно повысить конкурентоспособность на мировом рынке. Хотя это сопряжено с доп. риском, основным объектом приложения европейского капитала выступают сравнительно молодые корпорации. Они еще не достигли высокой степени капитализации, т.е. дешевле.

Самой крупной такой сделкой (ее стоимость 56-62 млрд.долл.) явилось поглощение в конце 1998г. корпорации Air Touch Communications одним из ведущих брит. концернов в области связи Vodafone Group PLC. Его примеру последовали многие другие европейские компании, в частности, Alcatel, Siemens, Ericsson, Philips Electronics. Только за первую половину 1999г. произошло 94 поглощения (на 73 млрд.долл.), что на 34% больше, чем за соответствующий период 1998г. Среди них выделяются приобретения брит. группы GTC корпорации Fore Systems (45 млрд.долл.), производящей оборудование для Интернет, а также франц. концерном Alcatel-Xylan (1,5 млрд.долл.) того же профиля. Siemens позднее других вступила в гонку, но энергично сокращает отрыв от лидеров, поглотив сразу три ам. фирмы — Castle Networks, Argon Networks и Redstone Communications — и выкупив 20% акций Accelerated Networks.

Ни один из серьезных «игроков» в сфере межд. телекоммуникаций не может себе позволить роскошь не присутствовать на ам. рынке. Ожидается, что данный процесс будет активно развиваться не менее двух лет.



В ходе проникновения в США европейцы перенимают жесткий и более эффективный стиль менеджмента и переносят на свою почву динамичную культуру ам. бизнеса, внося соответствующие изменения в орг. структуру своих компаний. Многие штаб-квартиры дочерних фирм теперь размещаются в США вслед за переносом центра тяжести деловых операций. Все более широкий размах приобретает взаимодействие в этой связи с крупными инвест. банками Европы.

По мере оздоровления фин.-эконом. ситуации у себя в стране японские банки и компании также начинают проявлять интерес к усилению присутствия на ам. рынке. Их активность также постепенно переориентируется с фондового рынка на реальный сектор США.

Другим динамично развивающимся направлением инвест. проникновения в США является водоснабжение и энергетика. Франц. компания Suez Lyonnaise des Eaux приобрела 67% акций (1 млрд.долл.) второй по величине ам. корпорации в коммунальном хозяйстве United Water Resources, а затем поглотила Naleo и Calgon (4,1 млрд. и 425 млн.долл., соответственно), которые занимаются производством и установкой водопроводного и сантех. оборудования. Ее главный соперник во Франции группа Vivendi приобрела за 6,2 млрд.долл. крупнейшую фирму США по очистке питьевой воды, быт. и пром. стоков US Filter. Брит. компания Severn Trent купила контрольные пакеты акций ряда корпораций по очистке сточных вод и экологических лабораторий, став лидером этого сегмента ам. рынка. Англ. фирма Yorkshire Water поглотила Aquarion занимающуюся водоснабжением в штате Коннектикут. Интересы европейцев связаны не только с более высокой нормой прибыли (в 2 раза), но и с перспективой участия в приватизационных торгах в коммунальном хозяйстве США, в котором действуют в основном средние и мелкие компании.

К указанным движущим мотивам в сфере энергетики добавляется значительно превышающая европейскую степень либерализации рынка, а также внушительный годовой оборот средств в 200 млрд.долл. Несмотря на высокую монополизацию данного сектора, инвесторы стран ЕС настойчиво ищут пути осуществления дальнейшей экспансии. Лидирующие позиции здесь занимают брит. компании, обладающие необходимым опытом управления и деятельности в условиях приватизации. Scottish Power ведет переговоры о приобретении PacificCorp (6 млрд.долл.), которая снабжает электричеством 1,5 млн. потребителей. По завершении сделки она могла бы стать крупнейшей в мире энергетической компанией. National Grid приступила к поглощению ам. New England Electric System и Eastern Utilities Associates. Это выдвигает брит. концерн на второе место среди поставщиков электроэнергии на северо-востоке США с долей рынка равной 23%. British Energy, действующая в области ядерной энергетики, пошла по пути создания совместно с Peco Energy of Philadelphia компании, которая займется приобретением и управлением теми АЭС, которые подлежат закрытию и демонтажу.

Повышенный интерес к ам. рынку проявляют также крупнейшая в мире энергетическая компания из Франции EdF и немецкий концерн RWE.

Сохраняющим свое важное значение в качестве канала проникновения в США является традиционный экспорт товаров и услуг. По данным Евростата, опережающими темпами в структуре торговли в 1998г. развивались поставки оборудования, машинотехнической и хим. продукции. **О растущем технологическом уровне ЕС свидетельствуют также увеличившиеся на 30% продажи в США аэрокосмической техники и приборов.** Сбыт электросилового телекоммуникационного оборудования, металлорежущих станков и автомобилей различного назначения вырос в среднем на 13%, а их удельный вес в структуре товарного экспорта повысился с 45 до 47%. **Стоимость товарного экспорта ЕС в США в 1998г. достигла 174 млрд.евро,** по сравнению с 155 млрд. евро в 1997г. (рост – 12%). Стоимость экспорта услуг составляет 20% от указанного показателя.

Европейцы наряду с японцами являются основными «виновниками» стремительно растущего торг. дефицита США (в 1,7 раза). С ЕС приходится серьезно считаться, о чем свидетельствуют торг. санкции, которыми американцы стремятся защитить свой внутренний рынок и товаропроизводителей. Однако на экспорт капитала они не распространяются, что дает европейцам возможность усиливать присутствие, действуя «изнутри» самих США.

## Страхование

**О** поглощении банком «Нэшнл Вестминстер» страхового общества «Лигал энд Джeneral». В авг. 1999г. один из крупнейших в Великобритании банк «Нэшнл Вестминстер» («НатВест») объявил о предстоящем приобретении контрольного пакета (75%) акций страховой компании «Лигал энд Джeneral», четвертой по величине в Великобритании. После поглощения «НатВест» превзойдет по объему своих активов (33 млрд. ф.ст.) банк «Барклайз» и займет третье место в списке брит. фин. учреждений, уступая лишь банкам «Эйч-эс-би-си» и «Ллойде Ти-Эс-Би».

Для покрытия большей части стоимости сделки (она оценивается в 10,7 млрд.ф.ст.) «НатВест» выпустит доп. акции на 6,4 млрд.ф.ст. Помимо этого, 2,2 млрд.ф.ст. будут переданы «Лигал энд Джeneral» в виде облигаций банка, а также 2,1 млрд.ф.ст. наличными. Весь комплекс пенсионных услуг и услуг по страхованию жизни, а также облигации «Лигал энд Джeneral» теперь будут реализовываться на всей территории страны через сеть банка «НатВест» (1,7 тыс. отделений, которыми пользуются 6,5 млн. клиентов). По числу филиалов его превосходит только банк «Ллойде Ти-Эс-Би». «НатВест» выиграет и за счет того, что в результате слияния инвест. направление деятельности банка утроится в размере.

Для «Лигал энд Джeneral» это слияние также является выгодным, поскольку темпы дальнейшего роста этой компании, выходящей на ведущие позиции на рынке недорогих и удобных для потребителя пенсионных и страховых услуг, сдерживало отсутствие достаточно масштабной сети их распространения. Союз с одним из крупнейших брит. банков должен открыть для «Лигал энд Джeneral» возможности существенного расширения своей деятельности.

Начало активному процессу слияний в данной области положило приобретение в июне 1999г.

банком «Ллойдс Ти-эс-би» шестой по величине в Великобритании компании по страхованию жизни «Скоттиш Уидоус». Стоимость этой сделки составляла 7 млрд.ф.ст. С этого момента в области страхования жизни и пенсионного обеспечения новый банковско-страховой альянс уступает только крупнейшему в данной сфере страховому обществу «Пруденшл».

Банки стремятся приобрести статус всестороннего провайдера широкого комплекса фин. услуг, включая пенсионные и страховые. Логика банков такова: инкорпорирование страховых компаний позволяет им завоевать позиции на наиболее динамичном направлении этого рынка — долгосрочных сбережениях. Снижение Банком Англии базовых учетных ставок в 1998-99 гг. привело к снижению банковского процента на долгосрочные вклады в брит. банках. Держать деньги на сберегательных счетах стало менее выгодно, и население ищет более прибыльного применения для своих накоплений. Объявленные правительством планы сделать систему гос. пенсионного обеспечения более эффективной предполагают введение низких по стоимости т.н. «акционерных» пенсий, которые привлекут средства из сферы банковского накопления. Политика кабинета на фин. участие населения в формировании гос. пенсий имеет долгосрочный характер, и брит. банки и пенсионные фонды вынуждены предпринимать меры по снижению стоимости предоставляемых ими соответствующих услуг.

На континенте уже сложилась и весьма эффективно осуществляется практика «банковского страхования» (bancassurance) — предоставление услуг в области страхования отделениями банков. Две крупнейшие страховые группы Европы — «Ай-эн-джи» и «Фортис» (Нидерланды) имеют банковский статус. Крупнейший германский страховщик, «Алианц», владеет контрольным пакетом акций одного из ведущих банков страны «Дрезднер». Аналогичные процессы набирают ход в США, достаточно упомянуть недавнее слияние «Ситибанка» и крупной страховой группы «Трэвеллерс».

Однако по сравнению с континентальной Европой и США процесс концентрации в страховом деле Великобритании идет медленно. Пока брит. сектор страхования жизни остается весьма фрагментарным — крупнейшее в данной сферере страховое общество «Пруденшл» контролирует лишь 8% соответствующего рынка. До сих пор ни одному британскому банку не удалось заметно повысить заинтересованность своих вкладчиков приобретать пенсии и страховые услуги в тех же отделениях, где они имеют текущие банковские счета. Так, только 4% вкладчиков банка «Ллойдс Ти-эс-би» приобрели в нем страховые полисы.

Такое положение дел не удовлетворяет брит. банки, которые стремятся форсированно освоить рынок пенсий и страхования жизни. Для того чтобы сделать свои услуги привлекательными для частного вкладчика, брит. банковский сектор не может более игнорировать новые вызовы и поддерживать присущую ему сегодня весьма высокую норму прибыли. Отлив денежных ресурсов из кредитно-фин. институтов, более низкие банковские учетные ставки, **конкуренция со стороны крупных универмагов, которые стали предлагать своим клиентам набор фин. услуг на льготных основаниях**, инвестирование без посредника через Интернет,

продвижение ам. банками на брит. рынок своих кредитных карт могут лишить брит. банки существенной доли рынка долгосрочных личных сбережений.

*Реформирование системы соц. защиты.* По данным мин. соц. защиты, 14 млн.чел. (четверть населения) живут в бедности, что в три раза больше по сравнению с 1979г. До 4,5 млн. детей (каждый пятый) растут в семьях, где оба родителя не работают. **Великобритания имеет в три раза больше безработных семей по сравнению с другими развитыми странами.**

С самого прихода к власти в 1997г. лейбористское правительство начало разрабатывать варианты решения соц. проблем. Результаты этой работы отразились в Законе о соц. реформе и пенсиях 1999г. Инициативы правительства включают координирование деятельности уже существующих Службы по трудоустройству и Агентства по пособиям путем создания к 2001г. нового Агентства по трудоустройству, филиалы которого будут находиться на всех главных улицах городских центров страны. Агентство будет оснащено новейшей технологией, позволяющей предоставлять 10 млн. трудоспособных граждан эффективную и своевременную информацию о вакансиях, обучении, услугах, пособиях, возможностях присмотра за детьми. Отвечать за создание агентства и развитие его деятельности будут два министерства: образования и занятости и соц. защиты.

Закон предлагает более жесткое тестирование претендующих на получение пособия по нетрудоспособности. Те граждане, которые не платили взносы по гос. страхованию в течение трех предыдущих лет, потеряют право на получение пособия.

Главная стратегия развития соц. реформы — движение от пассивной выплаты пособий к активной помощи гражданам вернуться на рынок труда. В июле 1997г. в восьми районах Великобритании начала действовать первая программа Правительства «Новое занятие для одиноких родителей», специально разработанная для одиноких родителей, желающих работать. В окт. 1998г. программа распространилась по всей стране. По этой программе каждый человек имеет своего личного супервайзера, который предоставляет ему необходимый совет и помощь в поиске работы, няни для ребенка, в получении образования, обучения, пособий. По результатам исследования действия программы, через 18 мес. после ее запуска количество одиноких родителей, продолжающих получать гос. пособия, стало на 3,3% ниже. Подобная программа действует и по отношению к инвалидам, многие из которых хотят и могут работать.

По мнению создателей программы, она также должна помочь выработать у одиноких родителей уверенность в том, что работа является лучшим решением проблемы выхода из бедности. Работающие одинокие родители в большей мере способны дать своим детям старт в жизни и меньше впадают в депрессию от ощущения своей ненужности. В период между июлем 1997г. и дек. 1999г. 40 тыс. одиноких родителей нашли работу с помощью программы. Правительство рассчитывает ликвидировать детскую бедность к 2020г. Планируется увеличение детских пособий, улучшение положения детей до 4 лет в наиболее неблагополучных районах страны. Программа объединяет здравоохранительные, образовательные и другие агентства

и ведомства, в решении таких проблем, как беременность несовершеннолетних и рождение детей с малым весом в бедных семьях.

На новую политику привлечения граждан к работе правительство выделило 455 млн.ф.ст. в новом бюджете, внесенном 22 марта 2000г. Минимальный доход семьи в неделю с апр. 2001г. повысится с 200 до 214 ф.ст. Согласно проведенному Лондонской школой экономики исследованию, подобные меры выведут к 2002г. из бедности 2 млн.чел. Будут также пересмотрены выплаты пособий по материнству и ужесточено законодательство в отношении одного из родителей, покинувшего семью и уклоняющегося от выплаты алиментов.

Инициативы правительства включают также некоторое улучшение положения пенсионеров. С 2000г. планируется **увеличение выплаты пенсионерам денежного пособия на отопление в зимнее время с 50 до 150 ф.ст.** Предполагается также бесплатная телевизионная лицензия для 3 млн. пенсионеров старше 75 лет. К окт. 2002г. планируется заменить существующую схему гос. пенсии (SERPS) на вторую гос. пенсию (State Second Pension). По этой схеме госслужащие, выплачивающие взносы по гос. страховке, будут получать пенсию в большем размере. Эта схема впервые будет применяться и в отношении людей, чья работа была прервана из-за длительной болезни или инвалидности.

Правительство также планирует отменить гос. пособие за производственные травмы, действующее с 1948г. Частные компании должны будут теперь выработать свою собственную политику страхования. 282 тыс.чел. ежегодно получают пособие по инвалидности, приобретенной на производстве, на 712 млн.ф.ст.

Правительство разработало план долгосрочного финансирования Службы нац. здравоохранения (NHS). Затраты на NHS за 5 лет должны возрасти на 35% и составить 54,2 млрд.ф.ст. в 2001г. (**49,3 млрд.ф.ст. в 2000г.**), 58,6 — в 2002г., 63,5 — в 2003г., 68,7 — в 2004г. Премьер-министр Э.Блэйр заявил о своем намерении поднять за пятилетний срок финансирование NHS до уровня европейских стран. **Великобритания тратит 6,8% от своего ВВП на нац. здравоохранение, в то время как затраты других стран Европы в среднем составляют 8% от ВВП** (Германия — 10,71%, Франция — 9,61%).

Ежегодно 12 тыс. медсестер увольняются из NHS. **Зарплата начинающей медсестры составляет 12,8 тыс.ф.ст. в год** (на 20% меньше зарплаты полицейского констебля, на 17% меньше — учителя). Чтобы получить такую низкооплачиваемую работу, будущая медсестра должна учиться 3-4г. Каждая пятая медсестра вынуждена искать доп. заработок, две трети увольняются, и многие из них переходят в частные клиники, где им предоставляется более удобный график работы и более высокая зарплата. Правительство стало нанимать медсестер из других стран. 3,6 тыс. медсестер и нянечек из Филиппин, Австралии, Южной Африки, Новой Зеландии работают в брит. больницах.

Э.Блэйр, в свою очередь, заявил о необходимости большего использования ресурсов частного сектора с тем, чтобы снять нагрузку на NHS. В 1999г. до 90 тыс. пациентам NHS были проведены частные операции (в 1993 г — 31 тыс.чел.). Ежегодно NHS тратит более 450 млн.ф.ст. на проведение операций своим пациентам в частном секторе, в то время как данная сумма могла бы пойти на оплату

зарплаты 75 тыс. докторов, 300 тыс. медсестер или покупку 50 тыс. больничных коек.

В 1999г. Великобритания потратила 50 млрд.ф.ст. на NHS и около 8,5 млрд.ф.ст. — на частный сектор. За 3г. своей работы лейбористское правительство увеличило финансирование NHS на 21 млрд.ф.ст., однако, по мнению теневого министра здравоохранения Л.Фокса, реальное увеличение финансирования составило всего 5 млрд.ф.ст., с учетом инфляции и выплаты задолженности по зарплатам.

## Благотворительность

**В** Великобритании зарегистрировано и успешно функционируют 180 тыс. неправит. организаций и ежегодно образуется 4 тыс. новых. В основном — это самостоятельные обществ. благотворит. организации, которые получают соответствующий статус в Комиссии по делам благотворительности, а также создаваемые и частично финансируемые государством организации, но не имеющие статус гос. — квазиавтономные неправит. организации (Quango). Благотворит. работу патронируют королевская семья, видные деятели политики и искусства.

Будучи сфокусированной на соц. задачах (образование, уход за престарелыми, здравоохранение, вопросах охраны окружающей среды), благотворит. работа распространяется на все большее число областей, формируя участников объединений не только по интересам, но и в соответствии с гос. задачами. Главное их предназначение — освободить государство от моральной ответственности и части мат. затрат путем привлечения средств в тех областях, где гос. ресурсы ограничены. В благотворит. работу вовлечены как мелкие организации местного уровня, так и крупные корпорации.

Финансирование благотворит. организаций осуществляется в виде добровольных пожертвований, а также грантов или безвозмездных ссуд правительства и местных органов власти. В ряде случаев это может быть за счет доходов от самостоятельной деятельности, включая инвестирование средств.

Попечительские Советы жестко контролируют расходование денежных средств благотворит. организаций, неся мат. и уголовную ответственность за их использование. Работа Совета попечителей в основном строится на добровольных началах. При регистрации благотворит. организации должны представить свой Устав. После регистрации вся информация об организации, включая цели, финансирование, состав Совета попечителей и т.п., поступает в открытые для общественности банки данных.

Существуют следующие типы благотворительных организаций: 1. Благотворит. компании. К ним относятся системы магазинов Charity, ресторанов, кафе приютов для собак и кошек и т.д. 2. Трастовые фонды. Специализируются на операциях по доверенности — использовании наследств, управление имуществом и денежными фондами. С определенными ограничениями, трастовым фондам разрешено вкладывать деньги в ценные бумаги и в строительство. 3. Так называемые незарегистрированные ассоциации, к которым относятся: добровольные; бойскаутов и гайдскаутов; по распространению религиозных знаний; военизированные и др.



Брит. спецификой деятельности благотворит. организаций является институт патронирования. Предоставляя свое имя, патроны благотворит. организаций подтверждают их авторитет и благонадежность, что является важным фактором для тех, кто вкладывает деньги в благотворит. деятельность.

Благотворит. организации могут иметь собственность или арендовать недвижимость. Они **освобождены от уплаты налогов и получают значительные фин. и тамож. преимущества.**

*Межд. религиозная благотворит. организация «Армия спасения».* Образована в 1878г. Ее основателем является англ. проповедник У.Бут. Им были изложены Доктрины «Армии Спасения» и утверждены 11 принципов образа жизни солдата «Армии спасения», включающие отказ от крепких напитков, курения и употребления наркотиков. Главная задача — способствовать духовному и нравственному возрождению и физ. восстановлению всех нуждающихся, попадающих в сферу ее опеки, независимо от расы, цвета кожи, вероисповедания, пола и возраста. Основной девиз «Армии спасения»: «Сердце — Богу, руку — человеку». «Армия спасения» отводит важное место христианским богослужениям. Любой человек, интересующийся «Армией спасения» и желающий обрести духовную связь с Богом, может прийти на собрание этой организации по воскресеньям.

«Армия спасения» имеет отделения в 100 странах: организует приюты для бездомных, центры общения для пожилых, летние лагеря для детей и молодежи, проявляет заботу о матерях-одиночках, инвалидах, пенсионерах, организует бесплатные столовые для голодных и пострадавших от катастроф и т.д. Организация осуществляет широкие программы помощи, транспортировку, складирование больших количеств одежды и продовольствия, содержит здания и оборудование, издает в большом количестве книги и журналы. Источниками дохода являются добровольные пожертвования прихожан, организаций, благотворительных фондов и частных лиц.

В 1913г. «Армия спасения» появилась в С.-Петербурге, Москве, Орле. В 1923г. деятельность Армии Спасения была запрещена. **С 1991г. ее отделения имеются в России, Украине, Молдове, Грузии.**

## Образование

Реформирование в области образования являлось одним из основных пунктов предвыборной программы лейбористской партии в мае 1997г. Базовым документом, определяющим основные направления проводимой правительством реформы системы образования, стала опубликованная 8 июля 1997г. «Белая книга» («На пути к совершенной школе»). Главными приоритетами политики лейбористов на этом направлении были объявлены значительное увеличение ассигнований на эти цели, совершенствование школьных программ, повышение контроля за работой школьных учреждений и улучшение качества преподавания.

Общие годовые расходы в области образования составляют 40 млрд.ф.ст. В течение трех лет (с 1999/2000 по 2001/2002 гг.) правительство планирует увеличить эту сумму на 19 млрд.ф.ст., что составит 5% от ВВП в год (по сравнению с 4,8% в 1990/91г.). Программа столичного инвестирования предполагает выделение 1,3 млрд.ф.ст. на мо-

дернизацию школ в течение 5 лет (1997-2002 гг.), 340 млн.ф.ст. из которых предназначены для ремонта школ. Для расширения сектора дальнейшего и высшего образования правительство планирует в 1999/2000 и 2000/2001 гг. выделить дополнительно 725 и 776 млн.ф.ст. соответственно. По сравнению с прошлым уч.г. **количество студентов увеличилось на 1% и составило 1,76 млн.чел.** Государство проводит политику поощрения студентов, желающих продолжить свое образование, и принимает ряд мер, включая новую схему пособий, запущенную с сент. 1999г., по предоставлению им доп. фин. поддержки, особенно семейным и имеющим детей. Своей задачей правительство также ставит расширение возможности получения дальнейшего образования по окончании школы для 800 тыс. учащихся к 2002г.

Важной задачей лейбористского правительства стала ликвидация неграмотности. В 1998 выявилось, что **уровень неграмотности среди взрослого населения находится на недопустимо высоком уровне.** Для решения этой проблемы была разработана новая гос. стратегия, основу которой составила программа «Благополучие через труд», направленная на обучение и переподготовку молодых людей, длительное время находящихся без работы, повышение уровня квалификации и соответствия требованиям рынка труда, оказание помощи в поисках работы, а также создание Промышленного университета по подготовке кадров для брит. индустрии. На осуществление этой программы правительство выделило 5,2 млрд.ф.ст. В конце 1999г. 140 тыс. молодых людей были охвачены этой программой и более 130 тыс. нашли с ее помощью работу. Объединение образования и профобучения стало одним из приоритетов политики лейбористского правительства.

Большое внимание правительство уделяет созданию и увеличению количества специализированных школ. В таких учреждениях дети кроме обычной школьной программы получают углубленные знания в области науки, техники, иностр. языков, спорта и искусства. Подобные школы получают добавочное гос. финансирование, так как выступают пионерами инноваций в области образования, а также спонсируются со стороны частного сектора. В дек. 1998г. в Англии действовало 440 специализированных школ: 227 тех. колледжей, 58 — языковых, 26 — спортивных и 19 — искусствоведческих. К 2003г. правительство планирует сделать специализированной каждую четвертую среднеобразовательную школу в стране.

В сент. 1999г. **минобразования и занятости** заявило о пересмотре школьных программ с тем, чтобы большее внимание было уделено индивидуальным способностям детей. Новые программы, которые будут введены в школах с сент. 2000г., рассчитаны на более серьезную подготовку подростков к их будущей проф. деятельности. Правительство поставило задачу **уменьшить для школьников дистанцию между миром работы и миром учебы,** создавая спец. программы и схемы проф. подготовки по таким предметам, как искусство, дизайн, бизнес, инженерное дело, здравоохранение и соц. защита, ИТ, отдых, туризм.

Большое внимание уделяется также использованию новейших компьютерных и телекоммуникационных технологий в учебном процессе. К 2002г. правительство планирует оборудовать для

этих целей все образовательные учреждения и обучить учителей основам компьютерной грамотности.

Одной из важных задач, стоящих перед правительством, является обеспечение достаточного количества бесплатных мест для детей в возрасте 4 лет в дошкольных учреждениях, а также увеличение к 2002г. до 66% посещения бесплатных ясель детьми в возрасте 3 лет. С окт. 1999г. действует система пособий, не облагаемых налогом, которые выплачиваются работающим семьям с детьми и имеющим низкий доход.

Нерешенным остается вопрос сокращения классов начальной школы с 50 до 30 или менее чел. Наиболее остро стоит вопрос с дисциплиной в школах и возросшей преступностью несовершеннолетних. Сумма, выделяемая Фондом стандартов на решение проблемы плохого поведения в школах и предоставления образования исключенным из школ ученикам, удвоилась в 2000г. до 140 млн.ф.ст. Школы будут нанимать спец. соц. работников, которые смогут оперативно выявлять нарушителей, обеспечивать связь между домом и школой, а также эффективную работу между образоват. и соц. службами. По-новому будет решаться вопрос об исключенных за плохое поведение из школы подростках. Предполагается изоляция нарушителей школьной дисциплины от остальных учеников и продолжение их образования по спец. программе, которая займет все их время. Правительство выделяет на эти цели до 6 тыс.ф.ст. на каждого исключенного из школы ученика.

## Наука

**Научные парки.** Первый был образован в Кэмбридже в 1970г. Это один из ведущих брит. парков, в состав которого входит 60 организаций с общим количеством работающих 4,5 чел.

К середине 90-х гг., когда процесс образования новых парков прекратился, эксперты посчитали, что идея их создания полностью себя исчерпала. Однако с приходом в 1997г. к власти лейбористов и провозглашением правительством тезиса о формировании нац. экономики, ориентированной на использование высоких технологий, парки получили новые перспективы и возможности для развития. В ряде регионов страны при поддержке со стороны местных органов управления, университетов и частного сектора началось строительство новых комплексов для размещения научных парков.

Местные органы управления традиционно играют основную роль в поддержке научных парков. Удобное расположение парка с учетом сложившейся инфраструктуры в регионе, включая быстрый доступ к автомагистралям, аэропортам, близость к университетским научным центрам, возможность получения на месте консультационных услуг по маркетингу, передаче технологий, способствуют привлечению вновь образованных компаний и их росту на начальном этапе развития.

Расширенная поддержка малых и средних компаний, основанная на совместном финансировании из бюджета и частного сектора, является одним из главных элементов научно-технической политики правительства. В нояб. 1999г. министр торговли и промышленности Великобритании С.Байерс объявил об образовании фонда высоких технологий (The UK High Technology Fund) для

инвест. поддержки существующих венчурных фондов, специализирующихся на финансировании недавно образованных малых и средних компаний. Фонд рассчитывал аккумулировать к середине 2000г. 125 млн.ф.ст., из которых только 20 млн.ф.ст. составляют бюджетные ассигнования.

С образованием в 1998г. минобороны в своей структуре агентства по передаче результатов военных разработок и технологий в гражд. сектор промышленности, началось создание парков вокруг ведущих военных НИИ.

Британская ассоциация научных парков, насчитывающая 50 членов и в состав которой входят почти все образования такого типа, рассчитывает, что в ближайший год к ней присоединится 20 вновь образованных структур. Научные парки объединяют 1,4 тыс. компаний со штатом 27 тыс.чел. Суммарный годовой объем инвестирования составил в 1998г. 656 млн.ф.ст. Наиболее широко представлены компании, специализирующиеся в разработке ИТ, связи, а также биотехнологии.

**Реорганизации системы военных НИОКР.** В соответствии с правит. доктриной продолжается работа по качественному реформированию военных НИОКР. Необходимость внесения изменений в существующую систему организации военных исследований была вызвана: сокращением военного бюджета; недостаточной отдачей от использования военно-тех. разработок в гражд. сфере; усилившейся тенденцией, при которой коммерчески доступные технологии (особенно в сфере обработки и передачи информации) по своему уровню стали выше и дешевле военных аналогов.

Реорганизация и структурные изменения затронут Агентство оценок и военных исследований брит. минобороны (DERA), являющееся головной организацией, отвечающей за проведение военных НИОКР. Штат DERA составляет 12 тыс.чел., из них 9 тыс. — ученые, годовой бюджет организации — 1 млрд.ф.ст. (1,62 млрд. долл. США) в 1999/2000 ф.г. Правительством принято решение о введении в действие новой схемы организации НИОКР, при которой представители частного сектора на конкурсной основе могут принять участие в проведении оборонных исследований и разработок. По мнению зам. министра обороны по вопросам поставкам вооружений баронессы Симонз, введение данной схемы позволит оборонному ведомству получить широкий доступ к научно-практическому потенциалу гражд. сектора экономики страны и частных НИИ, что будет способствовать качественному повышению эффективности военных НИОКР.

Работа над совместными проектами будет начата в 2000/2001 ф.г. На эти нужды будет выделено 20 млн.ф.ст. (около 5% всех затрат на финансирование военных НИОКР, проводимых Агентством). Ранее рассматривавшиеся планы полной приватизации Агентства были отвергнуты правительством под давлением со стороны администрации США. Частные брит. компании получили бы доступ к совместным военным проектам, разрабатываемым исследоват. организациями обеих стран. Так, DERA тесно сотрудничает с ам. агентствами, ведущими оборонные исследования, включая ам. нац. управление воздушно-космической разведки (National Reconnaissance Office, NRO), которое осуществляет руководство про-

граммами ам. развед. спутников. В случае приватизации DERA представители NRO предупредили, что будут вынуждены прервать все отношения с брит. Агентством в интересах обеспечения нац. безопасности США. Проблема участия частных брит. компаний в работе над совместными военными НИОКР нашла свое отражение в подписанной министрами обороны обеих стран в фев. 2000г. в Мюнхене декларации о двустороннем взаимодействии. На основе указанной декларации к 2001г. будет разработан договор, регламентирующий сотрудничество США и Великобритании в военно-тех. сфере.

### Гражданство

До 1948г. не было законов, регулирующих вопросы гражданства. Люди, рожденные в Великобритании, имевшие связи с Великобританией или ее колониями, или зависимыми территориями, имели статус «брит. субъекта», который характеризовал лояльность данного гражданина брит. короне. Статус британца, рожденного в Великобритании, по брит. законам был идентичен статусу брит. субъекта, рожденного в Индии, Гонконге, или на о-вах Карибского бассейна. Это включало в себя право на въезд в Великобританию, право голосовать и иметь частную компанию, находясь в Великобритании. Люди, не являвшиеся брит. «субъектами», характеризовались как «иностранцы» и их права на въезд в Великобританию ограничивались различными законами об иностранцах.

В дополнение к субъектам и иностранцам существовала сравнительно небольшая группа людей, называемых «лицами под защитой Великобритании», которые или родились, или имели связи с протекторатами Великобритании. Технически эта категория находилась между субъектами и иностранцами; они по межд. праву являются брит. гражданами, в соответствии же с брит. законами они трактуются как иностранцы.

Закон о брит. гражданстве 1948г. определил статус гражданина Соединенного Королевства и Колоний. Этот статус получили граждане, рожденные собственно в Великобритании и ее колониях. Закон также признал существование Содружества независимых стран и соответственно их гражданства. Однако этот закон сохранил статус «брит. субъекта», который имели все граждане Великобритании и ее колоний, граждане других стран брит. содружества — имели как бы двойное гражданство. Все брит. субъекты обладали равными правами на пребывание в Великобритании без соблюдения каких-либо иммиграционных требований. «Лица под брит. защитой» сохранили особый статус, однако не нуждались в прохождении иммиграционного контроля.

Закон 1948г. также определил статус «брит. субъекта без гражданства» для лиц, большей частью из Индии и Пакистана, которые не приобрели гражданство стран, которые уже были независимы и в то же время не попадали под статус стран брит. Содружества.

После 1948г., по мере приобретения странами брит. Содружества независимости, граждане этих стран теряли статус субъектов Содружества, если они становились гражданами соответствующего независимого государства. По брит. законам, таких людей однако классифицировали как «гражд-

дан брит. содружества» или «брит. субъектов». Эти два термина по закону о брит. гражданстве 1948г. стали взаимозаменяемыми. В качестве брит. субъектов такие граждане имели все права на въезд и пребывание в Великобритании.

В 1962-1981 гг. иммиграционное законодательство получило дальнейшее развитие, и в первый раз появились ограничения иммиграционных прав для «брит. субъектов». Вновь созданные законы отняли право на въезд и пребывание в Великобритании без виз у части граждан Соединенного Королевства и Колоний и граждан стран, ставших независимыми, но продолжавших входить в брит. Содружество. Право на проживание означает, что те, кто им обладают, не подлежат иммиграционному контролю Великобритании, т.е. для въезда им не нужны визы.

Граждане Соединенного Королевства и Колоний, приобретшие гражданство по рождению, по регистрации, или в результате натурализации, которые имели родителя или прародителя, которые приобрели гражданство аналогичным образом, либо прожившие в Великобритании более 5 лет, сохраняли право на пребывание в этой стране. Другие граждане Соединенного Королевства и Колоний, например люди азиатского происхождения из Вост. Африки, а также люди из таких колоний как Гонконг, утратили право на въезд и пребывание в Великобритании без виз.

Граждане брит. Содружества, у которых был хотя бы один из родителей рожден в Великобритании, либо если это были женщины замужем за мужчинами, обладавшими правом на пребывание, также могли получить статус резидентов Великобритании; другие граждане Содружества лишались такой возможности. Для определения людей, обладавших правом на пребывание (без виз) в Великобритании, на 5 странице паспорта граждан Соединенного Королевства и Колоний стали делать запись, дающую такое право.

Закон о гражданстве Великобритании 1983г. изменил способы приобретения гражданства по рождению, по происхождению и по предоставлению гражданства. Существует **шесть категорий людей, которые могут иметь современный брит. паспорт**: граждане Великобритании; граждане брит. зависимых территорий; граждане брит. заграничных территорий; брит. субъекты; лица под брит. защитой; лица брит. «национальности». **Только лица первой категории имеют право на проживание в Великобритании.**

Гражданство Великобритании можно приобрести двумя путями: 1. Натурализация. Больше касается взрослых. По этому поводу в случае отказа в предоставлении гражданства не предъявляется никаких объяснений. Не существует также возможности подать апелляцию, если в гражданстве отказано. 2. Регистрация. Больше касается детей (до 18 лет).

Требования для приобретения гражданства путем натурализации: быть резидентом, т.е. иметь право на постоянное проживание, которое предоставляется после 3 лет пребывания в стране, с соблюдением определенных требований: владеть англ. языком; иметь «добрый» характер; иметь намерение проживать в Великобритании.

Лица, не состоящие в браке с гражданами Великобритании, должны на момент обращения за получением гражданства непрерывно, на закон-



ных основаниях проживать в Великобритании в течение 5 лет. Они не должны покидать пределы Великобритании на более чем 450 дней в общей сложности и на более чем 90 дней в год обращения за гражданством. Такие лица должны быть резидентами (иметь постоянную визу как минимум в течение года на момент обращения).

Лица, состоящие в браке с гражданами Великобритании, должны проживать в Великобритании непрерывно, на законных основаниях 3г. до обращения и должны находиться в этот момент в Великобритании. Они не должны покидать пределы Великобритании на более чем 270 дней в общей сложности и 90 дней в год обращения. Такие лица должны иметь постоянную визу Великобритании на момент обращения.

Лица, не состоящие в браке с гражданами Великобритании, должны показать, что они в достаточной степени могут изъясняться на английском, уэльском или гальском языках. Им не нужно владеть языком в совершенстве, а только изъясняться на одном из этих языков. Экзамен осуществляется чиновником иммиграционной службы в Лондоне и отделениями полиции на местах. Лица, состоящие в браке с гражданами Великобритании, не должны сдавать экзамен на знание англ. языка.

Все обращающиеся должны показать, что они обладают «добрым характером». Этот критерий является наиболее неопределенным. Свидетельства об отсутствии у заявителя нарушений законов являются плюсом. Могут осуществляться проверки по фин. линии и вопросам безопасности. Этот аспект является наиболее субъективным и в случае отказа по этому пункту очень маловероятно, что будут даны какие-либо объяснения со стороны МВД.

Лица, не состоящие в браке с гражданами Великобритании, должны доказать, что они намерены продолжать жить в этой стране после получения ее гражданства, а не просто стремятся к «удобству обладания брит. паспортом». Лица, состоящие в браке с гражданами Великобритании, освобождены от необходимости доказывать свои намерения проживать в этой стране.

Рассмотрение заявлений по вопросам натурализации может занимать очень продолжительный период времени (иногда 3г.). Заявители не должны посылать паспорта вместе с бланком заявления, т.к. процедура рассмотрения слишком длительная. МВД не обязано давать объяснения, по каким причинам отказано в обращении.

Лицо, не являющееся британцем, но состоящее на королевской службе за границей, может обращаться за получением гражданства на основании своей длительной службы короне. Это понятие подразумевает работу на брит. правительство за рубежом, при этом нет законодательно определенного количества времени, которое необходимо посвятить такой службе. Предоставление гражданства на таком основании происходит довольно редко.

Прием в гражданство по регистрации для несовершеннолетних детей. Таких лиц можно разделить на две категории: а) лица, родившиеся в Великобритании после 1 янв. 1983г. и не являвшиеся британцами по рождению, т.е. их родители не являлись брит. гражданами или резидентами. Но они имели право получить гражданство, если один из родителей становился резидентом в Велико-

британии, либо если такие лица оставались в Великобритании в течение первых 10 лет их жизни и не покидали страну на более чем 90 дней в любые из этих 10 лет. б) дети родителей, проживающих за границей, являющихся брит. гражданами по происхождению.

Дети, рожденные за границей, чьи родители являются брит. гражданами по происхождению (хотя бы один из родителей), не приобретают брит. гражданство автоматически. Некоторые из таких детей имеют право получить гражданство по регистрации в течение 1г. с момента рождения, другие лишь в случае, если они вместе с родителями проживут в Великобритании 3г.

## Иммиграция

Ежегодно в Великобританию нелегально проникает до 50 тыс.чел., а задерживается властями каждый третий. Число обращающихся за полит. убежищем возросло до 40 тыс. в год. За последние 10 лет полит. убежище попросили 300 тыс. чел., хотя в предыдущее десятилетие (1979-89 гг.) таких обращений было 55 тыс. Большинство заявителей не имеет оснований претендовать на получение полит. убежища, т.е. **являются эконо. иммигрантами**. Из упомянутых 300 тыс. заявлений получен отказ примерно по 230 тыс., но из страны выехала лишь половина отказников — оставшиеся либо продолжают оспаривать вердикт, либо просто растворились среди населения. Число иностранцев, ожидающих решения иммиграционной службы, составило в 1999г. 100 тыс.чел.

Лондон планирует реализовать комплекс эффективных мер, разработка которых началась в начале 90 гг., направленных на снижение расходов на содержание этой категории иностранцев и на цивилизованное ограничение количества эконо. иммигрантов, при одновременном сохранении возможностей предоставлять убежище лицам, вынужденным покинуть свои государства по полит. соображениям. Главная из них — принятие Закона об иммиграции и убежище. Проект закона предусматривает: сокращение сроков рассмотрения ходатайств в МВД до 6 мес., ограничение количества попыток оспорить отказ только одним разом, установление лимита в 5 дней (вместо нынешних 28 дней) для подачи повторного ходатайства, передача очевидных дел на рассмотрение местных судов присяжных, лицензирование специализирующихся на проблемах иммиграции адвокатских контор, замена наличных пособий ваучерами на продовольствие и одежду, создание единого органа по координации мат. помощи иммигрантам, применение к пассажирам, прибывающим по ж/д и на пароме процедуры выдворения, аналогичной используемой на авиалиниях.

Вводимые правительством с начала апреля 2000г. меры преследуют две основные цели: более равномерно распределить среди регионов нагрузку по содержанию иммигрантов и сделать «эконом. менее привлекательным их приезд в Великобританию. Образуется нац. служба поддержки обратившихся за убежищем, которая будет предоставлять жилье и ваучеры,

Планируется также увеличить до 2 тыс.ф.ст. размер штрафа за ввоз автотранспортом каждого нелегального иммигранта, незамедлительно высылать из страны отказников, с привлечением к этой акции частных компаний, увеличить в не-

сколько раз число сотрудников МВД, прикомандированных к авиакомпаниям с целью недопущения в страну пассажиров без документов, начать фронтальное наступление на организованную незаконную иммиграцию. Затраты на эти мероприятия составят в 1999–2002 гг. 120 млн.ф.ст.

Лондон в обозримом будущем **не собирается присоединяться к Шенгенскому договору**, но будет тесно сотрудничать с его участниками главным образом в деле перекрытия каналов нелегальной иммиграции.

По оценкам англичан, рос. иммиграция носит в целом законный характер, большинство оседающих в Великобритании составляют супруги брит. подданных и лица, получающие вид на жительство после 4 лет пребывания в стране на вполне легальных основаниях. На протяжении последних трех лет число таких лиц составляет 1 тыс.чел. в год.

Большому количеству граждан, обратившихся для получения статуса беженца, было отказано в этом на том основании, что они могут быть высланы в «безопасную третью страну». 1 сент. 1997г. Великобритания присоединилась к Дублинской конвенции. Суть этого документа в том, что, обратившись за полит. убежищем в одной европейской стране, уже невозможно получить этот статус в другом члене ЕС. Учитывается также тот факт, что кто-либо из родственников желающего получить такой статус уже имеет вид на жительство или визу в одну из стран ЕС; в таком случае будет невозможно получить статус беженца в другом государстве Европы.

## Право

**Система высших судов.** Все англ. суды получают свою юрисдикцию прямо или косвенно от Короны, и в теории полномочия судей являются осуществлением королевской прерогативы. Традиционно англ. суды делятся на высшие и низшие. Природа высших судов такова, что их юрисдикция не зависит ни от размера исковых требований, ни от территориальных критериев. Юрисдикция же низших судов ограничена и территориально, и размером исковых требований.

Высшими судами являются: Палата лордов, Апелляционный суд, Суд короны, Судебный комитет Тайного совета, Суд по рассмотрению жалоб на ограничение свободы промысла, Апелляционный трибунал по трудовым спорам.

Отличительной чертой низших судов является то, что на них распространяется надзорная юрисдикция Высокого суда, которую он осуществляет путем издания прерогативных приказов.

Формально последней апелляционной инстанцией в Великобритании, как и во всех государствах-членах ЕС, является Европейский суд, однако его юрисдикция не распространяется на чисто внутренние споры между субъектами, так что в подавляющем большинстве дел, возникающих в Великобритании, последней апелляционной судебной инстанцией является **Высокий суд парламента**. Фактически же судебные функции парламента осуществляет палата лордов.

Суд палаты лордов как апелляционная инстанция состоит из лорда-канцлера, «ординарных лордов по апелляции» (лордов-юристов) и тех пэров, которые раньше занимали высшие судебные должности. На заседании должно присутствовать не менее трех из названных лиц. На практике

большинство апелляций рассматривается только «ординарными лордами по апелляции». Они являются старшими представителями судейского сословия и назначаются, как правило, из числа судей Апелляционного суда. «Ординарные лорды по апелляции» должны либо в течение двух лет занимать высокую судебную должность, либо не менее 15 лет быть практикующими баристерами (адвокатами, имеющими право выступать в суде).

Палата лордов не выносит судебного решения по делу, а может только вернуть это дело судье со своими рекомендациями, которые затем должны быть реализованы в жизнь в решении суда. Палата лордов имеет почти исключительную апелляционную юрисдикцию. Она разбирает жалобы на решения Апелляционного суда или апелляционного комитета самой палаты. Дело рассматривается в палате лордов в случае, если Апелляционный суд решает, что оно имеет обществ. значение, или в случае, если Апелляционный суд или сама палата дают разрешение на апелляцию на том основании, что вопрос по своему характеру подлежит рассмотрению в палате лордов. В таких случаях необходимо получить соответствующий сертификат, чтобы палата лордов не была перегружена безнадежными ходатайствами.

Апелляционный суд. Высокий суд и Суд короны составляют Верховный суд. Апелляционная юрисдикция высших судов общего права и права справедливости находится в ведении Апелляционного суда, юрисдикция по рассмотрению дел в первой инстанции в целом передана Высокому суду. Суд короны же имеет исключительную юрисдикцию в отношении всех преследуемых по обвинит. акту преступлений, где бы они ни были совершены, а также рассмотрения апелляционных жалоб от лиц, осужденных в суммарном порядке в магистратских судах.

К низшим судам Великобритании относятся магистратские суды, суды графств и коронеров, суды спец. юрисдикции и т.д.

Лорд-канцлер, лорд-главный судья, лорд-хранитель судебных архивов, председатель Отделения по семейным делам Высокого суда, «ординарные лорды по апелляции» и лорды-апелляционные судьи назначаются короной по предложению премьер-министра. Лорд-канцлер назначается по полит. соображениям и является членом Кабинета. Остальные же судьи назначаются (и могут быть смещены) короной по предложению лорда-канцлера или самим лордом-канцлером.

**Об изменениях в законодательстве в области борьбы с терроризмом.** Вопрос о целесообразности принятия постоянно действующего общенац. законодательства по предотвращению и борьбе с терроризмом за последние 5 лет неоднократно ставился на повестку дня в правительстве.

В 1995г. правительством консерваторов рассматривался вопрос о введении в Великобритании спец. закона по борьбе с терроризмом, в случае достижения полит. урегулирования и установления долговременного мира в Сев. Ирландии. Основная идея в разработке закона сводилась к тому, что даже в условиях разрешения североирландской проблемы сохраняется необходимость в общенац. законодательстве, направленном на предотвращение и борьбу с терроризмом. Другим существенным фактором является все чаще звучащее обвинение в адрес англичан со стороны ряда ислам-

ских и афр. государств, что Великобритания предоставляет свою территорию в качестве убежища различным организациям, причастным к терактам на территории этих стран.

Подготовленный лейбористским правительством Э.Блэйра законопроект о терроризме должен заменить существующее законодательство: «Закон о предотвращении терроризма» 1989г., «Закон о Сев. Ирландии» 1996г. (с поправками в 1998г.) и Секции 1-4 «Криминальной юриспруденции» (отдел «Терроризм и преступный сговор») 1998г. В начале марта 2000г. законопроект был одобрен в палате общин в третьем чтении 219 голосами из 220. Остается завершающая и по существу формальная стадия его принятия (предстоит прохождение в палате лордов и получение королевской санкции).

Будущий закон должен расширить само определение терроризма, включая идеологические и религиозные мотивы теракта. Законопроект: не будет обновляться каждый год, за исключением некоторых (временных) положений о Сев. Ирландии; дает полицейским право на конфискацию прибыли и активов, а также право на арест подозреваемых в терроризме лиц; дает право судам, а не министрам как раньше, продлевать сроки задержания по подозрению в причастности к террористической деятельности; отменяет статью старого закона, запрещающую въезд граждан из Сев. Ирландии на материк в случае введения чрезвычайных мер.

Данный законопроект содержит ряд положений, которые можно рассматривать как смягчение жестких требований, применительно к проявлениям терроризма в Сев. Ирландии. В то же время упор был сделан на ужесточение законодательства в области борьбы с терроризмом в более широком, глобальном измерении. Законопроект впервые включает меры, направленные на расширение полномочий как внутренней, так и межд. антитеррористической деятельности Великобритании. Закон вводит также понятие подстрекательства в Великобритании к терроризму в отношении других стран.

Противники закона обеспокоены тем, что вводимое законом новое определение терроризма может быть использовано против мирных демонстраций. К примеру, под новый закон попадают определенные действия экологов и защитников животных, компьютерных хакеров, религиозных сект, насильственные действия против собственности, как, например, **антикапиталистические погромы, учиненные демонстрантами 1 мая 1999 и 2000 гг.** Подобные опасения опровергает министр внутренних дел Дж.Стро, который считает, что законопроект соответствует Европейской конвенции по правам человека и не ущемляет права мирных демонстрантов. Подчеркивается, что в каждом конкретном случае право принятия решения остается за судьями.

*Основы правовой системы Шотландии* были заложены в XII в. Именно в то время определились границы Шотландского королевства, которые во многом остались неизменными до сегодняшнего дня.

Если англ. право и правовая система в целом формировались без заметного влияния со стороны права других европейских стран, то в Шотландии ситуация была иной. Культурная, эконом. и тер-

риториальная близость с Англией безусловно повлияли на процесс формирования правовой базы, правовых обычаев, законов и судебной системы Шотландии, что особенно заметно в сфере земельного права, однако не менее сильным оказалось и влияние европейского права. В отличие от своих англ. коллег, множество шотландских юристов того времени получали образование в университетах таких стран, как Франция, Италия и Германия, где сильны были традиции континентального права, в основу которого легли римское и каноническое право.

В шотландской правовой системе смешались элементы как континентального, так и общего (англ.) права. Это является отличительной чертой шотландского права и в наши дни, хотя попытки унифицировать его, сделать «похожим» на англ. право предпринимались неоднократно. К 1707г. (год договора между Англией и Шотландией об «Объединении парламентов») различия между англ. и шотландским правом были довольно существенны. Многие из норм шотландского права, такие как признание силы простых обещаний (и заключенных таким образом договоров и контрактов), приостановление действия уже заключенного договора одной из сторон в случае, если другая сторона нарушила свое обязательство или условие договора (контракта), признание шотландскими судами такого понятия, как **незаконное обогащение**, появились в англ. праве только спустя 250-300 лет после их закрепления в шотландском законодательстве. Несмотря на довольно серьезные различия в правовых системах Шотландии и Англии, Договор 1707г. официально подтвердил силу шотландских законов и правовой системы в целом, юридически закрепив существовавшие нормы. Однако в связи с появлением единого торг. и эконом. пространства, был сделан шаг в сторону унификации правовых норм, в первую очередь, в области торг. права и тамож. законодательства. Индустриальная революция, развитие торговли, расцвет Британской империи в XVI-II-XIX вв., привели к быстрому становлению коммерческого права. В связи со стремительным развитием общего внутреннего рынка, созданного Договором 1707г., вопрос унификации англ. и шотландских законов встал довольно остро и потребовал дальнейших усилий на пути объединения двух правовых систем и создания общего правового поля. Этот процесс, во многом обусловленный интеграционными процессами внутри Европы, в частности, Европейского Союза, частью которого является и Великобритания, продолжается и сегодня. Тем не менее, различия остаются.

В Шотландии жюри присяжных состоит из 15 чел. (в Англии — 12) и достаточно простого большинства для принятия решения. Нет и предварительных открытых судебных слушаний: после закрытой юр. оценки дела, обвиняемые по нему отправляются в **суд, который должен состояться не позднее, чем через 110 дней после совершения преступления.** Такой порядок позволяет избежать длин. проволочек перед рассмотрением того или иного дела в суде, в то время как в Англии, **многие подозреваемые годами ожидают суда.** За исключением незначит. дорожных происшествий, любое доказательство по делу должно быть подтверждено, по крайней мере двумя свидетельскими показаниями,



**и показания одного полицейского никогда не будут рассматриваться шотландским судом в качестве доказательства.**

В отличие от своего англ. коллеги, который играет исключительно формальную роль в судебном процессе, шотландский шериф — работающий судья. В Шотландии нет института следователей, все дела об убийствах расследует гос. обвинитель (прокурор), который представляет все собранные им по делу доказательства шерифу. Ведением дел (по всем преступлениям, совершенным на территории Шотландии) занимается именно гос. обвинитель, а не полиция. Этот порядок введен недавно и в Англии, однако, пока данный механизм, в основном из-за недостаточного финансирования, работает не так четко, как в Шотландии.

Основу судебного корпуса Шотландии составляют 220 шерифов. Территория страны условно разделена на шесть округов и каждый из шерифов имеет свою «зону ответственности». Во главе каждого из округов стоит главный шериф, который обладает правом приговаривать к тюремному заключению (максимально — на 3г.) или налагать штрафы (сумма штрафа не ограничена). Низшим звеном судебной системы являются районные суды, которые обладают правом назначать тюремное заключение сроком до 60 дней и налагать штраф до тыс. фунтов. Наиболее же серьезные уголовные дела слушаются в Высшем суде г. Эдинбурга, который, как правило, проводит свои заседания в городе, где было совершено преступление.

Высший суд по гражд. делам также расположен в Эдинбурге. Прикладываются немалые усилия для уменьшения сроков дел в суде, в особенности это относится к делам компаний, осуществляющих инвест. проекты в Шотландии. В состав Высшего суда по гражд. делам была введена должность «коммерческого» судьи, основная задача которого — максимально быстро рассматривать арбитражные дела.

*О порядке обращения иностр. государств по вопросам расследования уголовных дел.* МВД Великобритании уполномочено рассматривать просьбы о помощи в расследовании уголовных дел, относящиеся к любой части Соединенного Королевства Великобритании и Сев. Ирландии, если таковые не отнесены к ведению Интерпола или к соответствующим статьям двусторонних или многосторонних договоров, конвенций, меморандумов и соглашений, согласно которым подобные вопросы должны рассматриваться через другие каналы.

Просьбы о расследовании уголовных дел следует направлять по адресу: The United Kingdom Central Authority (for Mutual Legal Assistance in Criminal Matters), C2 Division, Home Office, 50 Queen Anne's Gate, London SW1N 9AT, тел. (0171) 273 2473, 273 4227, ф. 273 4400. Просьбы, адресованные МВД Великобритании, могут быть направлены через дип. каналы. Однако МВД предпочитает прямые контакты непосредственно с органами полиции иностр. государств.

Запросы, относящиеся к исследованию документов, даче показаний свидетелей, подозреваемых или осужденных лиц, поиску и задержанию преступников, присутствию свидетелей на судебных заседаниях, должны направляться в МВД страны. В случае срочности дела, особенно на этапе предварительного расследования, такие запросы могут направляться в нац. бюро Интерпола по адресу: New Scotland Yard, Broadway, London, SW1N 0BG.

Великобритания является участницей Европейской конвенции о взаимной помощи по уголовным делам (1959г.), Дополнительного протокола к этой Конвенции (1978г.), Конвенции ООН о борьбе с незаконным оборотом наркотиков и психотропных веществ (1988г.). В соответствии с положениями этих межд. документов, Великобритания оказывает помощь другим государствам по проблемам борьбы с преступностью, независимо от того, имеются ли двусторонние договоры между Великобританией и запрашиваемым государством, исходя при этом из принципа взаимности.

Однако в случае рассмотрения вопросов конфискации имущества или денежных средств, нажитых криминальным путем, МВД Великобритании исходит из наличия многостороннего или двустороннего соглашения по этому вопросу между Великобританией и запрашивающим государством.

Просьбы, адресованные МВД Великобритании, могут исходить от имени МВД, суда, трибунала, органов юстиции, прокуратуры и других представительных организаций запрашивающего государства, имеющих право на такие запросы на основе принципа взаимности. Запросы о расследовании должны излагаться в письменной форме на англ.яз. Срочные запросы, направленные по факсу или через представительство Интерпола, принимаются к рассмотрению в целях ускорения дела. Необходимо направить авиапочтой или курьером оригинал запроса не позднее 7 дней после отправки факсимильного запроса.

Как правило, просьбы иностр. государств о помощи в расследовании уголовных дел принимаются органами власти Великобритании к рассмотрению. Но свидетельские показания не могут быть сняты у свидетеля, который обоснованно заявил о своих привилегированных правах, или просьба о поиске имущества и его аресте может быть отклонена на основе несоответствия излагаемой просьбы законодательству Великобритании. Отклонение просьбы может быть также сделано в том случае, если лицо, находящееся под расследованием иностр. государства за исследуемое преступление, уже осуждено в Великобритании. Просьба иностр. государства о направлении свидетеля, находящегося в заключении, может быть отклонена, или ее исполнение отложено, если до срока освобождения свидетеля из тюремного заключения остался небольшой отрезок времени.

В целом просьба иностр. государства может быть отклонена, если она противоречит законодательству Великобритании или установившейся в стране практике. Министр внутренних дел Великобритании имеет право отложить рассмотрение исполнения просьбы иностр. государства в случае, когда он посчитает необходимым, чтобы запрашивающая сторона покрыла необходимые расходы по проведению расследования.

## Адвокатура

**О**роли солиситоров и барристеров в правовой системе. Юристы Англии и Уэльса делятся на две основные группы — солиситоров и барристеров. Судебные системы Сев. Ирландии и Шотландии имеют некоторые отличия от Англии и Уэльса.

Большинство юристов в Великобритании — солиситоры. В Англии и Уэльсе насчитывается 68,7 тыс. практикующих солиситоров. Возникновение института солиситоров относится примерно к XIIв., когда языком судов был нормандский

франц., поэтому стороны, участвовавшие в судебном разбирательстве, нуждались в «поверенном», который мог бы выполнить функции переводчика. С начала XIX в. термин «поверенный» был заменен термином «солиситор».

Роль солиситоров заключается в предоставлении широкого спектра юр. услуг населению. К ним обращаются за услугами, которые в других странах обычно оказывают нотариусы, например, сделки с недвижимостью, составление контрактов и решение вопросов наследования. Солиситоры также занимаются исками о причинения вреда здоровью, выступают в качестве консультантов по юр. вопросам, ведут дела от имени своих клиентов в судах на уголовных процессах. Важной сферой деятельности солиситоров является семейное право — они часто выступают в роли адвокатов при решении вопросов семьи и брака.

Солиситоры предоставляют консультацию предприятиям по вопросам наема сотрудников, составлению контрактов, участию в конкурентной борьбе.

Длительная работа с одним клиентом позволяет солиситору давать рекомендации своему клиенту по вопросам, которые не связаны с законом напрямую, в частности, по налоговым и прочим фин. проблемам. Например, солиситор может организовать ипотеку (особый вид кредита) для покупки дома, дать совет по поводу налогообложения в связи с составлением завещания. Солиситоры обычно обслуживают население определенной местности. Однако они не привязаны к какому-либо определенному суду и могут вести свою деятельность на всей территории Англии и Уэльса. Находясь в центре местного делового мира, солиситоры имеют хорошие отношения с банкирами, бухгалтерами и представителями других профессий. Это позволяет им становиться экспертами в различных отраслях права. Особенно это характерно для крупных городов, в которых солиситоры обслуживают сферу бизнеса, специализируясь на банковском корпоративном и торговом праве, строительстве, деятельности траст-компаний, законодательстве по охране окружающей среды, страховании, ИС, налогах, конкуренции, перевозках и третейских судах.

Солиситоры представляют своих клиентов и обязаны действовать в их интересах. Существуют определенные правила поведения, которым должны следовать солиситоры в своей работе: отказаться от ведения дела в случае возникновения конфликта интересов; обеспечивать конфиденциальность информации о клиенте (даже адрес не может быть сообщен другому лицу без согласия клиента); хранить деньги клиентов на отдельном счете; исполнение своих обязательств перед клиентом. Исключением из обязанности действовать в интересах клиента является ситуация, когда такие действия противоречат обязанности солиситора обеспечивать законность в качестве «должностного лица Верховного суда» (Officer of the Supreme Court).

90% солиситоров ведут частную практику. В случае образования партнерства управление фирмой осуществляется несколькими солиситорами-партнерами, которые распределяют прибыль между собой. В Англии и Уэльсе зафиксировано 10 тыс. солиситорских фирм, ведущих свои дела из 15 тыс. контор по всей стране. Некоторые фирмы

имеют офисы за границей, где они консультируют своих клиентов по вопросам англ. и межд. права.

10% солиситоров работают по найму в местных и центр. правит. учреждениях, а также в торг. и пром. компаниях, имеющих собственные юр. отделы. 1,58 тыс. солиситор постоянно работают в Королевской прокурорской службе (Crown Prosecution Service), которая выступает в роли обвинителя от имени полиции в уголовных процессах. Солиситоры, работающие по найму, имеют точно такой же проф. статус, как солиситоры, занимающиеся частной практикой, на них распространяются те же правила, и они считаются полностью независимыми юристами.

Солиситоры играют большую роль при заключении межд. контрактов. Для оказания таких услуг солиситоры должны быть постоянно в курсе новых законодат. актов, поступающих из Брюсселя — центра Европейского Союза, и решений Европейского суда в Люксембурге. С этой целью в Брюсселе открыты 35 офисов англ. солиситорских фирм. Общество юристов также имеет в Брюсселе свой офис.

Проф. организацией солиситоров Англии и Уэльса является Общество юристов, которое еще в 1845г. получило королевскую хартию, наделившую Общество правом устанавливать нац. стандарты поведения и образования юристов. Руководящим органом Общества юристов является Совет, полномочия которого заключаются в регулировании деятельности юристов. Совет состоит из 75 членов, выбираемых из солиситоров по округам, либо назначаемых по их соответствующим специализациям.

Все специалисты, получившие квалификацию солиситоров, регистрируются в Реестре (Roll). Все солиситоры, желающие вести практику, ежегодно должны получать от Общества юристов сертификат на ведение практики, который является гарантией профессионализма солиситора. Общество юристов выпускает «Руководство по профессиональной этике для солиситоров», которое включает положения, регулирующие межд. аспекты деятельности. Если солиситор нарушает установленные для него правила поведения, то он может подвергнуться наказаниям самого широкого спектра, от порицания до полного исключения из Реестра, что означает его полную дисквалификацию как юриста.

Специальный орган Общества юристов — Офис по контролю над солиситорами — рассматривает жалобы по поводу проф. нарушений. Если Офис находит, что случай требует серьезного рассмотрения, солиситор может предстать перед спец. судом — Дисциплинарным Трибуналом Солиситоров. Солиситоры обязаны иметь проф. страховку, а также должны делать отчисления в Компенсационный фонд, который гарантирует, что в случае недобросовестного поведения солиситора, клиенты не пострадают в фин. отношении. Солиситоры несут неограниченную ответственность, за исключением случаев, касающихся адвокатской практики. Вопрос страховки и компенсационные фонды находятся в компетенции Общества юристов.

Большинство солиситоров являются выпускниками вузов по специальности «право». Однако некоторые из них имеют дипломы по другим специальностям, эквивалентным, по мнению Общества юристов, по качеству юр. образованию. В

данном случае предписано прохождение общего профессионального экзамена (Common Professional Examination – CPE) – годовичного курса, нацеленного на овладение принципами права. На этой стадии обучаемый может выбрать, становиться ему солиситором или барристером. Если он выбирает профессию барристера, то последующий период обучения перед присвоением ему соответствующей квалификации будет несколько короче.

Выпускники юр. учебных заведений и студенты курса CPE должны также пройти курс, эквивалентный одногодичному курсу Общества юристов «Юридическая практика» (LPC). В течение этого доп. года время обучения распределяется между материальным правом, практикой и процессуальным правом; минимум 25% времени посвящено приобретению таких навыков, как составление документов, ведение опросов, переговоров, адвокатской практике и юр. исследованиям. Кроме того, они обучаются бух. отчетности и проф. этике, поскольку солиситорам приходится иметь дело со значит. денежными средствами клиентов. Общество юристов осуществляет наблюдение и контроль за подготовкой солиситоров на всех стадиях обучения. Действует система обязательного непрерывного обучения, по которой даже аттестованные солиситоры постоянно находятся в курсе последних изменений в области права.

Барристеры – юр. консультанты, предлагающие специализированные услуги адвокатов или советников в делах, связанных с судебным разбирательством. В Англии и Уэльсе насчитывается 8 тыс. практикующих барристеров. Проф. организацией барристеров является Ген. совет адвокатуры (General Council of the Bar).

Барристеры выступают в качестве адвокатов по большинству крупных дел в англ. судах. Специализация барристеров Англии и Уэльса на адвокатуре, консультационных услугах и арбитраже отличает их от солиситоров. Барристеры проходят высококонкурентную проф. подготовку по ведению судебных дел и судебной защите на курсах по специальности барристера. Основной акцент в программах обучения барристеров делается на адвокатском искусстве, судебной процедуре и правилах сбора и представления доказательств, а также на умении быстро ознакомиться с меморандумом по делу. Барристер должен уметь, не являясь специалистом в какой-либо области, дополнить проф. знания специалиста своей интерпретацией факта или буквы закона, а также предложить новый угол зрения или неопровержимый аргумент, который ранее игнорировался. Небольшое число старших барристеров получают **звание королевского адвоката (QC)** в признание их проф. совершенства. Большинство судей в прошлом были барристерами.

Барристеры принадлежат к мировой элите экспертов. Их опытом пользуются зарубежные юристы и прочие специалисты, правительства, компании и частные клиенты во всем мире. Барристеры дают устные и письменные консультации по любому вопросу англ. права или права ЕС, возникающему в любой точке земного шара. Многие барристеры выступают в качестве адвокатов на арбитражных разбирательствах по межд. и коммерческим делам в рамках Лондонского межд. арбитражного суда и Межд. торг. палаты. Барристеры выполняют поручения по любому вопросу права ЕС

и готовят дела на представление в Комиссию, суды ЕС и Суд по правам человека. Кроме судов Англии и Уэльса и ЕС некоторых крупных зарубежных центрах межд. торговли (Сингапур, Гонконг, Малайзия, Бруней, Бермудские о-ва, о-ва Кайман и Карибского бассейна), правила местной юр. практики предусматривают возможность получения барристерами права выступать в суде и на арбитражных разбирательствах, а также представлять дела. Совет адвокатуры в таких случаях предоставляет контактные адреса барристеров с правом слушания дела в этих юрисдикциях. Барристеры также предоставляют консультацию зарубежным юристам по проблемам, с которыми они могут столкнуться во время процесса в этих судах.

Практикующие барристеры независимы и самостоятельны в своей деятельности. Несколько барристеров могут располагаться в одном офисе, который чаще всего находится в непосредственной близости от основных судов. Объединение таких офисов в одном здании называется адвокатской конторой. В работе контор важную роль играет клерк барристеров. Клерки не являются секретарями или помощниками – они управляют объемом работы, распределяют дела и договариваются об оплате. Начальный контакт с барристерами обычно происходит через клерков.

Для сокращения излишних расходов на дорогостоящие поездки барристеров или поездки для посещения барристеров в их конторах используется персональная связь через модем и конференц-связь по видеоканалу. **Совет адвокатуры оборудовал централизованную установку конференц-связи по видео-каналу**, к которой можно подключиться из любой точки земного шара. Свидетели могут давать показания из любой точки мира, используя этот видеоканал.

До недавнего времени барристеры обладали монополией на выступление в качестве адвокатов в судах высшего звена. Сейчас эта монополия отменена, и солиситоры получили право выступать в качестве адвокатов как в судах низшего, так и высшего звена. Барристеры не имеют прямого контакта с клиентом. Если дело рассматривается в англ. судах, барристер назначается через солиситора, который выбирает барристера, наиболее подходящего для нужд клиента. Однако если судебное разбирательство ведется за пределами Англии и Уэльса, барристеры получают материалы для ведения дела непосредственно от иностр. юристов или самих клиентов. Иногда солиситоры обращаются за консультацией к барристерам даже в том случае, когда не происходит слушание дела в суде, если спец. знания и опыт барристеров требуются для решения соответствующего вопроса.

Барристеры нанимаются индивидуально или в составе команды юристов, если клиенту необходим всесторонний совет во время сложного судебного процесса. В таких случаях барристеры могут предложить накопленный ими опыт выполнения функций экспертов параллельно функциям других специалистов и свое умение набрать соответствующую команду для нужд дела.

## Пресса

Великобритания занимает одно из ведущих мест в мире по насыщенности прессой. 65% англичан читают центр. газеты, 90% местные. Тираж центр. газет – 15 млн. экз. в неделю. Выходит 1,4



тыс. местных и 6,5 тыс. периодических изданий. Крупнейшие издания (по тиражу) — «Ньюс оф зе уорлд» (воскресная газета — 4,4 млн.экз.), «Сан» (ежедневная газета — 3,8 млн.экз.), «Дейли миррор» (ежедневная газета — 2,2 млн.экз.).

В Великобритании нет официальной цензуры. Деятельность СМИ регулируется рядом законодательных актов. Создана спец. комиссия по рассмотрению жалоб. Все газеты в фин. отношении независимы от полит. партий и проводят самостоятельную редакционную политику.

Регулярное радиовещание ведется с 1922г. Ведущая радиокорпорация — Британская радиовещательная корпорация (Би-Би-Си). Радиовещание ведется по 3 нац. радиоканалам и 5 коммерческим нац. каналам Би-Би-Си, а также по 250 региональным каналам. Вопросы телевидения и радиовещания находятся в компетенции министра культуры, СМИ и спорта.

Телевещание ведется Би-Би-Си и Ай-Ти-Эс (3 общенац. и ряд региональных программ). Телеслужба Би-Би-Си (функционирует с 1936г.) ведет передачи по 2 каналам (Би-Би-Си 1 охватывает 99% населения Великобритании, Би-Би-Си 2 — 94%).

Крупнейшие агентства — Пресс Ассошиэйшн (специализируется на сборе и распространении внутренней информации, основана в 1868г.). Рейтер (специализируется на распространении иностр. информации, основана в 1851г.) и Юнайтед пресс Интернэшнл.

В газетных киосках страны ежедневно можно увидеть порядка 12 наименований общенац. ежедневных газет, а в воскресный день — порядка 10. Общенац. газеты, в зависимости от формата, стиля и содержания, делятся на 3 категории: массовые бульварные, умеренные бульварные и «серьезные газеты».

Среди бульварных наиболее читаемыми являются «Сан» и «Миррор». Обе газеты имеют неярко выраженные лейбористские предпочтения, хотя «Сан» в этом отношении менее лояльна. К наиболее популярным умеренным бульварным изданиям относятся «Дейли мэйл» и «Экспресс», обслуживающие в основном представителей среднего класса. «Гардиан», «Индепендент», «Фанненшл таймс», «Таймс» и «Дейли телеграф» относят к разряду «серьезных» широкоформатных периодических изданий.

«Гардиан» — ежедневная утренняя газета. Была основана в 1821г. как еженедельная газета для либерально настроенной публики. И по сей день остается «самой левой» «серьезной» газетой. Тираж газеты — 391 тыс.экз. Количество читателей — 1,2 млн.чел.

С понедельника по четверг газета выходит в трех частях (первая — широкоформатная, две остальные — малоформатные). В первой части идут полит. новости, финансы, спорт, комментарии и анализ. Во второй (G2) — тематические статьи, включающие в себя раздел искусство. Третья часть представляет собой спец. приложение — информация по набору кадров. По пятницам вместо G2 публикуется пятничный обзор (Friday Review), посвященный искусству и культуре, а также приложения «Спорт 99» и «Спейс» (информация о собственности, интерьере, дизайне). Субботнее издание состоит из 9 частей: основной широкоформатной информ. части и восьми приложений — дело-

вое «Джобс энд Мани», «Райз» (информация по трудоустройству), уикэндский журнал «Уикэнд мэгэзин», «Гайд» и «Сэтэдей» (культурно-развлекательная программа на выходные), «Трэвэл», «Уикэнд спорт», «Эдитор» (дайджест мировых новостей). Субботние выпуски практически всех газет напоминают смежные воскресные издания (по количеству частей и содержанию), за счет чего воскресные издания теряют своего читателя почти вдвое.

Воскресный выпуск газеты выходит под названием «Обсервер». С 1791г. газета выходила как самостоятельное издание (самая старая общенац. воскресная газета в мире), с 1993г. стала частью «Гардиан Медиа Групп».

**«Гардиан Уикли» — межд. издание, состоящее из редакционных статей «Гардиан», «Вашингтон пост» и «Ле Монд». «Гардиан Юроп» выходит 6 раз в неделю, распространяется в 54 странах.**

О высокой репутации газеты говорит тот факт, что в 1998г. «Гардиан» получила высшую награду брит. прессы — «Газета года», а на церемонии вручения наград «Пресс-клуба» («Press Club Awards 1998») получила награду «Свобода прессы» («Freedom of the Press Award»).

«Индепендент» — ежедневная утренняя газета, издается с 1986г. По полит. взглядам относится к разряду «левых серьезных» газет, но более умеренная, чем «Гардиан». Владельцем газеты, равно как и ее воскресного издания «Индепендент он санди» (основана в 1990г.), является компания «Индепендент ньюспейперс» (Великобритания) — часть холдинга «Индепендент ньюспейперс» (сфера интересов — глобальные СМИ и коммуникации). Холдингом издается 160 газет и журналов в Ирландии, Новой Зеландии, Австралии, Юж. Африке и Португалии, а его англ. ветвью, кроме выше-названных общенациональных, еще порядка 45 региональных газет недельным тиражом 1,5 млн.экз.

Главный редактор газеты с 1998г. — Саймон Келнер. В 1998г. на церемонии наград «Что говорят газеты» был признан «Редактором года». Внешнеполит. редактор — Леонард Доил. Дипломатический редактор — Руперт Корнвел.

Тираж газеты — 221 тыс.экз. Читательская аудитория — 630 тыс.чел. 65% читателей представляют возрастную категорию от 25 до 54 лет, 20% читателей — с совокупным годовым доходом семьи свыше 50 тыс.ф.ст.

Основную (первую) часть газеты с понедельника по пятницу составляют нац. и межд. новости. Широкоформатная вторая часть «Обзор» (Review) представляет собой комментарии, письма в редакцию, а также регулярные тематические статьи о здоровье, по дизайну, архитектуре и науке, искусству и т.д. По понедельникам публикуется доп. часть с репортажами и анализом уикэндских спортивных событий. Каждую среду выходит «Бизнес обзор», каждый четверг — малоформатное приложение «Образование», по субботам — «Уикэнд обзор», содержащее статьи и информацию для потребителей (покупки, мода и т.д.) и иллюстрированный журнал «Индепендент».

«Файнэншл таймс» основана в 1884г. По полит. ориентации можно охарактеризовать как абсолютно нейтральную газету. Входит в холдинг «Файнэншл таймс групп», в составе которого, наряду со многими компаниями, известная деловая

и фин. газета Франции «Эко», одна из ведущих медиа групп Испании «Реколетос», ведущие южноафриканские фин. газета «Бизнес Дэй» и еженедельный журнал «Файнэншл мэйл».

Газета издается во Франции, Германии, Италии, Гонконге, Японии, Испании, Швеции, США и Великобритании. С ежедневным тиражом 350 тыс. экз. и читательской аудиторией более 1 млн. чел. **газета доступна в 140 странах. Представлена в трех версиях:** для Великобритании, для континентальной Европы, для Азии и двух ам. континентов. Ключевой элемент газеты – важные полит. новости, анализ и комментарии – публикуются параллельно во всех трех версиях. Брит. издание газеты, естественно, фокусируется в основном на информации о Британии. Хотя важнейшие брит. новости в суммированном варианте представлены и в межд. изданиях.

Газета состоит из двух частей. Первая (основная) часть содержит последние полит. и эконом. нац. и межд. новости, комментарии и анализ экспертов. Рубрика «Инсайд трэк» содержит тематические статьи по последним достижениям высоких технологий, новым пром. веяниям. Вторая часть «Компании и рынки» покрывает весь спектр фин. вопросов: «Компании и финансы», «Товары и сельское хозяйство» (ежедневные репортажи по ключевым темам, с указанием соответствующих цен и данных по торговле), «Евроцены», «Межд. рынки капитала», «Валюты и деньги» (данные о курсах и торгах), котировки ценных бумаг, информация с Лондонской фондовой биржи, с мировых фондовых рынков. Ежегодно в «Файнэншл таймс» публикуется свыше 200 обзоров (Surveys), чаще отдельным приложением. Они представляют собой анализ развития и детальную информацию отдельных отраслей промышленности, сферы услуг регионов и стран. Каждую первую среду месяца выходит научно-техническое приложение «Файнэншл таймс информэйшн технолоджи».

Раз в месяц в субботнем выпуске брит. издания газеты («Уикэнд Файнэншл таймс») выходит иллюстрированный журнал о моде и стиле «Как потратить деньги».

«Таймс» – самая старая общенац. ежедневная утренняя газета. Основана в 1785г. С марта 1981г. принадлежит концерну Р.Мердока «Ньюс Интернэшнл». Традиционно считается наиболее влиятельной англ. газетой. Формально «независимая», по существу придерживается консервативного направления. Тесно связана с правящим классом, церковью и фин.-пром. кругами. «Парламентская команда» «Таймс» имеет свой офис в палате общин, откуда ведется освещение работы парламента.

Тираж газеты – 746 тыс. экз. Читательская аудитория – 1,7 млн. чел. 60% читателей – старший и средний руководящий состав компаний и других проф. групп; 57% – мужчины, 43% – женщины; круг читателей сравнительно молодой (51% в возрасте до 45 лет); 57% живут в Лондоне или на юго-востоке страны. Исследования за 1999г. показали, что 53% парламентариев регулярно читают газету «Таймс».

Газета затрагивает в своих статьях широкий круг вопросов, привлекает к сотрудничеству известных писателей, адвокатов, искусствоведов. Состоит из двух частей. В основной части публикуются нац. и зарубежные новости. Вторая часть бо-

лее тематическая (спорт, искусство, бизнес). По четвергам выходит третья часть – «Ферст икзекьютив» (приложение – информация по набору кадров). С 1991г. по субботам выходит «Уикэнд таймс».

«Дейли телеграф» – ведущая ежедневная утренняя газета. Основана в 1855г. Принадлежит компании «Телеграф групп», которая входит в состав холдинга «Холлингер Интернэшнл» (ведущий издатель газет на англ. языке в США, Великобритании, Канаде и Израиле) во главе с Конрадом Блэком. «Дэйли телеграф» можно, с некоторой натяжкой, назвать партийной газетой тори. Традиционно поддерживает консервативную партию (на выборах около 2/3 читателей обычно голосуют за консерваторов), 95% консерваторов палаты общин ежедневно читает газету. Вместе с тем и сейчас продолжает иметь доверительные источники в правительстве.

Тираж газеты – 1,11 млн. экз. (самая крупная по тиражу газета Великобритании). Читательская аудитория – 2,7 млн. чел. 83% читателей принадлежат к трем высшим соц.-эконом. группам населения.

Газета состоит из двух частей. Основная (первая) часть газеты – новости. Во второй части публикуются тематические статьи по бизнесу, искусству, спорту. По понедельникам вторая часть представлена 17-страничным приложением «Спорт». Раз в неделю выходит приложение «Коннектед» – последняя информация в мире Интернет и новых технологий, журнал «Спекэйтор» – своего рода «хроника нац. событий», в малом формате газета «Уикли Телеграф» – недельный дайджест новостей и тематических статей газеты «Дейли Телеграф» (спец. издание для англоговорящего населения в других странах; распространяется в 50 мира).

*Ведущие электронные СМИ.* Британцы проводят еженедельно 25 ч. у телевизоров. С 1999г. теле- и радиовещание постепенно **вступает в цифровую эру**, преимущества которой состоят не только в более качественных аудиовизуальных характеристиках, но и в возможности доступа к широкому спектру программ и услуг. До 1999г. брит. телевидение делилось на три категории: обществ. телевидение – Би-Би-Си, существует за счет абонентной платы; коммерческое телевидение – Ай-Ти-Ви («Чэннел-3»), «Чэннел-4», «Чэннел-5», существует за счет рекламных средств; спутниковое и кабельное телевидение – Би-Скай-Би (крупнейшая спутниковая теле- и радиокорпорация), существует за счет рекламы и подписки.

Вся ответственность за лицензирование и регулирование деятельности коммерческого телевидения (включая коммерческую деятельность Би-Би-Си) на территории Великобритании лежит на Независимой телевизионной комиссии (Ай-Ти-Си).

Би-Би-Си основана в 1927г. Основным уставным документом является Королевская хартия (Устав), который определяет Би-Би-Си в качестве основной службы обществ. вещания. Между Би-Би-Си и министерством по вопросам культуры, СМИ и спорта действует соглашение, которое подтверждает редакторскую независимость в вопросе содержания программ. Ответственность за теле- и радиовещание лежит на Совете управляющих, который выбирает ген. директора компании. С 1 фев. 2000г. им стал Грег Дайк. Структурно корпорация делится 17 директоратов.

Би-Би-Си ТВ, впервые запущенное в 1936г., ежегодно вещает около 20 тыс. часов на своих двух основных телеканалах для общенац. и региональной аудитории — Би-Би-Си 1 и Би-Би-Си 2, — предлагая широкий спектр программ.

Наиболее интересными в полит. плане телепрограммами являются шести- и девятичасовой выпуск новостей на Би-Би-Си 1, программа *Newsnight* на Би-Би-Си 2 — флагман аналитико-новостных программ на брит. телевидении. Заявляемая создателями цель программы — представить телезрителям истинную суть проблем, показать их состояние «изнутри» путем привлечения в передачу авторитетных полит. и обществ. деятелей и т.д. Выходящая по воскресеньям программа *Breakfast with Frost* на Би-Би-Си 1 — часовая новостная и аналитическая программа с участием знаменитого ветерана брит. журналистики Д.Фроста.

Би-Би-Си радио, вещающее 42 тыс.ч. в год, представлено пятью радиоканалами.

Би-Би-Си Радио 1 — ведущая радиостанция современной музыки.

Би-Би-Си Радио 2 считается самой слушаемой радиостанцией, т.к. обслуживает широкий спектр интересов, транслируя разноплановые музыкальные и тематические радиoprogramмы.

Би-Би-Си Радио 3 — ведущая радиостанция классической и джазмузыки.

Би-Би-Си Радио 4 представляет новостные, а также тематические программы об искусстве, религии, истории и т.д. Программа *Today* — главная утренняя новостная программа, в которой регулярно представлены комментарии и анализ ведущих политдеятелей страны. Слушает в почти обязательном порядке весь полит. класс.

Би-Би-Си Радио 5 Лайв — новостной и спортивный радиоканал, только в прямом эфире.

В течение последних трех лет корпорация запустила ряд каналов цифрового телевидения (Би-Би-Си Чойс, Би-Би-Си Парламент, Би-Би-Си Ноулидж и т.д.). Особое значение имеет запуск в 1997г. 24-часового новостного канала Би-Би-Си Ньос 24.

Всемирная служба Би-Би-Си (Би-Би-Си Уорлд Сервис) — радио- и телевещательная служба. Вещает на англ. и еще 42 языках мира.

Аудитория — 140 млн.чел. Основные темы — новости, финансы, спорт, ряд программ о культуре, включая драму, литературу и музыку. Ведущая новостная программа — *World Today Programme*; ведущая программа на Би-Би-Си Уорлд Телевижн — «Хард Ток» (представляет собой 25-минутное «один-на-один» интервью с всемирно известными персонами).

Би-Би-Си Уорлдуайд — коммерческое дочернее подразделение Би-Би-Си. Было образовано в 1994г. с целью повышения роли корпорации в быстро разрастающемся медиамире, а также обеспечения возможностью отвечать запросам медиарынка. Би-Би-Си Уорлдуайд — ведущий дистрибьютер и копродюсер программ Би-Би-Си.

Би-Би-Си Уорлдуайд — третий по своим размерам издательский дом Великобритании. Он издает журналы, книги; занимается распространением видео- и аудиоматериалов; обеспечивает деятельность коммерческой службы он-лайн.

Чэннел-3 (или Ай-Ти-Ви). Состоит из 15 региональных телекомпаний. В Лондоне Ай-Ти-Ви представлена каналами — «Карлтон» (Carlton), ве-

щает по рабочим дням, и «Лондон Уикенд Телевижн» (LWT), вещает по выходным. Доп. лицензия была предоставлена Независимой телевизионной комиссией для общенац. утренней телеслужбы, входящей также в сеть Ай-Ти-Ви — Джи-Эм-Ти-Ви (GMTV). Термин «Чэннел-3» впервые был введен в Белой книге по вещанию (1988г.). По традиции общепринято называть «Чэннел-3» (ЧЗ) как Ай-Ти-Ви. В результате выигранного тендера все компании ЧЗ получили лицензии на вещание на 10 лет (с 1 янв. 1993г.). ЧЗ финансируется в основном за счет продажи рекламного времени.

Около трети вещания приходится на информ. программы — новости, документальные фильмы, образование, религию, в то время как оставшаяся часть покрывается развлекательными программами, спортом, искусством, программами для детей. Основной общенац. и межд. службой новостей, обслуживающей «Чэннел-3», «Чэннел-4» и «Чэннел-5», является компания Ай-Ти-Эн, располагающаяся в телецентре Ай-Ти-Ви.

«Чэннел-5». Самый молодой общенац. телеканал. 10-летняя лицензия на право вещания была дана в марте 1997г. Обслуживает 70% населения страны, существует за счет дохода от рекламы.

Представляет самый широкий спектр программ, которые приобретаются у независимых продюсеров. Основными акционерами корпорации являются компания «Юнайтед Ньюс энд Медиа» и «Пирсон ТВ».

Ай-Ти-Эн (ITN). Является новостным провайдером трех коммерческих телеканалов Британии — Ай-Ти-Ви, «Чэннел-4» и «Чэннел-5». В 1997г. она приобрела контрольный пакет паневропейского телевизионного новостного канала «Евро-ньос». Компания имеет бюро в Вашингтоне, Москве, Европе (Брюссель) и т.д., а также спец. бюро в Вестминстере для освещения парламентских мероприятий.

Самые популярные новостные программы страны:

1) Ай-Ти-Ви Ивнинг Ньюс (ITV Evening News). Вещает с понедельника по пятницу с 6.30 вечера. Ведет один из самых популярных телеведущих Тревор Макдональд — освещение ключевых событий дня. Вобрала в себя все самое лучшее от недавней отмененной программы *News at 10*.

2) «Чэннел-4 Ньюс» — 50 минут с понедельника по четверг в 7 часов вечера. Ведущий программы Джон Сноу представляет глубокий анализ полит. событий, интервью с видными политиками. Смотрится всем полит. классом. С янв. 1999г. выходит и по субботам в 6.30, а с янв. 2000г. выходит и по воскресеньям в 7.30.

3) «Пауэрхаус» — получасовая полит. программа на «Чэннел-4». Выходит со вторника по четверг в 11.30 утра. Вещание ведется из «сердца» Вестминстера, телецентра «Ай-Ти-Эн Вестминстер».

Ай-Ти-Эн готовит получасовую программу для Ай-Ти-Ви 2 (цифрового телеканала, который был запущен 7 дек. 1998г.) под *Trevor McDonald meets*. Тревор Макдональд ведет беседы со знаменитостями из мира политики, искусства, СМИ и спорта. Ай-Ти-Эн является частью консорциума Лондонское новостное радио (London News Radio), который владеет радиостанциями «Ньюс Дайрект» (24-часовая новостная служба) и Эл-Би-Си (авторитетный и развлекательный «голос Лондона»).



Би-Скай-Би. Впервые спутниковое вещание появилось в Великобритании в 1989г. В янв. 1999г. на территории страны действовало 200 спутниковых телеканалов.

«Би-Скай-Би является самым крупным спутниковым вещателем. Компания возникла в нояб. 1990г. в результате слияния «Скай Телевижн» и «Бритиш Сэтелайт Бродкастинг». В окт. 1998г. компания запустила цифровое телевидение «Скай Диджитал» (140 каналов), а осенью 1999 — новые интерактивные услуги.

Основными акционером компании является «Ньюс Интернешнл» Руперта Мердока (40%). Империя Мердока (являющегося одновременно председателем компании) за 9 лет существования расширилась с 5 до 40 телеканалов и насчитывает 6 млн. подписчиков.

Самыми крупными и наиболее популярными каналами являются «Скай 1» (общеразвлекательный канал), «Скай Ньюс», «Скай Премьер», «Скай Спорт» (в этот канал привлечены самые большие инвестиции компании, что позволяет ей иметь эксклюзивные права на вещание крупнейших спортивных мероприятий).

«Скай Ньюс» — крупнейшая 24-часовая служба новостей. Наиболее популярными программами являются «Скай Ньюс эт Тен» (Sky News at ten), выходит по рабочим дням с 22.00 до 22.30 и по выходным с 22.00 до 23.00. Этот получасовой бюллетень, представляемый известными телеведущими Бобом Фрейдом и Анной Боттинг, является глубоким обзором нац. и межд. новостей. Представляя сугубо полит. новости, «Скай Ньюс» получил репутацию объективного, серьезного канала. Полит. команда, возглавляемая редактором Адамом Боултоном (офис в Вестминстере), включает опытных ведущих Питера Спенсера и Пола Бромли.

Пи-Эм-Кью-Эс (PMQS). Выходит по средам с 14.30 до 16.00 (во время заседания парламента). Представляет весьма исчерпывающий взгляд на события во время «вопросов-ответов премьер-министра» в палате общин. Прямую трансляцию ведет Адам Боултон.

«Ответь на вопрос» (Answer the question). Выходит по пятницам с 21.30 до 22.00. Адам Боултон вместе с двумя приглашенными журналистами (с диаметрально противоположными взглядами) «жарят» гостя по поводу последней полит. сенсации, «требуя», чтобы он «отвечал на вопрос».

«Воскресенье с Адамом Боултоном» (Sunday with Adam Boulton). Выходит по воскресеньям с 10.00 до 11.00. Новостная полит. программа в живом эфире с «тяжеловесными» интервью и глубоким анализом серьезных мировых событий. По мнению «Гардиан», эта программа является «мощной воскресной утренней политикой».

В июне 1999г. было запущено 24-часовое новостное радио «Скай Ньюс Радио» (Sky News Radio).

*Законопроект о свободе информации.* 24 мая 1999г. МВД опубликовало проект закона. Свобода информации является составным компонентом программы правительства по модернизации брит. полит. жизни, как это изложено в его манифесте. Цель этой программы — вовлечь как можно большее количество людей в процесс принятия решений, оказывающих непосредственное влияние на жизнь граждан, что должно радикальным образом изменить взаимоотношения между правительством и гражданами.

Лейбористское правительство опубликовало свои предложения по свободе информации в дек. 1997г. в Белой книге «Ваше право знать». Летом 1998г. МВД взяло на себя обязательство подготовить законодат. акт в сфере свободы информации в развитие других конституционных мер, таких как права человека и защита личной информации о гражданах.

Основные положения законопроекта предусматривают следующее: всеобщее право доступа к информации, которой обладают гос. органы власти и которая используются последними для выполнения публичных функций, при соблюдении определенных условий и исключений; требование к гос. органам власти, предоставлять секретную информацию, если это отвечает обществ. интересам, даже если она рассматривается как исключение из закона о свободе информации; обязательство гос. органов власти разработать схему опубликования информации; учреждение поста комиссара, по информации и информ. трибунала с широкими полномочиями для осуществления контроля за соблюдением положений закона.

В законопроекте указывается информация, которая не должна быть опубликована (21 исключение): нац. безопасность, обороноспособность и межд. отношения Великобритании; безопасность индивидуума и общества; целостность принятия решений; коммерческие интересы; отправление правосудия; защита личной информации и информации, предоставленной конфиденциально.

Законопроект опубликован в виде консультационного документа и должен пройти период консультаций. Он будет также изучаться и дорабатываться Специальным комитетом палаты общин по общественному управлению и Комитетом палаты лордов по распределению полномочий и дерегулированию. До вступления в силу закона о свободе информации правительство будет руководствоваться положениями действующего «Кодекса практических действий по доступу к правит. информации», принятого еще правительством консерваторов в 1994г.

В отличие от кодекса закон о свободе информации: будет иметь силу закона; охватывает все органы гос. власти, включая полицию («кодекс» — только органы в ведении парламентского омбудсмена); граждане должны оплатить только 10% расходов на подготовку органами власти информации (по «кодексу» не исключена возможность 100% возмещения); предусматривает прямой доступ общественности к комиссару по информации (по «кодексу» — доступ к омбудсману только через члена палаты общин своего района).

По мнению министра внутренних дел Великобритании Дж. Стро, например, органы полиции должны предоставлять информацию о ходе расследования, если только ее раскрытие не будет мешать исполнению закона; школьные власти должны объяснить, на чем основываются критерии приема в школы; органы здравоохранения — как распределяются средства между разными пациентами; тюремные власти должны предоставлять информацию об исполнении различных режимов содержания в тюрьмах; госпитали и терапевты должны объяснять, на основе чего дается приоритет в «списках ожидания».

Министр внутренних дел полагает, что законопроект радикален и сбалансирован. Найден баланс

между правом знать, правом на личную жизнь и правом на конфиденциальность, но чаши весов значительно склонились в пользу открытости.

С момента опубликования законопроект вызвал шквал критики. Законопроект предусматривает право министров вносить новые исключения. В манифесте лейбористов 1997 г. говорилось, что ненужная секретность в правительстве ведет к несокомерию правительства и принятию неэффективных полит. решений. Критики сходятся в том, что как только правительство пришло к власти, оно очень быстро стало вести себя именно подобным образом.

Однозначно отрицательную оценку законопроекту о свободе информации высказали все широкоформатные англ. газеты, выдвигая в большинстве своем схожие тезисы.

«Индепендент» отмечает крайнюю слабость законопроекта, даже в сравнении с консервативским «кодексом практических действий». Подчеркивается мысль о том, что в течение 25 лет лейбористы говорили, что новое законодательство в сфере свободы информации покончит с авторитаризмом, унаследованным от режима М. Тэтчер, и представит лейбористов как партию народа, а не истеблишмента. А на деле что получается? Свобода информации — право людей знать, а выходит, что власти сами будут решать — издавать информацию или нет, наносит ли она «ущерб» (вместо «существенного ущерба» по «кодексу»). Критика, например, наносит ущерб решениям правительства, но свобода информации и состоит в том, чтобы позволить общественности критически посмотреть на решения, принятые во имя общества. Закрыт доступ общественности к информации, предоставляемой гос. чиновниками министрам, в области принятия полит. решений. Следовательно, общество как не знало, так и не будет знать, как принимаются решения, как формируется политика правительства.

Граждане должны использовать свое право знать в максимальной степени, но это должно быть совместимо с работой хорошего правительства; приватность необходима любой организации, чтобы принимать решения. По этому поводу высказалась «Дейли телеграф»: ни одно правительство не будет играть в полит. игру с открытыми картами.

Наиболее общая критика законопроекта заключается в том, что он настолько «изрешечен» исключениями, что правительству не придется раскрыть больше той информации, которую оно уже предоставляет в рамках существующего «кодекса практических действий».

## Шотландия

Является адм. частью Великобритании. Занимает сев. часть о-ва Великобритания и прилегающие к этой части острова. Территория Шотландии составляет 78,7 тыс. кв. км., включая 974 кв. км. водной глади озер. По данным на июнь 1991 г., население Шотландии — 5,1 млн. чел.

В древности территория Шотландии населялась пиктами и галлами, в конце V-начале VI вв. кельтские племена, мигрировавшие из Ирландии, смешались с местными племенами и образовали народность, которую стали называть шотландцами.

Основная часть Шотландии имеет протяженность с севера на юг 440 км., наибольшая ширина

территории с запада на восток составляет 248 км., а в центр. части — 41 км. Изрезанная многочисленными заливами, береговая линия Шотландии составляет 3,6 тыс. км. По сложившимся англ. стандартам, Шотландия считается горной страной.

Основные города: Эдинбург — столица (450 тыс. чел.), Глазго (654 тыс. чел.), Абердин (201 тыс. чел.), Данди (166 тыс. чел.). Шотландия располагает четырьмя современными межд. аэропортами. Несмотря на свое расположение в сев. широтах, Шотландия имеет умеренный климат благодаря теплым водам Гольфстрима.

Основная часть населения использует англ. язык, однако имеет определенное распространение язык коренной национальности — галльский. Считается, что им владеют 80 тыс. чел. Принимаются меры по расширению сферы использования галльского языка. На нем осуществляются короткие по времени теле- и радиопередачи. Галльский язык введен в школьные программы как предмет изучения. Установлено, что рабочими языками парламента Шотландии будут англ. и галльский.

Открытие в начале 1970-х гг. залежей нефти и газа на шельфе Сев. моря оказало свое дальнейшее влияние на перестройку экономики Шотландии. Ее пром. продукция стала играть заметную роль в экспорте Великобритании. Это прежде всего изделия электроники, хим. препараты, машиностроение, металлоизделия, текстиль, точные инструменты, спортоборудование, пищевые продукты, виски. Поставляемая Шотландией на экспорт продукция известна своим высоким качеством.

На Шотландию приходится треть всех сельскохозяйственных животных Великобритании. Большая часть из них используется в качестве пастбищ для овец и крупного рогатого скота, 11% — для посева зерновых, в основном ячменя. **В Шотландии находится более половины всех лесных ресурсов Великобритании.** В порты Шотландии поступает около 75% рыбы, добываемой страной.

Шотландия, являясь составной частью Соединенного Королевства, не имеет статуса автономии, но пользуется определенной самостоятельностью в некоторых областях жизни. В правит. системе Великобритании существует пост министра по делам Шотландии. В наст. вр. его занимает лейборист Дональд Дьюэр, входящий в состав Кабинета. Рабочий аппарат министра располагается как в Эдинбурге — «Скоттиш Офис», так и в Лондоне.

Действующие в Шотландии основные полит. партии те же, что и в других частях Великобритании, за исключением Шотландской нац. партии (ШНП), которая осуществляет свою деятельность только в этом регионе. Как свидетельствуют опросы обществ. мнения, ШНП, провозгласившую своей целью достижение полной независимости Шотландии, поддерживают около 40% избирателей. Эта партия, сохраняя за собой второе место по популярности после лейбористов, далеко опережает либерал-демократов и консерваторов.

В Шотландии издается 17 ежедневных и 6 воскресных газет с общим тиражом 2,2 и 2,5 млн. экз. соответственно. В эфир транслируются пять телепрограмм. Действуют 8 университетов, четыре из которых — Сент-Эндрю, Глазго, Абердинский и Эдинбургский — были основаны в XV-XVI вв.

Рос.-шотландские связи имеют глубокие исторические корни и многолетние традиции. Впервые шотландцы появились в России во времена Ивана

Грозного. В течение последующих столетий многие шотландцы служили в царской армии. Среди приближенных Петра I были шотландцы генерал-майор Брюс и маршал Огилви.

В течение нескольких поколений в царском флоте служили шотландцы по фамилии Грэйг. Капитан Самуэль Грэйг (1735-1788 гг.), приглашенный на службу Екатериной II, принял русское подданство, стал адмиралом русского флота и комендантом Кронштадта. Шотландцем по происхождению был князь Барклай де Толли. Предок великого русского поэта М.Ю.Лермонтова — шотландец Георг Лермонт — в 1600г. поступил на службу в польскую армию, а затем перешел на службу в русские войска. До сего времени в России живут потомки шотландцев, носящие фамилии Гордон, Грейг, Брюс, Крофорд, Кейс.

В годы второй мировой войны в Шотландии формировались военно-морские конвои для отправки в нашу страну. Многие шотландские военнослужащие отмечены военными наградами СССР.

За последний период рос.-шотландские связи получили развитие прежде всего по линии контактов между городами и регионами, сотрудничества между фирмами и компаниями, обмена в области культуры и образования, обучения персонала. Регулярно в шотландские порты заходят рос. промысловые и рефрижераторные суда, поставляющие мороженую рыбу. Из Шотландии осуществляется поставка гум. помощи в Россию. Ряд шотландских благотворит. организаций поддерживают постоянную связь с рос. партнерами по вопросам гум. помощи — госпиталями, школами и домами престарелых.

Ежегодно в школах Шотландии и г. С.-Петербурга проводится конкурс «Пушкинские призы» на лучшую работу среди учащихся шотландских и петербургских школ и обмены визитами победителей конкурса. С шотландской стороны программой руководит праправнучка А.С.Пушкина Мара Баттер.

*Эдинбург* — столица Шотландии, население — 450 тыс.чел., расположен в 650 км. к северу от Лондона.

Город основан в X-XI веках. С XV по XVII вв. был столицей Шотландского королевства. Дан Эдин в переводе с кельтского означает «крепость на холме».

Современный Эдинбург — крупный фин. центр Великобритании. Здесь сосредоточены многие страховые компании, штаб-квартиры Королевского банка Шотландии и Банка Шотландии. В Эдинбурге находятся 40 иностр. консульств, в т.ч. 12 ген. консульств (Дании, Германии, Испании, Италии, Польши, России, США, Норвегии, Франции, Японии, КНР, Ирландии). Ген. консульства Индии и Пакистана расположены в г.Глазго, во главе их стоят кадровые дипломаты. Консульские учреждения других стран представлены почетными консулами.

Исторически город развивался, главным образом, как город просвещения, искусств, науки, литературы, подарив миру немало выдающихся деятелей (А.Смит, Д.Хьюм, А.Белл, В.Скотт, Р.Л.Стивенсон). В нем, кроме основанного в 1583г. Эдинбургского университета, находятся еще 3 крупных университета и 4 колледжа, в которых обучаются 30 тыс. студентов.

*Глазго* — крупнейший город Шотландии, население которого насчитывает 620 тыс.чел., а число жителей «большого» города составляет 1,5 млн. Глазго является главным центром района Стратклайд, в котором проживают 2,5 млн. шотландцев.

В начале 80-х в Глазго начал усиливаться рост безработицы. В 1982-94 гг. город потерял 60 тыс. рабочих мест в таких традиционных отраслях экономики, как тяжмаш, угольная, сталелитейная промышленности, судостроение. Шесть самых бедных в Великобритании округов находятся в Глазго, там самый высокий в стране уровень детской смертности, больше всего заболеваний у населения, низкая продолжительность жизни. Согласно исследованиям Бристольского университета в одном из таких округов, Шеттелстоне, 60% детей живут в нищете. В Глазго в 1999г. количество безработных составляло 33 тыс.чел., т.е. 12,8% трудоспособного населения, в то время как в Шотландии — 7,6%.

В Глазго находится 30% всех мощностей Шотландии по производству ПО (здесь задействовано 2,5 тыс. чел.). Ежегодный доход от продажи на экспорт — 420 млн.ф.ст. Важное значение для Глазго приобрело развитие телекоммуникации (оборот фин. средств — 2 млрд.ф.ст.). Выход к самой совершенной цифровой коммуникационной сети через межд. систему ISDN позволяет городу поддерживать надежную связь с 250 странами мира.

Заметный вклад в развитие городской экономики вносит расширение сети центров, отвечающих на звонки клиентов (их называют «звонковые» центры), где операторы, работающие на ту или иную компанию, отвечают по телефону на вопросы покупателей либо заказчиков продукции компаний (всего в Глазго таких центров насчитывается 60, там работают чуть меньше 20 тыс. чел.). Ряд всемирно известных компаний не случайно выбрали Шотландию и, в первую очередь, Глазго для размещения там своих «звонковых» центров, что объясняется достаточно невысокой стоимостью здесь соответствующих услуг. База данных составлена на различных языках мира, а сотрудники центров говорят на 40 языках, в т.ч. на русском. В «звонковые» центры можно бесплатно позвонить из любой страны.

Отрасль по изготовлению механизмов и оборудования испытывает существенный спад: объем продажи продукции составлял в 1996г. 155 млн.ф.ст., а в 1999г. — 120 млн.ф.ст. (количество работников этой сферы также сократилось с 12,5 тыс.чел. до 6 тыс. А 37% экспортируемой за рубеж промпродукции Глазго приходится на изделия этой отрасли в стоимостном выражении. Спад объясняется отчасти тем, что в Глазго сведено к нулю производство гражд. морских судов из-за прекращения деятельности в Шотландии компании «Квернер» — крупнейшего судостроителя Европы.

В отрасли по производству продовольствия и напитков в 1995г. объем продажи этой продукции на нац. уровне составлял 5,2 млн.ф.ст.; в 1999г. — 3,9 млн.ф.ст. (количество рабочей силы сократилось с 7 до 6 тыс.чел.). Вместе с тем, за тот же период времени объем экспорта за рубеж увеличился с 3,9 млн. до 9,4 млн.ф.ст. Объем экспорта текстиля Глазго вырос в 1996-99 гг. на 57%, с 18,3 млн. до 28,7 млн.ф.ст. (в районе Стратклайд, включая



Глазго, заняты 50% всех работающих в данной отрасли Шотландии).

Глазго — второй по величине центр розничной торговли в Великобритании после Лондона, который разместился на 592 тыс. кв. м. (ежегодные расходы покупателей здесь — 2,5 млрд. ф. ст.). Инвесторы считают, что стоимость аренды помещений в Глазго является относительно невысокой. Сохи-холл Стрит, Аргайл Стрит и Буканан Стрит — среди наиболее известных торг. улиц Великобритании. Площадь Св. Инока — великолепный торг. центр, расположенный **под самой большой стеклянной крышей Европы**. Площадь принца и Итальянский центр — торг. места с первоклассными специализированными магазинами, а центр Буканан — крупнейший строящийся торг. центр Великобритании. В Глазго регулярно приезжают на выходные или в отпуск интуристы.

Глазго является одним из ведущих городов Великобритании по объему предоставления фин. услуг. В распоряжении местных фин. организаций находятся акции на сумму 33 млрд. ф. ст. В сфере этих услуг работают 72 тыс. чел.

В сфере образования лидируют три университета Глазго (где обучаются 85 тыс. студентов), которые вносят определенный вклад в местную экономику, поскольку по существу оплачивают труд университетских служащих (частично за счет субсидий от компаний на проведение научных исследований и гос. дотаций этим университетам, которые в суммарном исчислении составляют более 420 млн. ф. ст.). В Университете Глазго работают 5,3 тыс. служащих, в ун-те Стратклайда — 3,9 тыс., а в ун-те Глазго Каледониан — 1,3 тыс. служащих.

**В Шотландии на душу населения ежегодно приходится больше выпускников вузов, чем в любой другой стране Европы.** Что касается инфраструктуры научных исследований, то Глазго уступает лишь Лондону и Оксфорду. В числе последних достижений — самый скоростной и маленький транзистор в мире, разработка беталокаторов и невромиорелаксантов. Факультеты изучения бизнеса — одни из самых сильных в Великобритании.

Динамичными темпами в Глазго развивается индустрия туризма, которая обеспечивает занятость 23 тыс. чел. Количество туристов, посещающих город, увеличилось с 1,3 млн. в 1994 г. до 1,9 млн. в 1999 г., а их ежегодные расходы составили 1,7 млрд. ф. ст. Гости привлекают, среди прочего, ежегодный майский фестиваль Глазго (длящийся в течение трех недель), второй по величине фестиваль искусств Великобритании, а также джазовый фестиваль, фестиваль народной музыки и сезон кельтской музыки, проводимый в янв. каждого года с участием музыкантов со всего мира.

*Об изменениях в механизме взаимодействия Шотландии с ЕС.* Особое положение Шотландии в рамках Соединенного Королевства Великобритании и Сев. Ирландии предопределило и ее особое положение в Европейском Союзе. Формально находясь в составе унитарного государства, Шотландия, наряду с довольно широкими прерогативами в осуществлении соц.-эконом. гос. функций, особенно после создания шотландского парламента, имеет также свою так называемую «региональную автономию» в Евросоюзе. Это выражается прежде всего в наличии отдельного шотландского представительства в Европейской комиссии в Брюсселе и **шотландской квоты депутатов в Европарламен-**

**те.** Соответственно имеется отдельное «региональное» представительство Еврокомиссии в Шотландии, правда, подчиненное формально общему для Великобритании представителю в Лондоне.

После создания в процессе деволюции Шотландского парламента и исполнит. органа в лице Scottish Executive постепенно наступает соответствующая коррекция структурного механизма взаимодействия в рамках Евросоюза. Впервые при прямых выборах в Европарламент в июне 1999 г. Великобритания голосовала по региональной системе списков. Шотландия при этом имела свою квоту депутатов и выдвигала их напрямую по партийным спискам или на индивидуальной основе. В 1999 г. в этой связи было создано региональное **Европейское парламентское представительство в Эдинбурге (таковых в Евросоюзе уже шесть)**. Его роль вместе с представительством Еврокомиссии в Шотландии — осуществлять непосредственную связь с шотландскими европарламентариями, СМИ, правит. органами Шотландии, в т. ч. новым парламентом, и вовремя доводить до них необходимую информацию от «руководящих» структур из Брюсселя. Во властных прерогативах нового шотландского парламента будет заложено право рассматривать рекомендательные «правовые» акты органов ЕС и преломлять их в законодат. акты на территории Шотландии. Шотландские министры, в свою очередь, путем включения их в состав общebrit. делегации министров будут участвовать в работе высшего органа ЕС — Совета министров, правда, по тем проблемам, которые будут соответствовать объему полномочий делегированных Шотландии после деволюции. Шотландский парламент будет иметь, кроме того, право непосредственно назначать представителей в Региональный комитет и ЭКОСОС Европейского Союза.

Шотландский исполнит. орган (Scottish Executive) будет иметь также свое отдельное представительство в Брюсселе, которое будет называться **«Шотландский дом»**. Вместе с уже имеющимся представительством «Шотландия-Европа» ему предназначается осуществлять прямые контакты с органами ЕС.

Структурный механизм взаимодействия шотландских органов власти с Евросоюзом таким образом получил значительное развитие. Найдены развязки сложных проблем, таких как институционализация в Евросоюзе представительств новых региональных властных образований вне зависимости от того, что таковые находятся в рамках унитарных государств. Отрабатывается механизм трансформации решений органов Евросоюза в законодат. акты «региональных органов власти», практически минуя главные суверенные органы государства.

### Промышленность

**Конфедерация брит. промышленности (КБП).** Создана в 1965 г. в результате слияния трех профессиональных объединений — Федерации брит. промышленности, Конфедерации брит. работодателей и Национальной ассоциации брит. промышленников. КБП является крупнейшей организацией деловых кругов, членами которой состоят 250 тыс. компаний и ассоциаций. 90% членов КБП — компании малого и среднего бизнеса с числом занятых менее 200 чел.

КБП имеет свои отделения во всех 13 адм. районах Великобритании, каждым из которых руководит местный Совет КБП численностью 40 чел. Деятельность КБП опирается также на отраслевые советы, ведущими из которых являются Совет по малому и среднему предпринимательству и Нац. пром. совет, а также ряд постоянных комитетов по основным направлениям деятельности брит. бизнеса. КБП является членом Союза пром. конфедераций Европейского Союза (UNICE).

Деятельностью КБП руководит Совет и его президент, избираемый на двухлетний срок. Оперативную деятельность КБП координирует Генеральный секретарь. Главный форум Конфедерации – Нац. конференция, которая проводится раз в год. Президентом КБП является Клайв Томпсон, ген. директором – Эдэйр Тернер.

КБП представляет в обществе интересы предпринимателей, дает рекомендации правительству, выступает от имени брит. бизнеса в ЕС. Она является одним из наиболее последовательных сторонников углубления интеграции и присоединения Великобритании к европейскому эконом. и валютному союзу.

Одним из важных направлений деятельности Конфедерации является предоставление членам КБП информации и консультационных услуг по широкому кругу вопросов корпоративного и трудового права, налогового законодательства, обеспечения прав потребителей, ВЭД. КБП регулярно публикует обзоры с анализом основных тенденций и перспектив развития промышленности, сферы услуг, фин. и экспортных рынков, занятости. Проводит опросы среди своих членов о состоянии и развитии научно-тех. исследований, информ. технологий, обобщает данные о существующих торг. барьерах, активно участвует в продвижении брит. экспорта на мировых рынках.

Межд. деятельность КБП обеспечивает сеть представительских офисов за рубежом, которые предоставляют информ.-консультационные услуги, лоббируют в странах пребывания интересы брит. бизнеса. С этой же целью осуществляются зарубежные визиты президента и ген. директора КБП, а также делегаций брит. промышленников.

В рамках саммита «восьмерки» в Бирмингеме (июль 1998г.) под эгидой КБП состоялась встреча президента РФ с руководством крупнейших брит. компаний. В 1998-99 гг. «капитаны брит. промышленности» неоднократно посещали РФ, организованы 2 круглых стола с участием ведущих представителей рос. и брит. бизнеса.

*Темпы роста пром. производства 1998г.* Они оказались ниже аналогичных показателей прошлого года на 1,5%. По мнению руководства КБП, негативное влияние на перспективы развития брит. промышленности оказывает отсутствие четкой позиции правительства по вопросу о вступлении Великобритании в Европейский валютный союз.

Спад объемов и темпов развития в 1998г. был характерен для таких отраслей, как бумпром (-4,5% по сравнению с 1997г.), легпром (-9%), текстильпром (-6%), промстройматериалов (-2,0%), метпром (-3%), машиностроение (-0,5%), электротехпром (-3%).

На уровне 1997г. остались показатели пище-прома. Реальную перспективность роста сохранили в 1998г. электроника (+15% по сравнению с

1997г.), аэрокосмическая промышленность (+8%), телекоммуникации (+8%), автопром (+4,5%), транспорт (+4%), фармацевтика (+3%), производство пластмасс и резинотехнических изделий (+2,5%), химпром (+1,5%).

Традиционные для Великобритании отрасли: добыча и переработка нефти, полиграфическая промышленность, – также имеют неплохие перспективы развития. Тенденции ежегодного снижения ряда показателей производства сохранились и в 1999г.

*Машиностроение.* На его долю приходится 10% от общего производства продукции пром. назначения в стране. В данном секторе работают 29 тыс. фирм и компаний, обеспечивающих занятость почти 560 тыс.чел. Экспорт продукции машиностроит. компаний составил в 1998г. 21,2 млрд.ф.ст. против 22 млрд.ф.ст. в 1997г.

Машиностроение Великобритании сохраняет **ведущие межд. позиции** по производству пром. двигательных установок, насосно-компрессорного, дорожного и строит. оборудования, колесных тракторов, двигателей внутреннего сгорания, текстильного и мед. оборудования.

Одной из ведущих машиностроит. отраслей остается энергомаш. Британская компания «Мицуби-Бабкок» является одной из ведущих в мире по производству гидравлических турбин, а также комплектов для строительства ЛЭП.

Великобритания занимает также ведущее место в мире по производству тракторов (одна треть от общего производства в Европе). Основными британскими производителями тракторов являются компании «Массей Фергюссон», «Кэйз», «Нью Холанд» и «Джи Си Би».

Вместе с тем брит. станкостроение в последние годы утрачивает лидирующие позиции в Европе. Это связано с сокращением потребления продукции этой отрасли, в т.ч. со стороны автомобильной и металлообрабатывающей промышленности.

Производство текстильного оборудования ориентировано в основном на экспорт. Особое значение приобрели брит. разработки в области создания компьютерных систем подбора цветных нитей и высокоскоростных ткацких станков с программным управлением, а также станков для производства набивных тканей.

Стабильные показатели сохранились в секторе производства подъемно-транспортного оборудования, включая изготовление подъемных кранов и транспортерных систем, эскалаторов и конвейерных линий.

Машиностроение является одним из основных секторов промышленности, в котором отчетливо прослеживаются элементы нарастающего эконом. спада. Во многом это происходит из-за уменьшения объемов инвестиций на модернизацию и расширение машиностроит. производств, ориентированных на выпуск продукции для внутреннего рынка страны, а также снижения импорта машин и оборудования для обновления таких производств.

Машиностроит. компании, деятельность которых имеет экспортную направленность, оказались в несколько лучшем положении и увеличили в 1998г. объем продаж на 3,5% по сравнению с 1997г. Однако объем полученной ими прибыли от экспортных поставок был значительно ниже показателей предыдущего года в связи с высоким курсом фунта стерлингов.

В 1998г. 60% машиностроит. компаний объявили о значит. уменьшении портфелей экспортных заказов в связи с продолжающимися последствиями фин. кризиса в ЮВА. Эта проблема становится наиболее острой для компаний, имеющих низкий технологический уровень производства конечных продуктов и ориентированных на экспорт своих товаров на рынки развивающихся стран.

Усилился процесс участия брит. машиностроит. компаний в мировом процессе реструктуризации машиностроит. отраслей. Фирмы Великобритании потратили 7 млрд.долл. в 1998г. на оформление различных сделок по вхождению в межд. пром. группы с последующим объединением пром. и фин. капиталов. В 1997г. этот показатель составлял 3,9 млрд. долл.

Наибольшая активность брит. компаний в покупке машиностроит. производств за рубежом отмечена в электронном и электротехническом секторах, в сфере высоких технологий и инжиниринга. Наиболее крупными соглашениями с участием брит. компаний в 1998г. были сделки между «Джи И Си» и ам. компанией «Трактор» (1,36 млрд. долл. США), фирмой «Виккерс» и норвежской судостроит. корпорацией «Улштейн Холдингз», а также в автомобильном и телекоммуникационном секторе.

При этом в 1998г. происходил ускоренный процесс продаж брит. машиностроит. фирм иностр. компаниям. Его объем составил 9,2 млрд.долл. против 3,5 млрд.долл. в 1997г.

Среди крупных контрактов на покупку брит. инжиниринговых и машиностроит. структур следует отметить приобретение боевые и производства брит. группы «Перкинз» за 1,3 млрд.долл. ам. концерном «Катерпиллер».

## Авиапром

**Брит. аэро-космический комплекс является одним из ведущих в мире и самым крупным в Европе.** Его ядро составляет концерн BAE Systems, созданный 30 нояб. 1999г. в результате слияния компаний British Aerospace и Marconi Electronic Systems, с численностью занятых 100 тыс.чел. Он способен полностью самостоятельно производить боевые и гражд. самолеты, другие виды техники. **По объему военных продаж BAE Systems занимает вторую строчку в мире после ам. концерна Lockheed Martin.**

Производство авиадвигателей компании Rolls-Royce также находится на втором месте в мире, превзойдя в 1999г. по объему продаж ам. концерн Pratt and Whitney. В целом в отрасли занято 155 тыс.чел. (121 тыс. — в 1997г.) — треть соответствующего показателя ЕС.

Отличит. чертой брит. аэро-космического комплекса является высокая зависимость от экспорта, поскольку 67% производимой им продукции реализуется за рубежом. **В 1998г. его общий экспорт составил 20,4 млрд.фунтов**, в т.ч. по линии ам. филиалов и дочерних фирм — 2,5 млрд.фунтов. Портфель новых заказов на 2000г. — 21 млрд.фунтов. В фокусе внимания индустрии — пром. кооперация со Швецией (BAE Systems принадлежит 35% акций концерна SAAB) и освоение рынков Польши, Турции, Бразилии, Чехии, Канады, Израиля, Китая и афр. стран.

Постепенно выравнивается «атлантический крен» в деятельности отрасли за счет укрепления связей и взаимодействия с европейскими партне-

рами в рамках консорциума Airbus и по программе Eurofighter. В то же время англичане стремятся занять независимое положение на мировом рынке, которое позволяло бы им в зависимости от обстоятельств развивать сотрудничество либо конкурировать с Европой и США. Они придерживаются глобальной стратегии как с точки зрения рынков сбыта, так и размещения производства. Согласно аналитическим обзорам отрасли, главное для них в плане развития производственной кооперации — наличие квалифицированных трудовых ресурсов, низкие издержки производства и гарантированная стабильность инвестиций.

В марте 1998г. компания «Бритиш Аэроспейс» совместно с франц. «Аэроспасьель», германской «Даймлер Бенц Аэроспейс» (ДАСА), и испанской КАСА по согласованию с правительствами своих стран объявили о намерении создать Единую европейскую аэрокосмическую и оборонную компанию (EADC).

Реализация этого проекта поставила перед европейскими компаниями много различных проблем орг. и коммерческого характера. В первую очередь это связано с неожиданным для европейских стран решением ведущих брит. компаний «Бритиш Аэроспейс» и «Джи И Си» о продаже «Бритиш Аэроспейс» компании «Маркони Электроник Системз», ранее принадлежавшей «Джи И Си» и, как следствие, образование крупнейшей нац. компании ВПК, способной самостоятельно конкурировать на рынке данного вида продукции.

Процесс реструктуризации затронул и рынок производства самолетов гражд. назначения, где «Бритиш Аэроспейс» участвует в производстве гражд. самолетов в рамках европейского авиаконцерна «Эйрбас Индастриз», который активно выступает на мировом рынке гражд. авиации с 1994г.

В 1999г. «Бритиш Аэроспейс», КАСА, «Аэроспасьель» и ДАСА вели переговоры о преобразовании принадлежащего им консорциума «Эйрбас Индастриз» в частную акционерную компанию. Процесс затягивается в связи с взаимными претензиями участников консорциума на размеры долевого участия каждой из сторон во вновь создаваемой компании. Нерешенным остается и вопрос о месте регистрации новой структуры с учетом различий в размере и системе выплаты налогов в европейских странах.

В планах «Эйрбас» остаются вопросы целесообразности создания 550-местного самолета в качестве конкурентной машины для 400-местных «Боингов», так как сохраняется проблема полной пассажирской загрузки подобных самолетов. Стоимость проекта от 8 до 12 млрд.долл. Им заинтересовались такие крупные авиаперевозчики как «Бритиш Эйрвейз» и «Сингапур Эйрлайнз». Компанией рассматривается вопрос совместной с Китаем разработки 100-местного самолета, как альтернативы ам. «Боингу 717».

В области авиадвигателестроения одно из лидирующих мест в мире занимает брит. компания «Ролле Ройс». **По итогам 1998г. она выиграла 35% всех мировых сделок на производство и поставки авиадвигателей.** Портфель заказов компании на дек. 1998г. составило 10,4 млрд.ф.ст., что превышает показатели 1997г. на 30%. К началу 2001г. она планирует начало поставок своих 140 двигателей для новых моделей самолетов «Эйрбас» А340-500 и А340-600.



**Великобритания является второй после США страной в мире по поставкам военной авиатехники.** Несмотря на общую тенденцию сокращения военных заказов, **брит. компании в 1998 г. поставили на экспорт продукции на 7,2 млрд.ф.ст.** При этом ими уделяется большое внимание формированию долгосрочных заказов за счет повышения уровня межд. кооперации в области гражд. и военной авиации, двигателестроения, а также авиаоборудования и спутников как основного фактора, снижающего затраты на разработку и производство. Так, в межд. проекте «Еврофайтер» заняты «Бритиш Аэроспейс», «Роллс Ройс», а также 200 мелких фирм оборонного комплекса, что обеспечивает 14 тыс. рабочих мест в экономике Великобритании.

Возможности брит. и западноевропейского рынка по закупкам военной авиатехники ограничены, за исключением проекта «Еврофайтер», и сводятся к модернизации и обслуживанию ранее закупленных самолетов. В ходе проведения межд. авиасалона «Фарнборо-98», большое внимание его организаторы уделили рекламе истребителя нового поколения «Еврофайтер».

Определенное увеличение производства «Еврофайтеров» ожидается в связи с вхождением Чехии, Польши, Венгрии и Словакии в НАТО и необходимостью приведения в соответствие со стандартами указанного военного блока их военной базы.

Заметным явлением на рынке стало приобретение компанией «Бритиш Аэроспейс» 35% акций шведской авиа-машиностроит. компании «Сааб». Данное обстоятельство значительно усиливает влияние брит. авиастроителей на формирование европейского рынка и рынка третьих стран в области производства и продаж военных истребителей. При этом компания ведет аналогичные переговоры о приобретении части акции у испанской КАСА и итал. «Алениа».

В 1998г. «Бритиш Аэроспейс» и германская компания ДАСА также приобрели у компании «Сименс» часть ее предприятий, занимавшихся оборонными проблемами. «Бритиш Аэроспейс» и франц. фирма «Матра» объединили усилия и капитал в создании компании «Матра Бритиш Аэроспейс Дайнэмикс», производящей ракетную технику, приобретя при этом дополнительно 30% акций немецкой фирмы ЛФК – дочерней компании ДАСА.

Брит. фирма «Шорт Брозерс оф Белфаст» с канадским капиталом активно участвует в межд. кооперации по компонентам двигателей, а также осуществляет сервисные услуги в этой области. Она является одним из ведущих субпоставщиков для ам. компании «Боинг», а также является партнером по производству самолетов совместно с «Канадэйр Регионал Джет».

Другая брит. компания – «Слингсби Авиэйшн» занимается разработкой и производством двухместных тренировочных самолетов Т67, осуществляя их поставки на экспорт. Компания «Пилатус Бриттен Норман» осуществляет производство и продажи легких гражд. самолетов почти в 100 стран.

Одним из ведущих мировых производителей вертолетов является **брит. компания «Вестланд Хеликоптерз» – за 10 лет продала около 1 тыс. вертолетов в 19 стран.** Ее положение упрочилось после объявления в 1998г. об альянсе с итал. производителем вертолетов – фирмой «Аугуста», которая

совместно с авиастроит. компанией «Алениа» входит в итал. гос. концерн ВПК «Финмекканика». «Вестланд» имеет в своем портфеле заказ на 67 вертолетов АН-64 «Апач», изготавливаемых по лицензии «Боинг» по заказу СВ Великобритании и в кооперации с фирмой «Аугуста» на вертолеты ЕН101 для ВМС и ВВС страны. Компания имеет заказы на вертолет ЕН101 из Канады, Японии и Южной Кореи, а также на вертолеты «Супер Линкс» из ЮАР. Стоимость всех заказов составляет 3,8 млрд.ф.ст. и позволяет сохранить в отрасли 4,8 тыс. рабочих мест до 2003г. Итал. «Аугуста» в свою очередь обеспечивает присутствие на рынке вертолетов гражд. назначения и легких вертолетов. Данное объединение двух крупных европейских компаний позволит им конкурировать с ведущим ам. производителем тяжелых военных вертолетов – концерном «Боинг», который будет владеть 31% данного рынка в ближайшие 8 лет.

Ведущее положение среди авиаприборостроительных компаний, составляющих одну треть аэрокосмического комплекса страны, наряду с «Бритиш Аэроспейс» принадлежит фирмам «Даути», «Лукас», «Смите Индастриз», «Рэйкл».

Более 400 компаний страны заняты в области **производства космического оборудования пром. назначения.** Товароборот данного направления составил в 1998г. **700 млн.ф.ст.** Эти компании, осуществляющие свою деятельность через Европейский Космический Центр и Брит. Нац. Космический Центр (БНКЦ), участвуют во многих крупных проектах в области телекоммуникаций, навигации, исследований Земли, разработке гражд. и военных спутников, а также наземного оборудования. БНКЦ осуществляет ежегодное финансирование данных работ в 200 млн.ф.ст. в год.

В марте 1998г. правительство объявило о выделении 21 млн.ф.ст. на участие в разработке трех европейских космических программ в области телекоммуникаций, систем управления и исследования земной поверхности.

Ведущей брит. компанией в этом секторе является «Матра Маркони Спейс Ю.К.» Совместно с франц. компаниями фирма занимается созданием систем прямого спутникового телевидения и вовлечена практически во все европейские космические программы.

Компании «Суррей Сателайт Текнолоджи» и «Спейс Инновэйшн» заняты в области разработки микро- и мини-спутников.

Госминистр Дж.Баттл, ведающий вопросами науки, энергетики и промышленности, 3 апр. 1999г. объявил о решении правительства дополнительно выделить 4,5 млн.ф.ст. на разработку новых технологий для космических исследований и создание прикладных научных и телекоммуникационных систем. Указанные средства будут направлены на реализацию трех программ ЕКА: 2 млн.ф.ст. на поддержку разработок новых технологий в целях создания исследоват. и коммерческих космических аппаратов, в частности, энергоустановок и ПО для наземных станций; 2 млн.ф.ст. на разработку цифровых технологий для спутниковых систем связи; 0,5 млн.ф.ст. на проектирование нового поколения малых спутников для проведения научных исследований по изучению глубокого космоса.

Указанные доп. инвестиции, а также ранее (в марте 1999г.) выделенные на космические исследова-

дования ассигнования в 21 млн.ф.ст. позволили подготовить проект нац. космической программы страны.

*О брит. поддержке проекта создания европейского пассажирского суперлайнера.* Великобритания первой из европейских государств, чьи компании образуют консорциум «Эйрбас», заявила о готовности оказать фин. поддержку проекту создания суперлайнера АЗХХ.

Новый двухпалубный лайнер, оснащенный 4 двигателями, будет самым большим пассажирским самолетом, способным перевозить в зависимости от внутренней компоновки салонов от 480 до 840 пассажиров. Скорость полета — 565 миль в час, дальность — 8,8 тыс. миль. Стоимость проекта — 7,6 млрд.ф.ст. Его реализация может начаться лишь при поддержке правительств Франции, Германии и Великобритании, которые стоят за основными нац. компаниями, входящими в консорциум, а также при появлении заказов на суперлайнер от крупнейших авиакомпаний.

Брит. министр торговли и промышленности С.Байерс в начале 2000г. объявил о намерении правительства предоставить 530 млн.ф.ст. в качестве заема компании «Бритиш Аэроспейс». Развертывание производства нового лайнера позволит создать 8 тыс. новых рабочих мест в авиапроме и еще 14 тыс. мест в смежных отраслях, а также получить до 20 млрд.ф.ст. от экспорта в течение 40 лет.

Выбор консорциума в качестве основного подрядчика на создание перспективного европейского лайнера вызвал резкую критику США, поскольку данное решение затрагивает интересы компании «Боинг», традиционно доминировавшей на мировом рынке больших пассажирских самолетов. Американская сторона собирается внимательно изучить условия, на которых брит. правительство намеревается оказать фин. поддержку компании «Бритиш Аэроспейс», на предмет их соответствия подписанному в 1992г. совместному с ЕС договору о финансировании гражд. авиа-космических проектов.

Новый суперлайнер будет самым экологически чистым самолетом, расходующим на 20% меньше топлива на перевозку одного условного пассажира по сравнению с другими самолетами данного класса. Кроме того, он будет иметь более низкий уровень шума.

Прогнозируемый рост авиаперевозок на ближайшие 20 лет потребует удвоения существующего парка самолетов. Наибольшее количество заказов ожидается от азиатских авиакомпаний, особенно с учетом эконом. развития данного региона. В ближайшие 20 лет консорциум получить 1,5 тыс. заказов на новый суперлайнер. Однако специалисты «Боинг» полагают, что в лучшем случае можно рассчитывать лишь на 25% от этого количества. Пред. «Бритиш Аэроспейс» Р.Эванс считает, что при наличии от 300 до 600 заказов на новый суперлайнер можно начать реализацию проекта.

Ведущие авиакомпании мира пока высказывают лишь интерес к проекту АЗХХ, разработка которого ведется уже 3г. с их участием в подготовке спецификации суперлайнера. Р.Эванс полагает, что решение о графике работ по реализации проекта может быть принято летом 2000г., что позволит в 2005г. начать летные испытания самолета. Брит. участие в создании суперлайнера, сборка

которого будет производиться в Тулузе или Гамбурге, будет ограничено производством крыльев и топливных систем на заводах в Бристоле и Бротоне.

*О рос.-украинском транспортном самолете Ан-7Х.* Речь идет о модификации серийно производимого самолета Ан-70, созданной в соответствии с требованиями северо-атлантического альянса совместно с межд. Medium-Haul Transport Aircraft Consortium и немецким консорциумом Airtruck в составе 9 авиастроит. компаний, в т.ч. BMW Rolls-Royce и ASL Aircraft Service Lemwerder.

Потребности НАТО оцениваются в 288 машин. Жесткую конкуренцию нам составляют С-17 Globemaster ам. компании Boeing и С-130J — усовершенствованная модель транспортного самолета С-130 Hercules ам. компании Lockheed Martin — которым сейчас оснащаются брит. ВС.

Однако, чаши весов постепенно склоняются в пользу европейского самолета — А400М, несмотря на то, что он существует только «в чертежах». Стоящий за ним межд. консорциум Airbus в составе British Aerospace, DASA, Aerospatiale Matra и испанской гос. компании Casa пока не приступил к «продвинутой разработке» самолета, добиваясь авансовых платежей. Франция, Испания, Италия и Турция в окт. 1999г. высказались в поддержку этого проекта.

Официальный Лондон пока окончательно не определился, хотя после отмены открытого тендера Минобороны в практическом плане здесь отдают предпочтение ам. С-130J. На экспертном уровне признается, что Минобороны Германии, Франции, Италии и Испании дали **высокую оценку рос.-украинскому самолету, отметив его «несомненные преимущества» над А400М** по тактико-техническим характеристикам и цене (50 млн.долл. против 80 млн.долл.). Однако выбор самолета для ВС НАТО диктуется прежде всего полит. и эконом. соображениями, а не бюджетными причинами. На первый план выступает стремление обеспечить полную самостоятельность и операционную независимость НАТО, учитывая нашу реакцию на бомбардировки Югославии, паузу во взаимоотношениях с альянсом и ситуацию вокруг Чечни. Налицо намерение сохранить рабочие места и поддержать свой авиапром.

В качестве доводов против рос.-украинского проекта используются следующие: полит. нестабильность, отсутствие надежных гарантий долгосрочного и ритмичного техобслуживания самолетов, нехватка финансирования, что предположительно не позволит развернуть массовое серийное производство Ан-7Х и вывести его на мировой рынок.

Ам. самолеты С-130 Hercules, составляющие основу транспортного авиапарка в мире, выводятся из эксплуатации в связи с окончанием их летного ресурса. Помимо простого замещения выводимых из использования «Геркулесов», возникают доп. межд. потребности в наведении «стратегических воздушных мостов» для урегулирования региональных конфликтов, доставки гум. помощи и техники, эвакуации людей из зон стихийных бедствий, в т.ч. в условиях близких к боевым с осуществлением взлета-посадки на малых аэродромах. По оценке ам. фирмы Teal Group, реальный спрос мирового рынка до 2008г. составит 627 военных транспортных самолетов на 38

млрд.долл. В гражд. секторе прослеживаются те же тенденции.

Определяются перспективы налаживания пром. кооперации компании Rolls-Royce с рос. предприятиями по совместному производству самолетов ТУ-204 и ТУ-334. **По оценке Rolls-Royce, проект ТУ-204 мог бы составить реальную конкуренцию ам. «Боингу-757»**, который считается наиболее надежным гражд. самолетом в мире. На межд. рынке можно было бы реализовать «минимум 100 самолетов» рос.-брит. производства, а «возможно и больше». Хорошие возможности имеются для его эксплуатации для грузовых перевозок на том сегменте мирового рынка, который занимают экспедиторские фирмы типа DHL. Здесь он мог бы успешно конкурировать с ам. «Боингом-747».

Перспективным направлением сотрудничества и совместных разработок является создание и **производство новых видов покрытий и керамики для авиадвигателей. В этой сфере мы занимаем лидирующие позиции.**

### Автопром

Великобритания сохраняет четвертое место в Европе по производству легковых автомобилей после Германии, Франции и Испании. В области производства грузовых автомобилей Великобритания также входит в пятерку ведущих европейских стран.

Автопром обеспечивает занятость 790 тыс.чел., в т.ч. непосредственно в сфере производства — 330 тыс. В стране действуют 22 компании, производящих легковые автомобили и 13 компаний по выпуску тяжелых грузовиков и коммерческих машин средней грузоподъемности.

Среди производителей легковых автомобилей можно отметить **7 ведущих иностр. компаний, которым принадлежит 99% крупносерийного автопрома страны.** Это — немецкая БМВ (владеет брит. фирмой «Ровер»), ам. «Форд» («Ягуар») и «Дженерал Моторс» («Воксхолл»), франц. «Пежо-Тэлбот», японские «Хонда», «Ниссан» и «Тойота».

Не вошедшие в указанную «семерку» компании, в т.ч. и «Роллс Ройс» (дочернее предприятие немецкой группы «Фольксваген»), сосредоточили свои усилия на производстве малосерийной техники высокого качества.

БМВ в 1998г. приобрела акции брит. компании «Ровер». В связи с низким уровнем качества изготавливаемых автомобилей «Ровер» серии 200 и 400, при одновременно высокой средней заработной плате персонала, убытки этой группы в 1998г. составили 650 млн.ф.ст. Для исправления положения компания БМВ планирует инвестировать 1,7 млрд.ф.ст. в модернизацию имеющихся мощностей по производству автомобилей на заводе в Лонгбридж. Немецкие владельцы «Ровера» планируют начало производства новой модели не ранее 2002г., со среднегодовым объемом выпуска до 700 тыс. штук (500 тыс. «Ровер» 75 модели, 150 тыс. «Мини» новой модели, 20 тыс. автомашин спортивного класса АГФ). В результате модернизации завода ожидается сокращение 2,5 тыс. рабочих мест. Ранее подобная модернизация одного из заводов фирмы «Ровер» в Коули уже была проведена БМВ, и затраты компании на эти цели составили 800 млн.ф.ст.

В 1998г. ам. компания «Форд» продолжала четырехлетнюю инвест. программу реконструкции

своих брит. предприятий стоимостью 2,6 млрд.ф.ст. Другая ам. фирма, «Дженерал Моторс», осуществляет инвестиции в 650 млн.ф.ст. в производство автомашин «Воксхол».

В 1998г. отмечался рост производства комплектующих и запчастей за счет привлечения местных и иноинвестиций. Ведущие позиции на этом рынке занимают брит. компании: «Лукас Вэрайти», ГКН, «Пилкингтон», «Юнипат», Би-Би-А и «Джонсон Матхи», а также ТНК: «Бош», «Федерал Могул», «Джонсон Контроле» и «Валео». В целом на рынке автокомпонентов Великобритании присутствуют 28 компаний из ФРГ, 35 японских, 22 ам. и 15 франц. фирм.

Присутствие иностр. автомобильных фирм в Великобритании оказывает в целом положительное влияние на состояние рынка. **Появление в середине 80 гг. трех японских компаний — «Ниссан», «Тойота» и «Хонда» позволили привлечь инвестиции в автопром страны в 4 млрд.ф.ст.**, указанные компании производят не менее двух новых моделей в год на местных производственных мощностях.

Объем производства легковых автомобилей в Великобритании в 1998г., в сравнении с прошлым годом, увеличился на 3%, что является самым высоким показателем с 1972г. В целом за 1998 год на экспорт было поставлено более 1 млн. автомашин, что на 5,6% выше показателя 1997г. Вместе с тем, производство легковых автомобилей для внутреннего рынка страны упало на 1,2% в связи с их высокой стоимостью на потребительском рынке.

В 1998г. отмечалось увеличение объемов продукции выпускаемой компаниями «Хонда», «Ягуар-Даймлер», «Ниссан», «Тойота». За тот же период у компаний «Форд», «Дженерал Моторз», «Пежо», «Ролс Ройс», «Ровер Групп» произошло некоторое снижение производства.

По итогам 1998г. на рынке легковых автомобилей основные объемы внутренних продаж осуществлялись по следующим моделям легковых автомашин: «Форд Фиеста» — 116 тыс.шт; «Форд Эскорт» — 113; «Форд Мондео» — 99; «Воксхол Вектра» — 92; «Рено Миган» — 83; «Воксхол Астра» — 81,5; «Воксхол Корса» — 75; «Пежо 306» — 70; «Фольксваген Гольф» — 7; «Ровер 200» — 64; «Ровер 400» — 57 тыс.шт. Эти компании составили 38% авторынка Великобритании в 1998г., остальные 62% проданных автомобилей поступили по импорту из других стран (1,5 млн. шт.).

Количество японских автомобилей, проданных в 1998г. на местном рынке, составило 267 тыс.шт. или 14,8% от внутреннего потребления страны. В сравнении с 1997г. эти показатели увеличились соответственно на 17 тыс. автомашин и 7,3%. Всего же машины японского производства составили 17,6% от общего числа автомашин, закупленных Великобританией по импорту.

По итогам 1998г. можно отметить тенденцию к росту закупаемых по импорту автомашин из таких стран, как: Франция — 4,4%, Южная Корея — 1,9%, Польша — 1%. Жители Великобритании приобретают автомашины среднего и малого класса, с целью экономии средств, выплачиваемых в качестве налогов в зависимости от объема двигателя автомашины и потребления горючего, которое является одним из самых дорогих в странах ЕС. Другим фактором является то, что многие британцы стремятся к приобретению второй-третьей автомашины для членов семей.



## Хайтек

**Электротехника.** Общий оборот брит. компаний в этой отрасли в 1998г. составил **38,7 млрд.ф.ст.** Выход на лидирующие позиции практически по всей номенклатуре товаров, обладающих высоким качеством и надежностью, позволяет этой отрасли поддерживать высокий уровень качества продукции как для экспорта, так и для внутреннего рынка страны.

Данный сектор промышленности производит турбины, двигатели, оборудование для электростанций, рефрижераторное, вентиляционное оборудование, трансформаторы. **Британо-франц. консорциум «Джи И Си Альстом» является одним из крупнейших в мире,** и осуществляет проектно-конструкторские разработки, комплектные поставки оборудования для электростанций и ЛЭП.

Великобритания продолжает сохранять **ведущие позиции на рынке продаж оборудования для ТЭС, а также газоперекачивающих установок,** в частности, за счет компании «Роллс-Ройс», в номенклатуру товаров которой входят высокоэффективные газотурбинные двигатели.

В выпуске кабельной продукции страны лидирующие позиции принадлежат компаниям «Би Ай Си Си» и «Пирелли», производство которых ориентировано на использование новых технологий при выпуске изделий для высоковольтных ЛЭП и волоконно-оптических кабелей для телекоммуникационных систем. Крупнейшим брит. производителем осветительного оборудования является компания «Ти Эл Джи».

В области производства товаров бытового назначения (электроплиты, посудомоечные машины, холодильники, морозильники, бытовые вентиляторы, пылесосы и др.) основными производителями являются как брит. фирмы, так и дочерние компании иностр. корпораций, «Хотпойнт», «Электролокс», «Дэйсон», «Хувер», «Лек», «Креда».

Компания «Дэйсон» разработала принципиально новую систему бытовых пылесосов, повышающую эффективность их действия в два раза, что позволило ей занять первое место среди производителей данного оборудования в Великобритании.

Брит. компании – производители бытового электрооборудования активно вовлечены в процесс глобальной унификации названий выпускаемых изделий с целью упрощения процедур в межд. торговле.

По итогам 1998г. объем производства электротехнической промышленности Великобритании снизился по сравнению с 1997 годом на 3%. Падение «объемов производства и продаж товаров электротехнической направленности в 1999г. увеличилось на 6% по сравнению с 1998 годом.

**Электроника.** Великобритания занимает **пятое место в мире среди производителей электроники;** с объемом производства в 1998г. в **40 млрд.ф.ст.,** рост по сравнению с прошлым годом достиг 14%, что является самым высоким показателем среди других отраслей промышленности страны. Инвест. климат в электронном секторе Великобритании оценивался как достаточно благоприятный. Так, в Шотландии располагаются производственные мощности ведущих мировых производителей: «Компак», «Диджител», «Ай Би Эм», «Моторола», «Нэшнл Семикондактор», «НЕК».

Число занятых на предприятиях составляет 1 млн.чел. **В стране производится 13% полупроводников, 35% ПК, 45% рабочих станций, 50% банкоматов от общего количества выпускаемых в Европе.** Японские производители бытовой электроники «Сони», «Панасоник», «Хитачи» также имеют производственные мощности в Великобритании, которые ориентированы на рынки континентальной Европы, включая и **Россию.** Несмотря на азиатский кризис, корейская компания «Л Джи-Электроникс» продолжает инвестиции в строительство крупнейшего телевизионного завода в г. Ньюпорт (Южный Уэльс). Главным электронным потребит. товаром, производимым в стране, является телевизионный приемник. **Каждый третий телевизор, произведенный в странах ЕС, сделан в Великобритании.**

В конце 1997г. тайваньская компания «Чунхва» закончила строительство завода по производству электроннолучевых трубок для компьютерных мониторов и телеприемников проектной мощностью 3,6 млн. изделий в год. Инвестиции составили 260 млн.ф.ст., что является самым крупным проектом, осуществленным когда-либо тайваньскими фирмами в Европе.

Рынок производства полупроводников в Великобритании несколько уступает германскому и составляет 4 млрд.ф.ст. в год. Увеличение курса англ. фунта по отношению к другим валютам привело к росту издержек при экспортных поставках и, как следствие, к снижению привлекательности осуществления новых инвест. проектов для инофирм. Один из крупнейших южнокорейских производителей полупроводников – компания «Хенде», уже столкнулась с определенными трудностями при финансировании начатого в 1996г. проекта строительства завода по производству полупроводников в г. Глазго. Общая стоимость инвестиций должна составить 3 млрд.ф.ст.

Великобритания обладает одной из самых современных сетей связи в мире. **Четыре из каждых пяти телефонных станций являются цифровыми.**

Активизация развития отрасли началась в середине 80 гг., после принятия решения о приватизации компании «Бритиш Телеком». Одним из наиболее крупных инвест. проектов за всю историю Великобритании является модернизация телефонных станций в стране, в которую «Бритиш Телеком» вложила 20 млрд.ф.ст. «Би Ти» в 1998г. занимала второе место в списке брит. компаний по рыночной капитализации акции. Компании принадлежат 7,5 тыс. местных локальных подстанций и 69 главных телефонных узлов. В 1998г. штат компании достиг 124 тыс.чел.

В 1997г. общий рост предоставления услуг в секторе стационарной связи составил около 8%. В 1998г. этот показатель остался приблизительно на том же уровне. Наличие большого числа конкурирующих компаний, их непрерывная борьба за привлечение новых клиентов привели в 1998г. к снижению тарифов «Би Ти» на межд. телефонные переговоры в среднем на 25%, а на отдельных направлениях до 50%.

В стране действуют 150 независимых компаний-операторов телекоммуникационных услуг, ведущими из которых являются: «Би Ти», «Кейбл энд Вайлес», «Колт», «Энерджис», «Ионика», «Кингстон Коммьюникейшнс», «Спринт», «Водафон», «Селнет», «Орандж», «Уан-2-Уан»

Основными операторами, работающими на рынке услуг мобильной связи, являются «Водафон», «Селнет», «Орандж», «Уан-2-Уан». Число пользователей услуг мобильной связи к 2000г. превысило 11 млн.чел.

В секторе компьютерной связи ведущую роль играет Интернет. В числе предоставляемых и постоянно совершенствуемых услуг находятся: электронная почта, работа с распределенными базами данных, передача информации (изображение, звук, данные), рекламные «страницы» компаний, осуществление коммерческих операций, заказ и оплата товаров, проведение телеконференций, использование систем типа «мультимедиа» для образования и развлечений и т.п.

Все большее развитие получают и внутренние корпоративные сети, построенные с использованием Интернет (Интранет), которые охватывают офисы и подразделения, а также отдельных сотрудников, находящихся и работающих в различных странах мира.

Стандартный базовый пакет, предлагаемый большинством из компаний-операторов, работающих на рынке, включает в себя, как правило, организацию безлимитного доступа к сети, предоставление нескольких адресов для электронной почты и области для создания вэб-сайта, возможность получения круглосуточных консультаций у специалистов компании, специально разработанное ПО, предоставляющее «дружественный» интерфейс для пользователя. Стоимость подключения и абонентная плата составляют, в зависимости от компании оператора (интернет-провайдера), от 10 до 20 ф.ст. в месяц и имеют тенденцию к дальнейшему снижению. Текущие затраты определяются реальным временем работы в сети и соответствуют плате за местный телефонный звонок.

В начале 1999г. «Бритиш Телеком» и «Лайн Уан» объявили о том, что они присоединяются к группе поставщиков доступа к Интернет, которые не взимают со своих клиентов абонентскую плату. Корпорация «Бритиш Телеком» создала бесплатный провайдер «Кликфри», а «Лайн Уан» объявила, что отменяет свою абонентскую плату в размере 9,99 ф.ст. в месяц. В отличие от других провайдеров, «Лайн Уан» предоставляет не только доступ к Интернет, но и к своей собственной базе данных, куда входит электронная подшивка газет «Сан», «Таймс» и «Дейли Экспресс».

Общее количество бесплатных интернет-провайдеров на Британских островах уже приближается к десяти. Новая форма бизнеса делает расчет на то, чтобы захватить как можно более широкий контингент растущей клиентуры. Прибыль компаний в данном случае поступает от рекламы и продажи товаров через Интернет.

В Великобритании насчитывалось 7 млн. пользователей Интернет; в 1998г. рост составил 40% по отношению к 1997г. и 37% всех брит. компаний имели собственные ВЕБ-сайты в Интернет. 63% фирм использовали в своей деятельности электронную почту, причем этот вид коммуникационной связи имеет тенденцию к ежегодному увеличению на 20%.

## Чермет

В результате проведенной в 80-е гг. и начале 90-х гг. реконструкции, черная металлургия стала

одной из высокоэффективных отраслей брит. промышленности. По данным Межд. института чугуна и стали (ИСИ), в 1998г. по производству стали Великобритания занимала 12 место в мире (17,7 млн.т.), уступая среди западноевропейских производителей лишь Германии (44,7 млн.т.), Италии (26,1 млн.т.) и Франции (20,2 млн.т.). 55% выплавляемой в стране стали экспортируется. За последние 10 лет объем экспорта стали увеличился на 47%. Крупнейшими потребителями брит. стали являются государства ЕС (прежде всего Германия), на которые приходится две трети брит. экспорта. В 1998г. общая сумма экспортных поставок составила 3,28 млрд.ф.ст.

Метпром сосредоточен в основном в Южном Уэльсе, Северной Англии, Мидленде и Йоркшире. Обеспечивает, с учетом сопутствующих производств, занятость 700 тыс.чел. Основные виды производимой стали – рулонная, листовая, слитки, трубы, тяжелые секции.

Компания «Бритиш Стил» выплавляет 84% брит. первичной стали и по этому показателю занимает 5 место в мире. Штат компании составляют 48 тыс.чел., из которых 38 тыс. заняты в производстве на территории Великобритании. «Бритиш Стил» специализируется на производстве листовой стали, тяжелых секций проволоки и труб, которые используются в автомобилестроении, строительстве, нефтегазовом секторе. Компания считается крупнейшим производителем инженерных металлоконструкций и спецсталей для аэрокосмического комплекса. «Бритиш Стил» владеет 51% акций компании «Авеста-Шеффилд» – европейского лидера в производстве нержавеющей стали. «Бритиш стил» покрывает 54% потребностей брит. рынка сталепродукции. Реализация 5-летней программы реконструкции «Бритиш Стил» предусматривает сокращение 12,5 тыс. рабочих мест.

Другими наиболее крупными производителями являются компании «Капаро», «Элад Стил энд Уазр», «Глинвед Групп», которые специализируются на выпуске сталепродукции для нефтегазового комплекса, тяжелых укрепляющих плит для стройиндустрии, проволочных стержней и т.п.

40 металлургических фирм объединены в Брит. ассоциацию независимых производителей стали (BISPA). Среди членов ассоциации компании «Юнайтед Инжиниринг Стил», «Глинвед Групп», «Ти Ай Групп» производят электротехническую и другие сорта стали, катанку, проволоку.

Наиболее активно в различных регионах мира работают «Бритиш Стил», «Капаро», «Авеста Шеффилд», «Дэви» и другие фирмы. Увеличит свои активы за рубежом компания «Бритиш Стил» за счет приобретения в США независимой компании-дистрибутора стали (за 480 млн.ф.ст.), в Польше – сталелитейного завода «Гута Катовице», в Испании – 65% акций завода «Ламинасьон Деривадос» (в дополнение к ранее купленным 35% акций).

## Химпром

По объему выпускаемой продукции занимает седьмое место в мире. По вкладу в экономику занимает четвертое место в промсекторе страны, производя 2,3% ВВП, что составляет 11% от всего пром. производства в 1998г.

Структурно хим. пром. Великобритании подразделяется на следующие секторы производства: фармтовары – 33,5%; органическая химия – 11%; неорганическая химия – 4,5%; агрохимия – 5,5%; пластмассы, смолы, резиновые изделия – 7,5%; краски и лаки – 6,5%; красители и пигменты – 3,0%; газы для пром. нужд – 3,0%; бытовые химтовары – 12%; удобрения – 3%; прочие химтовары – 10%.

Объем выпуска химтоваров в 1998г. предприятиями отрасли увеличился на 1,5% по сравнению с 1997г. **Годовой объем продаж товаров хим. производства составил в 1998г. 35 млрд.ф.ст.** В отрасли насчитывается 3,9 тыс. предприятий, на которых занято 250 тыс. чел.

Большая часть заводов и предприятий отрасли сосредоточена в промышленно развитых районах (Мидлэндз – 33%; Юго-Вост. часть Англии – 29%). Наиболее крупные: «Бритиш Петролеум», «Шелл», «Империал Кэмикал Индастриз», «Глаксо-Уэлком», «Зенека», «Смит Клайн Бичем», «Би Пи Кэмикалз», «Куртолдз», «Проктор энд Гэмбл», «Амершам Интернешнл». Многие имеют производственные филиалы в различных странах мира. «Империал Кэмикал Индастриз» является одним из ведущих мировых концернов по производству красок и оперирует в 25 странах, а основными производителями мыла, моющих средств и сопутствующих товаров являются известные брит. фирмы «Левер Бразерс» и «Проктор энд Гэмбл».

Страна стабильно имеет положит. торг. баланс в данной отрасли. Основной объем экспортных поставок приходится на страны ЕС (50% от общего экспорта) и США (12%). В 1998г. Великобритания экспортировала химтоваров на 23,5 млрд.ф.ст., что на 3,8 млрд.ф.ст. больше ее импорта.) Экспорт химтоваров вырос на 2% по сравнению с 1997 годом. Великобритания осуществляет импорт ряда товаров хим. группы, в 1998г. – на 19,7 млрд.ф.ст., на 5% выше показателя 1997г.

Основными производителями удобрений в Великобритании являются 10 крупнейших компаний, занимающие первые места по продажам своей продукции для с/х сектора страны, в т. ч. ICI Fertilisers, Du Pont (UK), Norsk Hydro, Bayer PLC, Kemiro Agro Holdings, «Dowelanco, Agrevo (UK), Rhone Poulenc Agriculture, Cleveland Potash, BDR Agriculture.

Нефть, газ и продукты переработки являются в большинстве случаев исходным сырьем для изготовления большинства хим. продуктов. Добычей и переработкой этого вида сырья занимаются крупные нефтехим. компании «Бритиш Петролеум-Амоко», «Шелл», «Бритиш Газ».

В 1999г. рост пром. потенциала химпрома остался на уровне 1998г., с незначительным снижением.

**Фармацевтика.** В 90-е гг. имела среднегодовой рост объема производства 9-10%. Начиная с 1995г. наблюдалось снижение роста объемов производства до 2-3% в год. Фармпром Великобритании продолжает оставаться на одном из первых мест в мире. Он является третьим после нефтепрома и общемашиностроения по вкладу в доходную часть бюджета страны.

Непосредственно в отрасли занято 75 тыс.чел., причем более четверти из них занимается научно-исследовательской работой. Еще 250 тыс.чел. заняты в сопутствующих фармацевтам отраслях.

Насчитывается 400 фарм. лабораторий, из которых крупнейшими являются «Глаксо-Уэлком», «Смит Клайн Бичем», «Зенека». Две первые из них **входят в число 10 ведущих мировых фармацевтических компаний.**

Вышеуказанные фирмы производят 5 из 20 препаратов, которые являются лидерами покупательского спроса в мире: «Зантак» – для лечения язвенных болезней (мировые продажи в 1998г. составили 1,4 млрд.ф.ст.), «Зидо-вудин» – наиболее часто применяемое средство при СПИД, «Имигрин» – средство против мигрени, «Зофрен» – нейтратализатор побочных эффектов при лечении раковых заболеваний (разработаны компанией «Глаксо-Уэлком»); «Тенормин», «Зестрил» для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, «Диприван» – препарат для анестезии (Зенека); «Аугментин» – антибиотик для инфекционных заболеваний («Смит Клайн Бичем»).

На разработку новых фармпрепаратов в 1998 было израсходовано 2,2 млрд.ф.ст., или 20% всех затрат на НИОКР в промышленности страны и **10% от мировых затрат на мед. исследования.** «Глаксо-Уэлком» инвестировала 700 млн.ф.ст. в расширение исследований в своем НИИ в г.Стивендж в области вирусных, сердечно-сосудистых заболеваний, заболеваний центр. нервной системы, рака. «Смит Клайн Бичем» выделила 250 млн. ф. ст. своему НИИ в г. Харлоу для решения проблем инфекционных заболеваний. Усилия «Бритиш Биотек» были сконцентрированы на исследованиях в области раковых и воспалительных заболеваний, таких как панкреатит, артрит, прогрессирующий склероз. «Зенека» проводила исследования в области раковых, сердечно-сосудистых, инфекционных заболеваний, заболеваний центр. нервной системы, опорно-двигательного аппарата, болезней, вызывающих нарушение обмена веществ в организме.

В Великобритании **законодательно принята схема регулирования цен на фармпродукты**, применяемые в системе National Health Service (NHS), что позволяет компаниям привлекать крупные инвестиции и получать прибыль в 17-21%. Так, например, группа «Глаксо-Уэлком» инвестировала в развитие своих производственных площадей в г.г. Барнард-Касл, Дартфорд, Вар 40 млн. ф. ст. Компания «Смит Клайн Бичем» в апр. 1997г. завершила строительство научного центра на 2 тыс. рабочих мест стоимостью 250 млн.ф.ст. в г. Харлоу, в рамках которого проводят исследования в области генетики и нейрохирургии. Объем инвестиций «Зенека» составил 121 млн.ф.ст., при этом 54 млн. было затрачено на реализацию проектов на территории Великобритании. Значит. средства были вложены в строительство доп. и модернизацию существующих производственных мощностей в г. Малзфилд, 9 млн.ф.ст. компанией было направлено на расширение своих исследовательских лабораторий и переоборудование головного офиса, а 6 млн.ф.ст. – на создание хранилищ для медпрепаратов в г. Олдерли-Парк. По линии NHS затраты на закупку медпрепаратов в 1998г. составили 5,5 млрд.ф.ст., что составляет 111 ф.ст. на одного гражданина страны.

**Британская фармацевтика** занимает четвертое место в мире среди стран-экспортеров мед. препаратов, где ее доля составляет **12% мирового объема.** В 1998г. ее экспорт составил **5,5 млрд.ф.ст.** Экспорт



представлен готовыми лекарственными формами на 75%. Ведущими компаниями-экспортерами являются «Глаксо-Уэлком», «Ай-Си-Ай», «Зенека».

В импорте фарм. продукции Великобритании ориентируется, в основном, на страны Западной Европы (Франция – 11%, Германия – 8,4%, Нидерланды – 7,9%), а также на США (11%). На долю этих стран приходится около 66% от общего объема импорта страны. В стоимостном выражении в 1997г. импорт составил 3,5 млрд.ф.ст.

Большинство фармкомпаний Великобритании входят в ТНК и имеют производственные и исследовательские филиалы во многих странах. Проводимая ими политика направлена не только на привлечение инвестиций в экономику страны, но и на **вложение средств в развитие производства своей продукции**, ориентированной на экспорт, в страны с наиболее благоприятными условиями для получения максимальной прибыли (Индия, Ирландия, Сингапур, Таиланд), поскольку из-за высокого курса фунта стерлингов по отношению к другим нац. валютам, производимая на территории Великобритании продукция менее конкурентоспособна по сравнению с продукцией, произведенной в третьих странах.

Авторитетной является Ассоциация брит. фарм. промышленности (АВРП). Компании-члены ассоциации разрабатывают, производят и поставляют 90% всех лекарственных препаратов для NHS, они также являются основными экспортерами фармпродукции. Помимо АВРП действуют многочисленные группы, объединенные по географическому, отраслевому и профессиональному признакам. Для координации их деятельности и учета интересов всех сторон создан Совет фарм. промышленности.

Наиболее крупные брит. компании имеют свои представительства в ряде городов РФ. Предлагаемый ими пакет услуг включает в себя модернизацию системы здравоохранения **России**, поставки фармтоваров и медоборудования, строительство и переоборудование мед. учреждений, обмен «ноу-хау», консультационные услуги, обучение персонала.

## Электроэнергетика

В 1998г. суммарная выработка электроэнергии в стране составила 334 млрд.квт.ч., что на 1,6% больше, чем в предыдущем году. Внутреннее потребление электроэнергии практически полностью обеспечивается за счет местных энергоресурсов и мощностей.

В 1998г. общее число брит. компаний, владеющих лицензиями на право производства электроэнергии, превысило 50, что почти на четверть больше, чем в предыдущем году. Продолжался процесс либерализации электрического рынка страны; полностью открыт для конкуренции с июня 1999г.

Позиции ведущих электропроизводящих компаний Англии и Уэльса сохраняют «Нэшнл Пауэр», «Пауэр Джен», «Бритиш Энерджи», «Истерн Груп» и «Мэгнокс Электрик», на долю которых приходится соответственно 27, 25, 12, 11 и 5% от всей производимой электроэнергии. В Шотландии монопольными производителями энергии остаются «Скотиш Пауэр» и «Скотиш Хайдро Электрик», в Сев. Ирландии – «Найджен», «Премьер Пауэр» и «Кулкирэ Пауэр».

Характерен переход от использования традиционных для страны энергоносителей (уголь и нефть) к газу, применяемому в газотурбинных установках комбинированного цикла (ГТУКЦ). В 1998г., ГТУКЦ произвели 28% от общего объема электроэнергии, что в несколько десятков раз больше, чем в начале 90 гг. В стране эксплуатируется 20 подобных электростанций, эффективность которых равняется 70% и превышает аналогичный показатель для традиционных электростанций почти в 2 раза. Выбросы диоксида серы с ГТУКЦ сведены к нулю, а выбросы углекислого газа – на 55% ниже, чем с угольных ТЭС. Правительство наложило 5-летний мораторий на строительство новых ГТУКЦ с целью поддержать местные угледобывающие компании.

Вся производимая в Англии и Уэльсе электроэнергия поступает в Единую нац. сеть. Дальнейшее распространение электроэнергии осуществляется через локальные сети, которые до июня 1999г. контролировались региональными компаниями-дистрибутерами (7 из которых принадлежат ам. фирмам), имеющими монопольное право на продажу электроэнергии потребителям с объемами заказов до 100 квт. С июня 1999г. электрорынок Англии и Уэльса полностью открыт для свободной конкуренции, независимо от объема сделок. Потребители имеют возможность заключать сделки непосредственно с производителями электроэнергии, другими региональными компаниями (вне зависимости от территориальной принадлежности), независимыми поставщиками.

Процесс либерализации электрических рынков Шотландии и Сев. Ирландии будет более продолжительным. Позиции «Скотиш Пауэр», «Скотиш Хайдро Электрик» и «Нозерн Айленд Электрисити» сохраняются здесь еще длительное время, в силу относительно небольших объемов шотландского и североирландского рынков и их изолированности (особенно, рынка Сев. Ирландии).

**Возобновляемые источники энергии.** Соединенному Королевству принадлежит одно из ведущих мест в Европе по изучению и использованию альтернативных источников энергии. Вместе с тем, доля электроэнергии, вырабатываемой за счет переработки энергии солнца, ветра и воды, а также за счет сжигания болотного газа, пром. и бытовых отходов, не превышает 2% от общего объема производимой в стране электроэнергии (для сравнения в Швеции аналогичный показатель равняется 25%, в Дании – 7%).

Правительство, заявив о намерении **покрывать за счет использования возобновляемых источников энергии 10% потребностей страны в 2010г.** и 20% – в 2025г., поддерживает разработку передовых технологий субсидиями, а в области эксплуатации – преференциями. Принятый в 1989г. «Закон о производстве и использовании электроэнергии (Electricity Act)», предоставляет министру энергетики право периодически устанавливать для региональных компаний-дистрибутеров обязательства заключать с производителями электроэнергии из неископаемого топлива контракты по ценам, несколько превышающим рыночные. Данные обязательства регулируются гос. директивами, в т.ч. Non Fossil Fuel Obligation (NFFO) – для Англии и Уэльса; NI NFFO – для Сев. Ирландии и Scottish Renewable Obligation (SRO) – для Шотландии.

Под NFFO было заключено 794 контракта на поставку 3271 мвт. электроэнергии. Вступили в силу 86 контрактов на поставку 222 мвт., заключенные под SRO и NI NFFO.

Повышенный интерес к освоению альтернативных источников энергии проявляют и ведущие брит. нефтегазовые компании. «Шелл» и «Бритиш Петролеум» инвестировали 300 и 160 млн.ф.ст. на освоение энергии ветра. «Форд» установил на крыше своего завода в Уэльсе крупнейший в Европе генератор по переработке солнечной энергии. Данный проект стоимостью 1,5 млн. ф.ст. финансировался минпромышленности и торговли Великобритании и Европейским Союзом. Последние нацелены на достижение зафиксированных в Киотском протоколе показателей снижения выбросов «парниковых» газов к 2008-2012г.г. на 12,5% по сравнению с уровнем 1990г., а CO<sub>2</sub> – на 20% к 2010г.

Правительство определило основные направления поддержки НИОКР в данной области, исходя из анализа существующих и перспективных технологий, оценки и прогноза рынка электроэнергии.

Краткосрочная программа (до 2002г.) включает использование уже разработанных технологий, в частности энергии сжигания биоотходов, мусора, прибрежного ветра, гидро-, солнечной энергии.

Среднесрочная программа (до 2010г.) предусматривает проведение научно-исследовательских работ в области использования биомассы, прибрежного ветра, топливных ячеек и фотоэлектрической энергетики.

Долгосрочная программа (после 2010г.) включает разработку технологий, имеющих значит. потенциал, но требующих доп. усилий и средств на проведение исследований. В частности, использование энергии волн, разработка топливных ячеек, встроенных в здание фотоэлектрических элементов.

Перспективная программа (на период после 2025 год) предусматривает проведение фундаментальных исследований, в частности по использованию энергий приливов-отливов, теплых геотермических источников и океанских течений.

На реализацию программы работ в данной области, особенно для поддержки конкурентоспособности возобновляемых источников энергии, правительство выделяет 130 млн.ф.ст. в год. Предусматривается также создание нормативно-правовой базы для формирования необходимого рынка, обоснования норм и схем защиты окружающей среды, разработка стандартов по ограничению выбросов в атмосферу, нац. стратегии по решению проблемы отходов применения новых технологий. Основные результаты принимаемых мер: разработана программа исследований и демонстраций по использованию новых технологий в пром. сфере; создана соответствующая отрасль промышленности, включающая 700 фирм и организаций со штатом 3,5 тыс.чел.

Территория Великобритании считается наиболее подверженной воздействию ветров в Европе. В фев. 2000г. две крупнейшие брит. энергетические группы Royal/Dutch Shell и PowerGen объявили о начале работ по программе получения энергии ветра в шельфовой зоне. Проект, обеспечивающий выработку 2 мвт., будет развернут на расстоянии 1 км. от северо-западного побережья Англии в рай-

оне г.Блайс, что позволит обеспечить электроэнергией 3 тыс. домов.

Министерство уведомило поставщиков электроэнергии на потребит. рынок, что они будут обязаны закупать у компаний-производителей до 10% энергии, полученной с использованием возобновляемых источников. Правительство планирует направить часть от 50 млн.ф.ст., оставшихся от средств, собранных за счет налогообложения пром. предприятий, не выполнивших показателей по плановому сокращению выбросов парниковых газов, на проекты «зеленой энергетики».

Компания Energy Power Resources, ведущая строительство станции, работающей за счет сжигания соломы (стоимость проекта 60 млн.ф.ст.) и установки по сжиганию отходов ферм по производству свинины (стоимость проекта 22 млн.ф.ст.), поддерживает новую инициативу правительства, считая что она будет способствовать появлению проектов по более широкому спектру применений новых технологий. К их числу относится и проект, оцениваемый в 160 млн.ф.ст., по строительству в Лондоне электростанции, работающей на сжигании мусора.

Стоимость электроэнергии, производимой на брит. береговых ветровых установках, сопоставима с потребит. стоимостью в 2,5 пенса за квт., получаемой с помощью обычных генераторов. Однако проекты шельфовых ветровых установок по-прежнему требуют фин. поддержки.

## АЭС

**З**начительной остается и доля электроэнергии, вырабатываемой на АЭС – 27,3%. В планах правительства – снижение доли участия АЭС в производстве электроэнергии: этот показатель предполагается уменьшить к 2005г. – до 18,5%, а к 2100 – до 13,1%. **Эксплуатируется 35 АЭС. Выделение бюджетных ассигнований на строительство новых АЭС прекращено.**

Крупнейшим владельцем приватизированных АЭС является группа «Бритиш Энерджи». Ее дочерняя компания «Нюклиар Электрик» оперирует в Англии и Уэльсе пятью АЭС с реакторами типа AGR (газоохлаждающие реакторы) и одной АЭС с реактором типа PWR (водоохлаждающий реактор высокого давления). Другая дочерняя компания, принадлежащая «Бритиш Энерджи», «Скотиш Нюклиар», осуществляет энергопоставки в Шотландии через две имеющиеся АЭС с реакторами типа AGR.

Совокупная мощность реакторов, принадлежащих «Нюклиар Электрик», равняется 7,2 тыс.мвт. Аналогичный показатель для реакторов «Скотиш Нюклиар» составляет 2,4 тыс.мвт. Шотландская компания продает 74,9% произведенной электроэнергии компании «Скотиш Пауэр», а 25,1% – компании «Хайдро Электрик».

Крупнейшим неприватизированным оператором АЭС остается компания «Бритиш Нюклиар Фьюэлз», BNFL. Основным профилем деятельности компании является производство, использование и утилизация ядерного топлива.

С середины 1998г. BNFL вела переговоры с администрацией Мурманской обл. о реализации проекта в рамках межд. консорциума (с участием ряда европейских государств и финансированием ЕБРР) по строительству хранилищ для отработанного ядерного топлива подлодок Северного флота

РФ, с последующей транспортировкой для переработки на другие предприятия России, в частности, расположенные в г. Челябинск-70.

В конце дек. 1999г. руководство BNFL объявило о покупке за 485 млн.долл. ряда предприятий шведской энергетической компании АВВ, занятых в производстве ядерного топлива с общим штатом 3 тыс.чел. Покупка АВВ была осуществлена за счет собственных средств BNFL и расценивается как новый шаг в укрупнении и укреплении позиций компании после **приобретения весной 1999г. за 1,2 млрд.долл. ам. компании Westinghouse**. Предприятия Westinghouse приносят около одной трети годового дохода компании BNFL.

В результате этого приобретения BNFL значительно расширяет свои тех. возможности, получая, в дополнение к имеющимся у компании современным технологиям для газоохлаждаемых реакторов (AGR) и с водой под давлением (PWR), также мощности АВВ по разработке и производству ядерного топлива для реакторов с кипящей водой (BWR). Компания получает доп. выход на рынки в США, Швеции, Германии и КНР. BNFL расширяет сотрудничество с Ю. Кореей в соответствии с долгосрочными соглашениями АВВ о технологической поддержке эксплуатации 6 реакторов PWR.

Приобретение шведской компании значительно усиливает положение BNFL в конкурентной борьбе с другими на рынке услуг и ядерных материалов, даже после недавнего решения Siemens и Framatom по созданию совместной компании по производству ядерного топлива.

BNFL ведет также переговоры с немецкой фирмой Uganit и голландской Dutch Urenco о возможности приобретения у них акций компании Urenco. Указанные три фирмы владеют равными частями Urenco. Немецкие фирмы Preusseelektra и RWE, владеющие Uganit, готовы уступить свою часть акций BNFL. В отношении голландской фирмы, усилия BNFL направлены на покупку партнера Dutch Urenco – фирмы UCN (на 98% принадлежит голландскому правительству). В случае успеха брит. компания получит полный контроль над крупными мощностями по обогащению урана и сможет выходить на рынок с полным комплексом услуг в области ядерного топливного цикла, начиная с обогащения урана, производства топлива и заканчивая переработкой облученного топлива и утилизацией отходов.

Франц. компания Cogema заявила о своей готовности заплатить немецким владельцам акций Urenco в два или три раза больше, чем предлагает BNFL. Намерение не допустить приобретение Urenco компанией BNFL было высказано представителями Cogema в ходе встречи с руководством минэкономки Германии в янв. 2000г.

Правительство планировало приступить к приватизации BNFL, в частности, продать 49% компании, оцениваемых 1,5 млрд.ф.ст. до весны 2001г. Фин. советником BNFL по проведению частичной приватизации в рамках программы Public Partnership в окт. 1999г. назначен Credit Suisse First Boston (CSFB). Однако привлекательность BNFL для частного капитала может оказаться под угрозой из-за значит. тех. проблем.

В дек. 1999г. руководство BNFL признало, что персонал компании представил сфальсифицированные данные контрольных измерений на пар-

тию МОКС-топлива, направленную в Японию на АЭС компании Kansai Electric Power. Факт предоставления данных без проведения измерений был подтвержден независимым расследованием, принятым брит. инспекцией по безопасности ядерных установок (Nuclear Installations Inspectorate) и японскими специалистами. Правительство Японии немедленно ввело санкции, в частности запрещающие импорт МОКС-топлива, произведенного на BNFI. Поставленное МОКС-топливо, несмотря на заверения BNFL, что оно надежно и безопасно, будет возвращено брит. стороне. Руководство компании Kansai Electric Power не позволило BNFL участвовать в тендере на поставку МОКС-топлива и переработку облученного топлива, а также ввело 4-месячный запрет на предоставление брит. компании контрактов на поставку традиционного уранового топлива.

Перспектива потери японского рынка МОКС-топлива ставила BNFL в сложное положение. Ни один из брит. ядерных реакторов не имеет лицензии на использование МОКС-топлива, поэтому BNFL, в отличие от Cogema (Франция) и Belgonucleare (Бельгия), внутреннего рынка для этого вида топлива не имеет. Японии были представлены офиц. извинения компании BNFL, министра энергетики. Немецкая компания Preusseelectra остановила эксплуатацию одного из своих реакторов с брит. МОКС-топливом и заявила, что документация на него также сфальсифицирована.

В целом, возможности BNFL соблюдать при изготовлении продукции межд. стандарт контроля качества ISO 9002 был поставлен под сомнение. Брит. компания «Ллойд Регистр» после тщательного расследования подтвердила в янв. 2000г., что продукция BNFL может удовлетворять требованиям стандарта при условии модернизации производственных мощностей и переподготовки персонала. Экспериментальная установка, на которой BNFL производила МОКС-топливо, остановлена, все 120 чел. персонала отправлены в отпуск. Допуск их к работе будет осуществлен только после доп. обучения и переподготовки.

Полтора года назад BNFL завершила строительство крупного завода по производству МОКС-топлива на 1,8 тыс. рабочих мест, что обошлось в 400 млн.ф.ст. Компания ожидала разрешения правительства на пуск завода в эксплуатацию. Японский рынок должен был составить 50% мощностей нового завода, а немецкий – 20%. Перспективы его пуска и частичной приватизации компании зависят от восстановления позиций BNFL на межд. рынке МОКС-топлива. BNFL предъявляются обвинения в загрязнении окружающей среды, в частности, в результате выбросов в атмосферу и в водную среду радиоактивных веществ установками на площадке Sellafield. Правительство Норвегии требует от компании принять меры по немедленному снижению выбросов технеция-99, а через 5 лет полностью исключить выбросы данного изотопа в окружающую среду. По оценке ирландских властей, завод по переработке облученного топлива THORP загрязняет воздушную и водную среду тритием в масштабах в несколько раз превышающим установленные нормы.

*О создании новой фирмы по ядерным технологиям.* Британские компании AEA Technology и BNFL приняли в авг. 1999г. решение о создании совместной фирмы. Планируется, что новая фирма начнет



свою деятельность с апр. 2000г. после необходимых согласований в правительстве и брит. органе по надзору за безопасностью работ в ядерной области – Nuclear Installations Inspectorate (НИ). Штат фирмы – 1,5 тыс.чел., начальный капитал – 150 млн.ф.ст., из них 65% принадлежат АЕА Technology.

Предполагается, что фирма будет осуществлять технологическую поддержку организаций, эксплуатирующих ядерные установки в Великобритании и других странах. **Рынок ядерных технологий только в Великобритании**, по оценкам руководства АЕА Technology, **составляет 400 млн.ф.ст. в год.**

Основными потребителями услуг фирмы в стране будут British Energy (владелец большинства брит. АЭС), Минобороны и BNFL Magnox Generation, что позволит продолжить выполнение работ на находящихся в эксплуатации ядерных реакторах, в т.ч. устаревшей конструкции типа Magnox, а также вести разработку ядерных двигательных установок для ВМФ.

Принимая во внимание приобретение в марте 1999г. компанией BNFL фирмы Westinghouse, наличие в АЕА Technology и BNFL значительного потенциала научных разработок и ядерных технологий, позиции создаваемой совместной фирмы на межд. рынке могут быть очень сильны. При этом, с брит. точки зрения, приоритет отдается рынкам ядерного топлива, материалов и технологий стран ЦВЕ.

*Приватизация предприятий ядерной энергетики.* По результатам проведенного в 1994г. исследования экономичности и конкурентоспособности ядерной энергетики, ее коммерческой перспективности, было принято решение: фирмы Nuclear Electric и Scottish Nuclear с АЭС с реакторами AGR и PWR подлежат приватизации и, сохраняя свой парк АЭС, входят как самостоятельные дочерние фирмы в новую холдинговую компанию British Energy со штаб-квартирой в Шотландии; АЭС с магноксовыми реакторами выделяются в отдельную гос. фирму Magnox Electric, с последующей передачей фирме BNFL; средства приватизированных фирм, предназначенных для проведения работ по снятию АЭС с эксплуатации, выделяются в отдельный фонд.

В соответствии с указаниями правительства, летом 1995г. создана холдинговая компания British Energy, а в апр. 1996г. – гос. фирма с ограниченной ответственностью Magnox Electric. Интеграция фирмы Magnox Electric с фирмой BNFL, которая позволила снизить расходы на топливный цикл магноксовых реакторов, была завершена в начале 1998г.

Большая часть ядерных исследований прекращена из-за отсутствия финансирования. Правительство считает целесообразным финансирование программ НИОКР в основном на коммерческой основе пром. фирмами и заинтересованными организациями. Гос. ассигнования на НИОКР составляют около 50 млн.ф.ст. (по сравнению с – 95 млн.ф.ст. в 1991/92 ф.г.).

Структура управления по атомной энергии (УАЭ) также постепенно менялась в направлении коммерческого предпринимательства. Сохраняя свое прежнее юр. название УАЭ, организация работает в коммерческой сфере под названием АЕА Technology, предлагая на ядерный и неядерный рынки высокотехнологичные услуги и изыскивая

возможности создания совместных коммерческих предприятий, стремясь стать поставщиком новейших наукоемких технологий, постепенно расширяя деятельность в неядерных областях.

Созданы два отделения УАЭ: гос. и коммерческое. Государственному отделению принадлежат установки в Дупрее, Уиндскейле, Рисли, Харуэлле, Калеме и Уинфрите. Основная задача гос. отделения – наиболее эконом. эффективное решение проблем снятия с эксплуатации ядерных установок и объектов. Непосредственные работы по снятию их с эксплуатации будут проводиться сторонними подрядчиками, включая коммерческую структуру АЕА Technology.

На АЕА Technology возложено осуществление работ по обслуживанию реакторов, работ по топливу, оказание консультационных услуг, руководство инженерными проектами. Все работы выполняются на коммерческой основе. Отделение обеспечивает работой до 4 тыс.чел., оборот – на уровне 250 млн.ф.ст. (из них: 50% – госзаказы, 20% – экспорт, 28% – заказы частных фирм Великобритании), ассигнования на НИОКР – 12,5 млн.ф.ст.

Деятельность в области ядерного топливного цикла в Великобритании ведет гос. фирма BNFL, обеспечивающая выполнение соответствующих работ по приемлемым ценам и в необходимых объемах. Фирме также принадлежит ряд реакторов устаревшей конструкции типа Magnox, эксплуатация которых связана со значительными финансовыми затратами.

За последние 6 лет АЭС Великобритании прошли процесс перемен, включая новую структуру управления, обеспечивающую им возможность достижения значит. прогресса в области экономики, производительности и безопасности. В результате была завершена приватизация 8 современных АЭС, создана компания British Energy. Компания British Energy предпринимает дальнейшие шаги по обеспечению безопасности эксплуатации, повышению выработки электроэнергии и коммерческой прибыли. Сегодня только более старые АЭС типа Magnox остаются в гос. владении.

## Нефтегазпром

**Р**азвитый нефтегазовый комплекс был создан благодаря стремит. освоению крупных месторождений нефти и газа на брит. части шельфа Сев. моря.

В 1998г. на брит. шельфе разрабатывалось 200 офшорных месторождений, в т.ч. 105 – нефтяных, 95 – газовых и газоконденсатных. Месторождение «Браун» вступило в эксплуатацию 21 дек. 1998г. в рекордно короткие сроки (два месяца с момента открытия).

Крупнейшими среди газовых месторождений являются «Леман», «Индефтиджабл» и «Хьюитт», на долю которых приходится 40% всей газовой добычи на брит. шельфе. Наиболее крупными нефтяными месторождениями остаются «Фортис», «Брент», «Нинэйн» и «Пайпер».

Великобритания располагает подтвержденными запасами нефти в 1,39 млрд.т. Запасы разведанных брит. газовых месторождений оцениваются в 0,7-1,4 трлн.куб.м. **Великобритания входит в первую десятку крупнейших нефте- и газодобывающих стран.**

Частные компании, ведущие нефте- и газодобычу, осуществляют платежи в виде налога на

прибыль и роялти, которые в 1998г. принесли в брит. казну 3,5 млрд.ф.ст. Предполагается пересмотреть размер ставки роялти за право разработки нефтяных месторождений, вступивших в эксплуатацию до 1982г., большинство из которых близки к истощению. Действующая ставка роялти (12,5%) была одобрена в сент. 1997г., когда цена на нефть равнялась 21 долл. за барр.

Год	Добыча нефти (млн.т)	Добыча газа (млрд.куб.м)
1994	126	750
1995	130	822
1996	130	978
1997	128	998
1998	132	1052

Источник: «Мансли дайджест оф Статистикс», март 1999г.

На северноморском шельфе Великобритании располагает разветвленной сетью транспортных нефте- и газопроводов протяженностью 8,7 тыс.км., которые связывают разрабатываемые месторождения с береговыми терминалами. Доставка газа потребителям на территории Великобритании осуществляется через нац. и региональные сети, длина которых составляет 267 тыс.км.

**Три четверти добываемой брит. нефти перерабатываются на 14 НПЗ внутри страны**, а остальное количество направляется на переработку в страны ЕС (ФРГ, Голландию и Францию). С целью использования оптимальных смесей перерабатываемых марок нефти на собственных производствах, Великобритания продолжает закупки нефти в Норвегии и странах Бл. Востока.

Будучи одним из крупнейших экспортеров Европы, Великобритания в 1998г. на основании имеющихся двусторонних соглашений импортировала газ из норвежских месторождений Северного моря, находящихся в районе разграничительной линии брит. и норвежского секторов. Поступающий газ используется для накопления резервно-стратегических запасов страны.

**Внутренний спрос на нефть и газ в ближайшие 7-9 лет будет гарантировано покрываться за счет собственной добычи.** В последующие годы прогнозируется некоторое снижение добычи энергоносителей, что приведет к необходимости увеличения закупок нефти и газа по импорту. Брит. власти намерены использовать «Интерконнектор», эксплуатация которого началась в окт. 1998г. Пропускная способность нового газопровода, соединившего г.г. Бактон (Великобритания) и Зеебрюггю (Бельгия) составляет 20 млрд.куб.м. в год. Себестоимость газопровода – 450 млн.ф.ст. Участниками данного проекта являются: «Бритиш Газ» (35% акций), «Газпром», «Бритиш Петролеум», «Коноко» и «Эльф» (по 10% акций), «Рургаз», «Эмерада Хесс», «Дистригаз», «Нэшнл Пауэр» и «Снэм» (по 5% акций).

Стимулом для развития брит. газового рынка послужило принятие в 1995г. закона (Gas Act) о либерализации газопоставок. Бывший нац. поставщик компания «Бритиш Газ» в 1997г. была разделена на две самостоят. фирмы: «Би Джи», осуществляющую разведку, добычу и хранение газа, а также эксплуатацию действующих трубопроводов, и «Сентрику», специализирующуюся на поставке газа потребителям. В мае 1998г. была завершена либерализация брит. газового рынка, проведенная в шесть этапов, что позволило потребителям на конъюнктурной основе выбирать конкретного поставщика этого вида топлива. Уже к

июлю 1998г. 13% потребителей пользовались услугами 20 независимых компаний-поставщиков. На ближайшие год-два доля «Сентрики» в поставках газа на рынок снизится до 50%.

В авг. 1998г. «Би Пи» приняло решение о приобретении за 50 млрд.долл. ам. компании «Амоко» и создании нефтяной группы «Би Пи-Амоко», общее число сотрудников – 100 тыс.чел. Контролируемые группой разведанные резервы нефти превышают 14,8 млрд. барр. Так, доля «Би Пи-Амоко» в разведанных запасах нефти в брит. секторе Сев. моря превышает 16%. 70% активов группы приходится на Сев. Америку и Европу.

Ведущие брит. компании принимают участие в работе ряда межд. консорциумов (на основе двусторонних соглашений о разделе продукции) по освоению крупнейших в мире месторождений нефти и газа: **в Казахстане** – «Казахстан Каспий Шельф» («Бритиш Газ», «Бритиш Петролеум» и «Шелл»), **в Азербайджане** – «Азери Интернэшнл Оперейтинг» («Бритиш Петролеум Рэмко Энэрджи»), в шельфовой зоне Фолклендских о-вов («Бритиш газ», «Шелл», «Лезмо» и «Эмерада Хесс»).

*Рос.-брит. сотрудничество в нефтегазовом секторе* развивается в рамках совместного Меморандума о сотрудничестве между минтопэнерго РФ и минэнергетики Великобритании, который был подписан в марте 1992г. За этот период были созданы три рос.-брит. нефтедобывающих СП («КомиАртикОйл», «Рос. топливная компания» и «Битран»), объемы нефтедобычи которых постепенно возрастают, что косвенно свидетельствует о благоприятных условиях их деятельности. В апр. 1997г. «Бритиш Газ» совместно с представителями «КомиТЭК», «Роснефти», «Зарубежнефти», «Тоталь», «Эльф», «Несте», «Коноко», ЕБРР, «Альфа-Банка» и администрацией Ненецкого авт. округа подписали соглашение о сотрудничестве в области строительства нефтепровода Харьяга-Уса. Углублению рос.-брит. сотрудничества в ТЭК способствуют также заключенное в конце 1997г. соглашение о партнерстве между «Шелл» и «Газпромом» и приобретение «Бритиш Петролеум» 10% акций рос. компании «Сиданко».

## Углепром

**В** 1998г. объем добычи угля составил 41 млн.т., что на 15% меньше, чем в 1997г. **С 1986г. угледобыча сократилась в 2,6 раза.**

Снижение добычи объясняется продолжающимся закрытием нерентабельных и низкорентабельных угольных шахт. На середину 1998г. в стране эксплуатировались **53 шахты**, на которых было занято 11,2 тыс.чел. (в 1947г. разрабатывалось **1 тыс. угольных шахт** со штатом в 1 млн. рабочих). Крупнейшими брит. компаниями, ведущими угледобычу шахтным способом, остаются «А Джи Би Майнинг», «Майнинг Скотлэнд» и «Тауэр». По итогам 1998г. в шахтах было добыто 25 млн.т. угля, что на 17,2% меньше аналогичного показателя за 1997г.

В 1998г. была сокращена добыча и **на открытых угольных разрезах**, на которых работало 4,5 тыс.чел. Тем не менее, доля добываемого относительно дешевым открытым способом угля, выросла на 1,5% и составила **36% от общего производства**. Позиции основных брит. угледобывающих компаний, ведущих добычу открытым способом,

сохраняют за собой «Селтик Энеджи», «А Джи Би Майнинг» и «Скоттиш Коал».

Правительство планирует **вести жесткие ограничения на разработку новых открытых угольных разрезов** на территории Англии (на Шотландию и Уэльс нововведения распространятся не будут) **из-за вреда, наносимого окружающей среде** и, как следствие, возрастающих протестов экологических организаций. При этом, местным органам власти предлагается предоставить доп. полномочия по контролю за действующими разработками, вплоть до получения от угольных компаний фин. гарантий в виде «восстановительных бондов». Предлагаемые меры не находят поддержки в Конфедерации брит. производителей угля, поскольку они могут привести к падению в Англии добычи открытым способом к 2003г. до 3 млн.т.

**Импорт угля в 1998г. увеличился на 8% и составил 21 млн.т.** В результате, годовой объем импорта впервые превысил 50% уровень от объема добываемого в стране угля. Основными поставщиками угля в Соединенное королевство являются Австралия, Канада и США.

Объем брит. экспорта в 1998г. снизился на 22% и составил 890 тыс.т. В качестве крупнейших импортеров брит. угля выступают Ирландия, Франция, Бельгия, Нидерланды и другие государства ЕС.

В 1998г. истек срок действия пятилетних контрактов, которые были заключены накануне приватизации отрасли между «Бритиш Коал» и двумя основными потребителями угля — производителями электроэнергии компаниями «Нэшнл Пауэр» и «Пауэр Джен», в целях сохранения в переходный период объемов производства и потребления угля, предоставления определенных гарантий преемникам «Бритиш Коал» от возможных колебаний цен на продукцию. Новые пятилетние договоры между брит. угледобывающими компаниями и производителями электроэнергии предусматривают поставки угля по мировым ценам и в значительно меньших объемах, чем по контрактам 1993г. Данное обстоятельство объясняется курсом правительства на либерализацию электрического рынка страны и закрепление за электрокомпаниями права самостоятельно выбирать используемые электроносители. При этом, полностью исключается практика предоставления каких-либо субсидий угледобывающим фирмам или закрепление за углем части рынка.

Внутреннее потребление угля в 1998г. практически не изменилось и составило 63 млн.т. А 77% потребляемого в стране угля расходовалось на производство электроэнергии, что почти на 4% выше показателя 1997г. Доля угля в чермете составляла 19%. Оставшиеся 9% приходились на другие отрасли промышленности, бытовой сектор и складские запасы.

Сокращение объемов потребления угля объясняется и расширяющимся использованием на ТЭС комбинированного цикла более дешевого и экологически чистого топлива — природного газа и ужесточением ЕС норм по выбросу вредных веществ в атмосферу, которые выделяются при сжигании угля. Присоединение Великобритании к «протоколу Киото» и одобрение брит. правительством программы по снижению на 20% к 2015г. выбросов в атмосферу углекислого газа повлекут дальнейшее сокращение потребления угля.

Английские фирмы-производители угледобывающего оборудования активно работают в основных районах мировой угледобычи: Канаде, Австралии, ЮАР, США, Китае, Мексике, Индии и др. На рос. рынке наиболее активной является «Джой Майнинг Машинэриз», с участием которой на базе шахты «Распадская» (Кузбасс) создано СП по добыче угля. В рамках кредитной линии брит. правительства в 1996-97 гг. упомянутая фирма поставила высокопроизводительное горное оборудование АО «Распадская», шахте №7 ОАО «Соколовская» и АОЗТ «Междуречье» на 75 млн.ф.ст. Кредит предоставлен на 7 лет. В июне 1998г. наступил срок первоначальных выплат по кредиту.

Добыча угля в Великобритании шахтным (1), открытым (2) способами, брит. импорт (3) и экспорт (4) угля в тыс.т.

	1	2	3	4
1994г.	31854	16804	15088	1236
1995г.	35150	16369	15896	859
1996г.	32223	16315	17799	988
1997г.	30281	16700	19756	1147
1998г.	25085	14827	21231	893

Потребление угля в Великобритании в тыс.т. — ТЭС (1), чермет (2), др. отрасли (3), для быт. нужд (4), складские запасы (5).

	Всего	1	2	3	4	5
1994г.	81783	62406	8595	6881	3901	11271
1995г.	76948	59588	8662	6006	2690	7104
1996г.	71403	54893	8635	5170	2705	4153
1997г.	63092	47058	8750	4696	2587	4817
1998г.	63044	48521	8702	3635	2186	4565

Источник: «Мансли дайджест оф Статистикс», март 1999г.

## Строительство

Строительная отрасль является одной из ведущих в экономике. Оборот брит. компаний, занятых в строительстве, в 1998г. составил **61,7 млрд.ф.ст.**

Проектированием и сооружением объектов пром. и гражд. строительства, производством стройматериалов и оказанием инжиниринговых услуг занимается 160 брит. фирм, с персоналом в 1,4 млн.чел.

Наиболее распространенной формой организации строит. работ является объявление тендеров и определение главного строит. подрядчика, который в свою очередь осуществляет набор субподрядчиков и разработку проекта строительства. Процедура организации строительства объектов стала изменяться. При этом заказчик на первоначальном этапе приглашает компанию-разработчика проекта строительства и только затем объявляет тендер непосредственно на строительство готового проекта.

Изменения затронули и порядок финансирования строительства. На смену традиционной схеме поэтапной оплаты работ заказчиком приходит новая схема, при которой оплата всего строительства осуществляется ген. подрядчиком с последующим выставлением счетов заказчику. Такая схема финансирования создает предпочтительные условия для крупных компаний, имеющих устойчивые связи с брит. банками. В этих условиях заметно активизировалась деятельность частных строит. компаний при строительстве крупных объектов, в т.ч. транспортных, мед., учебных.

В 1998г. в стране осуществлялось возведение 200 тыс. объектов, в т.ч. частными компаниями — 173 тыс., строит. ассоциациями — 28 тыс. объектов, гос. компаниями — 650.



Британские строит. и консалтинговые фирмы участвуют в проектах в 140 странах. Приоритетными регионами деятельности для этих компаний остаются страны Сев. Америки (38%), а также ЮВА и Бл. Востока. В 1997-98 гг. это строительство второй выходной автомагистрали межд. аэропорта Гонконга, Александрийской библиотеки в Египте, здания Межд. коммерческой комиссии в Вашингтоне, ж/д и автомагистрали (Италия, Малайзия, Таиланд, Польша, ЮАР), ГЭС и ТЭС (Индия, Гонконг), аэропорты (Канада, Нигерия).

Общий объем новых заказов, полученных подрядчиками на строительные и ремонтные работы в Великобритании, был в 1998г. на 9% выше по сравнению с 1997г. Заказы в частном жилищном строительстве в 1998г. были на 14% ниже, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Заказы на гос. жилищное строительство были на 11% ниже, чем в 1997г.

Большие надежды возлагаются на гос. программу расходования бюджетных ассигнований, в которой предусматривается увеличение отчисления на кап. строительство обществ. объектов гос. сектора, при которых объем строительства указанных объектов может увеличиться на 2%.

На снижение темпов развития строительной отрасли могут повлиять Гос. программа транспорта и программа развития автодорог в связи с **концентрацией на проблемах модернизации существующих ж/д линий**, а также завершения проекта строительства доп. ветки лондонского метро, при одновременном замораживании строительства объектов инфраструктуры скоростных автомагистралей.

## Агропром

В 1998г. с/х страны велось в сложных климатических условиях. Отрицат. влияние оказали и другие факторы: продолжение действия запрета на вывоз «зараженной» говядины, введенного в 1996г. ЕС; эконом. кризис в России и Азии.

В течение 1998г. правительством страны выделялись денежные средства на поддержание различных секторов с/х. В частности, в животноводство было вложено 72,5 млн.ф.ст., 12,5 млн.ф.ст. в овцеводство, 120 млн.ф.ст. также было выделено на другие компенсационные цели для этой отрасли.

Основные результаты с/х года в стране характеризуются сокращением общего дохода от фермерства на 29%, что повлекло за собой 32% снижение в реальных показателях; стоимость валовой продукции с/х, с учетом прямых субсидий, уменьшилась на 9% или 1,68 млрд.ф.ст.

Производство зерновых в 1998г. снизилось на 14%. Повышение урожая на картофель на 67% превысило размер компенсаций, выплаченных фермерам в связи с неурожаем. Также повысился сбор урожая садовых культур на 5%. Производство говядины снизилось на 14%, чему способствовали снижение рыночных цен на продукцию и размер выделяемых субсидий; производство баранины уменьшилось на 5% или 57 млн.ф.ст, несмотря на выделенные субсидии в 134 млн.ф.ст., производство свинины увеличилось на процент, но цены на продукцию снизились на 28% по причине перенасыщения рынка; по тем же причинам производство молока уменьшилось на 14%.

Самообеспеченность Великобританией с/х товарами снизилась в 1998г. на 1,7%. **Доля с/х в ВВП**

**страны составила 1%** (в 1997г. — 1,2%), **занятых в отрасли — 2,3%** или 615 тыс.чел., что примерно осталось на уровне показателей 1997г. Общая площадь с/х угодий сократилась в 1998г. на 60 тыс.га и составила 18,6 млн.га.

	Субсидии ЕС (млн.ф.ст.) по Общей с/х политике (ОСП)			
	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Регулирование рынка	454	457	1621	1281
На с/х	1751	2165	2424	1998
На защиту окр. среды	2234	2656	4084	3,32
Расходы министерства с/х	2303	274	4156	3411
Поддержка развития с/х	72	41	26	22
Поддержка спец. зон	128	111	132	145
Другие выплаты	2511	2896	4317	3285

Состояние и развитие с/х, несмотря на его достаточно высокое развитие и эффективность, находится в сильной зависимости от политики ЕС в этой области. Данное обстоятельство активно использовалось руководством Великобритании в период ее председательствования в ЕС с янв. по июнь 1998г. Правительству удалось добиться значит. прогресса в переговорах с ЕС по ряду вопросов, включая согласование предстоящего реформирования Общей с/х политики (ОСП) ЕС, снятие запрета на экспорт говядины из Сев. Ирландии и улучшение условий по развитию нац. животноводства. ОСП продолжает играть определяющую роль и направлена на решение проблемы перепроизводства товаров и повышение их конкурентоспособности как на рынке стран-членов ЕС, так и на мировом рынке.

В марте 1998г. Комиссия ЕС по с/х вышла с законодат. инициативами, направленными на реформирование ОСП с 2000г. Указанные инициативы включают выработку предложений по изменению режимов субсидирования таких отраслей с/х, как производство говядины, зерновых и молочных продуктов; объединению мер по развитию с/х и защиты окружающей среды; изменению условий финансирования со стороны ОСП.

Предложения Комиссии ЕС в сфере производства говядины включают в себя 30% сокращение базовых цен на продукцию. Это позволит Великобритании **избежать снижения выделяемых субсидий на экспорт говядины** по условиям, введенным ранее ГАТТ. В итоге это позволит данному сектору получить больше возможностей на рынке и будет способствовать росту потребления говядины.

Эти предложения предусматривают также увеличение квот на молоко к 2006г., сокращение расходов на поддержание цен по переработке молока на 15% в течение ближайших 4 лет. При этом они не содержат обязательств по отходу от квотирования на молоко после 2006г., а 15% сокращение расходов на поддержание цен по переработке молока позволит сократить разрыв по отношению к мировым ценам, без доп. субсидий на эти цели и, таким образом, обеспечить рост экспорта производимых в ЕС молочных продуктов.

Планируемые к рассмотрению в рамках ЕС предложения включают и изменение правил по регулированию финансирования из Европейского с/х фонда (ЕСТ) для нового Совета ОСП, взамен действующих.

## Транспорт

Выпущенной в июле 1998г. Белой книге правительство определило приоритетные направления развития брит. транспорта. Они включают в

себя вопросы совершенствования интеграции различных видов транспорта, сочетание проблем его совершенствования и вопросов защиты окружающей среды, в т.ч. за счет снижения объемов перевозок.

В программу входят вопросы местного планирования транспортных перевозок на основе вводимых 5-летних планов, новая система финансирования местных органов управления, включая поступления от платного проезда через центры городов, платных автостоянок, что также позволит снять нагрузку на транспортные магистрали и повысить эффективность деятельности обществ. транспорта. Среди приоритетов гос. транспортной программы выделяются совершенствование местного автобусного сообщения за счет улучшения взаимодействия местных властей и автобусных компаний-операторов, новая стратегия использования ж/д транспорта, развитие региональных аэропортов, скоростных автомагистралей а также безопасности всех видов перевозок.

Планируется, что транспорт будет одним из приоритетов в бюджетных ассигнованиях в течение ближайших трех лет. На эти цели правительство планирует выделить доп. средства в 1,1 млрд.ф.ст. В указанный период будет выполнено 150 региональных программ развития местного и обществ. транспорта. На поддержание действующих транспортных магистралей планируется выделить 700 млн.ф.ст. Программа партнерства гос. и частных структур в области транспорта также играет важную роль в привлечении частных инвестиций, в первую очередь в строительство и поддержание авто и ж/д дорог.

Великобритания активно вовлечена в создание **единой транспортной сети в рамках ЕС** и в 1998г. получила от ЕС кредит в 28 млн.ф.ст. Эти средства были использованы для продолжения строительства линии скоростной дороги под Ла-Маншем и реконструкции Западной линии брит. ж/д дорог. Объемы обществ. транспортных перевозок Великобритании отстают от аналогичных показателей других стран-членов ЕС.

С вводом в эксплуатацию к 1999г. 20 участков скоростных автомагистралей ожидается увеличение темпов развития регионального пром. производства и роста внутренних перевозок готовой продукции и сырья. Всего в Великобритании насчитывается 2 млн. автомобилей для перевозки мелких грузов, 600 тыс. грузовых машин и **123 тыс. городских и междугородних автобусов.**

Грузовым автотранспортом в 1998г. было перевезено 17,4 млн. т. груза, из них 93% в рамках стран ЕС. Объемы перевозок в дальнейшем, по прогнозам специалистов, будут увеличиваться за счет либерализации порядка пересечения границ с большинством стран ЕС.

Однако, высокая стоимость топлива и планируемое дальнейшее его повышение, а также существующий дорожный налог делают брит. перевозчиков менее конкурентоспособными по сравнению с иностр., что в свою очередь может привести к уходу брит. транспортных компаний в страны ЕС. Иностр. грузовые компании увеличивают свое присутствие в Великобритании до 100 тыс. машин в год, что несомненно наносит ощутимый ущерб нац. интересам. Так, несмотря на увеличение общего товарооборота с 77 млн.ф.ст. до 100 млн.ф.ст., прибыли нац. компаний упали в

2 раза (с 3,6 до 1,7 млн.ф.ст.)

Количество пассажиров, пользующихся автобусным сообщением, в 1998г. сократилось по сравнению с 1997г. на 3%. В тоже время ж/д перевозки возросли в 1998г., что способствовало выравниванию общего показателя перевозок обществ. транспортом и даже привело к увеличению объемов на 8% по сравнению с 1997г.

Учитывая возможную тенденцию к росту автоперевозок, в стране продолжается проектирование автомагистралей, что является частью гос. программы дальнейшего развития дорожного транспорта. Общая протяженность автодорог Великобритании составляет 369 тыс.км, из которых на долю гос. скоростных дорог приходится 3,2 тыс.км., прочих автодорог гос. подчиненности — 12,3 тыс.км.

В 1998г. произошло увеличение объемов транспортных потоков по автомагистралям на 1,4%. По сравнению с 1987 годом этот показатель увеличился почти на 60%. Основной причиной подобного увеличения является дальнейшее развитие сети автодорог, а также увеличение автомобильного парка.

После завершения ж/д приватизации в этой отрасли были образованы 3 частные компании по лизингу локомотивов и пассажирского подвижного состава, 4 грузовые компании, 6 компаний по ремонту, а также единая компания, ответственная за все ж/д пути и деятельность инфраструктуры. **Государство оказывает фин. поддержку фирмам, осуществляющим пассажирские перевозки.**

Компании-операторы ж/д подвижного состава также принимают усилия по модернизации существующего парка поездов. Так, компания «Вирджин Лайн» планирует закупить 55 новых скоростных вагонов, способных развивать **до 225 км/ час для линии Лондон-Глазго.**

Авиаперевозки принадлежат ряду частных компаний. В июне 1998г. правительство приняло решение об открытии практически всех брит. гражд. аэропортов для иностр. авиакомпаний, страны которых заключили соответствующие двусторонние соглашения с Великобританией о предоставлении своих аэропортов для аналогичных рейсов.

Крупнейшим авиаперевозчиком Великобритании является компания «Бритиш Эрвейз». В ней занято 60 тыс. работников. Самолеты компании выполняют полеты в 90 стран. Ее парк состоит из 290 единиц авиатехники, в т.ч. — 7 сверхзвуковых самолетов «Конкорд», 78 «Боинг-747», 67 «Боинг-737», 51 «Боинг-757», 28 «Боинг-767» и 19 «Боинг-777». В авг. 1998г. компания объявила о своем намерении закупить 220 новых самолетов, включая 188 самолетов «Эйрбас». **К весне 1999г. фирма разместила заказы на покупку 59 ед. «Эйрбас» и 16 «Боинг-777».**

К числу других авиаперевозчиков Великобритании относятся: компании «Британия Эрвейз» и «Бритиш Мидлендз», с объемом перевозок 6 млн. пас. в год, «Виржин Атлантис», осуществляющая полеты в 12 зарубежных портов, а также «Эйр Ю Кей» и «Монарх Эрлайнз».

Великобритания имеет 140 лицензированных аэропортов, в т.ч. лондонские «Хитроу», «Гатвик» и «Стенстед» (вместе — 100 млн. пассажиров в 1998г.), аэропорты г.г. Глазго, Бирмингем, Эдинбург и др. Большинство крупных аэропортов Великобритании принадлежит гос. компании БАА

ПЛС, которая является **крупнейшим мировым коммерческим аэропортным оператором.**

## Экспорт

**О**брит. системе продвижения экспорта товаров и услуг на зарубежные рынки. Учитывая, что 40% расходов на НИОКР, новых рабочих мест и половина экспорта приходится в Великобритании на иностр. компании, предпринимаются доп. меры по привлечению долгосрочных зарубежных инвестиций. Налог на них сокращен до 10%. Значит. налоговые льготы предоставлены высокотехнологичному сектору, компаниям, внедряющим программы повышения квалификации и переподготовки кадров. Все это позволило Великобритании сохранить в 1999г. лидирующие позиции в Европе. На Соединенное Королевство приходится 23% общего притока инокapитала в ЕС, в т.ч. почти половина ам. и южнокорейских и 40% японских инвестиций. По объему привлекаемых ПИИ страна занимает вторую строчку (7,5%), существенно уступая США (21%), но опережая Китай (6%).

Указанные показатели отражают суммарное воздействие целого ряда факторов, таких, как: уровень стоимости рабочей силы, квалификация и образовательная подготовка занятых, производительность труда, способность нац. бизнеса к инновациям, налоговое бремя, транспортная и фин. инфраструктура, и т.п. Все они находятся в поле зрения правительства с тем, чтобы сохранить и приумножить имеющиеся у страны межд. конкурентные преимущества.

Залогом успешной ВЭД является также **дальнейшее развитие электронной торговли, в которой Великобритания отстает только от США**, но испытывает сильное давление со стороны следующих за ней Германии и Франции. Осенью 1999г. премьер-министром Э.Блэйром выдвинута задача к 2003г. выйти на лидирующие позиции в мире, став главным трансатлантическим «мостом» между Европой и США, ведущим межд. центром **подобно лондонскому Сити**. Кабинетом осуществляется соответствующая целевая программа, в рамках которой «технопарки» преобразовываются в межотраслевые комплексы высокотехнологичного производства. В качестве ориентира избрана «Силиконовая долина» в США. Координатор программы – бывший посол в Австралии сэр А.Аллан – регулярно докладывает о ходе ее выполнения непосредственно главе кабинета.

**Великобритания является вторым после США экспортером услуг в мире** и стремится увеличить свою долю межд. рынка. Центральную роль здесь играет фин. сектор.

Заметным явлением стали преобразования в гос. системе продвижения экспорта. В мае 1999г. правительством создано Агентство по межд. торговле (АМТ) – с двойным подчинением Форин Офис и минторговли и промышленности. Оно призвано координировать деятельность заинтересованных министерств и ведомств, торг. палат, ассоциаций бизнеса, в первую очередь Конфедерации брит. промышленности и Совета по невидимому экспорту, а также коммерческих отделов брит. дипмиссий за рубежом. Этот орган пришел на смену упраздненному Британскому совету по внешней торговле и существовавшему с 1997г. другому консультативному органу – Экспортному

форуму. Его сопредседателями являются замминдел К.Ваз и зам. министра торговли и промышленности Б.Уилсон. Повседневной деятельностью Агентства руководит бывший посол в Японии сэр Д.Райт. Его нынешний пост соответствует постоянному зам. министра иностр. дел (глава дип. службы). Зампред – член королевской семьи герцог Кентский. В состав Совета АМТ входят представители региональных офисов минторговли и промышленности в Шотландии, Уэльсе, Сев. Ирландии и ряде графств, Департамента гарантирования экспортных кредитов, руководители крупнейших брит. пром., консалтинговых компаний и банков.

**Численность центр. аппарата Агентства – 2,5 тыс. чел., в т.ч. около половины – заграничный аппарат в составе брит. дипмиссий.** Агентство выполняет следующие основные функции: непосредственно участвует в формировании и практической реализации гос. политики продвижения экспорта; предоставляет нац. бизнесу широкий набор услуг как на платной, так и на безвозмездной основе. С 1989г. независимая маркетинговая компания осуществляет мониторинг качества этих услуг на основе регулярных опросов соответствующих брит. компаний; осуществляет информ. обеспечение деятельности брит. бизнеса и его ассоциаций на зарубежных рынках.

Центр. аппарат АМТ **определяет общую стратегию брит. дипломатии и бизнеса** применительно ко всем странам мира и следит за ее исполнением. С этой целью **ежегодно публикуется обзор 150 важнейших зарубежных рынков** с детальным указанием тех видов товаров и услуг, для которых в той или иной стране существуют благоприятные условия сбыта. Данный обзор является для брит. бизнеса своего рода «правит. компасом» с точки зрения определения географии и направлений деловой активности за рубежом. По отдельным странам, представляющим приоритетное значение для брит. эконо. интересов, разрабатываются сводные и отраслевые целевые программы, в которых широко используются прямые и косвенные меры гос. поддержки, в т.ч. экспортные кредиты. **В 1999г. в качестве высокоприоритетных на среднесрочную перспективу выделены 15 рынков:** Канада, Тайвань, Мексика, Венгрия, Чехия, ЕС, США, Китай, Япония, ЮАР, Турция, Индия, Египет, Польша и Бразилия. В контексте мирового фин. кризиса за рамки указанного списка временно вынесены ЮВА и Россия.

Важнейшей составной частью АМТ является Агентство по содействию инвестициям в Великобританию. Достигнутые им в 1998-99 гг. результаты говорят сами за себя: реализовано 652 межд. проекта (240 новых), создано более 44 тыс. новых рабочих мест, сохранено более 74 тыс. рабочих мест. По состоянию на дек. 1998г. **сумма накопленных прямых инвестиций составила почти 195 млрд.ф.ст.** По сравнению с 1997г. рост объемов иностр. капвложений составил 30% на фоне увеличения на 8% соответствующего общемирового показателя.

Значительное место в работе АМТ занимает координация деятельности заинтересованных министерств и ведомств, своих региональных отделений, торг. палат и бизнеса. При АМТ действует Центр информации об экспортных рынках, который представляет собой обширную электронную



базу данных и справочную библиотеку, открытые для свободного пользования. Имеется также информ.-аналит. служба, которую по контракту с АМТ осуществляет одна из частных компаний. Она сводит воедино поступающую информацию по линии всех брит. дипмиссий, КЕС и межд. организаций о новых инвест. и экспортных возможностях, которая затем распространяется по подписке в виде обзоров и бюллетеней или по каналам электронной почты. В структуре Агентства либо обособлено существуют подразделения по отдельным аспектам ВЭД, в т.ч. по лицензированию, тех. содействию, организации семинаров и выставок, подключению к программам межд. фин. институтов и т.д.

Цент. аппарат самостоятельно занимается продвижением экспорта. АМТ привлекает на временной основе бизнесменов с опытом работы за рубежом. За каждым из этих «экспорт промоутеров» закрепляется определенная страна, в которой ему следует выявить доп. экспортные возможности и обеспечить их практическое использование.

Значительное место в деятельности АМТ занимают консультационные услуги. По заказу Агентства, Ассоциация ТТП Великобритании осуществляет программу содействия потенциальным экспортерам в маркетинговых исследованиях, причем фирмам и торговым компаниям с численностью занятых до 500 чел. возмещается до половины соответствующих расходов (не более 40 тыс.ф.ст. в год для одного юр. лица). При торг. палатах создан институт уполномоченных по содействию экспорту, главная задача которых — работа с потенциальными экспортерами.

Осознавая, что интересы брит. компаний за рубежом в значит. мере зависят от качества принятого на месте персонала, Агентство предоставляет нац. бизнесу возможность получить возмещение до половины расходов на повышение квалификации и обучение своих иностр. сотрудников в Великобритании.

К другим наиболее часто используемым формам прямой фин. поддержки относятся **безвозмездные ссуды для обеспечения участия в межд. ярмарках и выставках**. Таким образом стимулируется активность прежде всего мелких и средних компаний, которым Агентство оплачивает стоимость проезда двух представителей на выставку, а также частично покрывает расходы на приобретение выставочной площади и оформление стенда, услуги переводчика. Указанные ссуды предоставляются совместно с другими брит. спонсорами.

Львиная доля субсидий на тех. содействие экспортерам расходуется в целях получения крупных зарубежных контрактов (более 50 млн.ф.ст.). Здесь за счет бюджетных средств оплачиваются необходимые консультационные услуги (до 2 млн.ф.ст.) и эконо. обоснование проекта. Размер покрытия увеличивается, если сделка носит долгосрочный характер и предполагает не только поставку оборудования или товаров, но и сопутствующие услуги других брит. фирм в сфере консалтинга, инжиниринга, строительства и т.п. Во внимание принимается также вероятность дальнейших контрактов для брит. бизнеса. Как правило, **размер субсидии не превышает половины указанных расходов**. После получения контракта она подлежит частичному возврату с начислением рыночной ставки процента. Полный возврат субсидии обязателен, если

фирма-получатель добровольно отказывается от борьбы за контракт или теряет его из-за недостаточности активных, по оценке АМТ, действий.

Для обеспечения крупных зарубежных сделок затем вступает в действие **механизм гос. экспортно-кредитования** по линии подчиненного министру торговли и промышленности Департамента гарантирования экспортных кредитов. **Около половины выделяемых им средств приходилось в последние годы на поддержку экспорта вооружений и военной техники.**

Для поощрения компаний, добившихся значит. результатов в продвижении экспорта, ежегодно присуждаются специально учрежденным для этих целей Советом под патронажем королевы Елизаветы II и принца Уэльского Чарльза почетные награды, которые не только способствуют повышению деловой репутации их лауреатов, но и дают право на получение правит. грантов.

Сбором и обобщением первичной информации о состоянии зарубежных рынков в преломлении к брит. эконо. интересам занимается заграничный аппарат АМТ в составе коммерческих отделов брит. посольств и консульств, а также в лице почетных консулов. В поле их зрения не только продвижение особо крупных контрактов, но и **потребности средних и малых фирм**, стремящихся выйти на «трудные» зарубежные рынки, где политика и коммерция сильно взаимосвязаны. Координирующая роль возложена на глав дипмиссий. По оценкам Форин Офис, им приходится уделять этому до 60-70% бюджета своего времени. Через сотрудников заграничных представительств Агентство предоставляет бизнесу следующие **виды платных услуг**: информация о состоянии и перспективах развития того или иного зарубежного рынка, а также рекомендации о путях закрепления на нем, маркетинговая помощь в продвижении брит. товаров и услуг в стране пребывания, в т.ч. путем размещения рекламы и публикаций в местных СМИ, справочно-аналит. материалы о фин.-эконом. положении местных компаний и банков, которые являются потенциальными партнерами для англичан, посреднические услуги по подбору торг. агента, дистрибутора или импортера при том понимании, что коммерческие переговоры с ними осуществляет непосредственно сам заказчик, организация визитов брит. бизнесменов, семинаров, выставок и презентаций. За счет широкого спектра платных услуг и публикаций Агентство покрывает немалую часть своих операционных расходов, что значительно снижает нагрузку на гос. бюджет.

Эконом. и коммерческая деятельность является весьма существенным направлением работы брит. дипмиссий. Ею охвачено более трети общего числа дипломатов и тех. персонала, а расходы на нее составляют четверть соответствующих бюджетных ассигнований. **Специализированные коммерческие отделы имеются в 218 учреждениях Форин Офис**. Согласно проведенному в 1996г. исследованию Нац. палаты аудита, каждый ф.ст., затраченный на продвижение брит. эконо. интересов, обеспечил в среднем увеличение экспорта на 60-80 ф.ст.

В нояб. 1999г. минфин выделил Форин Офис новые ассигнования в **12 млн.ф.ст. для оснащения дипмиссий т.н. «информационными киосками»**, позволяющими брит. дипломатам по каналам Интернет получить прямой доступ к обширной базе данных по экспортному потенциалу. На экраны их

ПК выводится комплексная информация по разделам: экспортный потенциал и инвест. возможности Великобритании; туризм, включая гостиничное и иное обслуживание; условия получения среднего и высшего образования в Великобритании, изучения англ. языка; информация о последних разработках и внедрении научно-тех. достижений; порядок получения брит. виз и услуг нац. транспортных компаний; информация по всем важнейшим направлениям политики кабинета; соц.-эконом. статистика.

55 дипмиссий оснащены такой информ. системой. В ближайшие годы планируется подключить к ней все загранучреждения. Ее основой является центр. банк данных Форин Офис, куда стекается соответствующая информация из минторговли и промышленности, Брит. Совета, Брит. совета по туризму и Агентства по содействию инвестициям в Великобританию. У нее в стране 13 тыс. зарегистрированных пользователей. За счет годовой подписки покрывается значит. часть расходов на содержание соответствующих тех. служб. Внутри Форин Офис действует локальная сеть с прямым свободным доступом к этому информ. массиву.

Эффективным инструментом дип. сопровождения брит. экспорта явилась объявленная министром иностр. дел Р.Куком в июле 1997г. **программа целевого командирования в загранучреждения сроком до 1г. руководителей среднего звена ведущих нац. компаний**, активно действующих на внешних рынках. В круг их приоритетных задач входит подключение к процессу приватизации в странах пребывания, маркетинг брит. товаров и услуг, выявление доп. возможностей для экспорта и т.п. Указанная программа является «улицей с двусторонним движением», поскольку предусматривает **возможность стажировок дипломатов в брит. компаниях и банках для повышения их деловой квалификации** и адресного получения экспертных знаний по конкретным крупным зарубежным проектам.

В рамках поставленных в сент. 1997г. главой кабинета задач по повышению конкурентоспособности брит. продукции, Форин Офис совместно с Брит. Советом значительное внимание уделяет формированию привлекательного образа Великобритании как надежного делового партнера и страны динамичного бизнеса. Составной частью этой работы стало назначение 40 видных представителей фин. и пром. кругов «послами брит. бизнеса». Среди них председатели и президенты концернов «Бритиш Телеком», «Роллс-Ройс», «Ягуар», «Бритиш Эйруэйз», «Империал Кемикал Индастриз», «Стандарт Чартерд Банк», «Дабл-Ю-Пи-Пи» и т.д. Хотя для них это является почетной обществ. нагрузкой, во время пребывания за рубежом они, фактически, имеют полит. статус и полномочия представлять брит. интересы в ходе деловых и офиц. встреч, достижения рамочных договоренностей, которые впоследствии облакаются в форму конкретных контрактов и сделок.

Весьма существенный вклад в продвижение нац. экспорта вносит королевская семья. Многие из ее членов тесно связаны с бизнесом и оказывают ему покровительство как непосредственно, так и косвенным образом — своим именем. Наиболее видной фигурой в этом смысле является наследник престола принц Уэльский Чарльз. Он возглавляет весьма авторитетный в мире Форум лидеров бизнеса, который активно формирует и пропаган-

дирует образ «этичного и ответственного» брит. бизнеса, «капитализма с человеческим лицом», несущего развивающимся странам не только пром. прогресс, но и заботу о системах образования, соц. обеспечения и экологии. **Принц Майкл Кентский является почетным патроном Рос.-брит. торг. палаты.** Его брат герцог Кентский недавно избран первым президентом Совета по невидимому экспорту («Бритиш инвизиблс»). Выдвинутые ими новые концептуальные подходы к освоению внешних рынков стали неотъемлемой частью гос. политики, основой деятельности министерства межд. развития. Яркое подтверждение тому — последняя инициатива кабинета по полному списанию задолженности беднейших стран, предоставлению им тамож. преференций, повышенное внимание к трудовым стандартам и экологическим аспектам либерализации межд. торговли в рамках ВТО, борьбе с бедностью совместно с Бреттонвудскими институтами.

По линии Форин Офис и других правит. учреждений осуществляется программа ознакомительных визитов, в рамках которой Великобританию ежегодно посещают 2,5 тыс. «влиятельных иностранцев». Ежегодно предоставляется 2 тыс. стипендий для наиболее одаренных иностр. учащихся и студентов для продолжения образования в брит. учебных заведениях.

В целях объективной оценки результатов существующей системы продвижения экспорта и ее дальнейшего совершенствования, создана Стратегическая рабочая группа в составе 30 чел, в которую вошли высокопоставленные правит. чиновники и лидеры брит. бизнеса. Предпринимаемые кабинетом меры идут в русле подготовленных ею в 1997-98 гг. рекомендаций.

## ВЭД

Великобритания активизировала усилия по сохранению за собой ведущей роли в большинстве многосторонних эконом. организаций. В 1998г. этому способствовало положение Великобритании как страны-председателя и в «большой восьмерке» (в течение всего года). Осенью 1998г. в Лондоне состоялся второй эконом. саммит «Европа-Азия» (ASEM-II).

Среди стран-членов ЕС Великобритания в наибольшей степени увязывает перспективы развития своей экономики с дальнейшей либерализацией мировых рынков товаров и услуг. Одним из главных направлений, дающих, по мнению брит. руководства, возможность содействовать этому процессу, является деятельность ВТО. Основную задачу в сфере межд. торговли Великобритания определяет в виде создания к 2020г. мировой системы свободной торговли.

В 1998г. правительство лейбористов продолжало реализовывать стратегические задачи, поставленные в подготовленной в начале 1997г. МИД и минторговли и промышленности Великобритании Белой книге: «Свободная торговля и внешняя политика: глобальные перспективы». Получило развитие активное участие страны в деятельности ЕС.

В I полугодии 1998г. Великобритания являлась **страной-председателем ЕС.** К числу достижений во время президентства Великобритании эконом. обозреватели отнесли факт принятия согласованного решения по составу стран-основателей еди-

ной валюты — евро, а также договорённость о начале первого раунда переговоров о расширении Евросоюза на Восток со странами ЦВЕ и Кипром. Великобритания выступила одним из инициаторов создания новой системы межд. защиты от глобальных фин. кризисов, в т.ч. и вновь создаваемых рыночных экономик, одновременно добиваясь от стран восьмёрки более эффективного взаимодействия в МВФ и ВБ. Заключительным событием 6-месячного пребывания Великобритании на посту страны-председателя ЕС было проведение 15-16 июня 1998г. в столице Уэльса — г. Кардифе совещания на высшем уровне лидеров стран-членов Евросоюза. Проведение столь важного мероприятия в Кардифе явилось ключевым звеном в комплексе проводимых лейбористским правительством мероприятий по вовлечению в сферу практической европолитики регионов Великобритании, с целью изменения сложившегося во время правления консерваторов стереотипа критического отношения британцев к ЕС.

В рамках ЕС, Великобритания стремится к более полной реализации договорённостей по созданию единого Европейского рынка, которые предусматриваются Маастрихтским и Амстердамским соглашениями.

На протяжении 1998г. в Великобритании не утихали споры по поводу будущего страны — связывать ли его с дальнейшим укреплением связей со странами в рамках ЕС, или стремиться к углублению традиционного трансатлантического сотрудничества с Сев. Америкой и в первую очередь с США.

В контексте вышеупомянутой полемики, по мере приближения срока начала действия с 1 янв. 1999г. Европейского валютного союза (ЕВС), всё большую остроту в брит. полит. и деловых кругах приобретал вопрос присоединения к нему Великобритании.

Со всей очевидностью это проявилось в ходе состоявшейся в окт. 1998г. ежегодной конференции ведущей организации деловых кругов страны — Конфедерации брит. промышленности (КБП). В ходе её работы лидеры брит. бизнеса потребовали от правительства установления более тесного сотрудничества с другими странами Европы в вопросе о ЕВС. Поддержку призывам лидеров брит. промышленности выразили присутствовавшие на конференции канцлер Германии Г.Шрёдер и премьер-министр Испании Х.М.Аснар. Г.Шрёдер выразил надежду, что Великобритания в скором времени примет окончательное решение о присоединении к ЕВС. Одновременно германский канцлер объявил о создании двусторонней рабочей группы, в задачи которой войдёт выявление направленных реформ, способствующих развитию экономик обеих стран.

В продолжение дискуссии, развернувшейся на ежегодной конференции КБП, своё отношение к вопросу о подготовке к вступлению Великобритании в ЕВС высказали члены банковского сообщества. Крупнейшие брит. банки объявили о том, что не могут позволить себе расходы по введению евро, оцениваемые в сумму свыше 1 млрд.ф.ст., до объявления положит. результатов референдума по вопросу о вступлении страны в ЕВС. Это была их реакция на направленную казначейством рекомендацию брит. банкам начать подготовку к присоединению Великобритании к зоне евро.

Рассматриваемый в Казначействе правит. проект плана перехода Великобритании к евро предусматривает присоединение страны к ЕВС не ранее чем через 40 мес. после принятия правительством решения о проведении референдума по этому вопросу. Исходя из положений проекта, **полное членство Великобритании в ЕВС возможно не ранее второй половины 2005г.**, при условии, что необходима для проведения референдума законодат. база будет представлена правительством сразу после проведения парламентских выборов 2002г.

Брит. правительство придаёт большое значение расширению торг.-эконом. связей ЕС и США и созданию зоны свободной торговли. В марте 1998г. КЕС одобрила предложение о создании такой зоны (New Transatlantic Marketplace), как пакета мер по либерализации торговли, которые, как полагают, принесут Евросоюзу и США до 150 млрд. экю прибыли.

Ввиду традиционно высокой стоимости кредита на брит. внутреннем рынке, расходы по обеспечению льготного характера финансирования экспорта несёт в основном государство. **Функции по страхованию и гарантированию экспортных кредитов** в Великобритании выполняет Департамент гарантий экспортных кредитов (ДГЭК). В 1997/98 ф.г. годовая прибыль от его деятельности составила 517 млн.ф.ст., по сравнению с 446 млн.ф.ст., полученных в 1996/97 ф.г.

Общий объём операций ДГЭК по страхованию товаров и услуг вырос на 23,1%, по сравнению с 1996/97 ф.г., и составил 3,2 млрд.ф.ст. (2,6 млрд.ф.ст. в 1996/97 ф.г.). Увеличение объёма страховых гарантий произошло благодаря как большему количеству гарантий высокой стоимости — свыше 100 млн.ф.ст. (таких гарантий было выдано 5 против 3 в 1996/97 ф.г.), так и общему количеству выданных гарантий. В 1997/98 ф.г. выдано 199 гарантий для поддержки брит. экспорта в 51 стране (в 1996/97 гг. соответственно 162 гарантии в 47 странах).

Первое место по объёму застрахованных ДГЭК экспортных кредитов в 1997/98 ф.г. занимал Оман — 392 млн.ф.ст., второе — Китай (360 млн.ф.ст.). **Россия** переместилась в этом списке с 4 в 1996/97 ф.г. на 3 место, с объёмом застрахованных экспортных кредитов в 268 млн.ф.ст.

В 1997/98 ф.г. в 2 раза увеличилось по сравнению с предыдущим годом страхование по линии ДГЭК экспорта вооружений (с 374 млн.ф.ст. до 763 млн.ф.ст.). Наибольшую долю в брит. экспорте вооружений в 1998г. занимали страны Бл. Востока (74%). На долю стран Америки и Европы приходилось 7,8% и 3,5% застрахованного экспорта военной техники.

В 1,5 раза возрос объём застрахованных брит. инвестиций за рубежом. В основном эта программа ДГЭК направлена на содействие брит. инвесторам, вкладывающим свой капитал в развивающиеся страны, доля которых в общем объёме застрахованных инвестиций превышает 80%. В последние годы наблюдается стабильный рост объёма застрахованных брит. инвестиций. В 1997/98 ф.г. он составил 520 млн.ф.ст. (335 млн.ф.ст. 1996/97 ф.г.) Первое место по объёму застрахованных капиталовложений занимает Индонезия (150 млн.ф.ст.), значительно опережая Турцию (74 млн.ф.ст.) и Китай (57 млн.ф.ст.). Россия второй год подряд занимала в этом списке 4 место (46 млн.ф.ст.).



*Географическое распределение внешней торговли.* Ведущими торг. партнерами в 1998г. традиционно продолжали оставаться страны ЕС. Их доля во внешнеторг. обороте составила 54,9% и осталась на уровне 1997г. Брит. экспорт в эти страны составил 94 млрд.ф.ст. (снижение на 2%), а импорт – 101 млрд.ф.ст. (уровень 1997г.). Основными торг. партнерами в этой группе стран продолжали оставаться Германия, Франция, Голландия.

Объем товарооборота с западноевропейскими странами, не являющимися членами ЕС, сократился в 1998г. на 6,2% по сравнению с предыдущим годом и составил 18 млрд.ф.ст. При этом экспорт брит. товаров в эти страны упал на 3% (7,8 млрд.ф.ст.), а импорт сократился на 9% (10,3 млрд.ф.ст.). Наиболее крупными партнёрами Великобритании в этой группе были Швейцария (8 млрд.ф.ст.) и Норвегия (6,4 млрд.ф.ст.).

Товарооборот с США возрос в 1998г. на 2% по сравнению с 1997г. и составил 47 млрд.ф.ст. При этом произошёл равномерный рост брит. экспорта и импорта – на 2%.

Из других торг. партнеров в этом регионе следует отметить существенное **увеличение объёма торговли с Мексикой**, благодаря увеличению экспорта в эту страну брит. пром. продукции на 25%. Несколько возрос товарооборот с Канадой. В то же время, под воздействием эконом. кризиса в Бразилии, объёмы торговли Великобритании с этой страной и другими основными торг. партнёрами из Лат. Америки – Аргентиной и Чили заметно сократились (в среднем на 10-15%), после значительного роста товарооборота с этими странами в 1997г.

Объём торговли со странами-экспортёрами нефти сократился на 20% и составил 11 млрд.ф.ст. против 13,8 млрд.ф.ст. в 1997г. Это произошло благодаря падению мировых цен на нефть и сокращению на 22,2% закупок этими странами брит. импортных товаров. В числе основных торг. партнеров из стран, входящих в эту группу, были: Саудовская Аравия – товарооборот 3,6 млрд.ф.ст., Индонезия – 1,3 млрд., Дубай – 1,2 млрд., Нигерия – 0,6 млрд.

Товарооборот брит. фирм с Японией в 1998г. сократился на 6% и составил 12,8 млрд.ф.ст. против 13,6 млрд.ф.ст. в предшествующем году. Сокращение товарооборота с этой страной произошло из-за снижения объёма брит. экспорта на 23% (3,2 млрд.ф.ст.) В то же время импорт из Японии увеличился на 1% и составил 9,5 млрд.ф.ст., что ещё больше увеличило традиционно отриц. сальдо торг. баланса с Японией до 6,3 млрд.ф.ст. (5,2 млрд.ф.ст. в 1997г.).

В числе основных торг. партнеров продолжали оставаться Гонконг (товарооборот в 1998г. составил 7,3 млрд.ф.ст.), Сингапур (4,1), Австралия (3,9), Китай (3,8), Тайвань (3,2), Южная Корея (3), ЮАР (3), Индия (2,7).

В 1998г. произошло незначит. сокращение товарооборота со странами ЦВЕ – с 9,5 млрд.ф.ст. до 9,4 млрд.ф.ст. (1%) из-за падения объёмов брит. экспорта в эти страны на 7%, который составил 4,8 млрд.ф.ст. В то же время импорт Великобритании из стран этого региона возрос на 6% и составил 4,6 млрд.ф.ст. Удельный вес этих стран в брит. внешнеторг. обороте оставался незначительным (2,6%). Главными торг. партнерами среди стран этой группы оставались Польша, Чехия, Венгрия.

**Товарооборот с Польшей** возрос в 1998г. на 11% и составил **2 млрд.ф.ст.** При этом брит. экспорт возрос на 12% и составил 1,3 млрд.ф.ст., а импорт увеличился на 10% (0,6 млрд.ф.ст.).

Заметно возрос объём товарооборота с Чехией – на 10%, составивший в 1998г. 1,3 млрд.ф.ст. Рост товарооборота с этой страной произошёл благодаря увеличению брит. импорта на 24% (0,58 млрд.ф.ст.). Наблюдается рост товарооборота с Венгрией – на 20% в 1997г. и на 15% в 1998г. Брит. экспорт в эту страну в 1998г. возрос на 15% и составил 500 млн.ф.ст. На том же уровне были и темпы роста импорта Великобритании из этой страны, объём которого достиг 558 млн.ф.ст.

В 1998г. товарооборот с государствами СНГ сократился по сравнению с 1997г. на 8% и составил 2976 млн.ф.ст. Объём брит. экспорта сократился на 18% и составил 1372 млн.ф.ст., а объём импорта увеличился на 2% и составил 1604 млн.ф.ст. Рост товарооборота был достигнут в 1998г. с Казахстаном (в 2 раза), Грузией (на 92%), Таджикистаном (45%), Молдовой (24%), Украиной (8%), Беларусью (5%).

*Структура товарооборота.* Общая стоимость экспорта в 1998г. (без учета стран ЕС) составила 69,7 млрд.ф.ст.

В экспорте ведущее место, как и ранее, занимали поставки машин и транспортного оборудования (47,7% от общего объёма вывоза), товары ширпотреба (14,9%), хим. продукты (13,3%), готовая продукция – сталь, чугун, цветные металлы и изделия из металлов, ткани и др. (12,2%).

В 1998г. произошло общее сокращение экспорта на 9%. В частности, на 11% уменьшился объём экспорта машин и оборудования, в первую очередь, транспортных средств, пром. оборудования общего назначения, оборудования для отраслей промышленности, электротехнического оборудования, конторского оборудования и оборудования для обработки информации. На 17% снизился экспорт сырья и полуфабрикатов, на 11% – продовольствия, на 5% – товаров ширпотреба, на 3% – хим. продукции. Наиболее резко снизились доходы от экспорта мин. топлива – на 31%.

В то же время в 1998г. возрос экспорт целлюлозы и макулатуры (в 1,5 раза), хим. удобрений (на 39%), животных и растительных жиров и масел (на 10%), резинотехнических изделий (на 24%).

Несмотря на резкое снижение доходов от экспорта нефти и нефтепродуктов, эти товары продолжают оставаться важными статьями брит. экспорта. В 1998г. Великобритания экспортировала нефть и нефтепродукты на 1,6 млрд.ф.ст. (падение на 31%). Основными рынками сбыта данной продукции были США, Польша и Канада.

Общая стоимость импорта (без учета стран ЕС) в 1998г. осталась на уровне предыдущего (88,4 млрд.ф.ст.). При этом значительное место среди импортируемых товаров занимали машины и транспортные средства, доля которых увеличилась в общем объёме импорта с 42,7% в 1997г. до 42,8% в 1998г., товары ширпотреба (доля возросла с 18,5% до 19,2%), готовая продукция (доля возросла с 14,1% до 14,4%), изделия из нерудных ископаемых (3,8%).

В 1998г. заметно возрос импорт мин. удобрений (на 29%), мебели (17%), чёрных металлов (14%), цветных металлов (12%), рыбы и рыбопродуктов (10%). Существенно сократились объёмы закупок

минерального топлива (32%), кожсырья (29%), хим. удобрений (29%), животных жиров и растительных масел (24%), каучука (17%), мяса и мясопродуктов (16%).

## Гибралтар

Полуостров, образованный горой на юго-востоке Пиренейского п-ва, от Африки (Марокко) его отделяет пролив шириной 32 км. Пл. 6,5 кв.км, население 30 тыс.чел., валюта гибралтарский фунт.

Экономика держится доходами от предоставления портовых, складских и других посреднических услуг межд. бизнесу. Благоприятный налоговый климат уже обеспечил значительный приток капиталов и регистрацию в Гибралтаре штаб-квартир крупных европейских корпораций.

Захвачен англичанами у Испании в 1704г., уступлен Мадридом Лондону в 1713г. по Утрехтскому договору. По конституции 1969г. анклав является зависимой территорией Великобритании и наделен многими элементами самоуправления. Исполнит. власть под эгидой губернатора осуществляет Совет министров во главе с премьером; члены его назначаются из числа 15 депутатов, избранных населением в Палату собраний. В Палате, спикер которой назначается губернатором, по должности заседают ген. прокурор, а также секретари (т.е. министры) по вопросам финансов и развития.

В этих рамках гибралтарцы стремятся максимально расширить свою свободу маневрирования, особенно в отношениях с ЕС. Участвуя в Союзе, территория все же освобождена от выполнения ряда требований, обязательных для «нормальных» членов, в таких сферах, как общие торг., с/х и рыболовная политики, а также выплата взносов в бюджет Сообщества. Неохотно вводятся там меры по борьбе с контрабандой и отмыванием «грязных» денег.

Периодически выдвигаемые испанцами требование вернуть Гибралтар брит. сторона отбивает заверениями в готовности уважать волю самих жителей «Скалы», абсолютное большинство которых желает оставаться «зависимой территорией» Великобритании.

Исторически Мадрид неоднократно (в последний раз на закате франкизма) пытался решить «гибралтарский вопрос» с позиции силы. Однако в последние два десятилетия, в основном под влиянием стремления Испании вступить в НАТО, ЕС и вообще «вернуться в Европу», острота конфликта несколько спала, хотя **вопрос продолжает оставаться основным раздражителем в британо-испанских отношениях**, носящих в остальном вполне корректный характер (Великобритания прочно сохраняет позиции одного из ведущих эконом. партнеров Испании).

В апр. 1980г. Великобритания и Испания достигли соглашения об открытии испано-гибралтарской границы. Брюссельское соглашение от 27 нояб. 1984г. заложило основу для продолжения переговорного процесса. Так, была достигнута принципиальная договоренность, что мандат переговоров будет включать и вопрос о суверенитете Гибралтара. В рамках Брюссельского процесса проходят ежегодные встречи министров иностр. дел двух стран. В дек. 1994г. достигнута договоренность о создании с участием Испании рабочей группы по

борьбе с контрабандой и отмыванием денег на территории Гибралтара.

В целом сейчас в переговорном процессе преобладает брит. поэтапный и постепенный подход к решению проблемы Гибралтара.

Вместе с тем, мелкие англо-испанские трения в связи с Гибралтаром продолжают возникать; в последнее время — по проблеме распространения на территорию единых Шенгенских правил пересечения внешних границ ЕС, в связи с проблемой аэропорта (в Мадриде считают его построенным на землях, не охваченных Утрехтским договором, и хотя соглашение о совместном использовании этого объекта в конце концов все же было подписано, реализация его идет с трудом), а также в контексте реформы региональных командований НАТО, одно из которых, 4 уровня, расположено на «Скале».

Новое испанское правительство, сформированное Народной партией, сделало «шаг навстречу» Лондону, выдвинув многогранный план совместной деятельности Испании и Великобритании на территории Гибралтара в течение **«переходного периода»** с целью размыть негативное отношение тамошних жителей к переходу под руку Мадрида и в неофици. порядке предложив растянуть этот период на **50 и более лет**.

С другой стороны, в обществ. мнении Испании продолжают периодически возникать настроения в пользу занятия жесткой позиции в контактах с британцами. Испанская сторона все чаще проводит идею использования для решения проблемы Гибралтара опыта решения проблемы Гонконга.

На саммите НАТО в Мадриде в июле 1997г. стороны договорились, что их послы при НАТО начнут в Брюсселе очередной раунд переговоров с целью согласовать правила передвижения брит. военных судов и самолетов в районе Гибралтара, абстрагируясь от спора о суверенитете над ним. В Лондоне дают при этом понять, что при сохранении Мадридом ограничений, не совместимых с оперативными правилами НАТО, Испания не будет допущена в интегрированную военную структуру Альянса.

Испано-брит. документ по Гибралтару подписан 19 апр. 2000г. Он не вносит изменения в позиции сторон по существу спора о суверенитете Гибралтара, однако позволяет снять фактическое вето Испании на присоединение Великобритании к Шенгенскому соглашению и разблокировать присоединение Гибралтара к «значит. части» законодат. актов и директив ЕС в области создания единого европейского рынка.

Суть договоренности — в закреплении за Лондоном роли полномочной стороны, представляющей интересы Гибралтара в рамках Евросоюза, и лишения властей анклава права выступать на межд. арене в самостоятельном качестве.

Форин офис подтвердил основные положения соглашения. Удостоверения личности жителей Гибралтара теперь будут признаны в качестве документа, позволяющего свободно совершать поездки в страны Евросоюза. Банки, работающие на территории брит. колонии, получают право действовать во всех странах ЕС. Договор предусматривает более тесное сотрудничество между органами внутренних дел Испании и Гибралтара. Любые претензии Мадрида в отношении контактов Гибралтар-ЕС будут поступать на предварит. рас-

смотрение в спец. департамент МИД Великобритании.

Статус Гибралтара как брит. колонии не подпадает под действие соглашения. В силе остаются и требования Испании вернуть эту островную территорию под свою юрисдикцию, находящейся во владении Великобритании с 1704г.

В развитие этих договоренностей министрами внутренних дел Великобритании и Испании в июне 2000г. подписано межведомственное соглашение о сотрудничестве в борьбе с оргпреступностью, терроризмом, наркобизнесом, отмыванием денег и нелегальной иммиграцией в гибралтарской зоне. Механизм взаимодействия определяется через Лондон в координации с властями Гибралтара.

## Связи с Россией

Англичане рассматривают отношения с Россией как один из главных внешнеполит. приоритетов Великобритании. Они декларируют свою заинтересованность в стратегическом партнерстве, стабильном и предсказуемом развитии двусторонних отношения, заявляя о своей поддержке рос. реформ, демонстрируют готовность содействовать встраиванию России в мировую эконом. систему. Лондон проявил инициативу в становлении полномасштабной «восьмерки» при полномасштабном участии в ней России, активно способствует укреплению сотрудничества между Россией и НАТО и Евросоюзом.

Важнейшей составляющей двусторонних отношений стали в 90-х гг. контакты на высшем уровне. За это время рос. президент посетил Соединенное Королевство четырежды, четыре раза приезжали в Россию брит. премьер-министры. В окт. 1994г. состоялся первый в истории наших отношений офиц. визит в Россию королевы Елизаветы II.

По приглашению В.В.Путина премьер-министр Э.Блэйр посетил С.-Петербург 11 марта 2000г. с кратким рабочим визитом. Очередная рос.-брит. встреча на высшем уровне состоялась 17 апр. 2000г. в Лондоне. В.В.Путин встретился в Виндзоре с королевой Великобритании Елизаветой II, провел обстоятельную беседу с «капитаном» брит. бизнеса. 15-17 мая 2000г. в Москве находилась принцесса Анна, которая приняла участие в церемонии открытия нового здания брит. посольства. Состоялась ее встреча с президентом России.

Основу договорно-правовой базы двусторонних отношений составляют рос.-брит. декларация «Партнерство на 90-е гг.», подписанная в Лондоне 30 янв. 1992г., а также основной рос.-брит. документ полит. характера — Договор о принципах отношений, в развитие которого заключено два десятка соглашений, регулирующих сотрудничество в различных областях.

Развиваются контакты по парламентской линии. В 1994г. Великобританию посетил пред. Госдумы, в 1995г. — пред. Совета Федерации. 10-16 окт. 1998г. состоялся офиц. визит спикера палаты общин Б.Бутройд в Россию.

В 1996-97 гг. Москву трижды посещали брит. министры обороны, подписаны межведомственный меморандум о сотрудничестве и положение о создании комиссии по координации сотрудничества между двумя министерствами. Первое заседание комиссии прошло в Лондоне в марте 1998г. 25 сент. 1998г. был подписан Меморандум о военном сотрудничестве между двумя странами.

Англичане оказывают содействие в переквалификации увольняемых в запас рос. военнослужащих; до конца 2000г. на эту программу будет израсходовано 5,1 млн.ф.ст., в ней уже приняло участие 6 тыс. рос. офицеров.

С 1996г. идет по нарастающей практическое сотрудничество между правоохранит. органами двух стран. В ходе визита в Великобританию министра внутренних дел России в июне 1998г. был подписан меморандум о взаимопонимании между МВД России и брит. правоохранит. органами о сотрудничестве в борьбе с тяжкими преступлениями.

В связи со взрывами в сент. 1999г. в Москве, Буйнакске и Волгодонске Великобритания предложила помощь в борьбе с терроризмом. В окт. 1999г. в Москву приезжала группа брит. экспертов для налаживания практического сотрудничества в этой сфере.

*Рос.-брит. торг.-эконом. отношения.* Великобритания входит в первую пятерку наиболее значимых торг. партнеров России среди пром. развитых стран. На долю Великобритании приходится 3,5% всего товарооборота России.

Торг.-эконом. отношения осуществляются на основе бессрочного Соглашения об эконом. сотрудничестве от 9 нояб. 1992г. и Конвенции об избежании двойного налогообложения от 15 фев. 1994г. (ратифицирована Фед. Собранием в марте 1997г.). По взаимной договоренности сохраняют силу и документы, заключенные между Великобританией и бывшим СССР.

**Объем товарооборота** между нашими странами последние 10 лет удерживается на достаточно высоком уровне, при положительн. сальдо в пользу России. Начиная с 1995г., он стабилизировался на уровне 4,2-4,4 млрд.долл. в год. В 1999г., по данным рос. статистики, он сократился и составил **3,6 млрд.долл.** На долю рос. экспорта пришлось 2,9 млрд. долл., а импорта — 0,7 млрд. долл. (спад на 14%, с тенденцией увеличения положит. сальдо торг. баланса в пользу рос. стороны).

Основной объем рос. экспорта составляет сырьевая группа товаров (85%): сырая нефть и нефтепродукты (32%), алмазы и драгметаллы (17,5%), цветные металлы и изделия из них (15,5%), химпродукты и удобрения (2,4%), лесобумажные товары (5%). Поставки машин и оборудования и других товаров машино-технического сектора промышленности в последние годы уменьшаются и составили в 1999г. 1%.

Одним из препятствий для дальнейшего роста объема экспорта рос. товаров на брит. рынок являются применяемые к рос. поставщикам антидемпинговые процедуры. **Антидемпинговые пошлины, как и в других странах ЕС, введены в Великобританию на 13 важных рос. экспортных товаров.**

Минторговли и промышленности объявило 4 марта 1999г. о новых приоритетах в области стимулирования экспорта, которые определены соответствующей среднесрочной программой правительства. Из этого документа следует, что **мероприятиями по стимулированию брит. экспорта в Россию будут охвачены: аэрокосмический комплекс, хим. и легпром, с/х, строительство, энергетика, машиностроение, а также экология, сфера образования и СМИ.** Биотехнология и фармацевтика оцениваются как менее перспективные. «Низкий спрос» прогнозируется на деловые и фин. услуги, в автомобилестроении.



В импорте из Великобритании преобладают машины и оборудование (47% от объема импорта), прод. и с/х товары (6,3%), хим. продукция (12%), товары ширпотреба (8,5%), медикаменты (4,8%).

Великобритания является 4 инвестором в экономику России. **Общий накопленный объем** брит. инвестиций в Россию на 1 июля 1999г. составил 3,6 млрд.долл., ПИИ – 0,7 млрд.долл.

В начале 1999г. было подписано постановление правительства РФ на **использование брит. кредитной линии на 1,8 млрд.долл.**, в соответствии с которым Внешэкономбанком РФ заключено 24 кредитных соглашения на 825 млн.долл. На разной степени проработки находится еще 20 проектов, по которым имеются решения правительства России, на 1 млрд.долл.

На рос. рынке осуществляют свою деятельность 900 организаций, созданных при участии брит. компаний, **500 представительств брит. фирм.**

Активно работает брит. компании в рос. ТЭК: «Бритиш Петролеум-Амоко» (Сиданко, Ковыгинское месторождение, разработка шельфа на Сахалине и пр.), «Бритиш Газ» (Верхне-Возейское месторождение в Коми, участие в Каспийском трубопроводном консорциуме), «Дана Петролеум», «Роял-Датч/Шелл».

Происходит определенная переориентация ведущих брит. пром.-фин. концернов с крупномасштабных инвестиций в нефтегазодобывающий комплекс России и ее горнорудную промышленность в пользу аналогичных отраслей промышленности других государств, расположенных на территории бывшего СССР (Казахстан, Туркменистан, Азербайджан, Узбекистан).

В 1992г. в целях осуществления взаимодействия на межправит. уровне в области эконом. связей был учрежден Межправит. рос.-брит. комитет по торговле и инвестициям. На IV сессии МКТИ (Лондон, окт. 1997г.) достигнута договоренность с брит. минторговли и промышленности об обмене информацией при возникновении угрозы антидемпинговых расследований против рос. поставщиков, объявлено о решении Департамента гарантий экспортных кредитов Великобритании начать страхование прямых брит. инвестиций в России в связи с принятием решения об активизации сотрудничества на отраслевом и региональном уровнях, созданы рабочие группы по энергетике, строительству и высоким технологиям. 5 сессия МКТИ была запланирована на осень 2000г. Сопредседатель с рос. стороны – министр путей сообщения Н.Б.Аксененко, с брит. – министр торговли и промышленности С.Байерс.

Повысился интерес брит. деловых кругов к рос. высокотехнологическим разработкам предприятий ВПК как в военной, так и в гражд. областях. На 4 сессии МКТИ была создана рабочая группа по сотрудничеству в области высоких технологий. Первое заседание группы состоялось 12 мая 1998г. в Москве. Второе – 21 окт. 1999г. в Лондоне.

1 нояб. 1999г. состоялась рабочая встреча в Бирмингеме рос. и брит. сопредседателей МКТИ Н.Е.Аксененко и С.Байерса. Встреча подвела черту под затянувшейся паузой в работе Комитета после его 4 сессии в Лондоне. Британская сторона заявила также о готовности рассмотреть вопрос о создании новых рабочих групп: по банковской деятельности, по региональному сотрудничеству.

Хорошую возможность расширить сферу взаимодействия в рамках Комитета англичане видят в учреждении доп. РГ по авиации, по проф. подготовке кадров.

Что касается предоставления третьего транша (500 млн.ф.ст.) брит. кредитной линии для инвест. проектов в России, то Лондон занимает здесь выжидательную позицию, ориентируясь на результаты выполнения нами программ расширенного кредитования МВФ. В то же время англичане заявили о готовности, при наличии новых проектов, представляющих «особый интерес» для брит. компаний, выделить под них необходимые экспортные кредиты.

Британская сторона отметила, что продолжает внимательно следить за развитием ситуации вокруг инвестиций «БП-Амоко» в «Сиданко» и ходом **переговоров авиаслужб двух стран о воздушном сообщении.** Перспективы наращивания сотрудничества также ставятся в прямую зависимость от надежного обеспечения нами защиты иноинвестиций, реструктуризации банковской системы, снижения налогового пресса на бизнес, включая университетские исследоват. центры.

В мае 1996г. в Москве было подписано межправсоглашение о научно-тех. сотрудничестве. 28-29 мая 1997г. в Лондоне состоялась первая сессия созданного по этому соглашению МПК НТС. Подписан межведомственный документ о порядке деятельности комитета, причем приоритетное внимание решено уделить анализу и устранению причин, препятствующих более полному использованию потенциала сотрудничества. 8 сент. 1999г. в Лондоне состоялось 3 заседание Комитета. Отмечен прогресс в выполнении договоренностей по направлениям: подготовка специалистов в области инновационной деятельности, трансфер технологий, обеспечение прав ИС, рекомендаций по вопросам тамож. платежей и налогов. Приоритетным в обсуждении был также вопрос активизации двустороннего взаимодействия рос. и брит. НИИ по линии ЕС, включая проекты ИНТАС.

25 июля 1997г. Б.Н.Ельцин направил Э.Блэйру послание, в котором выразил надежду на поддержку Великобританией программы подготовки молодых рос. специалистов. В ходе своего визита в Москву в окт. 1997г. премьер-министр Великобритании заявил о готовности выделить 5 млн.ф.ст. для трехгодичной программы: содействие рос. учебным заведениям на местах в создании условий для подготовки менеджеров путем обучения рос. персонала и предоставления учебных материалов, организация стажировки в брит. компаниях, поддержание последующих контактов с прошедшими обучение специалистами. Совместное заявление по этому вопросу было принято в ходе визита мининдел Великобритании Р.Кука в Москву 4 марта 1999г.

Англичане также подключились к программе повышения квалификации рос. гос. служащих. В рамках этого проекта англичане приняли осенью 1999г. две группы госслужащих, по 20 чел. каждая. Администрацией президента РФ определена тематика стажировок.

*О сотрудничестве в области космоса.* Отношения в области космоса между Россией и Великобританией регулируются межправсоглашением о сотрудничестве в области изучения, исследования и использования космического пространства в

мирных целях от 31 марта 1987г. В нем нет важных аспектов двусторонних связей в сфере космоса (тамож. регулирование, принципы охраны прав ИС и др.). Текст нового проекта Соглашения согласован с РКА, ГТК и Роспатентом и передан брит. стороне. Ведутся работы по следующим совместным проектам:

1. «Спектр-Рентген-Гамма». Проведение астрофиз. исследований в рентгеновском и гамма-диапазонах длин волн с помощью рос. космического аппарата (КА) «Спектр-РГ».

10 марта 1992г. было подписано соглашение между Институтом космических исследований РАН и Советом по физике частиц и астрономическим исследованиям Великобритании о создании Рентгеновского телескопа (Джет-Х) для межд. орбитальной обсерватории «Спектр-Рентген-Гамма». 24 фев. 1997г. был подписан Меморандум о взаимопонимании между РКА и Брит. нац. космическом центром об участии в рос. проекте «Спектр-Рентген-Гамма». Запуск рос. КА «Спектр-РГ» из-за недостаточного финансирования будет осуществлен не ранее 2001г.

2, Наряду с другими странами, Великобритания принимает участие в проекте «Интербол» — изучение солнечно-земных связей и физ. процессов в космической плазме. В 1995-96 гг. осуществлены запуски космических аппаратов этого проекта — рос. спутники «Интербол-1» (с субспутником «Магион-4») и «Интербол-2» (с субспутником «Магион-5»). Ведется обработка полученных данных.

3. Между РКА и англ. компанией Surrey Satellite Technology, SSTL) 29 окт. 1996г. было подписано Соглашение. Предусматривалось, что РКА обеспечит запуск на рос. космическом аппарате «Ресурс-01» предоставляемых компанией SSTL микроспутников FASat-Bravo и TMSat. для научных целей Чили и Таиланд. Запуск успешно осуществлен в июле 1998г.

*Министерство межд. развития.* Отвечает за вопросы оказания помощи в борьбе с бедностью на более отсталым государствам Азии, Центр. Африки, Лат. Америки. Наряду с этим министерство координирует деятельность созданного в 1990г. по решению правительства Великобритании фонда «**Ной-хау**», являющегося главным инструментом оказания консультативно-тех. помощи России, странам СНГ и Балтии.

Тематическая направленность деятельности фонда в России достаточно широка — от экспертного содействия становлению новых фин. и банковских структур до реализации проектов в области охраны окружающей среды и здравоохранения. Стратегия работы с Россией базируется на установлении прямых связей с региональными органами власти и формировании представительств фонда на местах для контроля за реализацией проектов.

Министерство участвует в крупных проектах в РФ: предоставление совместно с другими межд. организациями помощи в разработке решения проблем Аральского моря и загрязнения Каспия; финансирование крупных экологических проектов, связанных с развитием индустрии переработки отходов; помощь в формировании и развитии региональных органов по охране окружающей среды в г.Томск; разработка и подготовка проектов по профилактике и лечению туберкулеза в двух регионах (ВБ выделит крупный кредит); сотруд-

ничество в рамках подготовки к очередному раунду переговоров по вступлению России в ВТО; сотрудничество с Пенсионным фондом в области формулирования пенсионной политики.

Министерство взаимодействует с Европейской комиссией, в целях повышения эффективности и качества финансируемых по линии ЕС проектов в России. **Затраты министерства на работу с Россией составляют 50 млн.долл. в год**, и к началу 2001г. планируется пересмотреть стратегию работы с Россией на очередной 3-летний период. Этот процесс будет основываться на результатах анализа и оценки выполненных программ и проектов.

В брит. посольстве в Москве работу фонда «Ной Хау» курирует спец. секция во главе с первым секретарем. ФНХ ведет свою деятельность в городах: Москва, С.-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск, Кемерово, Самара и Ростов-на-Дону. Средства фонда складываются из сумм, выделяемых по офиц. программам брит. помощи зарубежным государствам, и инвестиций частного капитала. Россия занимает первое место среди реципиентов помощи из ФНХ.

Содействие в деле приватизации колхозов и совхозов — крупнейший проект ФНХ в России (14 млн.ф.ст.). Основным объектом данного направления деятельности ФНХ стал Нижний Новгород; шесть хозяйств Нижегородской обл. приняли участие в пробной программе приватизации. В апр. 1994г. правительство РФ приняло постановление, санкционирующее использование методологии пробного проекта для нац. программы. На более поздних этапах в программе участвовали 50 хозяйств в Нижегородской и других областях. Была создана сеть сельских консультационных центров, предоставляющих тех. и юр. услуги по вопросам управления частным хозяйством. Программа была разработана ФНХ и межд. фин. корпорацией и, помимо Нижегородской, внедрена также в Орловской, Ростовской, Кировской, Волгоградской и Рязанской обл. За время существования проекта 100 тыс. рос. фермеров получили право на землю;

ФНХ оказал помощь фин. менеджерам местных администраций Москвы, С.-Петербурга и Нижнего Новгорода по выпуску муниципальных облигаций; созданы консультационные центры в угледобывающих регионах Донбасса и Кузбасса, советник ФНХ работает при минэкономике РФ с 1995г.; в Самаре и Кемерово организованы обучающие руководителей и работа с организациями, определяющими политику в секторе здравоохранения; 700 преподавателей в шести городах России были обучены методам повышения квалификации служащих в области менеджмента;

ФНХ поддерживает развитие широкого спектра банковских, страховых, товарно-биржевых и бух. услуг, а также консультаций по управлению страховыми компаниями и фондами, созданию рынков капитала. Центр тех. помощи в Нижнем Новгороде предоставил тех. помощь на 2 млн.ф.ст., что способствовало поддержке и стимулированию капвложений на 150 млн.ф.ст. в подготовке специалистов для частного сектора.

В дополнение к этим региональным и фед. программам ФНХ поддерживает несколько более мелких, таких как Программа подготовки управленческого состава (JICAP), предлагающая проведение пром. и коммерческих стажировок на брит. предприятиях, в которой уже приняли участие 2

тыс. россиян, и Программа обучения и академических связей (TACL). Администрированием обеих программ занимается Брит. Совет. ФНХ также оказывает помощь брит. компаниям, имеющим интерес к России, финансируя проведение изучения возможностей для капвложений (программа PIFS), финансируя обучение специалистов по капвложениям (программа TIPS) и командирова добровольных брит. консультантов из BESO.

Схема региональных академических партнерств. ФНХ предлагает гранты (максимум 30 тыс.ф.ст.) для проведения обучающих курсов по следующей тематике: с/х, энергетика, окружающая среда, фин. услуги, здравоохранение, «достойное правительство», приватизация и реструктуризация предприятий, развитие малого бизнеса. Главный критерий – практическая реализация проекта, а не научные исследования.

Схема малых партнерств в области здравоохранения предназначена для фин. поддержки (максимум до 15 тыс.ф.ст.) мелкомасштабным совместным рос.-брит. проектам в секторе здравоохранения и нацелена на передачу тех., управленческого и другого опыта для оказания помощи процессу реформ в этой области. Фонд финансирует те проекты, в которых брит. сторона предоставляет консультации по одной из трех приоритетных задач: совершенствование практики и управления медико-санитарной помощью, улучшение состояния репродуктивного здоровья женщин и реорганизация услуг в сфере здравоохранения на областном уровне.

Добровольный сектор схемы малых партнерств предлагает поддержку совместным рос.-брит. проектам тех. помощи по дальнейшему развитию негос. сектора. Проекты, подходящие под эту схему, должны быть нацелены на улучшение правовой и фин. структуры негос. сектора, повышение эффективности управления ресурсами. Максимальный грант – 50 тыс.ф.ст.

Программа малых грантов Главы Представительства предлагает фин. поддержку проектам, которые соответствуют приоритетным секторам ФНХ в области эконом. и полит. реформ и охраны окружающей среды. Максимальная сумма составляет несколько десятков тыс. фунтов.

Благотворительный Фонд «Ноу Хау» предназначен для возможного финансирования проектов по следующим направлениям: учебные поездки в Великобританию для представителей негос. организаций, визиты в Россию брит. консультантов, предоставление консультаций различным правит. структурам по правовой основе деятельности неправит. организаций и проведение обучения сотрудников таких организаций методам работы, таким как: сбор средств, фин. управление, лоббирование и связи с общественностью.

*Региональное сотрудничество.* С брит. стороны в нем непосредственно участвуют члены королевской семьи, МИД, минторговли и промышленности, отдельные крупные компании. Договорно-правовую базу составляют 9 соглашений о развитии связей между субъектами РФ и адм.-тер. образованиями Великобритании.

Ряд субъектов Федерации на брит. направлении накопил опыт общения с бизнесменами этой страны, их руководители установили и поддерживают контакты с представителями местных деловых и фин. групп. В число приоритетных для со-

трудничества регионов России англичанами вынесены Москва, С.-Петербург, Башкортостан, Нижегородская, Самарская, Ростовская и Свердловская обл.

В окт. 1999г. в Лондоне открылось региональное представительство С.-Петербурга.

### Бюро в Москве

**Посольство Великобритании.** 121099 М., Смоленская наб. 10, т. 956-7200, ф. 956-7420, www.britemb.msk.ru. Отдел виз: т. 956-7250, ф. 956-7440, Отдел прессы, PR: т. 956-7282, ф. 956-7430, britembppas@glas.apc.org, Торг. отдел: т. 956-7477, ф. 956-7480, britembcomm@glas.apc.org, Фонд «Ноу-Хау»: т. 956-7478, ф. 956-7480.

**Генеральное консульство.** С.-Пб., пл. диктатуры 5, т. (812) 320-3200, ф. 320-3211, Отдел виз: т. 320-3239, ф. 320-3233, Торг. отдел: т. 320-3222. Екатеринбург, Гоголя 15а, эт. 4, т. (3432) 56-4931, ф. 59-2901, brit@gin.global-one.ru.

**Брит. Совет.** М., Николо-Ямская 1, т. 234-0201, ф. 234-0205, bc.moscow@british-council.sprint.com, www.britcoun.org. С.-Пб., наб. р. Фонтанки 46, т. (812) 325-6074, ф. 325-6073. 6003005, Н. Новгород, Б. Покровская 2, Дом Учителя, Методический центр БС, т. (8312) 30-1846, ф. 30-7673. Екатеринбург, Гоголя 15а, эт. 4, Информцентр Брит. Совета, т. (3432) 59-2902, ф. 59-2904, bic.ekat@sovcust.sprint.com.

**Рос.-брит. ТП.** 121099 М., Смоленская пл., 3-5, Смоленский пассаж, эт. 6, оф. 6, т. 937-8249, ф. 937-8278, rbcc@glasnet.ru. 42 Southwark St, London, SE1 1UN, т. 8-1044-171 403-1706, ф. 403-1245, mail@rbcc.co.uk, www.rbcc.co.uk.

**www.fco.gov.uk** Речи, офиц. заявления, пресс-релизы, консульская информация, биографии министров, выход на другие www-страницы.

**Accountancy Tuition Ccenter.** Бухучет. 125167 М., Ленинградский пр-т 7, корп. 9, гост. «Аэростар», т. 213-9080, ф. 213-9081, atc@matrix.ru, Марина Нелюбина.

**Addison Wesley Longman.** Подготовка. 109028 М., Земляной вал 50Г, эт. 11, оф. 1-4, т./ф. 916-6108, longman@online.ru, Анна Горизонтова.

**AGCO.** Агропромш. М., Бережковская наб. 2, гост. «Радиссон Славянская» юж. крыло, оф. Е5, т. 941-8923, ф. 941-8925, agco@mosbusiness.ru, Юрий Орловский.

**AIG-Brunswick Capital Management.** Экономика. 113054 М., Космодамианская наб. 52/4, корп. 1, эт. 8, т. 961-2000, ф. 961-2001, swalke@aigbruns.com, Bill Jarosz.

**Airtrend.** Кондиционеры. 125047 М., Фадеева 7, корп. 3, т. 251-7651 ф. 251-8693, gobrid@online.ru, Goran Kolic.

**ALGRO.** Пишемаш. 125190 М., Ленинградский пр-т 80, корп. 16, т. 937-6226 ф. 937-6225, info@inpex.msk.ru, Brem Komar.

**Allen & Overy.** Юристы. 103031 М., Дмитровский пер. 9, т. 725-7900,-37 ф. 725-7949, ISDN ф. 401-0498, walkerc@allenoverly.com, www.alleoverly.com, Calvin J. Walker, Галина Богачева.

**Allied Pickfords.** 113587 М., Варшавское ш. 127А, т. 796-9325, ф. 796-9326, armoscow@glasnet.ru, Владислав Дубов, Владимир Денисенко.

**ALM Advocates Bureau.** Адвокаты. 119034 М., Сеченовский пер. 6, корп. 1, т. 258-5058, ф. 258-5060, James Kidcat.



**Alpha-Omega Travel.** Туризм. 101958 М., Лубянский пр. 5, эт. 3, оф. 11/12, т./ф. 928-9958,-9459, 921-1100,-6853, antix@rinet.ru, Tony Shawe.

**Alsop & Stormer.** Архитектура. 113035 М., Садовническая 57, студия 7, т. 792-5900, ф. 792-5901, info@cialsops.ct.ru, www.cialsops.ct.ru, James McAdam.

**Amersham Pharmacia Biotech.** Фармпром. 117312 М., Губкина 14, оф. 71, т. 956-1137, 232-0250, ф. 230-6377, apb\_efim@dataforce.net, Ефим Кандыба.

**Amtek.** Метеорология. 121069 М., Новинский б-р 20А, корп. 6, оф. 4, т. 956-2081,-2, ф. 937-3015, amtek@aha.ru, Иван Ендовицкий.

**Anbar (Image Intertrade).** Комп. системы. 103053 М., Сучевская 21/23, оф. 313, т. 737-3700, ф. 737-7580, info@image.ru, Роман Ерошин.

**Andersen Consulting.** Консалтинг. 113054 М., Космодамианская наб. 52/2, эт. 8, т. 755-9770, ф. 755-9780, POST-MOSCOW-AC@ac.com, Георгий Мистоулов.

**Anglo-Russian Education.** Образование. 113054 М., Зацепа 43Б, эт. 4, т./ф. 237-5332, 958-2542, udv@deol.ru, Валерий Платонов, Charles Simmons.

**Anglo-Russia Insurance.** Страхование. 101143 М., М. Дмитровка 27, корп. 3, эт. 1, т. 737-0783,-4, ф. 737-0785, tim@anglo-russia.ru, Tim Ockwell.

**Antal.** Исследования. 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 5, эт. 3, оф. 303, т. 935-8606, ф. 935-8607, russia@antal.com, www.antal.com, Григорий Окун.

**APV.** Пищемаш. 103001 М., Мамоновский пер. 4, оф. 10, т. 209-2823,-79, 200-1224, ф. 200-0241, 935-7365, apvcis@dol.ru, Grant Sutherland.

**Arctic Medical.** Медицина. 125252 М., Куусинена 21В, т. 198-7721, ф. 943-0047, jims@icsti.su, John Hardie.

**Argus Trading.** Электромаш. 125040 М., Скаковая 9, эт. 4, т. 945-2777, ф. 945-2765, argcis@argusltd.com, Michael Rae.

**Armadillo.** Грузоперевозки. 125422 М., Тимирязевская 1, т. 234-4299, ф. 211-2811, bikkenina@armadillo.ru, Наталья Биккенина.

**Arthur Andersen.** Бухучет. 113054 М., Космодамианская наб. 52/2, т. 755-9700, ф. 755 9710, marcus.j.rhodes@ru.arthurandersen.com, Marcus Rhodes, Colin Brown.

**Arthur D Little.** Консалтинг. 123007 М., 3 Хорошевский пр. 3В, т. 940-0560,-1, ф. 940-0568, sausman.michael@adlittle.com, Michael Sausman.

**Ove Arup & Partners.** Консалтинг. 101000 М., Мясницкая 38, т. 726-5949, ф. 726-5950, alan.hart@arup.com, Alan Hart.

**ASK Architects.** Архитектура. 113035 М., Садовническая 57, студия 2, т. 792-5952, ф. 792-5954, Eugene Asse, James McAdam, Татьяна Калинина.

**Autobar Industries.** Упаковка. 121163 М., Кутузовский пр-т 33, корп. 1, оф. 55, моб. т. 249-6384, т. 937-3025, ф. 937-3026, Алла Егорова.

**Axsia Sadik Baker.** Охладитель. 109044 М., Крутицкий вал 3/2, оф. 57, т. 937-4912 ф. 937-4913, serck@deol.ru, Amer Sadik.

**Baker & McKenzie.** Адвокаты. 113054 М., Б. Строченовский пер. 22/25, эт. 1, т. 230-6036, ф. 230-6047, moscow.office@bakernet.com, Paul Melling, Adrian S Moore.

**Barry Martin Group of Companies/Russia House.** Туризм. 109004 М., М. Коммунистическая 3/9, т. 911-2609, ф. 911-9232, bmtterra@comail.ru, Михаил Герчиков, Наталья Соколова.

**Baskin Robbins Production (BRPI).** Мороженое.

127254 М., Огородный пр. 16, т. 967-3701, ф. 967-3700, brpiru@dol.ru, Юрий Г. Абрамян, Александр Аралов.

**Bechtel.** Строительство. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1А, т. 961-3020, ф. 961-3015, dthughes@bechtel.com, Don Hughes.

**Bigbear Marketing.** Реклама. 129110 М., Гиляровского 39, оф. 201, т. 281-0156, ф. 768-6185, Оксана Ребрик.

**Bisley Office Equipment.** Фурнитура. 109172 М., Народная 14, корп. 1, оф. 64, т. 911-7123,-96, ф. 911-7215, amigo2@cityline.ru, Борис Фрумкин.

**Bloomberg L.P.** Фин. информация. 103009 М., Б. Дмитровка 7/5, под. 2, эт. 6, т. 937-6770, ф. 937-6771,-72, Moscowbn@bloomberg.net, Kzelenko@bloomberg.net, Rob Urban, Татьяна Покидова.

**Blue Water Shipping.** Грузоперевозки. 105230 М., Варшавское ш. 46, оф. 511, т. 111-0510,-1492, 931-9723, ф. 111-4487, mosc\_bws@co.ru, Владимир Овчинников.

**BMW Rover.** Автомобили. 125252 М., Чапаевский пер. 14, бизнес-центр «Сокол», т. 258-0950, до -3, 258-0960, 795-2900, ф. 258-0989, 961-2745, 795-2912, ludmila.smirnova@bmw.com, Алексей Потчевуев, Людмила Смирнова.

**Boots Healthcare.** Медицина. 103009 М., Тверская 16/2, эт. 3, т. 937-5400, ф. 937-5401, alexei.khizhnyak@bhint.com, Алексей Хижняк.

**Bovis.** Строительство. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, т. 252-7979, ф. 252-7997, bovis@online.ru, Ирина Анисимова, Peter Titus.

**Brit & Co.** Консалтинг. 107066 М., Токмаков пер. 5, т./ф. 261-0073,-78, 267-5664,-6541, моб. 778-5002, britlaw@org.ru, Yan Kumar Das Gupta.

**British Airways.** Туризм. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, Совинцентр, оф. 2002А, т. 258-2148, ф. 258-1903,-2146, daniel.g.burkard@britishairways.com, аэропорт: т. 578-2923, ф. 578-2936, Юлия Кук, Daniel Burkard.

**British-American Tobacco.** Табак. 125124 М., 3 Ямского поля 9, т. 974-0555, ф. 785-2309, techrus@co.ru, Сергей Краснов, David Fell.

**British Executive Services Overseas.** Ной-Хау. 117071 М., Орджоникидзе 13/2, оф. 6, т./ф. 958-2740, BESO@glas.apc.org, beso@glasnet.ru, Елена Попова.

**British Petroleum.** Нефтегазпром. 109017 М., М. Ордынка 7, т. 230-6200, 737-6008, ф. 230-6206, 737-6003, geprgesr2@bp.com, Stephen George, David Rearden, Philip Mallory.

**Brown & Root.** Строительство. 125445 М., Смольная 24Д, эт. 18, т. 755-8300, ф. 755-8301, Евгений Булгаков, Walter Jackson, Bob Brendling.

**Brunswick Bowling and Billiards.** Оборудование /боулинг, бильярд/. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, т. 725-4042, ф. 725-4043, kmalikova@brunswick.ru, Карина Маликова.

**Brunswick Brokerage.** Фин. корпорация. 113054 М., Космодамианская наб. 52/4, эт. 8, т. 258-5200, ф. 258-5201,-02, enichols@bw.ru, Edward Nicholson.

**Cable and Wireless.** Телекоммуникации. 103009 М., Никитский пер. 5, эт. 6, т. 258-0450, ф. 258-0449, irina.korenovskaya@cis.cwplc.com, vadims@cis.cwplc.com, David Waterhouse, Terence Holmes.

**Cadbury.** Одежда. 103001 М., Трехпрудный пер. 7/9, корп. 1В, эт. 1, т. 705-9075, ф. 705-9080, alexander.ovchinnikov@csplc.com, www.cadburyschwerpes.com, Александр Овчинников.

**Cameron McKenna.** Адвокаты. 113054 М., Павелецкая пл. 2/3, т. 258-5000, ф. 258-5100, moscow@cmck.com, John Hammond.

**Cambridge University Press.** Книжпром. 103790 М., Бережковская наб. 20/2, оф. 421, т. 959-0524, ф. 959-0674, ciprus@aha.ru, Наталья Бочоришвили.

**Cargo.** Грузоперевозки. 103339 М., Шереметьево-2, т. 578-1971,-2385,-8491,-8492, ф. 578-9144, 967-1195, David Stone, Ольга Правдина.

**Casa.** Строительство. 107078 М., Б. Спасская 4, гост. «Волга», т. 280-7722,-3568,-8410, ф. 280-0010, casa@mail.sitek.ru, Martin Kearney.

**Central Europe Trust.** Консалтинг. 125047 М., Тверская-Ямская 23, бизнес-центр «Парус», т. 956-2704, ф. 956-2705, cet@cet.host.ru, Анна Арутюнян.

**Chapman Freeborn.** Возд. пгрузоперевозки. 125212 М., Кронштадский б-р 7А, корп. 1, оф. 301, т. 956-2517,-8, 232-6853, 452-5422, ф. 232-6854, chfree@aha.ru, Сергей Нестерчук.

**Chase Manhattan Bank.** Банк. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 6, т. 956-9393, ф. 956-9366, marat.yunaev@chase.com, Леонида Зарайкина.

**Clifford Chance.** Адвокаты. 103051 М., Садовая-Самотечная 24/27, эт. 2, т. 258-5050, ф. 258-5051, john.balsdon@cliffordchance.com, John Balsdon.

**Clintondale Aviation.** Аудит, менеджмент (авиация). 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 14, т. 258-0651, до -4, ф. 258-0655, blair@clintondale.com, Blair Dyer.

**Colebrand.** 113191 М., Серпуховский вал 25/31, эт. 7, оф. 4, т./ф. 955-0541, моб. 743-4490, colebrand@wtt.ru, Chris Kilby.

**Command 10 Services.** Охрана. 125047 М., а/я 185, т./ф. 954-0388, 958-1140,-52, 974-6000, command10\_robert@mail.ru, Robert W Jones.

**Computer Support.** Комп. сети. 125083 М., Юннатова 18, оф. 207, т. 258-6707, ф. 258-6709, postmaster@css.ru, Елена Зверинцева, Frank Gardner.

**Conoco.** 123056 М., Гашека 7, эт. 4, т. 785-2800, ф. 785-2801, John Capps, John Wallace.

**Continental Beverages.** Напитки. 125178 М., Ленинградский пр-т 80, корп. 16, эт. 5, т. 967-6996, 933-0707, ф. 967-6933, 933-0708, Людмила Чалых.

**Control Risks.** Охрана. 125124 М., 1 Ямского Поля 9/13, т. 232-5690,-1, ф. 232-5692, ctmoscow@cityline.ru, Toby Latta.

**Corporate Management.** Консалтинг. 103001 М., Патриаршие пруды, Б. Козихинский пер. 23, оф. 21, т. 299-3789, т./ф. 299-2946, cms-wertherall@mtu\_net.ru, Robert Norton, Geoffrey Cox.

**Crawford Hill.** Консалтинг. 125438 М., Автомоторная 2, т. 154-1511, ф. 943-0029, Александр Якубсон, Вера Дряннова.

**Credit Suisse First Boston.** Банк. 103009 М., Никитский пер. 5, т. 967-8888,-8200, ф. 967-8210,-8800, www.csfb.com, Michael Eggleton, mrs. Lisa Cantor.

**Crown Agents.** Техн. Консалтинг. 119121 М., Смоленский б-р 3/5, оф. 513, т. 248-7850,-59, 234-3481, ф. 230-6170, camosc@ropnet.ru, Жане Сысоева.

**Crown Relocations.** Недвижимость. 117908 М., Орджоникидзе 11, корп. 2А, т. 234-4153,-4, ф. 234-4155, general.rumos@crownworldwide.com, ms. Ira Hare, Sipa Sikaulu.

**Crozier.** Консалтинг. 119270 М., Фрунзенская наб. 38, оф. 31, т./ф. 242-4686, crozier@matrix.ru, Michael English.

**Cummins Engine.** Автомоб. двигатели. 117198 М., Ленинский пр-т 113, оф. Е708, т. 956-5122,-3, ф.

956-5362, ron.somerville@cummins.com, Ronald Somerville.

**Cussons.** Ваннны принадлежности. 101934 М., Сверчков пер. 1, эт. 2, оф. 3, т. 937-9110, ф. 937-9111, moscow@cussons.ru, Michael Fallon.

**DCA.** Транспорт. 123007 М., Розанова 10, корп. 1, эт. 5, т. 232-1020, ф. 232-1021, dca@aha.ru, Eddie Meszaros.

**Debenham Zadelhoff.** Архитектура. 121019 М., Волхонка 6, корп. 1, оф. 61, т. 726-5955, ф. 726-5956, moscow@dtz.ru, aspring@dtzmosc.msk.ru, Amanda Spring.

**De Beers.** Горное дело. 125047 М., Чайнова 7, эт. 2, т. 230-6168, ф. 230-6169, ktolmacheva@debeers.ru, Raymond Clark.

**De La Rue/Arbok.** Банк. 141300 Сергиев Посад, пр-т Красной Армии 212, корп. 102, т./ф. 234-3450, т. 8 (254) 6-9533, ф. 8 (254) 2-8162, Ned Densham, Вячеслав Гордеев, David Wright.

**Deloitte & Touche.** Консалтинг. 103009 М., Тверская 16/2, т. 933-7300, ф. 933-7301, moscow@deloitte.ru, www.deloitte.ru, Michael Lait, Dan Koch.

**Denholm Hall.** Консалтинг. 103031 М., Столешников пер. 11, корп. 1, оф. 449, т. 933-2833, ф. 933-2834, denholm@com2com.ru, George J D Nianias, Henry von Blumenthal.

**Denton Wilde Sapte.** Адвокаты. 119034 М., 2 Обыдинский пер. 11/2, т. 255-7900, ф. 255-7901, dhmoscow@dentonhall.ru, pbs@dentonwildesapte.ru, www.dentonwildesapte.ru, Патрик Сеферович.

**Dera.** Защитное оборудование. 113191 М., Б. Староданиловский пер. 5, гост. комплекс «Даниловский», оф. 337В, т. 954-0471, ф. 954-0472, Graham Hudson.

**Derek Lovejoy Partnership.** Архитектура. 1299301 М., Проспект Мира 186, корп. 1, оф. 14, т. 187-9843, 283-5952, ф. 737-6882, mail@bruns.ru, Илья Мочалов.

**Dexma.** Экспорт. 101496 М., Институтский пер. 2/1, т./ф. 971-3875,-1069, dexma.mos@mtu-net.ru, Тодор Крушев.

**DHL.** Курьеры. 103473 М., 3 Самотечный пер. 11, т. 961-1001, ф. 974-2105, scurphey@mowso.rudhl.com, www.dhl.ru/com, Gary Kemp, Тихон Евдокимов.

**Dinternal.** Книжпром. М., Хлебный пер. 2/3, т. 202 4066, ф. 203-0673, dint@glasnet.ru, Tony Moggach, Ирина Хан, **Anglia Booishop** т. 203-5802.

**DM Construction.** Строительство. 19А Malaya Bronnaya 1 Moscow 103104 М., М. Бронная 19А, оф.1, т./ф. 203-6383, david\_x\_evans@hotmail.com, David Evans.

**Drum.** Управление риском. Office 702 Povarskaya street 10 Moscow 121069 М., Поварская 10, оф. 702, т. 721-1131, ф. 721-1135, email: drummow@post.ru, Peter Hopkins, Marcus Tebbutt-Ford.

**Eagle Bear.** Охрана. 121059 М., Бережковская наб. 12, под. 3, т. 240-2736, 937-3011,-14, ф. 240-6295, ebssr200@online.ru, ebmoscow@online.ru, www.eaglebear.com, Ted Shah.

**East-West Electronics@@** Консалтинг (электроника). 117526 М., а/я 120, т./ф. 433-7714, ewelec@orlovs.redline.ru, Сергей Орлов.

**ED & F Man.** Сахар. 121019 М., Знаменка 8/13, эт. 2, оф. 4, т. 937-7744, ф. 937-7745, ken.davis@man-sugar.ru, Ken Davis.

**EPRA.** Политика 121854 М., Б. Никитская 44/2, т. 290-5127,-2309, ф. 291-1595, nata@clcp.co.ru, sla-



va@clcp.co.ru, ms. Natalya Pisannaye Слава Николаев, Инесса Овсяникова.

**Ernst & Young.** Бухухет, консалтинг. 103062 М., Подсосенский пер. 20/12, т. 705-9292, ф. 705-9293, moscow@eucis.com, Karl Johansson, Richard Lewis, Peter Arnett.

**Esprit.** Книжпром.125319 М., Асеева 8, т. 151-5779,-5930, ф. 151-3383, esprit@orc.ru, Katrina Broadhurst, Галина Творогова.

**Estates News.** Публикации о недвижимости. 121059 М., Б. Дорогомиловская 14, корп. 1, оф. 122, т./ф. 232-2929, 937-3031,-27, estatesmos@glas.net.ru, Brian Fisher, Nitesh Dhawan, Вячеслав Акиншин.

**Euro Suisse.** 123007 М., 2 Хорошевский пр. 7, корп. 1, эт. 2, т. 937-9790, ф. 937-9799, slalvani@bina-tone.com, Sunil Lalvani.

**Eurogate Freight.** Грузоперевозки. 127599 М., Библиотечный пр. 1А, оф. 27, т. 956-6534, ф. 956-6645, euromow@matrix.ru, Janos Schronk.

**European Security.** Управление риском. 103001 М., М. Козихинский пер. 10, корп. 1, т. 232-5913, ф. 232-5912, John Napier.

**Fedex Express.** 125167 М., Авиационный пер. 8/17, т. 234-3400, ф. 234-9943,-42, p.cain@fedex.com, callcenter@elf91.com, Paul Cain.

**Flemings.** Менеджмент. 103875 М., Романов пер. 4, эт. 6, т. 967-1000, ф. 967-1001, mark.v.jarvis@flemings.com, www.flemings.ru, Mark Jarvis.

**Ford Motor.** Автомобили. 125445 М., Смольная 24, эт. 17, бизнес-центр «Меридиан», т. 745-9700, ф. 745-9750, nbraken@ford.com, Nigel Brackenbury.

**Framlington.** Менеджмент. 103064 М., Садовая Черногрязская 13/3, корп. 1, т. 937-5933, ф. 937-4845, anya@framlington.ru, Thomas Vallance, Laurent Saillard.

**Freshfields Deringer.** Адвокаты. 123056 М., Гашека 7, эт. 8, т. 785-0085, ф. 785-0086, rguerrier@freshfields-deringer.ru, Jacky Baudon, ms. Ruth Guerrier.

**Gallaher.** Табак. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 3, бизнес-центр «Парус», т. 258-6037, ф. 258-6038, David Mc Carthy, Павел Замотин.

**Gate Technologies.** Охран. оборудование. 125315 М., Ленинградский пр-т 72, корп. 4, оф. 801, т. 721-1875,-6,-7, ф. 721-1878, gate@mail.cnt.ru, Елена Шморгун.

**J Geller.** Консалтинг. М., Гиляровского 6, оф. 44, т. 956-4992, ф. 956-1002, Jakob Geller.

**GE Medical Systems.** Медицина. 113054 Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 6, т. 935-7241, ф. 935-7346,-48, kurasva@euromsx.gemse.fr, Валерий Курас.

**GEC Alsthom.** Энергомаш. 117909 М., Спасоналивковский пер. 4, т. 230-0334,-0841, ф. 238-8186, petar@co.ru, Petar Vukadinovic.

**Genesis Tilemates.** Архитектура. М., т./ф. 932-2062, Martin & Natalia Kearney (09/00)

**GfK-Market Research.** 109428 М., Рязанский пр-т 8А, эт. 11, т. 937-7222, ф. 937-7233, mail@gfk.ru, www.gfk.ru, Greg Thain, Александр Демидов.

**Gillete.** 119054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, эт. 8, т. 258-6265, 961-3066, ф. 258-6261,-63, Michael Wood.

**Glaxo Wellcome.** Фармпром. 117418 М., Новочеремушкинская 61, т. 258-6722, ф. 258-6723,-34, ws68246@glaxowellcome.co.uk, Галина Лусикова.

**Grant Thornton.** Бухучет. 103001 М., Гранатный пер. 3, корп. 2, т. 290-6713,-2886, ф. 291-6246, trid@aha.ru, GTRus@aha.ru, Александр Сидоренко.

**Greenmoss.** Упаковка. 119048 М., Усачева 62, корп. 1, оф. 16, т. 937-4246, ф. 234-5431, Jai@greenmoz.ru, Jai Agarwalla.

**Goup 4 Securitas.** Охрана. 241099 М., Смоленский пассаж, бизнес-центр «Регус», оф. 724, т. 937-8314, ф. 937-8290, bnelson@cityline.ru, Bill Nelson, Анатолий Кудинов.

**GTL.** Управление риском. 119034 М., Хилков пер. 6, т. 290-5900, ф. 201-7865, gtmsc@dol.ru, John Millar, Михаил Головатов, Александр Иллис, Андрей Якимов.

**Hanscomb.** Консалтинг (строительство). 109004 М., Николаямская 54, т. 937-0790, ф. 937-0797, hanscomb@aha.ru, D Whitehouse.

**Hargood Trading.** Обувь. 107113 М., 3 Рубинская 18, т./ф. 264-1387, 269-7890, hargood@glasnet.ru, Зинаида Демина, Derek Day.

**Health Insurance Broking.** Перестрахование. 109147 М., Марксистская 16, т. 234-0388, ф. 234-0387, michaelb@heath.df.ru, Елена Шалнева.

**Heinz.** Пищепром. 123007 М., 2 Хорошевский пр. 7, корп. 1, эт. 4, оф. 57, т. 937-3557, ф. 937-3558, tlamb@heinz.ru, Tim Lamb.

**Hellmuth, Obata & Kassabaum.** Архитектура. 103062 М., Лялин пер. 1/36, корп. 2, т. 916-2911, 291-8686, ф. 291-8686, nok@cityline.ru, Stephen Gerald Thomas.

**Herbert Smith.** Юристы. 109240 М., Николаямская 15, т. 777-6500, ф. 777-6501, alan.jowett@herbert-smith.com, Alan Jowett.

**HSBC.** Банк. 103031 М., Дмитровский пер. 9, эт. 4, т. 721-1589,-90, ф. 721-1587, William Martin.

**HSBC INVESTMENT.** Банк. 103031 М., Дмитровский пер. 9, эт. 4, т. 721-1526, ф. 721-1527, hsbc@space.ru, ms. Lea Verny.

**Hotel & Restaurant Systems.** Сервис-услуги. 113191 М., 4 Рошинский пр. 19/21, корп. 2, т. 796-9900, ф. 796-9901, hrs@hrs.ru, ms. Joanne Vaughan.

**ICI Katalco.** Химпром. 119048 М., Усачева 33/2, корп. 6, т. 933-7933, ф. 933-7930, anatoly\_yelagin@ici.com, Анатолий Елагин.

**ICL – International Computers.** Компьютеры. 117335 М., Вавилова 83, оф. 5, т. 134-1422, ф. 134-6423, lyunusova@id.org.ru, Ken Wilson, Лилиана Унусова.

**IDC.** Компьютеры. 125525 М., а/я 186, т. 929-9959, ф. 929-9958, farish@online.ru, Robert Farish.

**Independent Media.** Деловые публикации. 125212 М., Выборгская 16, оф. 409, т. 232-9272, 937-3399, ф. 232-9270, Klera@imedia.ru, Юлия Мацелик.

**ING Barings.** Банк. 123022 М., Красная Пресня 31, т. 755-5400, ф. 755-5499, Tatyana.Aglitskaya@ing-bank.com, Н.W.ten Bosch, В.Hoffner.

**Intermatrix Intercorporate Management.** Консалтинг. 129110 М., Промпект Мира 69, т. 788-6866,-7, ф. 788-6865, agl.icmsk@g23.relcom.ru, Игорь Туркин.

**International Studies.** Образование. 109017 М., Лаврушинский пер. 3/8, оф. 203, т. 951-1596, 959-4265, ф. 291-1640, root@ouprelod.msk.ru, Alec Bessey, Ольга Валентиновна Николаева.

**International Trade and Exhibitions.** Выставки. 103006 М., Долгоруковская 18, корп. 3, т. 935-7350, 755-9198, ф. 935-7351, info@la.ru, Ян Беляев.

**Johnson Matthey.** Металлолом. PO Box 50 Business Centre, Floor 9 Leninsky Prospect 2 Moscow 117049 М., Ленинский пр-т 2, эт. 9, а/я 50, т. 953-9143, т./ф. 230-6496, piskum@matthey.com, Михаил Пискулов.



- Joy Mining Machinery.** Бурильное оборудование. 101963 М., Армянский пер. 11/2, т. 923-2192, ф. 247-9060, Moscow@Joy.co.uk, Татьяна Лошкарева.
- JSC Lonmadi.** Дорстроймаш. 103460 М., а/я 38, т. 742-5085, 536-9083, ф. 536-0296, 882-5031, lina.sokolova@lonmadiasvt.ru, www.lonmadi.ru, Виктор Соколов.
- Kepstowe Freight.** Грузоперевозки. 127591 М., Дубнинская 83, т. 900-8563,-66,-72, ф. 900-8577, kepstowe@garnet.ru, Mark Hughes, Марина Иванова.
- Kidde Graviner.** Противопожарные системы. 129090 М., Гиляровского 4, т. 937-6369, ф. 937-6368, kidde@co.ru, Марина Ходаковская.
- Kodak.** Фотография. 119831 М., Мосфильмовская 1, корп. 3, эт. 2, т. 929-9166, ф. 929-9170, borovkova@kodak.com, Tom Garman, Neil Cooper.
- Kolb Levins Associates.** Консалтинг. 103001 М., Трехпрудный пер. 11/13, под. 6, т. 926-5400, ф. 926-5401, levins@online.ru, Hugh Levins.
- Korn Ferry.** Трудоустройство. 117049 М., Шаболовка 2, эт. 4, т. 956-4387, ф. 956-4388, kravetsa@kornferry.com, Сергей Сердюков.
- KPMG.** Бухучет, консалтинг. 121019 М., Гоголевский б-р 11, т. 937-4477, ф. 937-4400,-99, kpmg-moscow@kpmg.ru, Roger Munnings.
- Kvaerner E&C.** Тяжмаш, судостроение. 121099 М., Смоленская пл. 3, оф. 712, т. 937-8331, ф. 937-8330, 106274.1435@compuserve.com, Keith Maskell.
- Kwitmadi.** Дорстроймаш. 103460 М., а/я 38А, т. 742-5085, 536-3417, ф. 536-0296, 882-5031, lina.sokolova@lonmadi.asvt.ru, www.kwitmadi.com, Виктор Соколов.
- Lensmaster.** Оптика. 103012 М., Никольская 19, т./ф. 928-4009, cheath@online.ru, Антон Черный.
- Linguarama.** Деловой язык. 101863 М., М. Златоустинский, эт. 2, оф. 62, т. 926-4552, ф. 926-4498, Lingmos@linguabusiness.msk.ru, Ольга Устякина.
- Linklaters & Paines.** Адвокаты. 103051 М., Цветной б-р 25/3, т. 797-9797, ф. 797-9798, rcharlto@linklaters.com, Philip Charlton, Philip Heyses.
- Lloyds Agency – CRS.** Страхование. 103001 М., Спиридоновка 16/1, т. 956-2491, ф. 956-9043, crsmoscow@claimsrecovery.com, Алекс Зубрилин.
- Lloyds Register.** Консалтинг. 125124 М., 3 Ямского поля 14/16, корп. 12, эт. 2, т. 257-0437, ф. 257-6369, 937-3408, moscow@lr.org, Bryain Salt.
- Lonmadi.** Стройматериалы. 103460 М., а/я 38; 141580 МО, пос. Черная Грязь, полигон МАДИ, т. 536-3417,-7777,-9090, ф. 536-0296, gpr@lonmadi.msk.ru, Giles Ridger.
- Lovells.** Адвокаты. 103032 М., Вознесенский пер. 22/13, центр «Усадьба», эт. 5, т. 933-3000, ф. 933-3001, daniel.gogek@lovells.com, Daniel Gogek.
- Maiden / Marvell Media.** Реклама. 119048 Усачева 11, т. 246-9787, ф. 246-9357, marvel@aha.ru, Валерий Соловьев.
- Manson McCall.** Консалтинг (Страхование). 103009 М., Тверская 22Б, т. 299-6597, ф. 956-3437, tmanson@orc.ru, Thomas Manson.
- Manders Paints.** Краски. 109028 М., Солянка 9, корп. 1, т. 923-0571,-9007, ф. 924-2110, manders@glasnet.ru, Declan O'Brien, Владислав Елисеев.
- Marconi.** Коммуникации. 103051 М., 1 Колобовский пер. 6, корп. 3, эт. 5, т. 956-3150, ф. 956-3599, simon.waldron@marconi.com, www.marconi.com, Simon Waldron.
- Mars.** Пищепром. 142800 МО, Ступино 1, т. 252-9500, ф. 252-9566, Mike Hancock.
- Mechanical Handling Consultants.** Грузовики. 113093 М., 1 Щипковский пер. 1, оф. 201, т. 974-1962,-3, ф. 956-1297, mhс@elnet.msk.ru, Сергей Владимирович Ионов, Алексей Юрьевич Мароко.
- Mercury Facilities Management.** Менеджмент. 121099 М., Смоленская пл. 3, Смоленский пассаж, т. 937-8288, моб. 8-10-44-410-548-191, ф. 135-3630, 937-8200,-9267, mercurfm@aha.ru, Stephen C Smith, Татьяна Воронина.
- Midas-Kapiti.** Банк. 103045 М., Последний пер. 17, корп. 1, эт. 5, оф. 9, комплекс Сретенка, т. 258-5030, ф. 258-5031, Paul Sutton.
- Midles.** Инженеры. 129110 М., Гиляровского 39, т. 281-1654, ф. 933-5365, midles@co.ru, www.midles.com, Andrew Mooshtai.
- Mikhail Mandrigin Associates.** Архитектура. 125190 М., 1 Брестская 13/14, т. 251-0141, ф. 251-7580, mmam@aha.ru, Михаил Мандригин.
- MMD.** 125190 М., Ленинградский пр-т 80, корп. 5, центр. «Сокол», т. 258-4295,-6,-7, ф. 258-4247, моб. 790-6481, sconaid@mmd.ru, www.mmd.co.uk, Sconaid McGeachin.
- Mobil Russia Ventures.** Нефтегаз. 103031 М., Б. Дмитровка 10/2, т. 921-5100, 929-9970,-1,-2, ф. 921-5145, Владимир Прокурнов.
- Moore Stephens.** Консалтинг. 101934 М., Сверчков пер. 1, эт. 2, оф. 6, т. 937-9121, ф. 937-9122, msmoscow\_mktg@lcs.alean.ru, ms. Karin Decloux.
- Morgan Hunt.** Трудоустройство. 103626 Б. Черкасский пер. 15, т. 232-9840, 927-0602, ф. 921-2741, morhunt@aha.ru, Ольга Селиванова.
- Morgan Stanley.** Инженеры. 123056 М., Гашека 7, Дука-2, т. 785-2200, ф. 785-2229, polavst@ms.com, Раир Симонян.
- Mosaic Films.** Кинопроизводство. М., Королева 4, корп. 2, оф. 86, т. 286-1629, ф. 974-1447, documentary@glasnet.ru, Елена Молчанова.
- Moscom.** Телекоммуникации. 103050 М., Тверская 23, эт. 4, театр Станиславской, т. 785-5858, ф. 785-5666, sales@moscom.ru, Patrick O'Dolan.
- Moscow Bread.** Пекарня. 121002 М., Плотников пер. 3, оф. 2, т. 241-9908,-2601, ф. 241-8034, Георгий Мишкин.
- Mosnarbank.** Банк. 129090 М., 1 Троицкий пер. 12, корп. 5, т. 792-5000, 785-2000, ф. 755-5990, ekaterina.shcherbina@mosnar.com, Илья Ломакин.
- Moscow News.** СМИ. 103829 М., Тверская 16/2, оф. 304, т./ф. 209-2661, 200-2829, info@mn.ru, Сергей Рой.
- Nicholson.** Подбор кадров. 119034 М., 2 Обыденский пер. 11/2, т. 255-7905, ф. 255-7906, nicholson.cis@co.ru, Александр Забузов.
- Nord Anglia Education.** Образование. 117593 М., Новоясенский пер. 19, оф. 5, т. 426-0311, ф. 426-5400, Henry Searl.
- Nortel.** Коммуникации. 123056 М., Гашека 7, Дука-2, эт. 3, т. 940-4580, ф. 940-4581, Rusinova@nortelnetworks.com, Ian Latremoille, Евгений Лисицын.
- Norton Rose.** Адвокаты. 103051 М., Б. Сухаревский 26, т. 244-3639, ф. 244-3968, dubinag@nortonrose.com Валентина Глуховская, Галина Дубина.
- Office Scape.** Фурнитура. 121002 М., Старый Арбат 16/2, корп. 3, т. 232-9902, ф. 232-9897, cioffice@cityline.ru, Chris Manuel.
- OKI.** Принтеры. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 7, бизнес-центр «Парус», т. 258-6065, ф. 258-6070, o@oki.ru, Richard Bennett.

**Pentagon Freight.** Грузоперевозки. 125040 М., Ленинградский -пр-т 8, оф. 309-312, т. 937-6616, ф. 937-6615, pentamow@mtu-net.ru, www.pentagon-freight.com, Забедилин.

**Pepsi Bottling.** Напитки. 103009 М., Тверская 16/2, т. 937-1700,-50, ф. 937-1701, 51, irina.vorobyova@intl.pepsi.com, Barry Shea.

**Peter Levine & Co.** Адвокаты. 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 2, т. 931-9559, ф. 931-9560, office@peterlevine.ru, www.peterlevine.ru, Peter M Levine, Екатерина Грехова.

**Petroleum Argus.** Издательство. 101934 М., Петровка 17, корп. 4, под. 1, эт. 2, оф. 53, т. 933-7571, ф. 933-7572, argnews@argus.girmet.ru, Euan Craik.

**РМС.** Консалтинг. 103051 М., Б. Каретный пер. 8/1, т. 209-2692, ф. 209-2915, rmcint.moscow@co.ru, Михаил Аникин.

**P&O/Nedlloyd.** Транспорт. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 9, бизнес-центр «Парус», т. 258-0471,-83, ф. 258-0472, h.c.mordhorst@ponl.com, Hans-Christian Mordhorst.

**Price Waterhouse Coopers.** Консалтинг. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 5, т. 967-6000, 232-5511, ф. 967-6001, 232-5522, art.haigh@ru.pwc-global.com, Art Haigh.

**Promautocontract.** Электротовары. 115533 М., пр-т Андропова 22/30, т. 118-3711, 114-5850, ф. 118-4277, moscow@quadrus.ru, xxx.quadrus.ru, Елена Ларченко.

**Quest.** Химпром. 109004 М., Николаямская 54, эт. 5, т. 258-5420,-4, ф. 258-5429, olga.skorobogato-va@questintl.com, Ольга Skorobogatova.

**Quanta Hasell Automotive.** Автопром. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 6, оф. 909, т. 253-2909,-1876, ф. 253-1673, Михаил Шашкин.

**Racal Group Marketing.** Электроника, охрана, коммуникации. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 9, бизнес-центр «Парус», т. 252-7956,-84,-48, ф. 252-7949, racal@online.ru, Любовь Гамзова.

**Rank Xerox.** Офисное оборудование. 101000 М., Огородная слобода 5, т. 956-3700,-4350, ф. 956-3711, 232-6666, elena.panteleeva@rus.xerox.com, Игорь Симонов, Rene Lek, (тех. служба: 956-2116).

**Reebok Russia.** Спортодежда, обувь. 103473 Суворовская пл. 1, эт. 4, под. 2, т. 755-8333, ф. 755-8334, mshalimova@reebok.ru, Мария Шалимова.

**Regent Fund Management.** Брокеры. 103062 М., Чаплыгина 20/7, эт. 6, т. 967-3111, ф. 967-3119,-21, ola@regent.ru, Максим Марков.

**Reuters.** Иформагентство. 121059 М., Бережковская наб. 2, гост. «Радиссон-Славянская», т. 941-8555,-20,-21, 241-0101, ф. 941-8525,-38,-19, martin.nesirky@reuters.com, Martin Nesirky.

**Risk Advisory.** Консалтинг. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 1, под. 3, т. 937-7080, ф. 937-7081, oleg.babinov@riskadvisory.net, Олег Бабинов, Михаил Баев.

**Roehlig.** Перевозки. 107082 М., 1 Балакириевский пер. 19, корп. 1, оф. 202, т. 234-0656, 737-9369, ф. 232-6644, roehlig@glasnet.ru, Дмитрий Еременко.

**Rolls-Royce.** Авиация. 103001 М., Мамоновский пер. 4, оф. 13, т. 797-2595, ф. 797-2596, Mike Blore, Ольга Черная.

**RPC (Rose Project Services).** Консалтинг. 103064 М., Яковоапостольский пер. 7/2, т. 933-4818, ф. 933-4819, rpsi\_moscow@hotmail.com, Jason Karr.

**Russian Connection.** Рекрутство. 103782 М., пл. Пушкина, Путинковский пер. 1/2, изд. дом «Новое Время», эт. 4, оф. 80, т. 209-0115,-17, ф. 200-

3090, ruscon@ruscon.ru, Леонид Стецовский.

**Russian Magazines.** Издательство. М., Сергеева Макеева 8А, эт. 6, оф. 114, т. 232-1962, ф. 956-0017, john@tusmag.ru, John Bonar.

**Russo-British Chamber of Commerce.** ТПП. 121099 М., Смоленская пл. 3/5, эт. 6, Смоленский пассаж, оф. 45, т. 937-8249, ф. 937-8278, rbcc@glasnet.ru, Stuart Sweeney. 42 Southwark Street London SE1 1UN, tel. 44-207-403-1706, fax 44-207-403-1245, mail@rbcc.co.uk, www.rbcc.co.uk.

**Salomon Brothers/City Bank.** Банк. 125047 М., Га-шека 8-10, т. 258-5150, ф. 258-5149, luda.mahne-va@ssmb.com, Иракий Мтебелишвили.

**Scottish.** Консалтинг. 117048 М., Коровий вал. 7, оф. 13В, т. 937-3771,-2,-3, ф. 937-3770, yurian-dreev@scotent.co.ru, Юрий Андреев, Alec Rose.

**Severfield-Reeve.** Стальные конструкции. 103001 М., Трехпрудный пер. 7-9, корп. Н, т. 931-9559, ф. 921-9560, international@severfield-reeve.co.uk, www.severfield-reeve.co.uk, Peter M Levine.

**S G Warburg & Co (AFS).** Консалтинг. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 4, эт. 7, т. 726-5700, ф. 726-5701, kurt-r.schmid@wdr.com, Mr. Kurt Schmid.

**Shell Exploration & Production.** Нефтепром. 101000 М., Уланский пер. 4, эт. 6, т. 792-3550, ф. 792-3553, grant.bowie@sepsr.shell.com, Grant Bowie.

**Siemens.** 113093 М., Дубининская 98А, т. 737-1340, ф. 737-1320, gill.green@mow.siemens.ru, Gill Green.

**Sims.** Медицина. 113811 М., Б. Серпуховская 27, т./ф. 236-4160,-3117, 237-1515, portex-moscow@mtu-net.ru, Аркадий Бердикян, Clive Davison.

**Skynet Worldwide Express.** Курьеры. 125252 М., Зорге 10, корп. 125, т. 956-2230, ф. 956-2231, moscow@pxpost.com, Guy Kingston.

**Smithkline Beecham.** Фармпром. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 3, **Pharmaceuticals Division:** т. 961-2300, ф. 961-2380, eduardo.l.pinto-leite@sb.com, Eduardo Pinto-Leite, **Consumer Healthcare Division:** т. 961-2300, ф. 961-2332, Patrick Ahganian, Robert Rainey.

**Spedition.** Грузоперевозки. 115230 Варшавское ш. 46, оф. 604-606, т. 937-9712, ф. 937-9718, info@spedition.co.uk, Javid Fazal.

**Spooner Medical.** Медицина. 125422 М., Тимирязевская 1, эт. 5, т. 211-1792,-4422, ф. 211-4138, pmspooner@aol.com spoon\_la@ahh.ru, www.spoonermedical.com, Paul Spooner.

**Stanley.** Инструменты. 127247 М., Дмитровское ш. 107, т./ф. 485-6844,-5722, proftool@org.ru, Василий Чернобутов.

**Stolny Grad & S G Baker.** Недвижимость. 113114 М., Кожевническая 3, под. 21, т. 232-3366, ф. 232-3367, mbox@stograd.msk.ru, Jason Meads,

**Sulzer.** Насосы. 119034 М., Пречистенка 4, эт. 3, т. 234-9877, ф. 234-9671, zulru@dol.ru, Richard Witt.

**Sun Chemical.** Печать. 105187 М., Вольная 35, т. 365-3985, 366-5657, ф. 366-6810, mpi@sunmpi.msk.ru, Георгий Кекелидзе.

**Sun Capital Partners.** Инвестиции. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 1, эт. 9, т. 787-2090, ф. 787-2091, reception@scpr.ru, TonyF@scpr.ru, Tony Fletcher.

**Sun Interbrew.** 6 Vorontsovsky Park 117630 М., Воронцовский пер. 6, т. 960-2360, ф. 960-2361,-62, clair.fletcher@suninterbrew.ru, ms. Clair Fletcher.

**Taylor Woodrow.** Консалтинг (строительство). 121099 М., Прямой пер. 12, т. 234-3090, ф. 232-



9964, 241-9875, twsmcw@co.ru, Mike Middleditch.  
**Technology Ventures.** Нефтегазпром.123557 М., Б. Тишинский пер. 43/20, корп. 3, т./ф. 777-6517,-18, tvinc@dol.ru, Евгения Г. Пашкевич.

**Tetley Overseas.** Чай. 125315 М., Ленинградский пр-т 72, эт. 6, оф. 1-2, т./ф. 721-1800,-3007, Chris Seddon.

**Thorburn.** Консалтинг. 103001 М., Благовещенский пер. 3, корп. 1, оф. 412, т. 956-0559, ф. 956-8268, ann@intsys.dol.ru, Douglas Menzies.

**Time Travel.** Туризм. 113191 Люсиновская 11, т./ф. 956-3765,-3266, 935-8579, timet@aha.ru, Надежда Самсонова.

**TNT Express Worldwide.** Курьеры. 125808 М., Свободы 31, т. 797-2777, 151-0736, ф. 797-2778, tntru@con2com.ru, Abilio Varela, Игорь Филатов, Мария Корбут.

**Trace Moscow.** Авиапром. 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 35, оф. 508, т./ф. 151-7752,-62, trace@cityline.ru, Борис Бобрович.

**UB Snack Foods.** Пищепром. 125124 М., 1 Ямского поля 9/13, оф. 312, т. 961-2400, ф. 961-2410, jriley@ferrero.ru, John Riley.

**Unilever / Северное Сияние/.** Ширпотреб. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 4, т. 745-7500, ф. 745-7454,-7502, Mr. Bernard Ducros, Татьяна Штикова.

**United Distillers & Vintners.** Парфюм. 123056 М., Гащека 7, эт. 7, оф. 700, т. 961-2600, ф. 961-2649, Michael Gleeson.

**United Phosphorus.** Химпром. 107807 М., Садовая-Спаская 18, оф. 407, т. 207-1771, т./ф. 975-1463, url@com2com.ru, Rajesh Kumar.

**Universal Oil Products.** Нефть.103051 М., Рахмановский пер. 4, корп. 1, эт. 5, т. 258-2890, ф. 258-2898, jyoung@uop.com, John Young.

**Waterman Consulting Engineers.** Консалтинг. 125080 М., Волоколамское ш. 1, оф. 509А, т. 158-9525,-27, ф. 158-9532, hugh@watermankircaldy.demon.co.uk, George Antoniadis.

**Watson, Farley & Williams.** Адвокаты. 103009 М., Тверская 16/2, т. 7-502-237-7770, 935-7770, ф. 7-502-237-7771, 935-7771, egiemulla@wfw.com, Elmar Giemulla.

**Western Group – Oncor.** Недвижимость.107082 М., Спартаковская пл. 16, корп. 4, т. 788-6010, ф. 788-6011, TWGMoscow@aol.com, RussiaRealEstate.com, Darrell Stanaford.

**Wharton Associates.** Химпром. 109028 М., Покровский б-р 3, оф. 301, т. 917-5427, 916-2913, ф. 917-5574, wharton@edunet.ru, Михаил Хлебанов.

**Willis Faber and Dumas.** Страхование. 103001 М., Спиридоновка 16, корп. 1. под. 1, оф. 3, т. 956-3435, ф. 956-3436, voloshkoe@willis.com, Леонид Зеленев.

**Wogen Resources.** Металл, руды. 103062 М., Чаплыгина 20, корп. 7, т. 967-3151,-54 ф. 967-3158,-59, wogen@online.ru, Douglas Hulse, Александр Феньковский.

**Worldwide Federation of Bodyguards.** Охрана.105215 М., 9 Парковая 53, т. 164-2990, 464-2221, ф. 163-2051, rbar 478862@aol.com, grant@svt.ru, Robin Barratt.

**Zeneca/ Фрампром.** 113054 М., Б. Строченовский пер. 22/25, оф. 201, т. 935-8565, ф. 935-8566, chris.nicolls@moscow.zeneca.com, Chris Nicolls.

*Межд. финансовые институты.*

**EBRD.** 125047 М., Б. Молчановка 36, корп. 1, эт. 2, тел. 787-1111, ф. 787-1122.

**IBRD.** 123242 М., Садовая-Кудринская 3, тел. 745-7000, ф. 253-0612, 254-8368.

**International finance corporation (IFC).** 103009, М., Б. Дмитровка 7/5, т. 913-7054, 755-8818, ф. 913-7053.

**TACIS monitoring & evaluation programme.** 109028 М., Певческий пер. 2/10, т. 956-3600, ф. 956-3939.

## Бюро в РФ

**ICL КМЕ CS.** Компьютеры. 420062 Казань, Сибирский тракт 34, т. (8432) 75-1812,-2443, ф. 76-9351, 75-5535.

**Glaxowellcome.** Фармпром. 664000 Иркутск, Ленина 18, оф. 223, т. (3952) 33-5990, ф. 33-5990, Светлана Богатырева. 3500115 Краснодар, Коммунаров 217А, оф. 10, т. (8612) 69-9854, ф. 69-9854, Ирина Войцеховская. 630091 Новосибирск, Красный пр-т 54, оф. 437, т. (3832) 21-0722, ф. 17-0538, Илья Тучин. 440600 Пенза, Славы 10, оф. 225, т. (8412) 55-1397, ф. 55-1327, Ирина Ходор. 690000 Владивосток, Океанский пр-т 103А, т. (4232) 42-2016, ф. 42-2016, Татьяна Кирилюк.

**Cadbury Confectionery.** 350000 Краснодар, Красная 118, оф. 908, т. (8612) 576-970, 570-536, Ron Hood.

**Business Centre (Siberian Trading).** 660049 Красноярск, Ленина 24, т./ф. (3912) 23-4437.

**Arthur Andersen.** Консалтинг, бухучет. 630099 Новосибирск, Горького 53, т. (3832) 119-007, ф. 119-008, Donald Holley.

**Framlington Investment Management.** Менеджмент. 630099 Новосибирск, Горького 53, т. (3832) 95-9416, ф. 95-9419, wsvf@online.ru, Josh Dick.

**Smithkline Beecham.** Фармпром. 630047 Новосибирск, Залесского б, корп. 8, оф. 124, т./ф. (3832) 28-1905, www.sb-ru.ru.

**Cambridge University Press** Промоушн. 443029 Самара, Новосадовая 232-201, т. (8462) 99-6476, ф. 34-3679, Людмила Кожевникова.

**Kodak Manufacturing Branch.** Фотография. 152140 Переяславль-Залесский, пл. Менделеева 2, т. 733-9430, ф. 733-9429, 952509@ovmail.kodak.com, Malcolm E. Rowe.

**Shell.** Нефть. Южно-Сахалинск, центр «Сахалин», оф. 562, т. (7504) 41-62600, ф. 41-62610.

## Обзор прессы

### БРИТ. ЭКСПЕРТЫ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В РФ

Потеряв 80% своей стоимости вследствие фин. кризиса в 1998г., в 1999г. рыночные котировки рос. ценных бумаг и облигаций увеличились на 130%. По оценке экспертов банка «Морган-Стэнли», это самый высокий показатель в мире, превосходящий даже динамику наиболее прибыльных акций ам. сети Интернет.

Несмотря на сравнительно низкий стартовый уровень, во многом обеспечивший такой значит. рост, основную причину «неожиданно быстрого» подъема фондового рынка в России брит. аналитики видели в начавшемся эконо. росте в ряде отраслей и благоприятных условиях межд. торговли.

Позитивные тенденции затронули и гос. ценные бумаги. Рыночная стоимость облигаций минфина России с погашением в 2028г. поднялась с 30 до 60 центов за доллар номинала. Однако наиболее существенный прирост котировок отличает развитие в негос. секторе. Цены на инвест. «портфель» Russian Debt Fund, которым управляет базирующаяся в Лондоне компания Ashome Investment Management, возросли на 175%.



В брит. фин. прессе и аналит. обзорах банков Сити признается наличие в России признаков оживления эконо. конъюнктуры и формирование предпосылок устойчивого роста. Отмечается незначит. продвижение в деле структурной перестройки промышленности и банковского сектора.

В фокусе внимания деятельность «индивидуальных инвесторов», которые продолжают успешно работать в России. Она осуществляется через «взаимные фонды», либо офшорные инвест. фонды. Преимуществом является то, что рынок «свободен» и с него ушли спекулятивные паевые («хедж») фонды, способствовавшие созданию кризисной ситуации вокруг ГКО-ОФЗ.

Во многих банковских обзорах указывается на становление «нового класса» инвесторов в Россию. В отличие от прежних «игроков» на фондовом рынке, их стратегию отличает весьма селективный выбор проектов, перенос акцента с портфельных на прямые инвестиции в конкретные компании, с участием до 25% и более в их капитале с тем, чтобы получить возможность непосредственно участвовать в соответствующих управленческих структурах и обладать правом блокирующего голоса. Существенным преимуществом такого подхода является предварит. аудит и изучение фин. документации потенциальных рос. партнеров, реалистичный анализ прибыльности проектов, опора на реальный сектор экономики. Он получил здесь название «прайвет эквити». В качестве примера успешной деятельности на указанных принципах приводятся показатели работы брит. Varing Private Equity Partner's Fund, венского банка EPIС, межд. программ «Альфа-Банка».

Внимание «новых» иноинвесторов фокусируется на следующих отраслях: телекоммуникации, информ. технологии и оборудование, ТЭК, лес и медпром, производство потребительских товаров с параллельным формированием первых рос. «брендов» продукции.

Предусматривается также «отходной вариант» на случай непредвиденного развития обстоятельств. Под ним понимается возможность продать через 3-5 лет «работающий» проект стратегическому инвестору в лице крупной ТНК, с вероятностью получения до 500% прибыли на вложенный капитал.

Поскольку «высокая степень риска» сохраняется, «новые» инвесторы, в частности, брит. AIG-Brunswick Capital Group через свой московский банк стремятся обеспечить рентабельность проектов не ниже 30-50% в год. Это удастся обеспечить за счет крепнущего понимания того, что с точки зрения издержек производства и высокой квалификации рабочей силы при использовании наукоемкой технологии Россия обладает «существенными сравнительными преимуществами». Указывается, что крупные западные компании и особенно банки еще не оценили в полной мере такой «источник силы».

**Три ведущих аналитика, определяющих подходы лондонского Сити к странам ЦВЕ — С.Ботшер (Schroder Investment Management), М.Тэйлор (Morgan Stanley Dean Witter) и Дж.-П.Смит (Varing Asset Management) — последовательно продвигают позитивную точку зрения в отношении России.** Они единодушны в «очень благоприятных»

перспективах нашего рынка в краткосрочной (до середины 2000г.) и с некоторыми оговорками — в среднесрочной перспективе. Их прогноз базируется на презумпции полит. стабильности в стране после президентских выборов, вероятно (на 20%) переходе к устойчивому эконо. росту, что приведет к ослаблению «бегства капитала» и ввиду этого — увеличению спроса на внутреннем фондовом рынке и повышению инвест. активности нац. компаний и банков. Развитие эконо. ситуации, по их оценке, будет находиться в прямой зависимости от «степени успешности» военной компании в Чечне, при сохранении высоких цен на основные статьи рос. экспорта.

В качестве наиболее надежных и прибыльных сфер приложения иностр. капитала они называют ТЭК, другие традиционные отрасли, а также «техно-фонды» в сфере высоких технологий, особенно производства оборудования для Интернет.

Повышенное внимание брит. банковских аналитиков к России и странам ЦВЕ имеет одну общую причину. Сити стремится укрепить свои позиции в качестве мирового фин. центра операций с гос. и корпоративными «долговыми инструментами» (облигациями) государств региона, конкурировать с Нью-Йорком, контролирующим латиноам. **долговой рынок.**

**Ежеквартальный оборот** латино-ам. облигаций составляет 470 млрд.долл. Хотя **восточно-европейский рынок** находится на втором месте, он значительно отстает — **62 млрд.долл.**, при 49 млрд. приходящихся на Бл. Восток, 29 — на ЮВА и 23 млрд.долл. — на Африку.

Ключевым элементом восточно-европейского долгового рынка является Россия, поскольку страны ЦВЕ, за исключением Польши (6-7 млрд.долл.), пока не в состоянии генерировать масштабные фин. потоки. На нашу долю приходилось 42,8 млрд.долл. в указанном общем объеме операций во 2 кв. 1999г. До августовского кризиса 1998г. эта цифра составляла 240 млрд.долл., т.е. свыше половины суммы сделок с бразильскими облигациями (419 млрд.долл.) и существенно больше операций с мексиканскими (230 млрд.долл.) и аргентинскими (180 млрд.долл.) ценными бумагами. Их обороты в результате бразильского фин. кризиса также сократились до 75 и 94 млрд.долл.

Создание предпосылок для эконо. подъема в России является важнейшим условием оживления хоз. конъюнктуры в странах ЦВЕ и их долгового рынка. Прогнозировалось «позитивное» завершение переговоров с Лондонским клубом кредиторов до середины 2000г., что позволило бы рос. правительству приступить к размещению новых выпусков еврооблигаций уже в 2001г.

## ГЕРМАНИЯ

**Федеративная Республика Германия.** Днем основания принято считать 23 мая 1949г. — день принятия и вступления в силу Основного закона (конституции) страны. 3 окт. 1990г. к сфере действия Основного закона присоединилась ГДР.

Столицей в июне 1991г. объявлен Берлин (3,5 млн. жителей). Перевод правительства и парламента объединенной Германии из Бонна в Берлин практически завершен в 1999г.

Территория — 356957 кв.км. Наибольшая протяженность с севера на юг — 876 км., с запада на восток — 640 км. Гос. флаг — черно-красно-золотой. Герб с изображением орла. Нац. праздник — День немецкого единства — отмечается 3 окт. (дата объединения Германии). Гимн — «Песнь немцев» (музыка Гайдна, слова Г.Гофмана фон Фаллерслебена). По офиц. поводам исполняется только третья строфа. Гос. язык — немецкий. Преобладающая религия — христианство: 35% — протестанты, 34% — католики. Денежная единица — немецкая марка.

*История.* В древности на территории современной Германии, частично находившейся под управлением рабовладельческой Римской империи, жили племена германцев и славян. В 9г. н.э. древнегерманское племя херусков во главе с его предводителем Арминием разбило в Тевтобургском лесу римские войска. Эта победа положила начало освобождению германцев от римского владычества к востоку от Рейна и формированию немецкой нации, которое продлилось несколько веков.

В VI–IX вв. племенные союзы алеманов, тюрингов, баваров и др. вошли в состав Франкского государства, в которое в результате походов Карла Великого (742–814 гг.) была включена большая часть Зап. Европы. В 962г. с завоеванием Сев. и Средней Италии образовалась империя, впоследствии получившая название «Священной Римской империи германской нации» (существовала до 1806г.). В X–XV вв. — колонизация части земель славянских и прибалтийских народов. XVI в. — Реформация во главе с Мартином Лютером (1483–1546 гг.). 1524–25 гг. — Крестьянская война. 1618–48 гг. — 30-летняя война, усиление феодальной раздробленности и децентрализации Германии.

После победы над Наполеоном решением Венского конгресса в 1814–15 гг. был создан Германский союз — объединение отдельных суверенных государств. 1848–49 гг. — буржуазно-дем. революция, неудавшаяся попытка объединения германских земель, созыв во франкфуртской церкви Паульскирхе Нац. собрания (май 1848г.) — прообраза будущего бундестага.

В 1870–71 гг. Отто фон Бисмарк (1815–98 гг.) сумел объединить вокруг Пруссии германские государства, образовав Германскую империю. Ноябрь 1918г. — упразднение монархии, провозглашение Веймарской республики. Июнь 1919г. — подписание Версальского договора (юридически оформил поражение Германии в I мировой войне). В 1922г. между Советской Россией и Германией были установлены дипотношения (Рапалльский договор). 1923г. — оккупация Рура Францией и Бельгией, полит. кризис, инфляция, «пивной путч» Гитлера в Мюнхене, попытка коммунистического переворота (Гамбургское восстание под руководством Э.Тельмана). В 1926г., после заключения комплекса Локарнских договоров, Германия возвращается на межд. арену и вступает в Лигу Наций, заключает Берлинский договор с Советской Россией о нейтралитете. 1929г. — эконом. кризис, начало падения Веймарской республики. 1933г. — приход к власти НСДАП, начало установления фашистской диктатуры. 1935–36 гг. — возвращение Гитлером Саара и Рура, 1938г. — «аншлюс» Австрии, аннексия чешских Судет и в 1939г. — остальной Чехословакии (Мюнхенский договор от 29 сент. 1938г.). 23 авг. 1939г. — Пакт о ненападении

между СССР и Германией («Пакт Молотова-Риббентропа»). 1 сент. 1939г. — нападение фашистской Германии на Польшу, начало II мировой войны. 8 мая 1945г. — капитуляция Германии. 17 июля–2 авг. 1945г. — Потсдамская конференция. 23 мая 1949г. — образование ФРГ. 7 окт. 1949г. — образование ГДР. 9 нояб. 1989г. — падение Берлинской стены. 3 окт. 1990г. — присоединение ГДР к ФРГ на основании ст. 23 Основного закона.

Население Германии — 81,8 млн.чел. — после России наиболее населенное государство Европы, занимает 3 место на континенте по плотности населения (229 чел. на кв.км.). В зап. землях проживает 66,3 млн.чел., в вост. — 15,5 млн.чел. Подавляющее большинство — немцы. В землях Бранденбург и Саксония живут лужицкие сорбы (100 тыс.чел.), в северных районах земли Шлезвиг-Гольштейн — датчане (50 тыс.чел.). В стране проживают также 7,2 млн. иностр. граждан, из которых 2,3 млн. — турки, 0,8 млн. — выходцы из республик бывшей Югославии, 0,58 млн. — итальянцы, 0,36 млн. — греки, 0,28 млн. — поляки. Более 200 тыс.чел. — граждане России. **С 1987г. в ФРГ прибыли 2 млн. переселенцев немецкого происхождения из бывшего СССР** (статистика переселенцев из России отсутствует).

## Госструктуры

**Органы гос. власти и управления.** ФРГ — федеративная республика. В адм.-территориальном отношении состоит из 16 земель: Баден-Вюртемберг, Бавария, Берлин, Бранденбург, Бремен, Гамбург, Гессен, Мекленбург-Передняя Померания, Нижняя Саксония, Сев. Рейн-Вестфалия, Рейнланд-Пфальц, Саар, Саксония, Саксония-Ангальт, Шлезвиг-Гольштейн и Тюрингия. Земли имеют свои конституции, парламенты и правительства.

Глава государства — фед. президент (с 1 июля 1999г. — Йоханнес Рау). В соответствии с конституцией ФРГ президент выполняет прежде всего представительские функции, избирается специально созываемым Фед. собранием (в него входят депутаты бундестага и такое же число делегатов, избираемых земельными парламентами) сроком на 5 лет. Очередные выборы фед. президента состоятся в мае 2004г.

Верховным выборным законодат. органом ФРГ на уровне федерации является бундестаг, избираемый на 4г. путем всеобщих прямых выборов лицами, достигшими 18 лет. Правом быть избранными в бундестаг обладают граждане, достигшие 18 лет. Половина депутатов избирается в округах по мажоритарной системе, другая половина — по партийным спискам.

В бундестаге могут быть представлены партии, набравшие на выборах не менее 5% голосов избирателей по партийным спискам или проводившие трех депутатов по избирательным округам.

По итогам парламентских выборов, состоявшихся 27 сент. 1998г., голоса распределились: СДПГ — 40,9% (298 мандатов); ХДС/ХСС — 35,1% (245); «Союз-90/Зеленые» — 6,7% (47); СвДП — 6,2% (43); ПДС — 5,1% (36 мандатов). Президент бундестага — Вольфганг Тирзе (СДПГ).

Принимая законы, бундестаг взаимодействует с представительным органом земель ФРГ — бундесратом, который не является выборным органом. Его члены (премьер-министры и министры земель

ФРГ) назначаются земельными правительствами. Состав бундесрата меняется по мере проведения выборов в ландтаги (парламенты) земель. Каждая земля имеет в бундесрате от 3 до 6 голосов в зависимости от численности населения. Президент и 3 вице-президента бундесрата избираются сроком на 1 год по принципу ротации из числа глав земельных правительств.

Конституция ФРГ наделяет всей полнотой исполнит. власти фед. правительство. В сформированное в окт. 1998г. коалиционное правительство входят 11 министров от СДПГ, 3 — от партии «Союз-90/Зеленые» и 1 беспартийный.

*Полит. партии.* В них состоит 2% населения). Соц.-дем. партия (СДПГ) — самая многочисленная, 775 тыс.членов. Председателем партии на внеочередном съезде СДПГ 12 апр. 1999г. был избран Герхард Шредер (вновь выбран на этот пост съездом партии 7 дек. 1999г.). Генсек — Ф.Мюнтеферинг (с 7 дек. 1999г.). Председатель фракции в бундестаге — П.Штрук.

Христианско-дем. союз (ХДС) и Христианско-соц. союз (ХСС) формально являются самостоят. партиями, однако действуют в тесном блоке и образуют единую фракцию в бундестаге. С момента образования ФРГ до 1969г., затем в 1982-98 гг. ХДС/ХСС осуществляли руководство гос. делами. Находясь в 1969-82 гг. в оппозиции, блок ХДС/ХСС продолжал сохранять значит. влияние в стране, прежде всего в госаппарате и армии. В окт. 1982г. в результате расторжения свободными демократами коалиции с СДПГ ХДС/ХСС вернулся к власти. Председатель ХДС Г.Коль был избран фед. канцлером и сформировал правительство на базе коалиции ХДС/ХСС-СвДП, которая оставалась у власти после досрочных выборов в бундестаг 6 марта 1983г., очередных выборов 25 янв. 1987г., первых и вторых общегерманских выборов (2 дек. 1990г. и 16 окт. 1994г.). По итогам выборов 27 сент. 1998г. блок перешел в оппозицию.

ХДС насчитывает 626 тыс. членов. После ухода 16 фев. 2000г. В.Шойбле с поста председателя партии, внеочередным съездом ХДС 10 апр. 2000г. на этот пост избрана А.Меркель. Генсеком ХДС избран Р.Поленц. Пред. фракции ХДС/ХСС в бундестаге — Ф.Мерц.

ХСС действует только на территории Баварии (численность — 179 тыс.чел.). Представлен в совместной с ХДС фракции бундестага самостоят. земельной группой. Пред. ХСС — Э.Штойбер (премьер-министр Баварии). Генсек — Т.Гоппель. Пред. земельной группы ХСС в составе фракции ХДС/ХСС — М.Глос.

По полит. целям является родственной ХДС партией, однако по ряду вопросов занимает более консервативные позиции. На земельных выборах в Баварии в 1998г. вновь одержал убедительную победу (53% голосов) и сформировал однопартийное правительство.

Свободная дем. партия (СвДП) насчитывает 68 тыс.членов. Председателем СвДП (с июня 1995г.) и лидером фракции в бундестаге является В.Герхардт. Генсек — Г. Вестервелле. Представлена СвДП только в трех земельных правительствах.

Партия «Союз-90/Зеленые» насчитывает 50 тыс.членов. Создана в апр. 1993г. после объединения западногерманских «зеленых» с правозащитным движением из бывшей ГДР «Союз-90». На выборах 1998г. получила 6,7% голосов избирате-

лей, что дало ей право образовать парламентскую фракцию из 47 депутатов. «Зеленые» представлены также в правительствах трех германских земель. Ее представители вошли в состав правит. коалиции с СДПГ. Сопредседатели партии — Р.Кюнаст и Ф.Кун. Сопредседатели фракции в бундестаге — Р.Шлаух и К.Мюллер.

Партия дем. социализма (ПДС) насчитывает 95 тыс.чел. Возникла как преемница Соц. единой партии Германии, радикальным образом пересмотревшая программу и устав прежней СЕПГ. По итогам выборов 27 сент. 1998г. преодолела 5% барьер и, набрав 5,1% голосов, впервые получила право сформировать в бундестаге самостоятельную фракцию (36 мандатов). ПДС представлена в правительстве земли Мекленбург-Передняя Померания. Пред. партии — Л.Биски, пред. фракции в бундестаге Г.Гизи. Фед. оргсекретарь Д.Барч.

*Профсоюзы.* Объединение германских профсоюзов (ОГП) состоит из 13 отраслевых профсоюзов. Численность этой организации — 8,3 млн.чел. ОГП создано на учредительном съезде 13 окт. 1949г. Высшим органом между съездами является фед. правление. Пред. ОГП — Д.Шульте.

Наряду с ОГП существуют профсоюз германских служащих, в котором насчитывается более 520 тыс.членов (пред. правления Р.Иссен) и профсоюз германских чиновников, насчитывающий 1,1 млн.членов — в основном гос. чиновники (пред. правления Э.Гайер).

*Союзы работодателей.* Работодатели объединены в региональные союзы, которые организованы по отраслевому принципу. Головной организацией является Фед. объединение союзов германских работодателей (ФОСГР). Оно представляет предпринимателей только как работодателей, т.е. в качестве партнера в переговорах с профсоюзами. Все иные интересы, например, вопросы эконо. и налоговой политики, отстаивают другие объединения. Ведущими из них являются Фед. союз германской промышленности (президент — Х.-О.Хенкель), Объединение германских пром. и торг. палат (президент — Х.П.Штиль), Объединение германских ремесленных палат (президент — Х.Шпэт).

*Молодежные организации.* Одно из наиболее влиятельных объединений — «Фед. круг молодежи». Важную роль играют «Молодые социалисты» (СДПГ, 160 тыс.членов), «Юнге унион» (ХДС, 250 тыс.членов), «Молодые либералы» (СвДП, 7 тыс.членов) и «Немецкие молодые демократы» (15 тыс. чел.).

Фед. союз германских обществ «Запад-Восток». Общественная организация, образованная в окт. 1996г. для координации деятельности инициативных групп по развитию связей с Россией и другими республиками бывшего СССР. Объединяет 52 земельных, городских и коммунальных обществ. Пред. правления — Йорг Бозе (Баден-Вюртемберг).

*ВС.* В соответствии со своим обязательством по Договору об окончательном урегулировании в отношении Германии от 12 сент. 1990г. ФРГ сократила свои ВС до 370 тыс.чел. (в т.ч. СВ — 255 тыс., ВВС — 82 тыс. и ВМС — 26 тыс. чел.). Путем мобилизации обученных резервистов численность ВС ФРГ может быть в течение 3 суток увеличена до 1,3 млн.чел. Значительная часть бундесвера придана военным структурам НАТО.



Ген. инспектор бундесвера — Х.Кюйтт. В сферу его компетенции входят консультации фед. правительства по военным вопросам, вопросы общего планирования в бундесвере, развитие и претворение в жизнь общей концепции обороны страны, а также представительство в межд. военных форумах, в частности, в военном комитете НАТО.

По выучке, качеству боевой техники и огневой мощи обычных вооружений бундесвер считается сильнейшей армией в Западной Европе. На его вооружении имеются ам. ракеты тактического назначения, а также самолеты, способные нести ядерное оружие.

## Макроэкономика

**В**ВП страны в 1999г. возрос на 1,4% и составил в фактических ценах 3,88 трлн. марок по сравнению с 3,78 трлн. марок в 1998г. Экономика Германии в рассматриваемый период развивалась медленнее, чем мировая экономика в целом (+3%) или экономика стран ЕС (+2,9%), причем более низкие показатели были только у Италии (+1,1%).

Снижение темпов эконом. роста оказало влияние и на развитие германского экспорта. В 1999г. его объем вырос по сравнению с предыдущим годом на 3,9%, в то время как в 1998г. — на 7%, а в 1997г. — на 12,2%. (Для сравнения, мировая торговля в 1999г. увеличилась на 4,4%). Германские экспортеры испытывали нарастающую конкуренцию со стороны поставщиков из развивающихся стран, валюты которых были девальвированы.

Вместе с тем, сохранялась тенденция все более интенсивного участия германской экономики в межд. разделении труда: ее экспортная квота (отношение экспорта к ВВП) в 1999г. достигла 29,1% против 28,9% в 1998г. и 22,8% в 1993г.

Темпы роста германского импорта в 1999г. (+7,1% по сравнению с данными за 1998г.) были заметно выше, чем экспорта, что явилось одной из основных причин увеличения отрицат. сальдо платежного баланса страны.

Пром. производство увеличилось в 1999г. на 0,9% по сравнению с 1998г. Однако его доля в структуре ВВП страны упала с 28,5% в 1992г. до 25,1% в 1999г. Вместе с тем, продолжались серьезные структурные сдвиги в промышленности: быстро рос выпуск конкурентоспособной, высокотехнологичной и наукоемкой продукции при одновременном сокращении производства в секторах, которые не в состоянии эффективно конкурировать в условиях глобализации и либерализации рынков.

Заказы в обрабатывающей промышленности в 1999г. выросли на 2,5% по сравнению с 1998г., в т.ч. со стороны внутреннего рынка — на 0,1%, а внешнего — на 6,3%. Наиболее значительным был их рост в целлюлозно-бумажной и полиграфической промышленности, электротехнике (особенно на оборудование связи и телекомоборудование) и автомобилестроении.

Продолжался кризисный спад в строительстве (-0,9%). Доля этого сектора в ВВП снизилась с 6,5% в 1992г. до 5,3% в 1999г.

Еще более уменьшилась **доля аграрного сектора в германской экономике** — с 1,3% в 1992г. до **1,2% в 1999г.**, несмотря на сохранение жесткого аграрного протекционизма в рамках ЕС.

Прирост в сфере услуг, объединяющей кредитные институты, аренду жилья и услуги в сфере

предпринимательской деятельности, составил в 1999г. 3,8%, а ее доля в ВВП достигла 29,8% против 25,4% в 1992г. Сфера услуг, включающая торговлю, гостинично-туристский комплекс, а также транспортные услуги, увеличилась на 2,5%, а ее доля в ВВП страны в 1999г. не изменилась (17,3% против 17,4% в 1992г.).

Несколько выросли в 1999г. потребит. расходы гос. сектора и эконом. деятельность личных хозяйств (на 0,3%). Доля этого сектора в ВВП страны в 1999г. составила 21,3% и за последние годы практически не изменилась (в 1992г. — 20,9%). Личное потребление, наиболее важный конъюнктурно образующий фактор, в 1999г. увеличилось всего на 2%.

Существенно снизились темпы роста инвестиций в машины и оборудование, хотя они и оставались сравнительно высокими (1999г. — +5,1%; 1998г. — +9,2%).

1999г. вновь отличался стабильностью общего уровня цен в ФРГ. Внутр. цены на товары и услуги потреб. назначения выросли в среднем на 0,6% (в 1998г. — на 1%), что является самым низким темпом их роста за последнее десятилетие. При этом темпы роста цен в зап. части Германии впервые были выше, чем в вост. землях (соответственно +0,7% и +0,4%). Цены на продовольствие снизились на 1,9%, на электроэнергию — 20%, в то время как на бензин они увеличились на 20,5%, а на отопительный газ — даже на 68,6%.

Происходило дальнейшее усиление концентрации производства и централизации нац. фин. капитала, прежде всего в энергетике, телекоммуникациях, авиакосмической, хим. отраслях, в секторах по производству предметов роскоши. Основной движущей силой этих процессов была необходимость повышения эффективности деятельности и снижения издержек производства и обращения в условиях, когда конкуренция приобрела глобальный характер.

Численность занятых в 1999г. в среднегодовом исчислении составила 36,1 млн. чел. По сравнению с 1998г. она увеличилась на 104 тыс. чел., или на 0,3%. Количество безработных составило 3,6 млн. чел., что на 3,9% меньше, чем годом ранее. Уровень безработицы в 1999г. сохранился на уровне предшествующего года и составил 9% (9,4% в 1998г.). Особенно острая ситуация складывалась на рынке рабочей силы вост. земель.

В отличие от предыдущих лет, когда темпы роста производительности труда заметно опережали темпы повышения зарплаты, в 1999г. наблюдалась обратная картина: производительность труда выросла на 1,2%, а зарплата — на 2,2%. В результате, если в 1997г. расходы на зарплату на единицу произведенной продукции снизились на 0,8%, а в 1998г. — на 0,4%, то в 1999г. они возросли на 0,7% по сравнению с предыдущим годом. **Расходы на зарплату в Германии заметно выше, чем у основных конкурентов — США, Франции и Великобритании.**

Правительство Германии рассматривает выравнивание уровней эконом. развития вост. и зап. регионов страны в качестве своей важнейшей внутр. задачи и выделяет на эти цели крупные фин. ресурсы. Однако в 1999г., как и в предыдущие 2г., никакого прогресса на этом направлении достигнуто не было. В 1999г. рост ВВП в зап. землях составил 1,5%, в вост. — только 1,2%. Производительность труда повысилась соответственно на

1,2% и 0,8%, и отставание вост. земель по этому важному показателю стало еще более серьезным.

**Золото-валютные резервы** Фед. банка Германии, оценка которых с 1 янв. 1999 года ведется по единой методологии Европейского валютного союза, по состоянию на конец 1999г. составляли **93,1 млрд. евро** (182,1 млрд. марок), в т.ч.: золото — 32,3 млрд. евро (63,2 млрд. марок); резервные позиции в МВФ — 8,3 млрд. евро (16,2 млрд. марок); валютные резервы — 52,4 млрд. евро (102,5 млрд. марок). В 1998г. по итогам года эти позиции составляли соответственно: 81,5 млрд. евро (159,4 млрд. марок); 27,5 млрд. евро (53,8 млрд. марок); 8,5 млрд. евро (16,6 млрд. марок) и 45,6 млрд. евро (89,2 млрд. марок).

**Основные направления развития экономики ФРГ.** Темпы эконом. развития Германии, по всей вероятности, будут более высокими. Согласно официальному прогнозу правительства, прирост ВВП страны составит 2,7%. По расчетам ведущих эконом. ин-тов и банков, он будет в пределах 3%. При этом предполагаются следующие основные рамочные условия:

— темпы развития мировой экономики в 2000г. возрастут до 4% причем весьма благоприятная общехоз. конъюнктура ожидается также и в странах Зап. (рост ВВП на 3%) и Вост. Европы. Прогнозируется преодоление последствий эконом. кризиса в развивающихся странах Азии и Лат. Америки. Темпы роста ВВП в США несколько снизятся, но останутся весьма высокими;

— темпы развития межд. торговли, несмотря на срыв переговоров в рамках ВТО в Сиэтле, вновь выйдут на высокий средний уровень 90-х гг. и составят 6-7%;

— мировая цена на нефть, выросшая в 1999г. в 2,5 раза, хотя и исчерпала к началу 2000г. потенциал своего роста, но составит в среднем 22-24 долл. за баррель по сравнению с 19 долл. в 1999г. (сорт Brent, с немедленной поставкой).

— мировые цены на сырьевые товары в условиях роста спроса будут иметь тенденцию некоторого повышения по сравнению с в целом низким уровнем конца 90-х гг.;

— курс евро несколько повысится по отношению к ам. доллару, однако все еще будет ниже, чем в начале 1999г., и не будет оказывать сдерживающего воздействия на германский экспорт;

— зарплата вновь будет возрастать несколько медленнее, чем производительность труда (соответственно на 2% и 2,6%);

— сохранится высокая стабильность розничных, экспортных и импортных цен на абсолютное большинство товаров. При этом ожидается рост внутренних цен на жидкое топливо и природный газ, в частности, в связи с повышением т.н. экологического налога и снижение цен на электроэнергию вследствие либерализации этого рынка.

Согласно правит. прогнозу, среднегодовой прирост ВВП страны в ближайшие 5 лет (1999-2003гг.) составит всего 2%, то есть останется на низком уровне предыдущего 5-летнего периода (1994-98гг.). При этом средние темпы эконом. роста зап. земель прогнозируются в 2%, а вост. — 2,5%, что отодвигает вопрос о сближении уровней их эконом. развития на неопределенный срок.

В начале 2000г. было заявлено о необходимости ускорения эконом. развития Германии (и ЕС в целом): обеспечить-прирост ВВП не меньше, чем на

3% в среднем в год в ближайшие 10 лет. Только в этом случае можно постепенно ликвидировать образовавшийся за последние годы серьезный разрыв в уровне эконом. развития США и ЕС. Ускорение эконом. роста предполагается обеспечить прежде всего за счет широкого использования компьютерной техники и ИТ.

Важнейшей задачей правительства Г.Шредера в ближайший период будет реализация объявленной широкомасштабной налоговой реформы в стране, одним из основных элементов которой является снижение налогов в предпринимат. сфере, что является необходимым условием улучшения инвест. климата, привлечения иностр. капиталов и ускорения темпов эконом. развития страны.

Внешнеторг. оборот в 2000г. возрос на 6-7%. При этом экспорт ощутимо быстрее, чем импорт (соответственно на 8-9% и 6-7%).

## Финансы

**Госбюджет.** Включает в себя бюджет федерации, бюджеты земель и общин, спец. правит. и внебюджетные фонды. В фед. фин. системе страны функционирует система обеспечения сбалансирования финансов между федерацией, землями и общинами. Муниципалитеты и земли располагают собственными источниками доходов и дополнительно получают дотации со стороны фед. правительства (вертикальное сбалансирование финансов). Кроме того, между землями и общинами предусмотрена компенсация фин. неравенства (горизонтальное сбалансирование расходов) с целью сближения жизненного уровня отдельных регионов страны, как этого требует Конституция ФРГ.

В дек. 1999г., на встрече канцлера ФРГ с руководителями земельных органов исполнит. власти, достигнута договоренность о создании правит. комиссии, которой поручено подготовить и представить предложения по модернизации общегос. структуры, включая новую структуру фин. взаимоотношений между федерацией и землями.

Фед. бюджет на 1999г. был утвержден бундестагом ФРГ с общей суммой его расходной части в 485,7 млрд. марок (против 456,9 млрд. марок фактических расходов в 1998г.) и доходной — в 432,2 млрд. марок (фактические доходы в 1998 году составили 400,5 млрд. марок) и дефицитом в 53,5 млрд. марок (56,4 млрд. марок в 1998г.).

По данным минфина ФРГ в 1999г. в бюджет страны было собрано 431,7 млрд. марок. Доходы фед. бюджета складывались на 87,2% из налоговых поступлений на 376,3 млрд. марок (в 1998г. — 341,5 млрд.), важнейшими из которых были поступления от налога на зарплату (29,6% всех налоговых поступлений), налог с оборота (26,1%) и налог на нефть и нефтепродукты (18,9%).

Расходы фед. бюджета в 1999г. были несколько ниже плановых (482,8 млрд. марок). К числу важнейших статей расходной части бюджета относятся расходы на соцстрах и соц. нужды (40,6% всех расходов), расходы на выплату процентов по специмуществу, фед. займам и облигациям (16,7%) и расходы на оборону (10%).

Расходы консолидированного госбюджета ФРГ (федерация, земли, общины, включая расходы по соцстраху) в 1999г. увеличились на 3,5% и составили 1240,5 млрд. марок. 80% доходов консолидированного госбюджета формировалось также за счет

налоговых поступлений, общая сумма которых составляет 855 млрд. марок (в 1998г. — 833 млрд. марок), т.е. примерно на 6% превышает уровень предыдущего года. Этот рост был обеспечен в основном за счет увеличения поступлений от НДС (+6,7% к уровню 1998г.), на долю которых приходилось 30,2% от общего объема налоговых поступлений, а также за счет увеличения поступлений от налогов на зарплату (+4,8%, их доля соответственно составляла 31,9%), налога на нефть и нефтепродукты (+7,7%, доля — 8,1%) и корпорационного налога (+27,6%, доля — 5,2%).

Дефицит консолидированного госбюджета ФРГ в 1999г. оценивается в 65 млрд. марок, что соответствует 1,5% ВВП страны (в 1998г. дефицит составлял 56 млрд. марок или 1,7% от ВВП).

Сложность ситуации в экономике страны выразилась в текущем платежном балансе. Возросшие цены на энергетические товары в значит. мере привели к тому, что положит. сальдо торг. баланса Германии в 1999г. сократилось по сравнению с предыдущим годом с 127 млрд. марок до 124,8 млрд. марок и его не хватило для того, чтобы покрыть дефицит баланса услуг, постоянно возникающий в связи с туризмом и переводами денег иностр. рабочих на родину. В 1999г. отрицат. сальдо баланса услуг продолжало неуклонно расти и составило по итогам года 79,8 млрд. марок против 67,6 млрд. марок в 1998г. В итоге блатежный баланс страны в 1999г. был вновь сведен с дефицитом в 38,4 млрд. марок (отрицат. сальдо платежного баланса в 1998г. составило 8 млрд. марок).

Цель достижения внешнеэконом. равновесия включала в себя не только проблемы торг. баланса и баланса услуг, но и движение капиталов, накопление золото-валютных резервов и положение марки.

В 1999г. ФРГ импортировала капиталов больше, чем экспортировала. Превышение ввоза капиталов над вывозом составило 40,2 млрд. марок. В то время как год назад картина была обратная: вывоз капитала превысил ввоз на 17,3 млрд. марок. Схожая тенденция (превышение темпов роста ввоза капиталов над вывозом) отмечалась в движении как долгосрочного, так и краткосрочного капитала. Резко возросло в 1999г., по сравнению с показателями 1998г., отрицат. сальдо баланса долгосрочных (свыше одного года) кредитов немецких кредитных институтов: с 127 млн. марок до 16,6 млрд. марок. Краткосрочных капиталов было вывезено гораздо больше, чем ввезено. Положительное сальдо баланса краткосрочных (до одного года) кредитов немецких кредитных институтов сократилось с 144,1 млрд. марок в 1998г. до 114,9 млрд. марок в 1999г.

Некоторая неопределенность в оценках развития экономики ФРГ в 1999г. оказывала свое влияние на формирование денежной массы в обращении. Фактический темп прироста денежной массы М3 составил 8,4%. Отдельные компоненты денежной массы развивались по-разному. К концу года возросло значение содержащихся в агрегате М3 фин. инструментов рыночного характера и прежде всего ценных бумаг. Ощутимо возрос также и оборот наличных денег, особенно в декабре. Специалисты связывают такое развитие с неуверенностью, возникшей на валютном рынке в связи с проблемой 2000г. В то же время замедлился темп роста бессрочных вкладов, особенно к концу года.

Наряду с оттоком средств в сферу наличного оборота такое развитие объясняется ростом процентных ставок по краткосрочным вкладам, в которые были частично преобразованы бессрочные вклады.

Аналогичным образом развивались в течение года агрегаты М2 и М1. В I пол. 1999г. денежная масса М1, которая включает в себя оборот наличных денег и срочные депозиты, возросла на 16,5%, а во II полугодии — на 4%. Такое развитие связано с понижительной динамикой роста срочных вкладов.

Валютный курс марки по отношению к доллару в среднегодовом исчислении в 1999г. составил 1,8347 марки за 1 долл., т.е. снизился по сравнению с предыдущим годом на 4,1% (в 1998г. — 1,7592; в 1997г. — 1,7348; в 1996г. — 1,5037). Снижение явилось результатом падения курса евро, твердое соотношение марки ФРГ к которому было установлено с 1 янв. 1999г. в размере 1 евро = 1,95583 нем. марок. Курс марки ФРГ по отношению к валютам 13 промразвитых стран, не входящих в «зону евро», в 1999г. снизился приблизительно на 5,4% в среднегодовом исчислении по сравнению с уровнем предыдущего года.

*Франкфуртская фондовая биржа.* Является единственной биржей в ФРГ, предоставляющей своим клиентам весь комплекс биржевых услуг, таких как торговля на кассовом и срочном рынках, предоставление информ. услуг и компьютерных систем.

В группу фирм Франкфуртской биржи входит АО Deutsche Boerse, а также его 100-% дочерние предприятия Deutsche Boerse Clearing и Deutsche Boerse Systems. Акционерному обществу принадлежит 50% капитала биржи срочных контрактов Eurex. 81% капитала Deutsche Boerse принадлежит нац. и иностр. кредитным ин-там, 9% — маклерам и 10% — региональным биржам ФРГ.

В 1999г. была проведена подготовка к слиянию Deutsche Boerse Clearing и люксембургской компании Cedel, которое произошло 1 янв. 2000г. В результате слияния образовалась одна из крупнейших в Европе компаний, занимающихся обслуживанием рынка ценных бумаг.

ИТ, применяемые в работе группы фирм, разрабатываются фирмой Deutsche Boerse Systems. Ее электронные торг. системы Xetra (немецкий рынок) и Eurex (европейский рынок) используются более чем 400 участниками торгов. **Ежедневно** в рамках системы Xetra проводится 250 тыс. **сделок на 3 млрд. евро.** В 1999г. к системе присоединились 54 новых участника, в т.ч., 32 из-за рубежа. Кроме того, 94 организации проходят процесс аккредитации. Торг. система охватывает 85% операций с акциями, по которым рассчитывается немецкий биржевой индекс DAX. В рамках Xetra проходят торги по 3100 акциям и 349 другим ценным бумагам, котировавшимся в конце 1999г. на Франкфуртской бирже. Торг. система Eurex, образовавшаяся из слияния немецкой биржи срочных контрактов и швейцарской биржи осенью 1998г., в первый год своего существования заняла 1 место на европейском рынке срочных контрактов и 2 место в мире по объему операций. В 1999г. через систему проведено 379 млн. сделок, то есть более 1 млн. сделок в день.

В целом **Франкфуртская фондовая биржа обслуживает 80% оборота немецких ценных бумаг** и после



Нью-йоркской биржи является второй по величине биржевой площадкой мира. Оборот биржи в 1999г. составил 4 трлн. евро. Капитализация рынка достигла в конце 1999г. 1,2 трлн. евро.

В марте 1997г. в рамках франкфуртской биржи был выделен новый сегмент «Новый рынок» (Neuer Markt), где проходят торги по акциям современных инновативных предприятий, специализирующихся в таких отраслях, как электронная коммерция, мультимедийные технологии и др. Всего, по данным на конец 1999г., в этом секторе котировалось более 200 акций.

Франкфуртская фондовая биржа рассчитывает и публикует более 300 индексов, основным из которых является немецкий акционерный индекс DAX. Индекс формируется на основании котировок 30 крупнейших немецких компаний. Кроме того на него оказывают влияние величины дивидендов, выплачиваемых по акциям, и ряд других факторов. Состав списка участников DAX проверяется ежегодно. **Доля отобранных 30 компаний в общем капитале всех немецких АО превышает 70%, а оборот достигает почти 80%.**

В 1999г. величина DAX возросла примерно с 5000 до 7000 пунктов. При этом за первые три квартала прирост показателя оставался незначительным, и лишь за IV кв. он возрос почти на 40%, что отражает динамику эконом. развития ФРГ в прошедшем году.

Гос. долг ФРГ, по данным минфина, по состоянию на конец 1999г. оценивается в 2324 млрд. марок, что соответствует 61,5% стоимости ВВП страны (в 1998г. госдолг ФРГ оценивался в 2256 млрд. марок или 60,7% ВВП).

Внешние обязательства германских кредитно-финансовых институтов, их зарубежных филиалов и дочерних предприятий по состоянию на конец 1999г. (по данным Бундесбанка ФРГ) составляли 1972 млрд. марок, а их встречные требования к зарубежным должникам — 2008 млрд. марок, в т.ч. долгосрочные обязательства — 363 млрд. марок и требования — 987 млрд. марок, и краткосрочные — соответственно 1495 млрд. марок и 1156 млрд. марок.

Таким образом, отрицат. для ФРГ баланс обязательств и требований немецких банков, их зарубежных филиалов и дочерних предприятий во взаимоотношениях с другими странами в 1999г. имел место только по краткосрочным операциям и составлял по итогам трех кварталов около 340 млн. марок, что соответствует лишь 0,5% стоимости экспорта ФРГ за этот период.

*Рос.-германские кредитно-фин. отношения.* Являются одной из основных сфер двустороннего сотрудничества, в которой реализуются стратегические интересы сторон. ФРГ продолжала оставаться крупнейшим фин. партнером России, важным источником получения СКВ. На Германию приходится около 1/3 от общего объема требований к России со стороны западных фин. ин-тов.

По данным минфина ФРГ, **за 1990-99гг. Германия предоставила России кредиты, фин., гум. и тех. помощь на общую сумму 128,2 млрд. марок** (включая % по предоставленным кредитам), в т.ч.: 61,8 млрд. марок — СССР в 1990-91гг. и 66,4 млрд. марок в 1992-99гг. — России.

В счет этой суммы в 1992-99гг. Германия предоставила России на 59,2 млрд. марок кредитов (включая реструктуризацию), гарантии по кредитам

(включая экспортные поручительства) и гарантии по капвложениям, в т.ч.:

— два несвязанных финансовых кредита на 4 млрд. марок, предоставленных в 1996г. (3 млрд. марок — на цели поддержки эконом. реформ в России и 1 млрд. марок — на финансирование долгосрочных эконом. проектов);

— реструктурированные долговые обязательства в пользу Германии по линии «Парижского клуба» — 25 млрд. марок;

— кредитные гарантии по линии «Гермес», включая проценты по ним, действие которых распространяется на период с 1 янв. 1992г. по 1 янв. 1999г. — около 20 млрд. марок;

— гарантии по капвложениям — 2,7 млрд. марок.

Кроме того, на безвозмездной основе в этот период Германией было предоставлено России свыше 1 млрд. марок, в т.ч.: 450 млн. марок — на цели содействия эконом. и общественному развитию (например, «Трансформ») и 550 млн. марок — в качестве доли ФРГ в рамках средств помощи ЕС (например, Tacis).

0,5 млрд. марок в указанный период было предоставлено России в качестве доли участия ФРГ в средствах ЕБРР, направленных на реализацию проектов в России, общая сумма которых составляет 2,9 млрд. экю.

В сумму кредитно-фин. помощи России в 1992-99гг. немецкой стороной включаются также проценты на сальдо в переводных рублях по итогам торг. операций СССР с бывшей ГДР за указанный период в 5,7 млрд. марок.

По данным Бундесбанка ФРГ, общий объем требований германских кредитных ин-тов и фирм по отношению к России на конец 1999г. составляет около 57 млрд. марок (в 1998г. по итогам года — 60 млрд. марок), а их встречных обязательств по отношению к России — 9,8 млрд. марок (в 1998г. — 7 млрд. марок). При этом в общем объеме требований кредитных ин-тов и фирм ФРГ по отношению к России в 1999г. около 90% приходилось на долю требований долгосрочного характера, а в их встречных обязательствах доля долгосрочных составляла 25%.

В 1999г. было практически завершено наполнение кредитной линии КФВ (несвязанный кредит КФВ в 1 млрд. марок от 1996г.) и проведена сверка приоритетных совместных проектов и сделок. Для обслуживания включенных в эту кредитную линию совместных проектов были привлечены и оформлены по другим формам финансирования кредитные средства ФРГ в объеме 4 млрд. марок.

При выдаче гос. экспортных гарантий и поручительств в отношениях с Россией действует практика ежегодного установления в соответствии с решением правительства ФРГ величины лимита выделяемых из госбюджета средств на страхование экспортных кредитов (т.н. «плафона») по линии страхового общества «Гермес». Такие лимиты в России были определены в 4 млрд. марок в 1992г., 2,7 млрд. в 1993г., 2,5 млрд. в 1994г. и по 1,5 млрд. марок в последующие годы. Последний раз «плафон» в размере 1,5 млрд. марок на цели страхования экспорта немецких товаров в Россию был установлен решением правительства ФРГ в 1998г. По информации «Гермес», из этого лимита в течение 1998г. было использовано лишь 1,1 млрд. марок.

В связи с объявленным Россией 17 авг. 1998г. мораторием на погашение задолженности нерези-

дентам Межминистерский комитет ФРГ по экспортным гарантиям и поручительствам принял решение не устанавливать нового «плафона» на 1999г., сохраняя при этом возможность использования на эти цели оставшиеся 400 млн. марок из «плафона» 1998г. По ряду проектов рос. сторона не погасила свою просроченную задолженность «Гермесу», которая, по информации немецкой стороны, достигла 613 млн. марок. Особую озабоченность «Гермеса» вызывает проблема платежей по трем проектам: строительство судов для «Балтик Шиппинг» (задолженность — 152 млн. марок), поставка рыболовецких траулеров и судоводного оборудования для дальневосточного рыбфлота (385 млн. марок) и программы сотрудничества «Тюмень-1» и «Тюмень-11» (75,7 млн. марок). «Гермес» вынужден производить страховые выплаты из средств фед. бюджета Германии, объем которых составил 500 млн. марок.

*Сектор частных комбанков.* Охватывает 330 (по данным на конец 1999г.) в большей или меньшей степени универсально действующих кредитных учреждений с их 7156 филиалами. В этот сектор входят 4 крупных банка (Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, Нуро-vereinsbank), 237 региональных банков и 82 филиала инобанков. Находившиеся в этой группе до начала 1999г. 57 банков с правовыми формами единоличного собственника, открытого торг. общества (OHG) и командитного товарищества преобразованы в юр. лица с другими правовыми формами.

Общим важным признаком частных коммерческих банков является преобладание краткосрочных кредитных сделок, которые намного превышают объем долгосрочных кредитов. Особенно интенсивно частные комбанки работают в области ценных бумаг, консультаций по капвложениям и в сфере обслуживания крупных клиентов. Приблизительно три четверти всех ценных бумаг с фиксированным процентом, инвест. сертификатов и акций находятся в управлении частными банками. Деятельность частных банков является также важной при зарубежных расчетах. 3/4 коммерческих платежных операций с зарубежом осуществляется через счета частных банков.

Четыре упомянутых крупных банка являются акционерными обществами, капитал которых широко рассеян как внутри страны, так и за рубежом. Каждый из этих банков имеет 200-300 тыс. акционеров. Крупные банки являются типичными универсальными банками, представляющими весь комплекс банковских услуг. Общая сумма баланса четырех крупных банков в конце 1999г. составляла 19% от общей суммы баланса всех кредитно-фин. учреждений ФРГ. Основной особенностью этой группы является наличие широчайшей сети филиалов, общее число которых составляет 4353.

Группа из 237 региональных банков включает в себя учреждения, деятельность которых осуществляется на базе правовых форм АО (AG), акционерных командитных товариществ (KGaA) и ООО (GmbH). Основной отличительной чертой этой группы универсальных банков является их региональное значение.

## Банки

Банковская система ФРГ построена по двухступенчатому принципу и состоит из 3,4 тыс. коммерческих кредитно-фин. ин-тов и ЦБ. Кредит-

ные учреждения можно разделить на универсальные и специализированные банки, а в зависимости от их правовой формы на частные, общественно-правовые и кооперативные учреждения.

Частные банки ставят перед собой задачу — достижение прибыли, в то время как целью кооперативных банков является поощрение своих членов. Общественно-правовые кредитные учреждения приобретают широкую сеть филиалов внутри страны и за рубежом. К числу последних можно отнести Bankgesellschaft Berlin, BFG Bank, Berliner Bank и Berliner Handels und Frankfurter Bank. На пути к превращению в универсальный банк с широкой сетью филиалов находится также Deutsche Postbank. Инобанки, которые имеют на территории страны 157 филиалов.

Группа общественно-правовых комбанков включает в себя 594 сберкассы и 13 земельных банков. Общая сумма их балансов на конец 1999г. достигла 36% от суммы балансов всей банковской системы ФРГ. Исторически сберегательные кассы специализировались на привлечении сбережений населения и кредитовании под залог реальных ценностей. Сегодня они приобрели характер универсально действующих комбанков. Совместно с земельными банками сберкассы образуют единую систему по операциям безналичного расчета. Как правило, сберегательные кассы являются учреждениями обществ. права, гарантами которых являются отдельные общины, города и районы. Поле деятельности этих кредитных учреждений распространяется только на территорию их гаранта. Сеть сберкасс насчитывает 19364 филиала.

Земельные банки являются центр. организациями сберкасс данного региона, которые управляют их оборотными средствами и осуществляют некоторые операции, как например, расчеты с другими странами. В последние годы земельные банки наращивают свое участие в проведении крупных пром. и внешторг. сделок.

Сберкассы и земельные банки являются учреждениями обществ. права. За их обязательства несет ответственность соответствующая фед. земля. Гос. контроль производят ответственные за это земельные министры.

Группу кооперативных банков составляют 2249 кредитных товариществ и 4 кооперативных ЦБ. Как правило, кооперативные кредитные товарищества в городах носят название Volksbank, а в сельской местности Relfelsenbank. Для этих финансовых учреждений также характерно постепенное превращение из своеобразных касс взаимопомощи для своих членов в универсальные банки, а также укрупнение путем их слияния.

Операции расчетов между отдельными кредитными товариществами проводятся через 4 региональных ЦБ, функции которых примерно соответствуют функциям земельных банков сберкасс. Верховной организацией кооперативной банковской группы является DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank. Он является корпорацией обществ. права и в качестве универсального банка может выполнять операции любого вида.

Основная группа спецбанков состоит из 33 ипотечных банков, предоставляющих кредиты под залог земельных участков и коммунальные кредиты. Коммунальные кредиты выдаются федерации, землям, территориальным общинам и

прочим учреждениям обществ. права. В связи с повышенным спросом обществ. бюджетов на долгосрочные средства финансирования значение коммунальных кредитов в последние годы увеличивается, и они значительно превышают объем кредитования жилищного строительства. Необходимые для работы фин. средства ипотечные банки получают за счет продажи на рынке капиталакладных листов (Pfandbrief) и облигаций коммунального займа.

34 строительные сберкассы специализируются на финансировании индивидуального строительства по принципу коллективного накопления сбережений. Привлекательность такого накопления средств заключается в праве на получение кредита на жилищное строительство под сравнительно невысокий и стабильный процент. Кроме того, взносы вкладчиков поощряются за счет гос. премий и некоторых налоговых льгот.

27 гарантийных банков и кредитных гарантийных обществ представляют из себя учреждения взаимопомощи малых и средних предприятий. Основная задача этих учреждений, возникших в середине 50-х гг., заключается в фин. поддержке малого бизнеса.

В категорию специализированных банков ФРГ входит 1 банк, хранящий ценные бумаги (Wertpapiersammelbank), задачей которого является рациональное осуществление торговли ценными бумагами.

Из 16 банков группы кредитных учреждений со специальными задачами необходимо выделить АКА Ausfuhrkredit-Gesellschaft и Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW). Оба кредитных учреждения занимаются финансированием экспорта в развивающиеся страны, а KfW дополнительно кредитует капвложения в экономически или структурно слабые регионы ФРГ.

Во главе банковской системы ФРГ стоит ЦБ (Deutsche Bundesbank), учрежденный законом от 26 июля 1957г. Закон в его нынешней редакции определяет, что ЦБ ФРГ является частью Европейской системы ЦБ (ЕСЦБ).

Одной из основных задач ЦБ ФРГ является обеспечение стабильности цен и банковская организация платежного оборота внутри страны и с заграницей. В рамках выполнения этой задачи ЦБ ФРГ, как нац. ЦБ, осуществляет на территории Германии денежную политику ЕСЦБ. ЦБ ФРГ при выполнении своих задач обладает значительной степенью независимости. Он должен поддерживать эконом. политику фед. правительства ФРГ только в той степени, насколько это возможно в рамках выполнения своих функций составной части ЕС ЦБ. В соответствии со ст.107 Маастрихтского договора, нац. центробанки (как и ЕЦБ) при выполнении своих функций не имеют права следовать указаниям органов ЕС или нац. правительств.

Говоря о денежной политике страны, следует отметить, что с началом (с 1 янв. 1999г.) III этапа формирования Европейского эконом. валютного союза денежная политика стала прерогативой ЕСЦБ. Основными задачами ЕСЦБ в этом плане являются выработка и реализация европейской денежной политики; проведение валютных сделок; управление валютными резервами стран-участниц; обеспечение функционирования платежной системы.

ЕСЦБ включает в себя ЕЦБ и Нац. ЦБ (НЦБ), в т.ч. стран, которые войдут в Еврозону позже основной группы стран.

В Совет ЕЦБ входят все члены директората и президенты НЦБ стран-членов ЕСЦ. Директорат состоит из председателей, вице-председателей и представителей правительств стран, присоединившихся к еврозоне.

Расширенный совет состоит из председателей и вице-председателей НЦБ всех членов ЕСЦ.

ЕСЦБ проводит операции на свободном рынке в целях управления процентными ставками, ликвидностью и валютными курсами. В рамках этой деятельности осуществляется также кредитование.

ЕЦБ играет ведущую роль в области основного рефинансирования, придерживаясь следующих параметров: еженедельно, на срок до 14 дней; стандартные тендеры; минимальная сумма аукциона — 1 млн.евро.

Долгосрочное рефинансирование используется в целях поддержания инструментов основного рефинансирования и помощи малым кредитным институтам. Оно осуществляется следующим образом: ежемесячно, на 3 мес.; стандартные тендеры; минимальная сумма аукциона — 10 тыс.евро.

Рефинансирование реализуется в системе автоматических торгов Бундесбанка с использованием электронной почты.

Бундесбанком осуществляется также краткосрочное суточное рефинансирование для покрытия текущих потребностей по наивысшим ставкам однодневной банковской ссуды. В свою очередь, банки также могут предоставлять суточные кредиты Бундесбанку по низшим ставкам однодневной банковской ссуды.

Гарантирование направленных на поддержание ликвидности трансакций обеспечивается залоговыми пулами. Сумма, сконцентрированная в пуле, должна соответствовать объему рефинансирования. Пул может формироваться кредитными институтами следующими способами: заклад хранящихся в земельном отделении Бундесбанка ценных бумаг; передача хранящихся на бирже (система «ХЕМАС») ценных бумаг в залог Бундесбанку; эконом. кредиты в форме торг. векселей; использование межд. гарантий (CROSS-Border-USE). Минимальные резервы служат стабилизации процентных ставок и ликвидности. Они вносятся на счет в Бундесбанке по ставке 2%.

Условия предоставления иностр. партнерам гос., банковских и коммерческих кредитов регулируются законом о внешних эконом. связях от 28 апр. 1961г., постановлением о порядке его исполнения в обновленной редакции от 22 нояб. 1993г., законом о Немецком фед. банке в новой редакции от 22 окт. 1992г., законом о кредитной системе от 30 июня 1993г., законом о выявлении доходов, получаемых в результате совершения тяжких уголовных преступлений («Закон об отмывании денег») от 25 окт. 1993г. В соответствии с данными законодательными актами все платежи в ФРГ в принципе осуществляются свободно, и на перевод капитала за рубеж не требуется никакого разрешения. Однако свобода перемещения капитала не означает отказа от тщательного фиксирования объемов и направлений его передвижения.

Учет вывозимого за пределы ФРГ капитала ведется главным образом банками и кредитными



учреждениями, которые периодически передают необходимые сведения о движении капитала в Фед. банк (Бундесбанк) или центральные банки земель. За Бундесбанком закреплена исключительная компетенция по предоставлению разрешений в области оборота капиталов и платежей, в случаях, когда ограничения связаны с выполнением межгос. соглашений, охраной безопасности и внешних интересов.

Важным инструментом гос. регулирования трансфера капиталов в ФРГ является обязанность юр. и физ. лиц извещать о совершаемых ими в фин. сфере правовых сделках и действиях. И хотя данный инструментарий предназначен лишь для статистических целей, его значение выходит за рамки вышеупомянутых целей. Так, постановлением правительства может быть установлено, что сделки в области внешних эконом. связей, включая возникающие из них требования и обязательства, подлежат регистрации с указанием правового основания, если это необходимо для того, чтобы установить, имеются ли предпосылки для отмены, смягчения или введения ограничений; иметь возможность составить текущий платежный баланс ФРГ; иметь возможность выполнить обязательства по межгос. соглашениям и депозитным обязательствам.

Что касается извещений, относящихся к платежному обороту, то все физ. и юр. лица ФРГ должны путем заполнения спец. заявлений извещать о всех платежах более 5 тыс. марок (или эквивалента в иностр. валюте), которые они получают от иностр. лиц или переводят в их пользу. Формуляр извещения, рассчитанный на машинную обработку, содержит перечень вопросов о назначении перевода, его получателе, отправителе и т.п. Банк, исполняющий платежное поручение, передает эти извещения в Фед. банк или ЦБ земель.

Освобождены от декларирования платежи в сумме до 5 тыс. нем. марок, платежи по краткосрочным (на срок менее 12 мес.) кредитам, переводы в оплату товаров и услуг для личного пользования физ. лицами, а также внесение и получение краткосрочных депозитных вкладов и движение капитала в отношениях между кредитными институтами.

Установлена обязанность ежемесячных сообщений об общем состоянии требований и обязательств по отношению к иностр. лицам, если сумма требований или сумма обязательств составляет по истечении месяца более 500 тыс. марок (или эквивалент в инвалюту).

Участники хоз. деятельности обязаны извещать о всех капвложениях (произведенных или полученных), размер которых превышает 50 тыс. марок (или его эквивалент в инвалюту) или 20% учредительского капитала фирмы, в которую вкладывается капитал или из которой капитал изымается.

Законом об отмывании денег на кредитные институты возложена обязанность контроля за правильностью осуществления платежей и информирования компетентных органов уголовного преследования в случае выявления нарушений или даже намека на возможность совершения противоправных действий. Невыполнение этих предписаний, независимо от причин, влечет за собой денежный штраф до 200 тыс. марок.

## Страхование

Рынок страховых услуг относится к категории давно сложившихся традиционных рынков с высоким уровнем концентрации капитала и развитой инфраструктурой. В то же время страховое дело в ФРГ активно включается в процессы европейской интеграции и глобализации мирохоз. связей.

**Объем операций на немецком рынке страховых услуг в 1999г.** увеличился на 2% по сравнению с 1998г. и составил **250 млрд. марок**, что выше оборота пищевого — четвертой промышленной отрасли ФРГ. Развитие рынка страховых услуг характеризуется в последние 2г. замедлением темпов роста с 5-6% в год в начале 90 гг. до 2-3% на рубеже 2000г.

Более 1,5 тыс. компаний участвует в страховом бизнесе в Германии, однако на долю 700 компаний приходится 90% рыночного оборота. К числу крупнейших немецких страховых компаний относятся «Альянс», «Герлинг», «Колония» и «Виктория». Одним из участников рынка является фирма «Софаг» — дочерняя компания рос. концерна «Ингосстрах». «Софаг» принадлежит к категории средних компаний с годовым оборотом до 100 млн. марок.

Страховые компании объединены по проф. специализации в союзы, которые входят в головной союз — GDV (союз немецких страховщиков). В страховой отрасли занято 650 тыс. чел. Ежегодно в стране заключается 480 млн. договоров на страхование и рассматривается 50 млн. страховых случаев.

Крупнейшими сегментами рынка страховых услуг, с точки зрения сбора страховых премий, в 1999г. были страхование жизни (104 млрд. марок), страхование автотранспортных средств (40 млрд.), мед. страхование (39 млрд.).

По прошествии 5 лет с провозглашения единого европейского рынка страховых услуг становятся все более заметными последствия дерегулирования частного страхового хозяйства, ослабление роли гос. надзорных органов. Одним из частных проявлений этого процесса стало более интенсивное проникновение на рынок Германии иностр. страхового капитала, которое привело к исчезновению уважаемых чисто немецких страховых компаний. Наиболее активны компании из США «Сигна» и «Сент Пол», франц. «Акса» и другие. Немецкие компании также утверждаются за рубежом: «Альянс» контролирует 80% страхового рынка Венгрии.

Изменения коснулись и взаимоотношений между гос. и частными страховыми компаниями. Итогом долгих переговоров между гос. инстанциями и коллективными органами страховщиков стало превращение страховой отрасли в основного носителя бремени налоговой реформы.

## Инвестиции

Германия входит в число ведущих стран-инвесторов на мировом рынке капиталов. В особенности значительны объемы вывоза капитала в виде прямых инвестиций, направляемых в предпринимательскую сферу.

Как реципиент иноинвестиций Германия имеет преимущества: выгодное географическое положение; высокий уровень благосостояния и дохо-

дов населения — крупнейший рынок в Европе; один из самых высоких в мире уровней производительности труда; отличная инфраструктура — транспортная сеть, телекоммуникации, высококвалифицированная рабочая сила; авторитетный рыночный знак — «Сделано в Германии».

С начала 90 гг. иностр. капвложения в экономику ФРГ по объемам превышают средства, вкладываемые немецкими фирмами и банками за рубежом. За 1990-99гг. объем немецких зарубежных капвложений (нетто) составил 2,77 трлн. марок, тогда как иноинвестиции в экономику Германии достигли 2,88 трлн. марок.

Обратная тенденция наблюдалась в динамике капвложений в виде прямых инвестиций, направляемых в предпринимательскую сферу, связанную с созданием и развитием предприятий материального производства и сферы услуг предпринимательского характера. Объемы прямых инвестиций немецких фирм за рубежом в 90 гг. стабильно превышают объемы ввоза предпринимательского капитала в ФРГ из-за рубежа. В 1990-99гг. прямые капвложения немецких предприятий за рубежом достигли 480,7 млрд. марок, тогда как прямые иноинвестиции в экономику ФРГ составили 104,1 млрд. марок, в т.ч. общие немецкие инвестиции в Россию за этот период составили 6946 млн. марок, а прямые — 1967 млн. марок.

Общая сумма германских зарубежных капвложений в 1999г. составила 656 млрд. марок, в т.ч. прямых инвестиций — 171 млрд. марок, а иностр. капвложений в экономику ФРГ — 606 млрд. марок, в т.ч. прямых инвестиций — 95 млрд. марок.

В географическом распределении крупнейшими партнерами ФРГ по инвестиционному обмену традиционно являются развитые страны, в которые в 1999г. было направлено 92,6% от общего объема германских капвложений за границей (в 1998г. — 90,6%), в т.ч.: прямых инвестиций — 85,7% (88,2%) и портфельных инвестиций — 96% (93,2%).

Эта же группа стран доминирует и в импорте капвложений в экономику ФРГ. В 1999г. на долю промразвитых стран приходилось 83% от общего объема иноинвестиций (в 1998г. — 85,5%), в т.ч.: прямых инвестиций — 98,9% (96,5%) и портфельных инвестиций — 91,8% (88,2%).

В отношениях ФРГ с развивающимися странами, включая страны ОПЕК, в 1999г. произошел небольшой прирост капвложений, доля которых в общем их объеме возросла до 5,1%, против 3,98% в 1998г., при этом удельный вес прямых инвестиций остался неизменным — 5,6%. В то же время после оздоровления эконом. ситуации в большинстве развивающихся стран выросла их инвест. активность в ФРГ. Их доля в общем объеме инвестиций в ФРГ составила 12,3%, против 8% в 1998г.

В связи с сохранением в странах ЦВЕ нестабильного эконом. положения как следствие фин.-эконом. кризиса 1998г. темпы инвест. операций с этой группой стран снизились. В 1999г. на страны данного региона приходилось 2,2% (в 1998г. — 4,1%) всех капвложений ФРГ за рубежом и примерно 1,3% (в 1998г. — 1,6%) встречных инвестиций в экономику ФРГ.

Германия входит в число лидеров по размерам капвложений в экономику России. Из общего объема совокупных иноинвестиций в рос. экономику в 1999г. капвложения из ФРГ составили 11%, усту-

пая лишь США — 37% и опережая Нидерланды — 9%.

Потенциальные немецкие инвесторы занимают выжидательную позицию по многим согласованным инвест. проектам сотрудничества. Ухудшились фин. условия для капвложений. Имело место резкое ограничение Германией гос. страхования экспортных кредитов по линии «Гермес» в отношении России и полный отказ от выделения спец. лимита (плафона) экспортных поручительств на 1999г.; перевод России в самую последнюю, 7 группу риска, что в совокупности с низким рейтингом сделало нереальным какое-либо экономическое приемлемое кредитование рос. инвест. импорта; Германия не только полностью отказалась от предоставления России гос. кредитов, но и от оформления финансирования совместных инвест. проектов в рамках предоставленного еще в 1996г. гос. кредита, что практически заморозило проекты на 250 млн. марок; ведущие германские компании практически поддержали мораторий на кредитование сделок с Россией без 100%-страхового обеспечения.

В 1999г. произошло резкое сокращение притока немецких инвестиций в Россию. По данным Фед. банка ФРГ, общий объем капвложений в Россию (нетто) составил 1,17 млрд. марок против 5,9 млрд. в 1998г.; уменьшение прямых инвестиций немецких фирм — до 454 млн. марок, что в два раза ниже уровня 1998г.

Вместе с тем крупные немецкие фирмы-инвесторы, вложившие ранее значит. средства в реализацию инвест. проектов, пока не намерены выводить из России уже осуществленные капвложения в производственную сферу. Об этом свидетельствует позиция таких ведущих концернов, как «Сименс», БАСФ, «Рургаз», «Маннесманн», «Байер», «Фольксваген», «БМВ», «Даймлер Крайслер», «Феррошталль» и др.

Инвестиции ФРГ за рубежом, в млрд. марок.

	1998г.	1999г.	1 кв. 2000г.
Всего	569,9	160,4	650,2
Пром. развитие	506,7	134,4	612,0
Развивающиеся (вкл. ОПЕК)	22,3	8,6	21,7
Реформирующие экономики	24,6	9,4	16,4
В Россию	5,9	0,7	1,2

В 1997-99 гг. темп роста инвестиций за рубежом составил 70%, в то время как прирост объемов внешней торговли — 11,3%. Наиболее быстро, в 2,6 раза, выросли прямые инвестиции. Основные инвест. потоки приходились на пром.-развитые страны.

Иноинвестиции в ФРГ, в млрд. марок

	1998г.	1999г.	1 кв. 2000г.
Всего	587,1	37,4	609,9
Пром. развитие	520,8	32	506,4
Развивающиеся	45,6	5,7	74,9
Реформируемые	21,2	0,2	13,7
Из России, в млн. н.м.	-3251	-115	-677

Некоторые нестыковки в приведенных статданных объясняются движением германских капиталов по операциям с межд. организациями.

Стимулирование прямых капвложений за рубежом осуществляется при прямом участии фед. и земельных органов власти, используя механизмы поддержки нац. экспорта и инвест. деятельности. Особое внимание при этом уделяется содействию

мелкому и среднему бизнесу. С этой целью германским государством в лице фед. министерства эконом. сотрудничества и развития создана компания DEG. Гос. компания DEG оказывает поддержку немецкому «среднему» бизнесу в реализации инвест. проектов в развивающихся и реформируемых странах (вкл. СНГ). Фин. инструментами продвижения инвест. проектов являются: участие путем приобретения долей уставного капитала; предоставление долгосрочных займов (до 15 лет) на базе LIBOR и страхование инвестиций за рубежом; предоставление поручительств и гарантий немецким предпринимателям для получения кредитов в стране-партнере.

Еще одна гос. компания – GTZ (Германское общество тех. сотрудничества) финансирует работы по подготовке квалифицированных нац. кадров в рамках реализации совместных проектов.

В региональном аспекте немецкий мелкий и средний бизнес наряду со странами ЕС осуществляет капвложения в страны ЦВЕ. Со странами «Вышеградской группы» (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия и Словения) в инвест. сотрудничестве участвуют около 20 тыс. немецких фирм, из которых более 3/4 относятся к категории средних компаний.

В инвест. сотрудничестве со странами ЦВЕ, включая Россию, движущей силой является не решение проблем сбыта, но использование преимуществ более дешевой рабочей силы. В ряде случаев сбытовые и ценовые мотивы перекликаются. Так, многие небольшие немецкие фирмы заявляют, что смогли сохранить рынки сбыта после переноса производства за рубеж в страны с более низкими издержками производства.

В эконом. сферах, где исчерпаны возможности дальнейшей рационализации, а производственный процесс характеризуется высокой интенсивностью труда, большую роль играет стоимость рабочей силы. Такое положение присуще производству товаров народного потребления. В тех же секторах, в которых близость к рынкам сбыта является главенствующей, например, стройиндустрия, сфера услуг, тяжелое машиностроение, стоимость рабочей силы оказывает незначительное влияние на валовые издержки производства.

Важной гос. задачей в ФРГ является привлечение в страну иностр. капиталов. Для ее решения фед. правительством в авг. 1998г. был назначен спец. уполномоченный по привлечению в страну инвестиций Нилмар Коррег (Хильмар Коппер). Наряду с обеспечением позитивного имиджа Германии, в его компетенцию входит подготовка предложений по улучшению инвест. климата ФРГ. Сдерживающими факторами на пути иностр. прямых инвестиций в Германию являются: «зарегламентированность» рынка рабочей силы; высокие расходы на зарплату и доп. выплаты; высокие налоги.

Эконом. реформа предусматривает структурную перестройку и снижение налогового бремени в равной степени для крупных концернов и мелких предпринимателей. Издаваемый межд. фин. сообществом журнал Institutional Investor, дважды в год публикует рейтинги инвест. привлекательности стран-реципиентов. Согласно майскому 2000г. рейтингу ФРГ с 93 баллами из 100 возможных делит с США 2-3 места, уступая Швейцарии (94 балла). Россия с 20 баллами входит в последнюю группу

из 10 стран, наименее надежных реципиентов инвест. и кредитных ресурсов.

В инвест. сотрудничестве с Россией Германия является крупнейшим донором. **Накопленный объем немецких капвложений в экономике России к началу 2000г. превысил 14,5 млрд. марок**, составив 23,7% объема всех накопленных в России иноинвестиций. По объему накопленных инвестиций Германия опережает следующих за ней 13,3 млрд. марок и Великобританию – 7,6 млрд. марок. Накопленные прямые германские инвестиции в России превысили 2 млрд. марок, составив 7,9% от всех накопленных прямых инвестиций из-за рубежа. По этому показателю Германия незначительно уступает США и Кипру.

Вопросы иноинвестиций в ФРГ не имеют спец. правового регулирования. Однако нормативно-правовая база, регулирующая вышеуказанные вопросы, содержится в положениях Основного закона ФРГ, в Законе о внешних эконом. связях, в Постановлении о порядке исполнения Закона о внешних эконом. связях и в многочисленных правовых предписаниях, содержащихся в постановлениях органов межгос. организаций, участницей которых является ФРГ, и в первую очередь в нормативных актах ЕС.

Законодательство ФРГ определяет, что товарооборот, предоставление услуг, осуществление платежей, движение капиталов и другие эконом. связи и операции с иностр. государствами, а также операции с иностр. ценностями и золотом между лицами, постоянно пребывающими на территории ФРГ, являются в принципе свободными от ограничений, за исключением тех из них, которые содержатся в Законе о внешних эконом. связях или в спец. постановлениях, принятых на его основе (параграф 1). На этом основании государство имеет право вводить разрешительный порядок юр. сделок или вообще запрещать их. Однако, любого рода ограничения в зависимости от объема и характера должны применяться таким образом, чтобы наносить как можно меньший ущерб функционированию свободного рыночного хозяйства или «по возможности наименьшим образом затрагивать свободу хоз. деятельности».

Эти ограничения могут быть распространены и на уже заключенные сделки, если их исполнение «представляет опасность» эконом. целям.

Некоторые вопросы регулирования иноинвестиций в ФРГ нашли свое отражение и в Законе о Фед. Банке (Бундесбанк). Согласно закону Фед. банку принадлежит исключительная компетенция в области движения капиталов, производства платежей и операций с иностр. ценностями и золотом и в этой связи Фед. банк наделен также и контрольными функциями.

Иноинвесторы в банковском деле и страховой деятельности должны получить предварительное разрешение в компетентных ведомствах соответствующей земли ФРГ. В целом же, иностр. юр. и физ. лица в ФРГ подпадают под те же самые правовые нормы, которые действуют и в отношении местных предпринимателей и предприятий.

Каких-либо существенных ограничений в отношении движения инокапитала, за исключением обязанности извещать о регистрации в банковских учреждениях операций по переводу капвложений за границу или из-за границы, право ФРГ не предусматривает.



Законодательство предоставляет иноинвесторам широкие возможности в различных сферах вложения капиталов в форме товариществ, обществ или индивидуальных предприятий. Что касается изменений, то следует отметить новую редакцию Закона о доп. капвложениях от 22 янв. 1999г., направленную на стимулирование инвест. деятельности в землях Берлин, Бранденбург, Мекленбург-Верхняя Померания, Саксония, Саксония-Ангальт и Тюрингия.

### Приватизация

Процесс приватизации в Германии, в основном, закончен. Неприватизированными остались лишь объекты транспортной инфраструктуры (скоростные автомобильные дороги – автобаны и шоссе), вопрос о которых в плане денационализации и передачи в частную собственность оживленно обсуждается.

Основной объем приватизации гос. предприятий пришелся на I пол. 90 гг. Приватизировались в основном народные предприятия бывшей ГДР. Этот процесс начался сразу после воссоединения Германии и был организован на гос. уровне. Реализация была поручена ведомству по управлению гос. собственностью – Treuhandanstalt (ТНА), для чего ему были предоставлены соответствующие полномочия, в т.ч. и в плане подбора будущих собственников.

Приватизация проходила быстрыми темпами. Если летом 1991г. в общем объеме предприятий новых фед. земель было лишь 14% частных, то к концу 1993г. – 66%, в 1995г. – 99%. К началу 1998г. приватизация была практически завершена, и частные предприятия составили 100%.

Ведомство по управлению госсобственностью. 25 тыс. мелких объектов – небольшие торговые предприятия, кафе, рестораны и кинотеатры, были просто переданы в собственность восточным немцам, обеспечивая им существование. Крупные предприятия переходили в собственность западных немцев или иноинвесторов, однако при условии, что они могли не только представить разработанную концепцию успешной санации и дальнейшего развития предприятия, но и имели бы для этого необходимые средства.

Быстрая приватизация и денационализация имеющихся предприятий расценивались как решающий шаг к оздоровлению экономики новых фед. земель. Кроме того было необходимо открыть множество новых предприятий для приближения эконом. структуры в новых фед. землях к требованиям рыночных отношений. Это прежде всего касалось недостаточно развитой в ГДР сферы услуг.

В связи с тем, что в России в это время происходил аналогичный процесс «ваучерной» приватизации предприятий и организаций гос. собственности, рос. предприятия практически были лишены возможности участия в приватизации немецких гос. предприятий. Позже рос. нефтедобывающим предприятиям была предоставлена возможность принять долевое участие в приватизации одного из крупнейших НПЗ на территории бывшей ГДР в г.Лейна, Саксония-Ангальт.

Предполагалось участие в приватизации данного предприятия рос. фирм – «Роснефть», «Сургут-нефтегаз» и «Мегион-нефть» с общей долей в 24%. Однако рос. консорциум не выполнил своих фин. обязательств, и его долю перекупил франц.

концерн «Эльф Экитен». Его пай составил 67%, т.е. контрольный пакет акций крупного немецкого НПЗ принадлежит иносфирме.

РАО «Газпром» принял в этом процессе самое активное участие и стал долевым собственником достаточно крупных объектов газовой инфраструктуры.

Участие рос. предприятий в приватизации объектов транспортной инфраструктуры (автобанов и шоссе) проблематично, т.к. данные объекты гос. собственности, как стратегические, будут передаваться в собственность только немецким предприятиям.

### Занятость

**Гос. регулирование рынка труда в ФРГ.** В Германии не существует законодат. гарантии права на труд. Конституция ФРГ (ст.12) декларирует лишь право граждан страны «свободно избирать профессию, место работы и учебы».

Разработка и проведение единой гос. политики в сфере занятости; а также контроль за соблюдением трудового и соц. законодательства относятся к компетенции минтруда и соц. развития. Основным органом гос. регулирования в сфере занятости является Фед. ведомство по вопросам труда (Bundesanstalt fur Arbeit). Законодательную основу его деятельности составляют «Закон об учреждении фед. ведомства по трудоустройству и страхованию безработных» от 10 марта 1952г. и раздел III Кодекса соц. законодательства, составной частью которого стал Закон о содействии занятости.

Ведомство основано 1 мая 1952г. Имеет статус корпорации публичного права. Его трехуровневая адм. структура охватывает всю территорию ФРГ и включает центр. аппарат в Нюрнберге, 10 земельных ведомств, сфера ответственности которых распространяется на одну или несколько фед. земель, и 181 ведомство на местах с 660 отделениями, занятыми непосредственно организацией рынка труда в пределах городов, общин и сельских округов.

Руководящими органами ведомства являются правление и адм. совет. В состав правления входят по 3 представителя объединений, представляющих интересы работодателей, лиц наемного труда и публичных корпораций; в состав адм. совета – по 17 представителей названных структур. К основным задачам ведомства относятся: анализ ситуации на рынке труда, разработка мер по ее улучшению, информирование правительства и общественности об уровне безработицы, местных особенностях трудоустройства (соответствующие сообщения публикуются 1 раз в мес., правительству представляется ежегодный доклад по этим вопросам); учет безработных и вакантных рабочих мест, содействие в поисках рабочего места для безработных; посредничество в приобретении профессии, переобучении и повышении квалификации; консультирование лиц наемного труда и работодателей; предоставление услуг по проф. ориентации молодежи, инвалидов; выплата пособий по безработице.

Взрослому населению (например, работникам, желающим получить новое место, а также безработным) оказывается содействие в поддержании или развитии своей проф. квалификации для более полного соответствия потребностям постоянно развивающегося рынка труда. Помощь инвали-

дам, требующим особого внимания и дифференцированного подхода в зависимости от заболевания, оказывают наиболее квалифицированные сотрудники ведомств. Для них проводятся особые мероприятия, семинары и обсуждения, способствующие более полному включению их в трудовые отношения с учетом состояния здоровья. При работе с населением, касающейся трудоустройства, уделяется особое внимание проф. пригодности, предрасположенности и физ. способности кандидата занять то или иное рабочее место. По желанию претендента ведомство может предоставить ему возможность пройти врачебное или психологическое обследование либо освидетельствование на пригодность.

В состав почти каждого территориального учреждения Ведомства входит центр проф. информации (Berufsinformationszentrum), в котором любой желающий без предварительной заявки, ожидания и раскрытия личных сведений может получить с помощью компьютера информацию по различным вопросам профобучения и переобучения, вакантным профессиям на рынке труда, подать заявку на занятие рабочего или ученического места, а также получить консультацию квалифицированного сотрудника центра. К услугам посетителей свыше 700 информ. видеофильмов и около 100 аудиопрограмм, а также книги, журналы справочники по профессиям и отраслям экономики.

При предоставлении бесплатных посреднических услуг по подбору рабочих мест широко используются возможности Интернет. Так, программа «Служба информации о рабочих местах» включает в себя, по согласованию с заинтересованными работодателями, базу данных о вакантных местах с названием фирм, их адресами, телефонами, фамилией собеседника, описанием сферы деятельности предприятия, требуемыми навыками и размером зарплаты. Сведения о вакансиях вносятся, изменяются или погашаются по заявлению работодателей.

Программа «Служба информации для работодателей» предоставляет им доступ к собранным Ведомством заявлениям кандидатов на трудоустройство. Программа «Служба информации об учебных местах», действующая с окт. 1998г., аккумулирует сведения о наличии свободных мест для профобучения и основывается на принципе самообслуживания. Войдя в сайт [www.arbeitsamt.de](http://www.arbeitsamt.de), любой желающий может найти заинтересовавшее предложение и непосредственно вступить в контакт с предприятием, разместившем его в сети.

Пособия лицам наемного труда имеют следующую градацию: пособие при полной или частичной безработице; помощь по безработице; пособие по проф. переобучению; временное переходное пособие инвалидам; пособие по неполной занятости, явившейся следствием несчастного случая на производстве или снижения ставок оплаты труда; материальная помощь лицам, которым прекращена выплата зарплаты вследствие неспособности работодателя.

Право на пособие по безработице (Arbeitslosengeld) имеет тот, кто потерял работу, зарегистрирован как безработный на бирже труда и в течение последних трех лет не менее 1 года платил взносы в страховой фонд. При этом претендент обязан использовать все возможности для самостоятельного поиска работы и не отказываться (за исключе-

нием особо оговоренных случаев) от занятия вакансий, предложенных Ведомством. Размер пособия определяется исходя из среднего нетто-заработка, оставшегося после уплаты всех страховых взносов, и составляет у безработных, имеющих как минимум одного ребенка, 67%, у остальных — 60% этой суммы. **Продолжительность выплаты пособия** зависит от стажа предшествующей работы с отчислением взносов и возраста лица и составляет минимум 180, максимум 360 календарных дней, **для пожилых безработных** (от 57 лет и старше) — **960 дней**.

Если и после этого срока трудоустройства не произошло, можно претендовать на получение помощи по безработице (Arbeitslosenhilfe). Ее величина определяется аналогично пособию по безработице и составляет соответственно 57% и 53% прежнего заработка. Временные ограничения в принципе не установлены, однако ежегодно принимается во внимание, имеет ли безработный или его ближайшие родственники другие доходы или состояния, превышающее определенный уровень.

Если работник теряет одно из нескольких занимаемых мест, он может рассчитывать на получение пособия по частичной безработице (Teilarbeitslosengeld) при условии наличия как минимум двух рабочих мест в течение 12 мес. за последние 2г. и выплаты страховых отчислений. Величина пособия составляет соответственно 67% и 60% нетто-заработка, а срок его выплаты строго ограничивается 6 месяцами.

Ведомство предоставляет заинтересованным лицам субсидии на проф. подготовку (Unterhaltsgeld), финансирует меры по повышению квалификации, оплачивает расходы на обучение (при необходимости — и за рубежом).

При временном снижении размера зарплаты вследствие несчастного случая или снижения тарифных ставок на предприятии материальные потери компенсируются пособием по неполной занятости (Kurzarbeitergeld), величина которого составляет соответственно 67% и 60% от разницы между нетто-заработком до момента снижения зарплаты и после него. Пособие выплачивается в течение полугода, однако по спец. распоряжению Минтруда и соц. развития этот срок может быть продлен до 2 лет.

Для лиц, которым работодатель перестал выплачивать зарплату вследствие своей неплатежеспособности, предусмотрено одноименное пособие (Insolvenzgeld) при условии подачи заявления в Ведомство в 2-месячный срок после банкротства работодателя. Пособие предоставляется в размере невыплаченного нетто-заработка за последние 3 мес. работы. Одновременно за наемного работника выплачиваются его обязательные взносы в рамках мед., пенсионного страхования, страхования по уходу или по безработице.

Фед. ведомство по вопросам труда уделяет внимание и другой представленной на рынке труда стороне — работодателю. Содействие в области создания мест для профобучения, информирования о вакантных местах, предварительного отбора кандидатов и их трудоустройства, сохранения рабочих мест в конечном счете направлено на улучшение ситуации в сфере занятости. Органы ведомства при наличии достаточных материальных средств выделяют работодателям особые субсидии, стимулирующие, например, к трудоустрой-

ву либо организации профессионального обучения инвалидов и оборудованию рабочих мест в соответствии с их физ. потребностями. Предприниматель, действующий самостоятельно менее 2 лет и имеющий не более 5 наемных работников, при открытии нового рабочего места может также рассчитывать на гос. субсидию для развития фонда зарплаты.

Финансирование вышеперечисленных мероприятий Ведомства и его региональных учреждений осуществляется из средств Фонда содействия занятости и страхования по безработице, основанного в Германии еще в 1927г. Фонд образуется на 90% из взносов, выплачиваемых пополам наемными рабочими и работодателями (составляющих в общей сложности, по состоянию на 1999г., – 6,5% брутто-заработка, ограниченного в 8500 марок для западных и 7200 марок для восточных земель), а также средств третьих лиц, гос. ресурсов и прочих доходов. Страхование по безработице является обязательным, вне зависимости от величины доходов. От него освобождаются чиновники, студенты и школьники; рабочие, получающие пенсию по нетрудоспособности, либо вследствие ограниченной трудоспособности продолжительное время не нашедшие работу; лица, имеющие непостоянную или малооплачиваемую работу, а также в возрасте старше 65 лет.

## Промышленность

Положение в немецкой промышленности в 1999г. характеризовалось охлаждением конъюнктуры в большей степени, нежели в экономике в целом. Вместе с тем сохранялся благоприятный деловой климат и во втором полугодии получил ускоренное развитие процесс притока заказов, что послужило хорошей основой для организации производства в 2000г. Объем заказов в 1999г. увеличился на 2,3% по сравнению с 1998г. Особенно динамичным был приток заказов из-за рубежа (+5,8%) при стагнации спроса со стороны внутреннего рынка.

Наибольший рост заказов (+2,5%) отмечался в сфере производства потребительских товаров, тогда как заказы на инвест. товары увеличились на 1,7% по сравнению с 1998г. Производство пром. продукции в 1999г. отреагировало с опозданием на импульсы, исходившие от притока заказов в производственную сферу и прироста загрузки производственных мощностей. Так, в IV кв. 1999г. приток заказов увеличился на 4,9% по сравнению с предыдущим кварталом, а пром. производство выросло лишь на 1,5%. Загрузка производственных мощностей к концу года достигла в среднем 86,6%, а производительность труда выросла время на 1,2% по сравнению с предыдущим годом.

На конец 1999г. число занятых, по сравнению с концом 1998г., сократилось на 52 тыс.чел. и составило 36,3 млн.чел. Производство пром. продукции в Германии в 1999г. возросло на 1% по сравнению с предшествующим годом. Существующие прогнозы оценивают рост пром. производства в ФРГ в 2000г. на уровне 3%. В основе этих прогнозов остается высокий спрос на немецкие товары со стороны внешнего рынка и низкий курс евро, стимулирующий экспорт в страны долларовой зоны.

Общее машиностроение является одной из основных отраслей немецкой промышленности. В его состав входит 39 подотраслей. По итогам дея-

тельности в 1999г. отрасль заняла 3 место после автомобилестроения и электротехпрома. Это несколько хуже, чем в 1998г., когда впереди общего машиностроения по общему обороту стояло только автомобилестроение. К такому результату привело некоторое снижение объема оборота с 263,2 млрд.марок в 1998г. до 260 млрд.марок в 1999г. (приблизительно – 1%).

В 1999г. произошло снижение производительности труда в целом по отрасли на 0,7%. На этот отрицат. показатель существенное влияние оказал рост зарплаты на 3,1% в 1999г., что привело к росту на 3,8% расходов по зарплате на единицу продукции. Производственные мощности в конце 1999г. были загружены в отрасли на 87,4%, что несколько ниже, чем в 1998г. (89,7%). Если коэффициент загрузки составляет 90% и более, начинаются проявления «перегрева», а если этот показатель опускается ниже 86%, появляются признаки ослабления конъюнктуры. Так несколько «перегруженным» было оборудование в подотраслях по производству типографского и бумагоделательного оборудования, станков и инструмента, в то время как «недозагруженными» были производственные мощности в текстильном машиностроении, в производстве арматуры и приводной техники.

В 1999г. наблюдалось сокращение производства в отрасли. Однако если в I пол. снижение объема производства составляло 4,6%, то в дек. этот показатель снизился до 3,2%, и уже в янв. 2000г. наблюдался рост выпуска продукции – в 18%. К концу 1999г. в отрасли было занято 889 тыс.чел. Эта цифра означает сокращение общего числа занятых на 1,1% по сравнению с прошлым годом.

В немецком машиностроении продолжают структурные изменения. Если производство силовых установок, компрессоров, машин по производству искусственных материалов, бумагоделательных машин, машин для обувной и кожевенной промышленности, деревообрабатывающих машин, пневматики и текстильных машин росло в 1999г. в пределах 5-7%, то значительно (до 10-12%) сократился выпуск противопожарной техники, горно-шахтного оборудования и холодильной техники. А в таких подотраслях, как производство арматуры, лифтов, экскаваторов, средств автоматизации и робототехники практически осталось на уровне 1998г.

Экспорт снизился в 1999г. по сравнению с 1998г. на 3,5% и составил 160 млрд.марок, хотя доля его в общем экспорте из Германии осталась, как и прежде на 2 месте после продукции автомобилестроения. Это произошло в основном из-за кризисных ситуаций 1999г. на рынках стран ЮВА и Юж. Америки, откуда традиционно поступает значит. часть зарубежных заказов на продукцию немецкого общего машиностроения.

В последние месяцы 1999г. наблюдался существенный рост экспорта продукции отрасли в пределах 6-7%. Наметилось оживление конъюнктуры в странах ЮВА (+8%), в странах Юж. Америки (+7%), и ЕЭС (+14%). Экспорт в Россию снижается (-16%).

Основными рынками сбыта продукции общего машиностроения в 1999г. продолжали оставаться европейские страны, на долю которых пришлось 61,5% всего экспорта, причем на долю стран Зап. Европы 52,1%, а на долю ЦВЕ – около 9,4%. Доля экспорта в Америку составляет 3,2%; в нефтедо-



бывающие страны — 15,4%, в страны Бл. и Ср. Востока 2,8%, в страны ЮВА — 10,8%, в Юж. Америку — 1,2%.

В 1999г. наибольший прирост получил экспорт в страны Африки (16%), в страны Зап. Европы экспортировалось столько же продукции общего машиностроения, как и в 1998г., а в остальные регионы экспорт сократился, наиболее значительно в страны Юж. Америки (на 18,5%), Центр. и Юж. Азии (на 17,5%), ЦВЕ (на 16%).

Экспорт продукции общего машиностроения ФРГ в страновом аспекте показал, что наиболее весом вклад США — 11,6%; Франции — 8,6%; Великобритании — 7,5%; Италии — 5,8%; Нидерландов — 5%. Удельный вес России составляет менее 2% и продолжает сокращаться.

В структуре экспорта продукции общего машиностроения наиболее важными являются конторское и информ. оборудование, полиграфические машины, приводная техника, оборудование для пищевого и упаковочного машиностроения, пневмотехника и энергетические установки. Ряд лет Германия удерживает **1 место в мире по доле в мировом экспорте продукции общего машиностроения (20%)** и идет несколько впереди США (18%) и Японии (15%).

Импорт ФРГ продукции общего машиностроения в последние годы развивался даже более высокими темпами, чем экспорт, и увеличился в 1999г. до 120 млрд.марок. В структуре импорта самыми заметными являются поставки в Германию конторского и информ. оборудования, которые составляют около 45% от всего импорта продукции общего машиностроения, далее со значительным «отрывом» идут поставки пневмотехники, приводной техники и строительные машины.

Наиболее крупными поставщиками продукции общего машиностроения в Германию являются США (13%), Нидерланды (10), Япония (9,6), Франция (9,2), Италия (8,4), Великобритания (7,4), Швейцария (6,2%). Наиболее заметными поставщиками из развивающихся стран являются Тайвань (4%) и Китай (2,2%).

Метпром ФРГ является одной из базовых отраслей экономики страны, имеет тенденцию к увеличению объемов производства, которые оцениваются примерно в 3% в год за счет, прежде всего, применение новых высоких технологий и растущей концентрации производства. В ФРГ насчитывается 22 функционирующие доменные установки и 28 конверторов.

В метпроме наиболее ярко проявляется процесс слияния крупных предприятий и концернов, позволяющий с одной стороны использовать полный технологический цикл, начиная от выплавки стали и заканчивая производством готового проката, а с другой стороны, снизить себестоимость готовой продукции.

К числу крупнейших производителей металлопродукции в ФРГ относят «Тиссен-Крупп-Шталь ГмбХ». По мнению аналитиков, данный концерн уверенно входит в первую пятерку производителей Германии. Годовой оборот в 1999г. превысил 75 млрд.марок и имеет тенденцию к дальнейшему росту. Концерном произведено 17 млн.т. стали и металлопроката в год. В число крупных производителей металлопродукции входят также «Эко-Шталь», «Хюттенверк Крупп», «Пройсаг Шталь», «Штальверк-Бремен», объемы производства ста-

ли на которых колеблются от 2,8 до 4,5 млн.т.

В метпроме прослеживается довольно четкая тенденция к увеличению производства стали методами электро-дуговой и индукционной плавок, а также получению готовых горячекатанных и холодно-катанных полос (0,5-1,5 мм), получаемых методом непрерывного литья.

Наблюдается заинтересованность крупных металлопроизводителей в поставках из России металлолома, высоколегированной стали в слитках и чушках, а также алюминия и титана. Планируется закупать вышеуказанные виды металлов и из других стран, прежде всего из КНР.

Электротехпром — одна из крупнейших отраслей промышленности ФРГ. В последние годы прослеживается позитивная тенденция развития отрасли. Ее оборот в 1999г. составил 273,6 против 253,1 млрд.марок в 1998г. (+8,1%).

Рост производства обеспечен в основном за счет притока внешних заказов (+15,8%), в то время как поступление заказов со стороны внутреннего рынка выросло на 7,8%. В целом объем портфеля заказов в 1999г. увеличился на 11%.

Число занятых на предприятиях отрасли постоянно растет: с 847 тыс.чел. в 1997г. до 855,4 тыс.чел. в 1998г. (+1,8%) и 856,3 тыс.чел. (+0,1%) в 1999г. Возможно увеличение числа занятых в отрасли за год дополнительно на 15-20 тыс.чел. Большое влияние на рост производства оказало также повышение производительности труда (+6,7% в 1998г. и +2,4% в 1999г.).

Основными покупателями электротех. изделий германского производства являются страны Зап. Европы. Их доля составила в 1999г. 60%. Среди стран Вост. Европы основным покупателем была Чехия, а среди стран ЮВА — Таиланд, Сингапур, Филиппины, Ю.Корея и Гонконг. Рост импорта электротех. изделий в 1998г. составил 17,2%, в 1999г. — 11,7%, в то время как экспорт рос медленно — 8,5% и 7,8% соответственно. В абсолютном исчислении экспорт в 1999г. составил 162,6 млрд.марок, а импорт — 160,9 млрд. (в 1998г. — 150,9 и 144,1 млрд.марок соответственно).

Прямые инвестиции в зарубежное производство электротех. изделий составили в 1999г. 35 млрд.марок. Среди основных немецких фирм в области электротехники — Siemens, Robert Bosch, AEG, Grundig, Kloekner Moeller и др.

Общее состояние отрасли точная механика и оптика в течение последних 3-5 лет характеризовалось ростом производства и оборота, спроса на продукцию отрасли, повышением экспорта в страны ЕС и развивающиеся страны.

Оборот отрасли в 1999г. вырос на 2,7% и составил 45,9 млрд.марок. Это обусловлено, в основном, увеличением правит. заказов и закупок оптических приборов и оборудования, а также повышением качества и конкурентоспособности продукции отрасли как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Структурно оборот отрасли не изменился и распределился следующим образом: измерительная, навигационная техника, системы оптического контроля и другое измерительное оборудование — 50%; глазная оптика, лазерные системы, лабораторная оптика, фото- и видеотехника — 16%; мед. техника — 34%.

Наибольшего прироста (+3%) достигло производство фото- и кинооборудования (произведено

товаров на 6,9 млрд. марок против 6,8 млрд. в 1998г.). По данным немецкого союза производителей оптики в этой отрасли промышленности наступает новая эра, основанная на новых технологиях, когда роль фотоэлемента выполняет чип. При этом качество фото- и видеоизображения на порядок выше, а стоимость продукции не повышается. В 1999г. на рынке ФРГ было продано более 65 млн. фотоаппаратов нового поколения, 223 млн. любительских фотоаппаратов и 3 млрд. фотоэлемента.

Основными производителями продукции точной механики и оптики в Германии являются концерны «Цейс», «Йена Оптик», «Ньюпорт», «Оптише Верке», «Агфа», «Олимпус». Отрасль представлена также филиалами зарубежных концернов «Кэнон», «Кодак», «Коники», «Фуджи Фильм» и др.

Экспорт продукции точной механики и оптики ФРГ в 1999г. составил 35,4 млрд. марок против 34,8 млрд. марок в 1998г. Поставки осуществлялись в 186 стран мира, в т.ч. и в Россию.

В 1999г. из Германии в Россию было поставлено аппаратов и оптических приборов на 302,9 млн. марок (548,7 млн. марок в 1998г.) и фото- и кинотоваров на 30,1 млн. марок.

Размер импорта оптических приборов и аппаратов из России не велик (11,1 млн. марок в 1999г. против 12 млн. в 1998г.), а фото- и кинотоваров было ввезено из России всего на 0,3 млн. марок (0,1 млн. в 1998г.). Основное место здесь занимают фототехника, приборы ночного видения, геодезические оптико-электронные приборы, часы.

По прогнозам специалистов Союза немецких производителей точной механики и оптики, тенденция роста производства отрасли сохранится. В первую очередь это относится к бытовой любительской фото-, видеоаппаратуре и принадлежностям к ней.

## Автопром

Автомобилестроение относится к числу наиболее развитых отраслей промышленности ФРГ, занимая 1 место (около 14%) в суммарном обороте всех отраслей обрабатывающей промышленности страны, и по объему оборота за рубежом (20%).

Ситуация на внутреннем рынке ФРГ в 1999г. характеризовалась контрастным развитием: высокая конъюнктура в течение года сменилась спадом в нояб.-дек. Тем не менее, **производство легковых автомобилей в стране составило 5,4 млн. шт.**, т.е. осталось на уровне рекордного 1998г.

Оборот отрасли в 1999г. по сравнению с уровнем предыдущего года увеличился в текущих ценах на 1,4% и достиг 316,4 млрд. марок, в т.ч. оборот внутри страны возрос на 2,8% — до 151,6 млрд. марок, а оборот за рубежом — на 0,2% — до 164,8 млрд. марок, превысив показатель объема продаж внутри страны.

В структуре общего оборота отрасли основной удельный вес (около 70%) приходится на предприятия, занятые производством автомобилей и двигателей, 26% — на предприятия по производству запчастей, инструмента и принадлежностей к автомобилям, оставшиеся 4% приходятся на производителей прицепов, тюнингового и другого подобного оборудования.

Производством автомобилей, комплектующих изделий, запчастей и принадлежностей к ним в стране в 1999г. было занято 900 фирм со среднего-

довым числом занятых в отрасли 732 тыс. чел. против 720 тыс. чел. в 1998г. (+1,7%).

**По количеству производимых в стране автомобилей — ФРГ стабильно удерживает 3 место в мире** после Японии и США, а **по количеству экспортируемых автомобилей находится на 2 месте** после Японии. После имевшего место в 1993г. резкого спада в производстве автомобилей производство автомобилей постоянно увеличивалось, главным образом за счет возраставшего внешнего спроса. В 1999г. в стране было произведено 5,7 млн. автомобилей, в т.ч. 350 тыс. грузовиков, автобусов и тягачей.

В структуре производства легковых автомобилей преобладали модели с двигателем рабочим объемом от 1,5 л. до 2 л. (около 60%), тогда как доля престижных моделей автомобилей с рабочим объемом двигателя более 3 л. лишь немногим превысила 6%. Резко возросло (+28%) производство малолитражных автомашин с объемом двигателя до 1 л., однако их доля в общем объеме производства составила лишь 1,5%.

Внутренний спрос на легковые автомобили (нац. и иностр. производства) в ФРГ в 1999г. характеризовался оживлением в связи с предложением на рынке большого количества новых или улучшенных моделей, осуществлением более гибкой ценовой политики, переходом на систему взимания налогов на автотранспортные средства в зависимости от величины содержания в выхлопных газах вредных для здоровья веществ.

В 1999г. количество зарегистрированных новых легковых автомобилей в ФРГ увеличилось по сравнению с 1998г. на 2% и составило 3,8 млн. ед., в т.ч. на 1,6% увеличилось число регистрации автомобилей иностр. марок (1,3 млн. шт.). Всего в 1999г. всех видов автомобилей было зарегистрировано в количестве 4,4 млн. ед.

В 1999г. в эксплуатации в стране находилось 47 млн. автомобилей всех типов, в т.ч. 43 млн. ед. легковых и комбинированных моделей, или на каждую 1000 жителей приходилось 510 легковых и 48 грузовых автомашин (вкл. автобусы, тягачи и т.п.).

Ведущими компаниями по количеству произведенных в стране в 1999г. автомобилей являются «Фольксваген» — 2,1 млн. шт., в т.ч. «Ауди» — 635 тыс. шт., «Опель» — 0,7 млн. шт., «Даймлер-Крайслер» — 1,1 млн. шт., «БМВ» — 648 тыс. шт., «Форд» — 380 тыс. шт.

Все более важным направлением деятельности автомобильных фирм в условиях высоких издержек производства в стране становится производство автомобилей в других странах на собственных или смешанных предприятиях. **Фирмой «Фольксваген» в 1999г. на зарубежных предприятиях произведено 2,8 млн. автомобилей**, «Даймлер-Крайслер» — 485 тыс. ед., «БМВ» — 468 тыс. ед., «Ауди» — 30 тыс. ед., «Опель» — 250 тыс. ед.

Внешняя торговля ФРГ автомобилями в последние годы развивалась весьма высокими темпами, в особенности для экспорта. Всего в 1999г. из страны экспортировано 3,7 млн. автомобилей всех типов, или на 5,4% больше, чем в 1998г., в т.ч. легковых и комбинированных моделей — 3,5 млн. шт. (+5,5%), а грузовиков — 250 тыс. шт. (+3,6%).

В результате доля экспорта в производстве всех типов автомобилей увеличилась с 61,3 в 1998г. до 61,5% в 1999г., а в производстве грузовиков — с 66

до 66,1% соответственно. По объемам экспорта автомобилей из ФРГ лидирующие позиции в 1999г. занимали фирмы: «Фольксваген» (включая «Ауди») — 1,6 млн.шт., «Опель» — 310 тыс.шт., «Даймлер-Крайслер» — 660 тыс.шт., БМВ — 415 тыс.шт.

Наиболее важными рынками сбыта немецких автомобилей оставались страны ЕС, на долю которых в 1999г. приходилось 68% всего их экспорта. Высоким темпом прироста (+13%) в 1999г. характеризовался экспорт из ФРГ легковых автомобилей в США (442 тыс.шт.). Несколько увеличился экспорт в страны Вост. Европы, составив 163 тыс.шт., в то же время резко (-11%) сократились поставки в Японию и КНР (166 тыс.шт.).

В импорте автомобилей в 1999г. существенных изменений не произошло. При общем объеме импорта 1,4 млн.шт. наибольшее их количество было ввезено в ФРГ из стран ЕС (52,5%), главным образом из Франции и Италии (40%).

Ослабли позиции на рынке ФРГ японских автопроизводителей. В 1999г. в ФРГ было зарегистрировано 405 тыс.ед. японских автомашин или на 11% меньше, чем в 1998г. Одновременно, примерно на 12% выросли регистрации франц. автомобилей до 362 тыс.шт. На 10% сократился спрос на автомашины концерна «Фиат» (до — 120 тыс. шт.).

В Россию в 1999г. из ФРГ было поставлено вдвое меньше автомобилей, чем в предшествующем году (на 739 млн.марок против 1662 млн.). Большая часть автомашин, ввезенных в Россию, представляет собой подержанные автомобили, в т.ч. не немецкого производства.

Импорт легковых автомобилей из России в ФРГ в течение ряда последних лет характеризовался явно выраженной понижательной тенденцией. Если в 1993г. количество регистрируемых в ФРГ легковых автомобилей «Лада» и «Самара» составило 15,2 тыс.шт., то в 1995г. — 4,1 тыс.шт. В 1997г. за счет предложения на рынке улучшенных моделей, оснащенных более совершенными электрооборудованием и принадлежностями в Финляндии на фирме «Валмет Евромотив», количество реализуемых в ФРГ легковых автомобилей удалось увеличить до 5,9 тыс.ед., а удельный вес таких моделей в общем сбыте автомобилей АО «Автоваз» на рынке ФРГ достигал 75%. Во втором полугодии 1998г. Волжский автозавод прекратил реализацию совместного проекта, признав его нерентабельным. Продажи рос. автомобилей снова стали сокращаться, составив в 1998г. 2,6 тыс.шт., и в 1999г. — 0,5 тыс.шт, возникла проблема сохранения дилерской сети и присутствия на рынке.

«Дойче Лада» — ген. импортер рос. легковых автомобилей находится в процессе банкротства. АО «АвтоВАЗ» заключил договор с новым дилером — немецкой фирмой «Аутофертрибс» и занят санацией дилерской сети. «АвтоВАЗ» планирует ежегодно реализовывать на немецком рынке 5-7 тыс. различных модификаций автомобиля последней модели ВАЗ-2110, прошедшей европейскую омологацию.

Высокая конкуренция на рынке автомобилей ФРГ, возрастающие требования к экономичности и безопасности автомобиля, широкое применение высоких технологий влечет за собой ужесточение тех. норм и стандартов и, таким образом, осложняет работу по экспорту рос. автотехники.

## Нефтегазпром

Потребности Германии в энергоносителях в 1999г. на 73,4% удовлетворялись за счет импорта.

Важнейшим поставщиком энергоресурсов на германский рынок выступала Россия, которой удалось не только сохранить, но и закрепить свои позиции. **В 1999г. поставки рос. товаров топливно-энергетической группы в ФРГ составили 80 млн.т., а по стоимости — 10,9 млрд.марок.** Отношение импорта первичных энергоресурсов из России к их добыче и производству в самой Германии превысило 62% (в 1998г. — 52,3%). За счет рос. поставок покрывается около 18% всех потребностей Германии в первичных энергоносителях. По нефти и природному газу доля рос. поставок во всем импорте Германии в 1999г. достигла 26,5% и 44,3%.

Внутренняя добыча и производство топливно-энергетических ресурсов в ФРГ в 1999г. составили 129,2 млн.т. в пересчете на условное топливо по сравнению с 130,3 млн.т. в 1998г. При этом на долю каменного и бурого угля пришлось почти 70% собственного производства первичных энергоресурсов в стране (соответственно 31,3% и 38,3%). Заметное место в ТЭК ФРГ занимает природный газ (17,8%). Все другие местные энергоресурсы играют лишь второстепенную роль в покрытии энергетических потребностей страны. Растет производство электроэнергии на ветровых электростанциях, однако ее доля в энергобалансе страны остается менее 1%.

Общее потребление первичных энергоносителей в Германии в 1999г. составило 484,5 млн.т. По сравнению с 1998г. оно снизилось на 8,7 млн.т. или на 1,8%.

В 1999г. в стране **вступили в силу еще более жесткие требования по теплоизоляции новых зданий** и сооружений и экономичности систем их отопления. Интенсивно внедряемые для отопления помещений **тепловые насосы с электроприводом** обеспечивают снижение удельного расхода энергоресурсов на 35-40% по сравнению с отопительными системами на газе и жидком топливе. Из фед. бюджета выделяются значительные средства на повышение тех. возможностей реализации программы более эффективного использования энергоресурсов в стране. По расчетам германских экономистов, это обеспечит снижение потребностей в топливе и энергии в среднем на 30%.

Правительству Шредера-Фишера удалось разработать свою энергетическую концепцию: 1) постепенный отход от эксплуатации АЭС; 2) снижение использования местных энергоносителей — каменного и бурого угля; 3) последовательная либерализация рынков природного газа и электроэнергии; 4) стремление к энергоснабжению с минимальными затратами; 5) предпочтение решениям, отвечающим задаче защиты окружающей среды.

Нефть продолжает занимать ключевое место в топливно-энергетическом балансе Германии. **В 1999г. потребление нефти в стране составило 134 млн.т. по сравнению с 130,6 млн.т. в 1998г., т.е. снизилось на 3,3%.** Ее доля в общих потребностях страны в энергоресурсах сократилась незначительно — с 40% в 1998г. до 39,4% в 1999г.

Снижение потребностей в жидком топливе объясняется теплыми погодными условиями по



сравнению с предыдущим годом (потребности в отопительном газойле упали на 14%), а также повышением эффективности ее использования и заменой другими энергоносителями, в частности, природным газом в условиях резкого повышения мировой цены на нефть.

Импорт нефти в Германию в 1999г. составил 103,9 млн.т. по сравнению с 109,1 млн.т. в 1998г., то есть снизился на 4,8%. При этом поставки из России возросли с 26,8 до 27,5 млн.т. соответственно или на 2,5%. Обращает внимание **резкий рост импорта нефти из Казахстана**: с менее чем 100 тыс.т. в 1996г. до 1,3 млн.т. в 1998г. и 2,8 млн.т. в 1999г. Казахстан вошел в десятку крупнейших поставщиков нефти на германский рынок.

Германский импорт нефти из большинства других стран-основных экспортеров этого товара в 1999г. существенно снизился: из Великобритании — на 29,4% (13,9 млн.т.), стран-членов ОПЕК — на 9,4% (28,6 млн.т.), Норвегии — на 5,2% (20,7 млн.т.).

Мощности по переработке нефти в Германии на конец 1999г. составляли 111,3 млн.т. в год, что на 3,2 млн.т. больше, чем годом раньше. Их загрузка в том году снизилась до 95% по сравнению с 98% в 1998г. Производство автобензина составило 26,8 млн.т. (+2,3% к 1998г.), дизельного топлива — 24,7 млн.т. (+4,4%), отопительного газойля — 19,9 млн.т. (-13,8%), мазута и др. тяжелых фракций — 101,1 млн.т. (-13,8%), авиагорючего -4,2 млн.т. (+15,4%). В целом было получено 107,8 млн.т. нефтепродуктов, на 2% меньше, чем в 1998г.

Сбыт автобензина на внутреннем рынке в 1999г. остался на уровне предыдущего года, дизельного топлива — вырос на 5%, авиагорючего — на 6%. Снижение продаж отмечалось, помимо отопительного газойля, также по мазуту (на 11,5%), жидкому газу (на 8,8%) и нефти (на 2,9%).

Импорт нефтепродуктов в 1999г. снизился на 10,5%, а экспорт, напротив, существенно увеличился (на 10%). В результате отрицат. сальдо внешней торговли нефтепродуктами снизилось до 6 млн.т. или на 21%.

Несмотря на сравнительно высокий уровень цен, прогнозируется рост потребления и, по всей вероятности, импорта нефти. Основное количество рос. нефти поступает в восточные земли по трубопроводу «Дружба» на НПЗ в Шведте и Лейне мощностью по переработке 10 млн.т. нефти в год каждый. Увеличиваются поставки мортранспортом на базе спотовых сделок. Эта нефть поступает на предприятия, расположенные в западных районах Германии. В последующие несколько лет рос. экспорт нефти в Германию, по всей вероятности, сохранится на высоком уровне в 27-28 млн.т. в год.

Темпы роста спроса на природный газ в 1999г. оказались скромнее, чем ожидалось, тем более, что цена на это топливо до осени оставалась на очень низком уровне. На динамике спроса отрицательно сказалась теплая погода. Потребление природного газа в стране в 1999г. составило 103,3 млн.т. у.т., что лишь на 0,5% больше, чем в 1998г. Его доля на рынке первичных энергоносителей продолжала возрастать и достигла в прошлом году 21,3% по сравнению с 20,8% в 1998г. и 15,5% в 1990г.

Основным потребителем природного газа оставался коммунально-бытовой сектор. В силу погодных факторов спрос на газ в этом секторе в 1998-

99г. сократился. Вместе с тем процесс перехода в этом секторе на газовое топливо продолжался. В конце 1999г. около 15,9 млн. квартир или 43% жилого фонда Германии было оснащено газовым отоплением. В сооружавшихся в 1999г. жилых домах и квартирах доля газового отопления достигла 75% (1998г. — 73%).

В промышленности и особенно в электроэнергетике в 1999г. отмечался рост спроса на природный газ — на 2% и 5% соответственно. Доля природного газа в общем производстве электроэнергии в стране в 1999г. достигла 9,7 против 9,2% в 1998г. и 6,7% в 1990г.

Общее поступление природного газа в 1999г. увеличилось на 5%. Потребности страны в газе были покрыты на 21% за счет собственной добычи и на 79% за счет импорта. **Важнейшим поставщиком продолжала оставаться Россия (38% от всего количества импортированного газа)**, далее следуют Норвегия (20%), Нидерланды (19%). Заметно возросли поставки из Великобритании и Дании. Однако доля этих стран на германском рынке продолжала оставаться незначительной (5%).

В рамках нового крупного совместного рос.-германского газового проекта «Ямал-Европа» в окт. 1999г. завершено сооружение газопровода «Ягал» протяженностью 336 км и пропускной способностью 28 млрд.куб.м газа в год.

Крупнейшим импортером рос. природного газа является фирма «Рургаз АГ», с которой было подписано в общей сложности 5 долгосрочных контрактов (1970г., 1972г., 1974г., 1985г. и май 1998г.). До мая 1998г. предусматривались поставки 20,8 млрд.куб.м газа в год, а общая стоимость поставок оценивалась в 60 млрд.марок. В мае 1998г. было подписано соглашение о поставках «Рургазу» для германского рынка по 13 млрд.куб.м газа ежегодно в 2008-20г. или в целом 160 млрд.куб.м. газа на 25 млрд.марок в ценах на дату подписания контракта. Рос. сторона взяла на себя обязательство в ближайшие 20 лет покрывать не менее 1/3 перспективных потребностей «Рургаз АГ» в природном газе.

В соответствии с условиями либерализации западноевропейского газового рынка «Газпром» получает доступ к газотранспортным сетям «Рургаза» на территории Германии и за ее пределами (10,6 тыс.км., включая газопроводы в Нидерландах, странах ЦВЕ и прибалтийских государствах). Доступ к сетям «Рургаза» повышает надежность и гибкость поставок рос. газа и тем самым эконом. эффективность газовых сделок в целом.

В 1999г. «Рургаз» довел свои портфельные инвестиции в «Газпроме» до 1,6 млрд.марок (4% всего портфеля акций).

31 марта 1999г. между «Газпромом» и БАСФ АГ подписано соглашение о совместной разведке, освоении и эксплуатации газовых (и нефтяных) месторождений региона Тиман-Печора и в Вост. Сибири, а также о совместной транспортировке и маркетинге добытого в этих регионах газа. Потенциальные совместные инвестиции оцениваются в 4,5 млрд.марок.

## Уголь

Добыча угля, несмотря на наличие крупных месторождений хорошего по качеству каменного угля, постоянно снижается. В 1999г. в стране было добыто 39,2 млн.т. каменного угля

против 40,7 млн.т. в 1998г. В 2000г. его добыча сократилась до 30 млн.т. (-3,5%).

Спрос на каменный уголь для электростанций на 65% покрывается поставками местного угля, и на 35% – импортного; соответствующие показатели спроса на коксующийся уголь для чермета – 85% и 15%; для теплоснабжения – 60% и 40%. Общее потребление каменного угля в 1999г. составило 65 млн.т., что на 6,5% меньше, чем в 1998г.

Импорт каменного угля имеет выраженную тенденцию роста, в связи с низкой рентабельностью собственной добычи. **Ввоз Германией каменного угля увеличился** с 20 млн.т. в 1996г. до 24,5 млн.т. в 1998г. и 25,1 млн.т. в 1999г. (включая кокс). Прогнозируется увеличение его импорта до 26 млн.т. в 2005г. и 40 млн.т. в 2020г.

Согласно соглашению между фед. правительством, правительствами земель Северный Рейн-Вестфалия и Саар, предприятиями каменноугольной промышленности и профсоюзами угольщиков гос. фин. поддержка добычи каменного угля снижается с 9,3 млрд.марок в 1998г. до 5,5 млрд. в 2005г.

В отличие от нефти и природного газа цены на импортный каменный уголь для электростанций на германском рынке в 1999г. не претерпели существенных изменений, колеблясь в пределах 65-69 марок за 1 т.

На долю бурого угля приходится 11% потребления первичных энергоносителей. В 1999г. добыча бурого угля составила 161 млн.т., сократившись по сравнению с 1998г. почти на 5,9 млн.т. или на 3% (1996г. – 187 млн.т.).

Сбыт бурого угля на внутреннем рынке в 1999г. составил 146 млн.т. против 149 млн.т. в 1998г. (снижение на 2,1%). Основное его количество (свыше 90% добычи) используется на ТЭС для выработки электрической и тепловой энергии. Потребление бурого угля в промышленности продолжает сокращаться. В 1999г. сюда пошло 1 млн.т. по сравнению с 1,1 млн.т. в 1998г.

Местный бурый уголь является более конкурентоспособным, чем каменный уголь. Тем не менее, его экспорт носит незначит. характер: в 1999г. было вывезено 322 тыс.т. против 346 тыс.т. в 1998г. (в пересчете на условное топливо).

Импорт бурого угля в 3 раза превышает экспорт, хотя и его масштабы также сравнительно невелики: 1998г. – 1,2 млн.т., 1999 год – 1,1 млн.т. Низкая теплотворная способность бурого угля делает невыгодной его транспортировку на большие расстояния. Спрос на бурый уголь в 2000г. несколько снизился по сравнению с 1999г.

Экспорт рос. угля в Германию по-прежнему сдерживается жесткими требованиями германской стороны по качеству, а также высокими ж/д тарифами в России.

### Электроэнергетика

После вступления в силу 29 апр. 1998г. «Закона об электроэнергетике» эта сфера ТЭК находится в стадии серьезных преобразований. Наблюдается резкое ускорение процессов концентрации в сфере производства и реализации электроэнергии, изменение фирменной структуры предложения на данном рынке.

В сент. 1999г. подписано соглашение о слиянии компаний ФЕБА АГ и ФИАГ. В результате образуется 4 по величине электроэнергетический концерн Зап. Европы с годовым оборотом 76 млрд. евро (150 млрд.марок). На объединенный концерн будет приходиться 140 млрд.квт.ч. производимой и 190 млрд.квт.ч. реализуемой на рынке электроэнергии.

После завершения в 2000г. процесса объединения крупнейшей в Германии электроэнергетической компании РВЭ АГ с компанией ФЭБ АГ появится 3 по величине электроэнергетический концерн Зап. Европы с годовым оборотом 100 млрд. евро (200 млрд.марок). Экономия на издержках производства и сбыта электроэнергии только в результате этих двух слияний оценивается в 5-5,5 млрд.марок в год.

Производство электроэнергии в 1999г. составило 552,5 млрд.квт.ч. по сравнению с 553,4 млрд.квт.ч. в 1998г., то есть снизилось на 0,2%. Отмечался заметный рост производства электроэнергии на АЭС и ТЭС, работающих на природном газе, и снижение – на ТЭС, работающих на каменном и буром угле. **Структура выработки электроэнергии в 1999г.** была следующей (в %): АЭС – 30,7, ТЭС на каменном угле – 26,1, ТЭС на буром угле – 24,4, ТЭС на природном газе – 9,7, ГЭС – 4,3, ТЭС на жидком топливе – 0,8, прочие – 4,1.

**Импорт электроэнергии в 1999г. составил 40,5 млрд.квт.ч.** по сравнению с 38,3 млрд.квт.ч. в 1998г., т.е. **увеличился на 5,7%**. Хотя по сравнению с периодом начала 90 гг. импорт электроэнергии в страну вырос примерно на 1/3, его масштабы по отношению к потреблению остаются небольшими (7,3% в 1999г. по сравнению с 5,8% в 1990г.).

**Экспорт электроэнергии в 1999г. достиг 39,5 млрд.квт.ч.** по сравнению с 38,9 млрд.квт.ч. в 1998г., т.е. увеличился на 2%. В результате баланс торговли этим товаром впервые за последние несколько лет вновь был связан с положит. для страны сальдо в 1 млрд.квт.ч.

Потребление электроэнергии в 1999г. оценивается в 553,5 млрд.квт.ч. по сравнению с 552,8 млрд.квт.ч. в 1998г. (+0,1%).

По сравнению с 1993г., когда приостановилось падение потребления электроэнергии в восточных землях, спрос на нее в Германии в 1999г. вырос на 5%, то есть среднегодовой прирост составил в последние годы лишь 0,8%. В период до 2020г. ожидается среднегодовой прирост в пределах 0,8-1%.

**Цены на электроэнергию в 1999г. снизились** на 30% для промышленности и на 20% для коммунально-бытового сектора и различных мелких потребителей.

В марте 1999г. между «ЕЭС России», германской электроснабжающей компанией «Байерн-верк АГ» и австрийской электроэнергетической компанией «Фербунд» было подписано соглашение о сотрудничестве, конечной целью которого является экспорт электроэнергии из России в Германию и Австрию. Для тех. реализации проекта требуются инвестиции в 100 млн.марок. Выручка рос. стороны от таких поставок может составить 100-200 млн.марок в год.

### Химпром

По основным эконом. показателям занимает 5 место среди других отраслей. В 1999г. предприятиями данной отрасли было произведено

продукции на 189,7 млрд. марок (+1,2% по сравнению с 1998г.). Химпром ориентирована на экспорт (до 65% всего оборота отрасли). Импорт состоит из хим. сырья и полуфабрикатов. Основные внешнеторговые партнеры — это страны ЕС (Франция, страны Бенилюкс, Великобритания, Италия), а также США и Япония. По объему импорта из ФРГ Россия занимает 15 место среди всех партнеров Германии, а по объему экспорта в ФРГ — 19 место.

В химпроме с 1993г. наблюдается устойчивый рост (в среднем на 1,5% в год) объемов выпускаемой продукции. Это связано с ростом экспорта фарм. продукции. Однако, разразившейся в 1998г. в ряде регионов мира фин. кризис существенно повлиял на положение дел в химпроме ФРГ. Согласно данным Объединения хим. предприятий Германии, объем экспорта хим. продукции ФРГ только в страны Азии и Россию в 1998г. сократился на 2,3%, составив 120,8 млрд. марок, в то время как в 1997г. наблюдался рост германских экспортных поставок на 14,8% по отношению к предыдущему году.

Тенденция снижения объемов выпускаемой продукции продолжала сохраняться и в начале 1999г.: в I кв. 1999г. произошло снижение на 1%, а в I полугодии в целом — на 0,4%.

Заметное снижение потребит. спроса на продукцию германской хим. индустрии в 1998г. — начале 1999г. наблюдалось и на внутреннем рынке страны. Снижение объемов выпускаемой продукции сказалось на количестве рабочих мест. В мае 1999г. в отрасли было занято 475,9 тыс. рабочих и служащих, что на 1,7% меньше, по сравнению с 1998г.

С мая 1999г. на мировом рынке наметилась устойчивая тенденция роста спроса на эту категорию продукции, что заметно оживило оборот в этой отрасли промышленности. В ближайшие несколько лет сохранятся и даже несколько увеличатся темпы развития этой отрасли, которые позволят сохранить Германии ведущие позиции на мировом рынке хим. продукции.

## Станкостроение

В 1999г., как и в предыдущие годы, развивалось успешно. Рост производства (+3%) был обеспечен за счет увеличения заказов со стороны внутреннего рынка, в то время как приток заказов из-за рубежа сократился, в сравнении с рекордным уровнем 1998г., на 9%.

Достигнутые результаты позволили укрепить позиции ФРГ в мировом станкостроении, и вплотную приблизиться к лидеру — Японии, переживающей кризис в данной отрасли. **Доля Германии в мировом производстве станочного оборудования достигла 21,5%** (доля Японии в 1999г. составила 22,4%), что на 2% ниже уровня 1998г.

Немецкое станкостроение базируется преимущественно на потенциале средних фирм. 69% компаний, занятых в производстве станочного оборудования, насчитывают до 250 сотрудников. При 24% всех занятых в отрасли (общее число занятых в отрасли насчитывает 66 тысяч человек) эти предприятия выпускают до 20% производимой продукции. Количество фирм, с числом занятых от 250 до 500 чел., составляют 20%. Они обеспечивают 36% производства продукции. Здесь задействовано треть всех занятых в отрасли. 11%

концернов имеют более 500 рабочих, они производят до 45% всего объема станочного оборудования ФРГ. Мощности предприятий загружены в среднем на 90%.

Крупнейшими потребителями продукции станкостроительной промышленности остаются машиностроение и электротехпром. Автомобильная индустрия планирует на 5% увеличить заказы на станочное оборудование.

Показатели конца 1999г. свидетельствуют об определенном оживлении на рынке станочного оборудования. Стабилизируется спрос на немецкие станки стран Зап. Европы (Франция, Великобритания), и Вост. Европы (Венгрия, Чехия). Растут заказы из США. Несмотря на это, эксперты не планируют в 2000г. резкого увеличения экспорта немецких станков и считают основным условием роста продолжение работы на внутреннем рынке. В целом специалисты прогнозируют рост спроса на продукцию станкостроения.

## Авиапром

Авиакосмическая промышленность ФРГ развивалась устойчивыми темпами. Оборот предприятий отрасли по итогам 1999 года составил 25,5 млрд. марок (против 23,9 млрд. марок в 1998г.). Как и в предыдущем году более половины произведенной продукции (53%) приходилось на авиатехнику гражд. назначения, 26% составляло производство военной техники (самолеты, вертолеты, управляемые ракеты и пр.) и более 12% — производство космической техники.

В 1999г. количество занятых в авиакосмической промышленности Германии возросло по сравнению с 1998г. на 1780 чел. и составило 67,5 тыс. чел. В связи с ростом заказов количество занятых в отрасли превысит 68 тыс. чел.

Данную отрасль промышленности ФРГ характеризуют 2 особенности:

- высокая степень монополизации капитала; ее по всем аспектам на 75% представляет одна мощная компания: — «Даймлер-Крайслер Аэроспейс» (DACA). Остальные фирмы, компании и концерны дополняют оставшиеся 25% в отдельных областях и направлениях развития отрасли;

- высокая степень интегрированности германской промышленности в европейские авиа- и космические программы и кооперационные процессы. В 1999г. было принято решение о создании на базе германской компании DACA и франц. Aerospatiale европейской авиакосмической и военно-тех. компании (EADS) (к которой в конце года присоединилась испанская компания CASA), совместной компании в области спутникостроения и космических стартов ASTRUM на базе концерна DACA (подразделения — спутникостроение и космическая инфраструктура) и франц.-брит. компании Matra Marconi Space (MMS).

Обе компании являются в своей области крупнейшими в мире и создаются с целью продвижения на мировой рынок собственной продукции в условиях жесткой конкуренции в первую очередь с ам. компаниями Boeing, Lockheed Martin и Raytheon, а также с рос. производителями авиакосмической техники.

Производством самолетов гражд. назначения германская компания DACA занимается в рамках европейского консорциума Airbus Industrie, в котором ей принадлежит 40% капитала. Реализуемая



концерном «Аэробус» программа охватывает спектр пассажирских самолетов с количеством посадочных мест от 107 до 378 и дальностью полета от 4000 до 15400 км. Дальнейшие перспективы консорциума в этой области связаны с проектом широкофюзеляжного пассажирского самолета А3ХХ (от 480 до 650 посадочных мест и дальность полета — 16200 км). Достигнута принципиальная договоренность о том, что сборка самолета будет происходить в Тулузе и Гамбурге. Первые поставки готовых самолетов намечены на 2004-05гг. В случае успеха А3ХХ может потеснить на мировом рынке «Боинг-747», занимающий в этом классе самолетов монопольное положение.

Другим важным направлением работы Airbus Industrie является разработка и производство транспортной авиации. Основой этого процесса должно стать производство разработанного в чертежах военно-транспортного самолета Airbus А400М. Рос.-украинский концерн СТС совместно с консорциумом не входящих в компанию ДАСА германских фирм Airtruck с проектом АН-7Х, создаваемым на базе уже разработанного, построенного и проходящего летные испытания самолета АН-70, является основным конкурентом европейского консорциума в борьбе за получение у правительства ФРГ заказа на поставку военно-транспортных самолетов.

Участие ФРГ в вертолетостроении осуществляется в рамках франц.-германского концерна Eurocopter, в котором ДАСА принадлежит 30% капитала и который является крупнейшим в мире производителем и поставщиком вертолетов (45% мировой торговли). В 1999г. был поставлен 241 вертолет.

Производство военной авиатехники представлено совместным (с участием германской компании ДАСА, брит. «Бритиш Аэроспейс», итал. «Алениа» и испанской CASA) проектом боевого самолета Eurofighter. В 2001-04гг. должно быть поставлено 148 машин, в т.ч. 44 для ВВС ФРГ.

Создание космической инфраструктуры — это участие германской промышленности в таких проектах как создание европейского ракетоплана Ariane-5 и межд. космической станции ISS (ДАСА строит лабораторный модуль Columbus).

В спутникостроении принадлежащая ДАСА компания Dornier Satellitensysteme приняла участие в совместном с американцами проекте SRTM по созданию точнейшей трехмерной карты земной поверхности с использованием уникального телескопа, созданного германской фирмой. Планируется также участие фирмы в составе концерна Astrium в создании европейской навигационной спутниковой системы.

Двигателестроение представлено дочерней компанией ДАСА — фирмой MTU, которая активно сотрудничает с крупнейшими ам. и европейскими производителями авиадвигателей. В частности, совместно с фирмами Rolls-Royce и Fiat-Avio производится двигатель для боевых самолетов «Торнадо».

К числу других предприятий авиа-космической отрасли относятся компании группы Diehl (военные системы, комплексы управляемого вооружения), концерн MAN Technologie (создание ракетопланов) и ESG (электроника, программное обеспечение).

## Судостроение

В 1999г. развивалось в обстановке общего дисбаланса мирового судостроения под влиянием фин. кризиса в Азии, Лат. Америке и России.

По количеству построенных в 1999г. судов (4,5% мирового производства) Германия занимает 4 место, пропустив далеко вперед Японию (34,8%), Корею (27,7) и Китай (5,5), но опередив при этом корабелов Италии (4,2), Нидерландов (2,8), Польши (2,1), Испании (2,1), Норвегии (1,8) и Дании (1,7%).

Структуру германского судостроения составляют 40 верфей по строительству морских и океанских судов и 40 судостроительных верфей внутреннего бассейна. 400 фирм являются постоянными поставщиками судового оборудования различного назначения. На конец 1999г. в этой отрасли были заняты 25,7 тыс.чел. (на 240 чел. больше, чем в 1998г.). Кроме того, несколько тыс.чел. работает временно или на субподряде и 70 тыс.чел. работают на фирмах по производству судоборудования.

Структурно судостроение включает в себя строительство новых морских судов (60% оборота отрасли), ремонт и конверсия судов (10%), строительство судов для внутреннего бассейна (2%), военное судостроение (20%), выпуск отдельных компонентов для судостроения (4%), выпуск сопутствующих товаров (4%).

1999г. назван немецкими корабелами критическим. Главной причиной являются снижение стоимости строительства и сокращение количества новых заказов. Цены на строительство новых судов в Германии в 1999г. (в зависимости от типа судна) снизились на 4-10%, что естественным образом повлияло на уровень прибыльности отрасли. По данным Союза судостроителей Германии, за 3 квартала 1999г. построено 52 морских судна, общая стоимость которых составляет 3,2 млрд.марок. С учетом судов, которые были спущены до конца 1999г., этот показатель составил 4,2 млрд.марок. Портфель заказов на конец 1999г. составил 134 судна общей стоимостью 12,8 млрд.марок (в 1998г. — 141 судно).

Абсолютное большинство построенных судов составили, как обычно, контейнеровозы, за ними следуют пассажирские суда (круизные лайнеры и паромы) и замыкают список различные суда спец. назначения.

Развито военное судостроение, которое полностью удовлетворяет потребности ВМС страны в ремонте и строительстве новых судов. В 2000г. для нац. ВМС построены фрегат F-124 «Саксония» и начато строительство еще двух фрегат этого типа, спущено на воду новое гидрографическое судно «Комет», построен минный тральщик «Фульда». На верфи «Люрсен Верфт» (г.Бремен) ведется строительство двух больших кораблей обеспечения, передача которых ВМС ФРГ планируется на 2000-2002 гг. соответственно. Верфью «Ховальдсверке Дойче Верфт» законтрактовано строительство 4 подлодок типа U-212 для германских ВМС.

Конверсионные процессы в стране не коснулись потенциала военного судостроения. Военные верфи не стали перестраиваться на гражд. продукцию, а используя опыт и передовую технологию активно предлагают свои возможности по строительству военных кораблей другим странам. На мировом рынке оружия и военной техники фрега-

ты немецкой постройки типа «Меко», минные тральщики и подводные лодки имеют достаточно высокую репутацию и известность.

Наиболее активными партнерами Германии в области ВТС в судостроении являются Израиль, Бразилия и Турция. Активно развиваются контакты с ЮАР. В 1999г. на верфи «Блом унд Фосс» (г.Гамбург) построен фрегат «Меко 200» для ВМС Турции. В том же году верфь «Ховальдсверке Дойче Верфт» передала Израилю 2 из 3 строящихся для израильских ВМС подлодок. Третья вскоре выйдет на ходовые испытания. Проектируются 3 подлодки для Кореи, одна — для Бразилии. На стапелях «Пене-Верфт» построены 2 патрульных судна для ВМС Бразилии.

Немецкий концерн по строительству фрегатом, в который входят верфи «Блом унд Фосс» и «Ховальдсверке Дойче Верфт», в начале 2000г. подписал контракт на строительство для ЮАР 4 корветов типа «Меко 200 А». Ведутся переговоры о строительстве 8 корветов для Чили, 2 корветов для Малайзии, а также о кооперации в строительстве корветов F-130 с польскими военными кораблями из Гдыни.

Доля России в общем объеме заказов немецких верфей незначительна. В последние годы количество судов, строящихся для России на верфях ФРГ, заметно сократилось. Тем не менее в 1998-99гг. на верфи «Акер МТБ» (г.Висмар) для «Лукойла» построено 3 танкера для работы в северных широтах. Три рыболовецких судна для каспийской флотилии построено на «Пене-Верфт» (г.Вольфгаст). Верфь «Цассенс» в Эмдене сотрудничает с рос. верфью в Петрозаводске в совместном строительстве речных судов. В 1999г. рос. верфь «Янтарь» (Калининградская обл.) поставила в Германию корпус одного рыболовного судна и одного полицейского катера, которые в дальнейшем достраивались и оснащались немецкими кораблями. Рос.-германское СП-верфь «Онега-арминиус» (г.Петрозаводск), созданное в 1992г., в 1999г. временно приостановило деятельность в связи с отсутствием новых заказов, но ведутся переговоры о строительстве наливных судов для фирмы «Лукойл». Ранее на фирме строились только сухогрузы для каботажного плавания.

Для германского заказчика судоремонтная верфь в Череповце начала строительство спец. плавучих понтонов. В С.-Петербурге совместно с немецкой фирмой Vogus разрабатывается проект строительства плавучего торг.-гостиничного центра площадью 34,7 тыс.кв.м. Центр, состоящий из гостиницы (4 зв.), казино, торг. центра, магазинов, по завершении строительства поступит в аренду немецкой фирме сроком на 49 лет. Стоимость проекта — 90 млн.марок.

Несмотря на то, что последние 2 года обстановка на верфях Германии выглядела достаточно стабильной, перспектива немецкого судостроения после 2000г. вызывает у судостроителей Германии обоснованные опасения.

## Строительство

В 1999г. в строительстве ФРГ не удалось разрешить конъюнктурные и структурные проблемы прежних лет. Разделение труда между предприятиями становится все более интенсивным. Это находит свое выражение в росте субпредпринимательской деятельности. Одновременно рас-

тет доля участия иностр. стройфирм на немецком стройрынке, которые имеют значит. преимущества в конкуренции с немецкими фирмами благодаря более низкой оплате труда в этих странах.

Количество занятых в отрасли в 1999г. составило в целом по Германии 1109,9 тыс.чел., причем в зап. землях — 774,6 тыс.чел., а в вост. землях — 335,3 тыс.чел. Как и в предыдущие 3 года, продолжалось сокращение численности занятых. В 1999г. — на 4%, при этом в зап. землях — на 3,5%, а в вост. — на 5,2%. В 1999г. в Германии насчитывалось 240,5 тыс. безработных строительных специальностей, имелось 21,3 тыс. вакантных мест и 20,9 тыс.чел. работали в условиях сокращенного рабочего дня. Эти показатели по землям составляют соответственно: в западных — 127,6/13,7/13,7 и в восточных — 112,8/7,5/7,2. По сравнению с 1998г. отмечается некоторое снижение количества безработных в строительной отрасли.

Ситуация с инвестициями в строительную промышленность характеризовалась в 1999г. понижающей тенденцией. Так инвестиции в отрасль в целом по Германии составили 457 млрд.марок, что на 0,2% ниже, чем в 1998г. В зап. землях инвестиции составили 334,2 млрд.марок при небольшом их росте на 0,4% по сравнению с 1998г., а в вост. они наоборот сократились на 1,7% и составили 122,8 млрд.марок.

Впервые за последние несколько лет оборот в этой отрасли в целом по Германии не уменьшился, а вырос — на 1% и составил 202,3 млрд.марок. Этого результата удалось достичь за счет увеличения на 1,9% оборота в западных землях (149,7 млрд.марок). В вост. землях он сократился на 1,4% (53,3 млрд.марок), т.е. меньше, чем в предыдущие годы.

В целом по Германии на 1% сократился оборот в жилищном строительстве, а в пром. и обществ. строительстве увеличился на 2,1% и на 2,6% соответственно.

Оборот в жилищном строительстве в западных землях остался без перемен (-0,1%), а в пром. строительстве и строительстве обществ. объектов — возрос (соответственно на 4,2% и 1,8%), в то время как в восточных землях и в жилищном и в пром. строительстве отмечалось дальнейшее сокращение оборота (соответственно на 3,8% и 3,5%), а в строительстве обществ. объектов — рост оборота (+4,5%).

Несмотря на незначит. рост оборота, в 1999г. в целом по Германии продолжалось сокращение поступлений заказов в отрасли. Объем их составил 126,4 млрд.марок, что на 1,3% меньше, чем в 1998г., и если в зап. землях он вырос на 1,8% до 94,4 млрд.марок, то в вост. продолжалось его значительное сокращение (-9%, до 32 млрд.марок).

Ситуация в строительстве Германии выглядит особенно неприглядно по сравнению с ситуацией в этой отрасли в других европейских странах. Конъюнктура строительной промышленности в Европе остается на подъеме. В 1999г. инвестиции в стройпром выросли на 2,3% (в 1998г. — на 0,6%). По мнению экспертов Главного союза немецкой строительной промышленности, в Германии строительство все еще борется со структурными проблемами. Конъюнктура внутреннего рынка в 1999г. еще не заработала, планы реформирования остались без реализации. Поэтому в конкурентной борьбе в Европе немецкий стройпром едва ли име-

ет шансы, пока нет правовых норм, закрепляющих рамочных условий для инвестиций.

## Легпром

Состояние производства в 1999г., по сравнению с 1998г., не изменилось. Основными причинами такого положения остаются стагнация спроса на многие виды продукции, рост конкурентного давления дешевого импорта из стран Востока, более высокие издержки производства (в 1999г. стоимость 1 часа работы в текстильной промышленности Германии, по данным Текстильного союза ФРГ, составляла 33,9 нем. марок, в то время как во Франции — 25,6 марок, Великобритании — 18,1 марок, Испании — 14,6 марок).

Германия вынужденно переориентировала свою текстильную отрасль на изготовление в основном высококачественных дорогих и модных изделий, однако это только частично снизило остроту проблем в этом секторе промышленности.

По данным отраслевого союза, за последние 3-4г. число предприятий, производящих текстиль, неизменно сокращалось (с 1182 в 1997г., до 1100 в 1998 и 1999 гг.). Вместе с ними сокращалось и число занятых (со 131,6 тыс.чел. в 1997г., до 122,5 тыс.чел. в 1998г. и 122 тыс.чел. в 1999г.).

После чувствительного спада в последние несколько лет производство текстиля в ФРГ в 1999г. несколько возросло, хотя и незначительно. Ситуация с заказами также несколько улучшилась: если в 1997г. они снизились на 0,3%, то в 1998г. они уже возросли на 0,8%, а в 1999г. — на 0,4% (в сопоставимых ценах).

Такое состояние дел не могло не сказаться на обороте отрасли: если в 1997г. он составлял 31,7 млрд.марок, то в 1998г. — 31,6 млрд.марок, а в 1999г., по оценкам отраслевого Союза, он не достиг показателей 1998г.

Наметившаяся некоторую стабильность в отрасли связывают с тем, что она является одной из самых высокоразвитых отраслей хозяйства Германии. Производство оснащено новейшим оборудованием и технологиями, располагает квалифицированной рабочей силой, высококачественными основными и вспомогательными материалами. Выпускаемая продукция отвечает самым высоким современным требованиям как по качеству, так и по моделированию. Все это в какой-то мере позволило несколько улучшить состояние дел в промышленности. Тем не менее, текстильная промышленность, как и в предыдущие годы, продолжала испытывать серьезную конкуренцию со стороны стран с менее высокой стоимостью рабочей силы.

Высокое качество выпускаемой продукции, внедрение в область производства новейшего оборудования и технологий все же позволило Германии увеличить вывоз своих товаров за рубеж, однако этих усилий оказалось недостаточно. Потребность в более дешевых товарах, привезенных из-за рубежа, на внутреннем рынке Германии была значительно выше, и импорт текстиля и швейных изделий (58 млрд.марок в 1999г. и 56,4 млрд. в 1998г.) превышал экспорт (36,8 млрд.марок в 1999г. и 35,6 млрд. в 1998г.).

Масштабы рос. закупок текстильных товаров в ФРГ остаются небольшими. Самой крупной позицией рос. импорта текстиля из Германии являются ткани. В 1999г. он составил 130 млн.марок (+0,7% по сравнению с 1998г.). Поставки

текстиля из России в Германию составили в 1999г. — 19,5 млн.марок.

Производство продукции швейной промышленности в Германии снижалось, ввиду жесткой конкуренцией со стороны импортных изделий и прежде всего из развивающихся стран. Только за последние 5 лет производство сократилось почти на 30%, количество предприятий в отрасли уменьшилось на 42%, а количество рабочих мест — на 38,9%. Сегодня в отрасли насчитывается 733 предприятия, на которых занято 75,7 тыс.чел.

Динамика внешней торговли Германии швейными изделиями характеризуется некоторым ростом: в 1999г. экспорт составил 13,1 млрд.марок (12,5 млрд.марок в 1998г. и 11,9 млрд. в 1997г.) а импорт — 32,9 млрд.марок (31,8 млрд.марок в 1997 и 1998 гг.).

Импорт рос. швейных товаров из Германии в 1999г. составил 129,3 млн.марок (-54% по сравнению с 1998г.), а экспорт швейных изделий из России в ФРГ — 158,1 млн.марок (+4,5%).

По данным отраслевого Союза, **обувная промышленность** Германии является одной из самых современных отраслей. Примерно **один раз в 4г. происходит смена парка оборудования**, в производство внедряются новейшие технологии и материалы.

Все это позволило значительно сократить количество предприятий, выпускающих обувь (с 288 в 1987г. до 163 в 1999г.), увеличить оборот отрасли (с 6,2 до 6,7 млрд.марок), в т.ч. в 1998г. — на 1,7%, в 1999г. — на 1,5%. С 1998г., положение в отрасли начало улучшаться. Впервые за последние 10 лет производство обуви выросло на 2,7%, а в 1999г. — на 2,8%. Это вызвало приток инвестиций в 1997-98гг. в производство новых машин и оборудования и замену устаревшего было вложено 110 млн.марок (в 1999г. — 114,2 млн.).

Тем не менее, обувная промышленность Германии испытывала серьезную конкуренцию со стороны стран с менее высокой стоимостью рабочей силы. В 1999г. удалось снизить **стоимость 1 часа работы в обувной промышленности до 23,31 марок**, что на 0,7% меньше, чем в 1998г. (23,48 марок/час).

Оправдался прогноз Союза немецкой обувной промышленности по увеличению поступления заказов на производство обуви, это позволило в 1999г. увеличить **экспорт обуви** на 5,5% (в 1998г. экспорт **из Германии** составил 58,8 млн.пар, 1999г. — **62 млн.пар**).

Однако импорт обуви (339,9 млн. пар в 1998г.) продолжает значительно превышать экспорт, несмотря на его ежегодное уменьшение (**в 1999г. Германия импортировала 345 млн. пар обуви**).

Экспорт кожаной обуви из Германии в Россию в 1999г. составил 31,4 млн.марок. Масштабы рос. поставок продукции обувной промышленности на германский рынок остаются очень низкими (1,4 млн.марок в 1998г. и 0,8 млн. в 1999г.).

## Агропром

По основным продовольственным товарам ФРГ полностью удовлетворяет свои внутренние потребности. Оборот в сельском хозяйстве страны в 1999г. составил 84,4 млрд.марок, что на 3,6% меньше, чем в 1998г., в т.ч. 51,9 млрд. — затраты на производство и 32,5 млрд. — стоимость произведенной продук-



ции. Снижение показателей объясняется резким падением цен на ряд товаров, в т.ч. на свинину (-33,8%), зерно (-6,7%), говядину (-5,1%), сахарную свеклу (-4,4%). В то же время в физ. выражении производство сельхозпродукции выросло.

В 1999г. в ФРГ под посевами зерновых культур было занято 6,6 млн.га площадей, что на 404 тыс. га меньше, чем в 1998г. Было собрано 44,3 млн.т. зерновых (1998г. — 44,6 млн.т.). Сбор отдельных видов зерновых культур складывался по-разному. По пшенице он составил в 1999г. 19,7 млн.т., по сравнению с 20 млн.т. в 1998г. (-1,5%), по ячменю — 13,3 против 12,5 млн.т. соответственно (+6,4%), по овсу — 1,33 против 1,28 млн.т. соответственно (+на 3,9%), по кукурузе — 2,4 против 2,8 млн.т. соответственно (-14,3%).

Самообеспеченность зерновыми в ФРГ составила в 1999г. 122% (1998г. — 127%). На 2000г. планировалось снизить этот показатель до 121% и одновременно принять меры по снижению нереализованных остатков зерна, составивших в 1999г. 8,8 млн.т.

Сбор масличных культур в 1999г. увеличился по сравнению с 1998г., в т.ч. рапса — на 24,3% (до 4,2 млн.т.), семян подсолнечника — на 0,5% (до 85 тыс.т.). Под посевами масличных культур было занято 1,2 млн.га площадей, что на 20% превышает уровень 1998г.

ФРГ является крупнейшим в ЕС производителем молока. Объем его производства в 1999г. составил 28,2 млн.т. (в 1998г. — 28,4 млн.т.), потребление в стране — 28,7 млн.т., самообеспеченность -98% (экспорт — 6 млн.т., импорт — 6,7 млн.т.). Сливочного масла в 1999г. произведено 428 тыс.тонн (в 1998г. — 426 тыс.т.).

Говядины в 1999г. было произведено 1,42 млн.т. (в 1998г. — 1,46 млн.т.), потребление сохранилось на уровне 1998г. и составило 1,24 млн.т., экспорт — 490 тыс.т. (в 1998г. — 440 тыс.т.), импорт — 250 тыс.т. (в 1998г. — 285 тыс.т.). Самообеспеченность по говядине в 1999г. составила 115% (против 118% в 1998г.).

Свинины в 1999г. произведено 3,94 млн.т. (3,7 млн.т. в 1998г.), потреблено — 4,67 млн.т. (4,56 млн.т. в 1998г.), экспорт составил 500 тыс.т., а импорт — 1080 тыс.т. Самообеспеченность страны по свинине достигла 84% (81% — в 1998г.).

Производство комбикормов в 1999г. составило 19,9 млн.т. (в 1998г. — 19,7 млн.т.). При этом процентное содержание зерновых в комбикормах снова заметно выросло и составило 41% (в 1998г. — 38%). Качеству кормов в ФРГ уделяется особое внимание, так как оно в основном определяет масштабы производства скота и птицы.

В ФРГ в 1999г. насчитывалось 429 тыс. с/х предприятий с размером используемых площадей в 2 га и более (в 1998г. — 452 тыс.), из них 27,9 тыс. предприятий находилось в вост. землях. Всего в с/х оборот было вовлечено 17,1 млн. га площадей или на 0,4% меньше, чем в 1998г. На хозяйства, владеющие земельным участком в 2-10 га, приходилось 34,7% всех сельхозпредприятий, на хозяйства с земельным участком в 50-100 га приходилось 12,7%, на хозяйства с 10-20 га угодий — 20,3% от общего числа немецких с/х предприятий.

В 1999г. в сельском хозяйстве Германии было занято более 1,43 млн.чел., из них 27% на постоянной основе, 52% — временно и 21% — на сезонной основе.

С/х предприятия в Германии имеют различные правовые формы, однако это преимущественно индивидуальные частные предприятия, большинство из которых (в 1999г. 95%) представляют собой семейные крестьянские хозяйства. На одно крестьянское хозяйство в среднем по стране приходилось по 40 га обрабатываемых площадей. Удельный вес предприятий, работающих на взятой в аренду земле, увеличился и составил 68,6%. Практически все крестьянские хозяйства (98%) объединены в с/х кооперативы.

В 1999г. прибыль одного крестьянского хозяйства сократилась по сравнению с 1998г. на 7,3% и составила 53,5 тыс. марок.

Внешнеторг. оборот ФРГ продукцией АПК составил в 1999г. 124,9 млрд.марок против 119,6 млрд. в 1998г. Экспорт этих товаров составил 47,3 млрд.марок (44 млрд. в 1998г.), а импорт — 77,6 млрд.марок (74,8 млрд. в 1998г.). Отрицат. сальдо торг. баланса составило 30,3 млрд.марок. На страны ЕС приходилось 72% экспорта ФРГ указанных товаров и 65% импорта.

Страны ЕС проводят единую аграрную политику с момента образования «Общего рынка». Инструментами реализации целей единой аграрной политики являются Положения о регулировании отдельных товарных рынков, представляющие собой систему мероприятий по управлению и воздействию на предложение, спрос, конкурентность и развитие цен с целью обеспечения интересов как производителя, так и потребителя.

В вопросах регулирования производства и экспорта продукции немецкого сельского хозяйства исключительную роль играют субсидии. Общий объем фин. помощи производству и экспорту продукции сельского хозяйства из ФРГ в последние 5 лет имел повышательную тенденцию и находился ежегодно на уровне 28-29 млрд.марок (в 1999г. — 29,5 млрд.). Причем более половины этих расходов приходилось на средства фед. бюджета ФРГ и бюджетов фед. земель.

**Германия является крупнейшим нетто-плательщиком в аграрный бюджет Евросоюза.** В 1999г. ее взносы составили 20,4 млрд.марок или 27% от общей суммы взносов стран ЕС, в то время как в рамках расходов по регулированию отдельных сельхозрынков ФРГ, ей было выделено из кассы ЕС 10,8 млрд.марок. Таким образом отрицат. сальдо Германии составило 9,6 млрд.марок, что вызывает озабоченность правительства ФРГ.

С целью сокращения значительных расходов на регулирование единого аграрного рынка ЕС, его постепенной либерализации, в марте 1999г. в Берлине на заседании Евросовета была согласована **программа единой аграрной политики ЕС — «Агенда 2000»**, рассчитанная на 7 лет (2000-06гг.). В рамках указанной программы предусматривается, в частности, снижение уровня субсидий на гарантированные закупочные цены на зерновые на 15% (субсидии на поддержку рынка зерновых ЕС составляют 40% бюджета), на говядину — на 20% и на молоко — на 15%. **Программа «Агенда 2000»** предусматривает финансирование расходов в течение 2000-06гг. в 1300 млрд.марок и **является крупнейшим до сих пор проектом и пакетом реформ в ЕС.**

Пищепром Германии многослойно структурирован и делится на 30 основных секторов. Ведущие позиции по объему оборотов занимают: производство молочной продукции, мясопереработ-

ка, производство пива, кондитерские изделия. Пищепром относится к числу основных отраслей промышленности ФРГ по народохозяйственному значению. В 1999г. он занимал 4 место по объему оборота, который составил 227,5 млрд. марок, т.е. остался на уровне 1998г. в ретроспекции – 1994-99гг. очевидна стагнация производства продтоваров в пределах 227-229 млрд. марок. Причины – в высокой степени насыщения внутреннего рынка, характеризующего относительно стабильными ценами, а также проблемами расширения экспорта немецкого продовольствия. Рост спроса отмечался лишь на экологически чистые и деликатесные продукты.

Ситуация на внутреннем рынке продовольственных товаров отмечена усилением конкуренции с вытекающими отсюда поглощениями, слияниями, объединениями, диверсификацией кооперационных связей, банкротствами, но и рождением новых высокотехнологичных и инновационных компаний.

К 1999г. практически полностью исчезли небольшие магазинчики/лавки, т.н. «Танте Эмма», уступив место охватывающим всю страну сетям фирменных супермаркетов. На долю пяти концернов: «Метро», «Реве», «Эдека», «Альди» и «Лидль» приходится 70% оборота в торговле продтоварами. Конкуренция на прод. рынке ФРГ ужесточилась после выхода на рынок крупнейшей в мире сети супермаркетов из США «Вол Март». Результатом конкурентной борьбы в 1999г. стал самый незначит. за последние 10 лет рост индекса цен на продтовары, составивший 0,6%. При этом сократился удельный вес расходов на продтовары (без учета алкогольных и табачных изделий) в корзине потребит. расходов с 16% в начале 90 гг. (1950г. – 50%) до 13,1% в 1999г. Одновременно уменьшилось потребление алкоголя с 7,5 л. на душу населения в 1991г. до 6 л. в 1999г. Впервые за последнее десятилетие произошло абсолютное снижение индекса цен производителей продтоваров, который в 1999г. составил минус 0,2%.

В этих условиях сохранилась тенденция к сокращению в пищепроме числа производственных предприятий (преимущественно мелких) с 6,1 тыс.ед. в 1998г. до 6 тыс. предприятий в 1999г. и, соответственно, числа занятых с 558 до 551 тыс. в 1999г.

Внешнеторговый оборот ФРГ продтоварами (без учета сырьевых с/х товаров) в 1999г. увеличился на 0,4% до 82,7 млрд. марок. При этом объем экспорта остался практически на уровне 1998г., составив 37,2 млрд. марок (-0,3%), а импорт вырос на 0,9% до 45,5 млрд. нем. марок.

В экспорте немецких продтоваров участвовало 60% всех производственных предприятий пищепрома, а экспортная квота составила 18%. Крупнейшими потребителями товаров из ФРГ оставались страны-члены ЕС, на долю которых приходилось 70% этого вида экспорта, а наиболее важными импортерами были Нидерланды, Италия и Франция.

К основным статьям немецкого экспорта продтоваров, как и прежде, в 1999г. относились: молочные изделия (7,3 млрд. марок) и мясопродукция (3,8 млрд. марок); далее следовали шоколад и какао, чай и кофе, пиво и вино.

В торговле с Россией ФРГ понесла значит. потери в экспорте своих продтоваров с 3 млрд. марок

в 1998г. до 1,4 млрд. марок в 1999г., т.е. более чем вдвое. С целью компенсации серьезных утрат на рос. (и ряде других) рынках немецкий пищепром в 1999г. в экстренном порядке разработал спец. программу переноса экспортной активности на штаты вост. побережья США, предусмотрев создание «сбытового фонда» для финансирования этой программы.

Рос. экспорт продовольствия в 1999г. составил 270 млн. марок, уменьшившись на 44,4% по отношению к 1998г. Крупнейшей позицией как и в предшествующие годы оставалась рыбопродукция (70%).

## Транспорт

В 1999г. в ФРГ несколько возросло как количество перевезенных пассажиров, так и пассажирооборот. Сказалась в основном положит. динамика в общеэконом. развитии страны и значит. увеличение парка легковых автомобилей. Сдерживающим моментом было значит. повышение цен на энергоносители.

Всеми видами пассажирского транспорта в 1999г. было перевезено 61,3 млрд. чел. (+1% по сравнению с 1998г.). Пассажирооборот составил 954,4 млрд. пассажиро-километров (+1,4%).

В доминирующем секторе индивидуальных перевозок было перевезено 51,4 млрд. пассажиров (+1,1%). Пассажирооборот составил 764 млрд. пассажиро-километров (+1,1%). Спрос на услуги обществ. транспорта возрос незначительно (+0,8%). Число воспользовавшихся автобусами, ж/д транспортом и самолетами (в общей сложности около 9,9 млрд. чел.) увеличилось на 0,8%. По-прежнему динамично развивались авиаперевозки, объем которых достиг 11 млн. пассажиров (+7,1%). Основной причиной явилось более широкое использование авиатранспорта как для деловых, так и для частных поездок. Кроме того, спрос дополнительно возрос из-за снижения цен на авиаперевозки.

Общий объем перевезенных в 1999г. грузов возрос, по сравнению с предшествующим периодом, на 5% и составил 4 млрд. т. Грузооборот увеличился на 3,9% и достиг 490 млрд. т./км. В сопоставимых цифрах увеличение объема перевезенных грузов составило примерно 1,6%.

В 1999г. заметно сократились объемы грузов, перевезенных ж/д и речным транспортом. Сказалось, прежде всего, ухудшение ситуации в горно-метпроме. На ж/д транспорте, кроме того, произошло неожиданное снижение перевозок и по большинству других категорий грузов. Общий объем грузов, перевезенных ж/д транспортом, сократился на 5,8% и составил 288 млн. т. При этом грузооборот снизился лишь на 3,1% (71 млрд. тонно-километров), что явилось следствием того, что потери коснулись, в основном, местных перевозок.

Ситуация с речными перевозками была в значительной степени обусловлена снижением объемов транспортировки железной руды и стали, а также плохими погодными условиями. Более благоприятные условия (по сравнению с ж/д перевозками) по другим видам грузов сказались на том, что падение объемов грузов, перевезенных речным транспортом, было более умеренным. В течение прошлого года речным транспортом было перевезено 229 млн. т. грузов, что на 3,3% меньше, чем в предшествующем году. Грузооборот снизил-

ся в меньшей степени (-2,1%) и составил 63 млрд. т./км.

После существенного спада в 1998г. в прошедшем году начался рост грузовых авиаперевозок. Сказалось, прежде всего, улучшение эконом. ситуации в азиатских странах, в результате чего объем перевезенных грузов возрос на 5% и составил 2 млн.т. Морперевозки через порты ФРГ сохранили наблюдавшуюся здесь и ранее положительную динамику, хотя темпы роста сдерживались снижением объемов перевалки массовых грузов. В этом секторе перевезено 217 млн.т. грузов (+1,3%). Перекачка нефти по трубопроводам из-за снижения загрузки немецких НПЗ сократилась на 3,8% и составила 88 млн.т.

Анализ динамики перевозок различных категорий грузов свидетельствует, что в наибольшей степени увеличилась транспортировка камня и грунта: эти виды грузов составляют почти половину общего объема грузоперевозок. Более слабое положение возмещалось со стороны готовых изделий и полуфабрикатов. Объемы возросли здесь на 33 млн.т. и достигли 546 млн.т. (+6,4%). Заметная положительная динамика наблюдалась также по хим. продуктам (+4%), с/х продукции (+4,5%) и продовольствию (+4,4%). Снижению спроса на транспортные услуги способствовало уменьшение перевозок угля (-9,6%), руд и металлолома (-8,7%), черных и цветных металлов (-3,3%), а также нефти (-3,8%).

ФРГ относится к мировым лидерам по уровню развития транспортной инфраструктуры. Она занимает **1 место в мире по показателю протяженности электрифицированных железных дорог на 1000 кв.км. территории** и уступает лишь Нидерландам по показателю протяженности шоссейных дорог (на 1000 кв.км.), опережая, например, США в десятки раз. В целом общая протяженность железных дорог в стране составляет 40 тыс.км (без учета железных дорог в рамках производственных структур), автодорог – 240 тыс.км. (без дорог местного значения), речных сообщений – 7,5 тыс.км.

По железным дорогам Германии (не считая внутригородской транспорт) перевозится в год 1,8 млрд.пассажиров и 300 млн.т. грузов. Автомобильным транспортом перевозится ежегодно 3225 млн.т. грузов, речным – 230 млн.т. Перевозки авиатранспортом составляют 109 млн. пассажиров и 2 млн.т. грузов. Особенно активно развивается ж/д транспорт. **В ближайшие 2-3г. ж/д грузоперевозки могут возрасти на треть.** В этой отрасли идет активный процесс слияния фирм.

На общенациональном уровне вопросы развития транспорта находятся в ведении Фед. министерства транспорта, строительства и жилищного хозяйства. В своем нынешнем виде оно создано после прихода к власти осенью 1998г. коалиции социал-демократов и партии «зеленых» путем слияния ранее отдельно существовавших фед. министерства общего и жилищного строительства и фед. министерства транспорта. Фед. министр транспорта и строительства – Райнхард Климт.

Из 6 функциональных департаментов министерства (всего их 8) только 2 занимаются вопросами строительства, а остальные – вопросами развития транспорта. Среди последних: департамент железных дорог и речных сообщений, департамент космоса, воздушных и морских сообщений, департамент автодорог и департамент по переезду фед. структур из Бонна в Берлин.

Центральный департамент министерства представляет интересы федерации в тех частных хозяйственных структурах ФРГ, где государство сохранило часть собственности в качестве федеральной: в Deutsche Bahn (железные дороги), ряде авиакомпаний, в Deutsche Einheit Fernstrassenplanungs- und bau (компания, занимающаяся планированием и реализацией транспортных проектов в рамках программы «Немецкое единство»). В департаменте общих вопросов наряду с прочим ведется разработка основных документов по развитию транспортного хозяйства, подготовка концепции транспортной политики, осуществляется координация фед. инвестиций и т.п.

Основой для развития транспорта является первый общенациональный план развития дорожно-транспортной сети, принятый в 1992г. и рассчитанный на 20 лет, до 2012г. В плане устанавливаются параметры финансирования отдельных элементов транспортной системы. Все запланированные проекты разбиты на группы в соответствии с критерием срочности их реализации, учетом оценки их эконом. значимости и экологичности.

На реализацию плана предполагалось выделить инвестиции в объеме 538,8 млрд.марок, из них 213,6 млрд.марок (39,7%) намечалось направить на развитие и совершенствование сети железных дорог, 209,6 млрд. (38,9%) – на развитие автодорог фед. значения, 30,3 млрд. (5,6%) – на совершенствование речных сообщений, 82,6 млрд.марок (15,3%) – на развитие транспортной инфраструктуры на региональном уровне.

Таким образом, по линии общенациональных проектов объем запланированных инвестиций составлял 453,5 млрд.марок или 85% от их общей суммы. При этом более половины этих средств (242,6 млрд.марок) предназначалось на новое строительство и модернизацию объектов транспортной инфраструктуры, остальное – на поддержание в нормальном состоянии имеющейся сети транспортных сообщений.

За 7 лет на реализацию данных проектов было выделено 100 млрд.марок. С учетом невозможности найти дополнительные источники финансирования новое правительство сочло нереальным придерживаться прежних параметров 20-летнего плана развития транспортной сети и вынуждено заниматься его пересмотром. Видимо, придется перечеркнуть планы расширения ж/д вокзалов во Франкфурте-на-Майне, в Мюнхене и Штуттгарте.

Наиболее последовательно осуществляется развитие транспортной инфраструктуры Восточной Германии. Основное внимание сосредоточено на реализации 17 крупных транспортных проектов «Немецкое единство», из них 9 – в области ж/д сообщения (общая стоимость – 30 млрд.марок), 7 – строительство автомагистралей (23 млрд.марок) и 1 – в области речного судоходства (4 млрд.марок). Им придается ключевое значение с точки зрения объединения старых и новых фед. земель в рамках единой транспортной системы.

В последние годы много внимания уделялось проекту строительства сверхскоростной магистрали на «магнитной подушке» «Трансрапид» между Берлином и Гамбургом, на который предусматривалось выделить из фед. бюджета 6 млрд.марок. Идея создания этой технологии родилась в ФРГ 30 лет тому назад. Здесь она доведена до практической реализации. В Германии считают чрезвычайной



но важным построить такую трассу, в т.ч. и с целью продвижения данной технологии на экспорт. Но в фев. 2000г. в первую очередь по эконом. причинам правительство совместно с представителями заинтересованных фирм приняло окончат. решение о закрытии проекта (строительство обойдется существенно дороже первоначальных расчетов и количество пассажиров ожидается меньше, чем по проектным оценкам). Однако, сама идея сооружения «Трансрапида» в Германии не отвергнута. В качестве альтернативы дискутируются предложения по реализации одного или нескольких более мелких проектов (Берлин – аэропорт Шёнефельд – 23 км., Дюссельдорф – аэропорт Кёльн/Бонн – 60 км., Мюнхен – аэропорт К.-Й.Штрауса – 42,5 км.). На этих отрезках, однако, невозможно будет реализовать скоростные преимущества новой системы (по расчетам, на трассе Берлин-Гамбург скорость движения могла достигать 400-500 км./час, на коротких отрезках не более 250 км./час).

Консорциум «Трансрапид», в который входят концерны «Тиссен/Крупп», «Сименс», «Адтранц» и др., ведет переговоры с рядом стран о строительстве, там магистралей на магнитной подушке. В США при положительном решении строительство может начаться в 2001-02гг. Есть интерес к идее реализации системы «Трансрапид» в Китае, Голландии и Австралии.

С переездом фед. правительства и парламента в Берлин особое значение придается быстрому развитию инфраструктуры этого региона. Так, планируется строительство большого столичного аэропорта в Шёнефельде (стоимость проекта 5-6 млрд.марок) и закрытие аэропорта в Берлине-Тегеле. Соответственно должна быть модернизирована и расширена вся вспомогательная транспортная инфраструктура (дороги к аэропорту).

В сфере межд. проектов Германия проявляет особый интерес к сооружению паневропейских магистралей, связывающих Зап. и Вост. Европу. Это транспортные коридоры II (Берлин-Варшава-Минск-Москва-Нижний Новгород), III (Берлин-Дрезден-Катовице-Краков-Львов-Киев) и IV (Дрезден-Нюрнберг-Прага-Вена-Будапешт-Констанца-София-Салоники-Стамбул). Особое внимание при этом уделяется транспортным проектам или их отдельным участкам, которые связывают Германию со странами-кандидатами в члены ЕС и прежде всего с Польшей и Чехией. Им отдается приоритет. Так, например, строительство коридора II ведется на западных участках и в Польше, а для рос. части проекта финансирование не открыто.

Нынешнему правительству приходится не только пересматривать планы развития транспортной сети и ранее принятые инвест. программы, но и вносить принципиальные изменения в транспортную политику в направлении от гос. монополии к приватизации: бюджетных средств не хватало раньше, не будет хватать и в будущем. Социал-демократам приходится осуществлять меры, традиционные для партий правого толка. Коалиция ХДС/ХСС осуществила приватизацию крупнейших германских транспортных фирм-перевозчиков «Люфтганзы» (авиация) и «Бундесбана» (железные дороги). У «Люфтганзы», приватизированной в 1994г., растут объемы перевозок и доходы, но идет трудная борьба с основными конку-

рентами – крупнейшими ам., англ., франц. и канадскими авиакомпаниями. «Люфтганза» проявляет большой интерес к участию в других авиафирмах. Однако, пока на пути приобретения контрольных пакетов акций иностр. авиакомпаний стоят правовые преграды.

У «Бундесбана» ситуация сложнее. Несколько аварий на немецких железных дорогах с большими человеческими жертвами в 1998-2000г. нанесли серьезный удар по авторитету фирмы, и перед руководством «Бундесбана» стоит практически нереальная задача в ближайшие годы сделать предприятие доходным. В министерстве транспорта и строительства создана группа по приватизации транспортных путей, которая в 2000г. должна была представить свои предложения.

В рамках имеющегося бюджета (в 1999г. 42,9 млрд.марок), который будет сокращаться (в ближайшие 4г. расходы на транспорт уменьшатся на 2,6 млрд.марок) невозможно решать задачи по поддержанию нормальной транспортной инфраструктуры.

Для инвестиций в сеть автодорог в среднесрочной перспективе согласно плану финансирования по линии фед. бюджета ежегодно выделяется 8,2 млрд.марок – слишком мало для срочной реконструкции дорог, а программа инвестиций транспортной системы, принятая в нояб. 1999г., мало что меняет в положит. сторону.

Поэтому в ФРГ склонны идти по пути привлечения частных инвесторов к реализации транспортных проектов. Затраты в конечном счете лягут на плечи населения и хоз. структур. В этой связи потребуются обеспечить соответствующие законодат. основы для частных инвесторов. Уже сегодня многие фед. земли выступают за их более широкий допуск к строительству автодорог. С 1994г. действует Закон о частном финансировании строительства магистралей: частные инвесторы могут строить мосты, тоннели и др. сложные объекты, а также заниматься их эксплуатацией. Пользующиеся ими должны платить «дорожную пошлину».

Однако по этой модели запланировано лишь 3 проекта по всей ФРГ и только по одному принято твердое решение. Причина – многочисленные исключения, содержащиеся в законе. Частные инвесторы не допускаются к экономически выгодным проектам. Кроме того, согласно постановлению фед. органов, размер «пошлин» устанавливается только после завершения строительства, а значит трудно рассчитать окупаемость проекта и получить под него кредит.

Вторым серьезным препятствием является «общеввропейское право», по которому автотранспортное средство на одной и той же дороге не должно платить дважды. С 1995г. федерация устанавливает ежегодный сбор на дорогах для грузовиков. При таком положении доп. сбор на отдельных магистралях является противоправным. По информации германских экспертов, лишь в 2002-03 гг. Минтранс Германии намерен перейти к сборам пошлин с грузовиков в зависимости от используемых дорог. Подчеркивается, что до того данная проблема не может быть решена чисто технически – нет электронных средств для отслеживания движения.

В среднесрочной перспективе введение дорожных сборов на автобанах неизбежно, а простой корректировки законодательства уже недостаточ-

но – в ФРГ необходима приватизация всей сети автобанов по образцу Италии и Португалии.

## Наука

Германия занимает на рынке наукоемких товаров **3 место** (16,5% объема мировой торговли) после Японии (20,5%) и США (19%). В торговле между индустриально развитыми странами ФРГ является **вторым по величине**, после Японии, **экспортером развитых технологий**, прежде всего в таких областях, как хим. товары, машиностроение, автомобилестроение и электротехника. В области же высоких технологий США и Япония опережают ФРГ по объемам продаж.

Расходы на научно-исследовательские работы в ФРГ в 1999г. превысили 70 млрд.марок и составили 2,5% от ВВП, уступая по этому показателю лишь Японии (2,8%) и США (2,7%). **По вкладу наукоемких отраслей в формирование ВВП страны (12,5%) ФРГ опережает другие страны**, что свидетельствует о высокой коммерциализации научных достижений.

На европейском рынке Германия является ведущим поставщиком технологий и занимает, наряду с Францией и Великобританией, лидирующее место в торговле высокими технологиями. В области же развитых технологий (машиностроение, автомобилестроение и т.п.) Германия имеет значит. преимущества перед Францией и Великобританией. В 1999г. в наукоемком секторе экономики ФРГ было занято 13% работоспособного населения. Для сравнения: в Японии – 10%, США – 6%.

Центр тяжести немецких научных исследований сосредоточен в таких областях, как физика, химия, фармацевтика, медицина и мед. техника, биотехнологии, экология и защита окружающей среды, альтернативные источники энергии, ИТ, новые материалы.

По данным Фед. патентного ведомства ФРГ, в 1999г. в Германии было зарегистрировано 94 тыс. новых патентов, на 13% больше, чем в 1998г. (83,2 тыс.), в т.ч. 51,5 тыс. (54,8%) германских, что на 8,1% превысило показатели 1998г. (47,6 тыс.). Основная часть поданных заявок принадлежит крупным немецким фирмам, среди которых выделяются «Сименс», «Роберт Бош», «БАСФ», «Даймлер-Крайслер», «Маннесманн» и «Байер». Больше всего инноваций зафиксировано в германском автомобиле- и машиностроении. Наблюдается повышение инновационной активности в области новых технологий, в частности, в био- и генной технологии, где еще существует большое отставание от активности ам. изобретателей. Из общего числа германских патентных заявок две трети поступили из таких земель, как Бавария, Баден-Вюртемберг и Северный Рейн-Вестфалия. Из восточных земель ФРГ больше всего заявок поступило из Саксонии и Тюрингии.

С 1987г. в ФРГ прекратился рост пром. внедрения новых технологий в таких областях, как машиностроение, авиапром, электротехника, точная механика и оптика, хим. индустрия, что связано с изменением гос. приоритетов. Однако в ряде областей немецкой промышленности все же наблюдался рост числа внедрений НИОКР (электронная обработка данных, техника для бюро, автопром, электронная техника, микросистемотехника, биотехнологии).

Падение интенсивности пром. внедрения объясняется: произошедшими в 80 гг. структурными изменениями в ряде отраслей промышленности ФРГ, которые вызвали значительный рост числа реализации НИОКР в немецкой экономике и ее «насыщение» новыми технологиями; сокращением в ФРГ на протяжении ряда лет расходов на разработку новых средств производства, что явилось причиной понижения уровня научных разработок по созданию высокотехнологичных и продуктов в целом; отходом в последние годы малых предприятий от участия в НИОКР и разработки новых технологий; понижением образовательного уровня инженерных и научных кадров в ФРГ.

Немецкие исследователи несколько сократили темп разработок в тех областях науки и техники, где в мировом масштабе наблюдается наибольшее число регистрации патентов. При этом сохраняется приблизительно такая же, что и ранее, активность в тех областях, где, в целом, в мире наблюдается общая стагнация числа изобретений. Сравнительно низкий уровень активности Германии во многих ключевых областях, несмотря на многообещающие результаты научных исследований в биотехнологии и микроэлектронике, не претерпел значит. изменений. Тем не менее ФРГ, если судить по динамике регистрации патентов, представлена во всех перспективных научно-исследовательских областях.

Потенциал Германии в сфере биотехнологий составляет 45 млрд.марок, однако уже в ближайшее время предполагается довести его объем до 90 млрд.марок. При этом правительство ФРГ, учитывая значит. эконом. потенциал этой отрасли, разработало и осуществляет программу «Биотехнологии 2000», предусматривающую, в частности, ускорение коммерциализации исследований и темпов их проведения.

С целью содействия исследованиям в области биологии и молекулярной медицины правительство ежегодно выделяет 1 млрд.марок. Только на реализацию программы «Биотехнологии 2000» ежегодно предусматривается 300 млн.марок. Выделяется 100 млн.марок на исследования в области возобновляемых источников энергии. До 2003г. правительство планирует ежегодно выделять на развитие генных технологий по 200 млн.марок.

По темпу развития биотехнологической отрасли и учреждению новых фирм Германия занимает 2 место в Европе после Великобритании. Если число биотехнологических предприятий в среднем по Европе возросло на 14%, то в Германии – на 28%. По сравнению с Европой в целом, число занятых в этой области в Германии на 17% выше и составляет 45 тыс.чел. **Из 30 технологий будущего, определенных в качестве прорывных на рубеже до 2020г., половина основана на применении биотехнологий.**

Важное значение придает Германия созданию и практическому использованию техники и технологий по защите окружающей среды. В данной сфере ФРГ занимает одно из ведущих мест в мире. Ей принадлежит 18,5% всего мирового производства данного вида техники (США – 19%, Япония – 14%, Италия – 10%). Наиболее сильными позициями ФРГ располагает в области переработки отходов, очистки воздуха, сточных вод, а также измерительной, управляющей и регулирующей техники.

На решение задач по охране окружающей среды Германия ежегодно выделяет 65 млрд. марок. В этой сфере деятельности в стране занято 800 тыс. чел.

Большое внимание уделяет ФРГ развитию экологически чистых технологий получения энергии. Данные технологии должны заменить атомную энергию, от использования которой ФРГ планирует полностью отказаться уже через 25–30 лет. Одной из перспективных является технология использования ветра. В 1999г. в ФРГ было произведено и смонтировано 1674 ветровых энергоустановок общей мощностью 1569 мвт. (в 2 раза больше, чем в 1998г.). Всего в настоящее время в ФРГ действует 7850 таких установок с общей мощностью 4450 мвт. Таким образом, ФРГ вышла на **1 место в мире по производству электроэнергии с помощью ветра**, далеко опередив США. В 1999г. данный сектор энергетики ФРГ дал стране 8,5 млрд. квт.ч. электроэнергии, что составило 2% от общего потребления тока страной.

В области охраны окружающей среды Германия принимает активное участие в реализации соответствующих программ ЕС (транспорт, энергия, ландшафт, климат, разработка технологий, контроль за окружающей средой, стандартизация): исследовательские работы в районах с нарушенной экосистемой (тропические леса, с/х ландшафты, воды и прибрежные районы морей); исследовательские работы глобального значения (исследование морей и Арктики, климата и атмосферы). ФРГ принимает активное участие в проводимых под эгидой ООН программах мониторинга за климатом (GCOS), океаном (GOOS) и суши (GTOS); разработка экологически чистых технологий; стандартизация параметров эмиссии и заражения окружающей среды вредными веществами.

В области создания новой информ. техники, где отмечается значит. рост регистрации патентов. Сильные позиции имеет ФРГ в сфере создания новых поколений информ.-передающей цифровой техники, техники передачи изображений и накопления данных. Несколько слабее выглядят ее возможности в области цифровой обработки данных, в микроэлектронике, и прежде всего в таких направлениях, как светодиоды, оптоэлектроника, интегральные микросхемы и комплектующие элементы, где основной тон исследований задает небольшое число мультинац. корпораций.

Согласно оценкам немецких и японских экспертов, основные, прорывные технологии XXIв. будут создаваться в таких технологических полях, как новые материалы будущего, нанотехнологии, микроэлектроника, фотоника, системотехника, ПО, информатика и информ. техника, клеточная биотехнология и др.

Правительство ФРГ в области научных исследований руководствуется целью создания инновационных рамочных условий, отвечающих мировым научным достижениям.

Для проведения исследований по созданию новых материалов в рамках программы МАТЕСН (Новые материалы для ключевых технологий XXIв.) ежегодно выделяется 145 млн. марок. ФРГ также активно участвует в программе ЕС «Пром. технологии и новые материалы», на финансирование которой ЕС уже затратил 3,5 млрд. марок.

Анализ, проведенный экспертами Фед. о министерства образования и исследований, показал,

что **45% ВВП в Германии связано тем или иным образом с микроэлектроникой**. ФРГ ставит уже на ближайшую перспективу задачу по качественному улучшению состояния данной области экономики. Мероприятия по развитию микроэлектроники осуществляются как в рамках европейской кооперационной программы Medea, так и на нац. уровне. Основной центр тяжести усилий ФРГ направлен на разработку современной техники производства чипов на территории страны. По мнению экспертов Немецкого союза электротехники, электроники и информ. техники, предпринимаемые правительством меры позволят Германии уже в ближайшие 5 лет поднять объем рынка полупроводниковых приборов с 12,5 млрд. марок (1999г.) до 26,6 млрд. марок. При этом наивысший прирост ожидается в области цифровой техники – 4,5 млрд. марок (110%), в области телекоммуникаций – 3,1 млрд. марок и в автомобилестроении – 2,8 млрд. марок. Небольшой прирост, всего в 300 млн. марок, прогнозируется лишь в сфере бытовой техники.

К достижениям ФРГ в области микроэлектроники в 1999г. специалисты относят: **создание фирмой «Сименс» и Дрезденским ун-том дигитальной одночиповой видеокамеры**; разработку фирмой «Сименс» **системы распознавания образов**, позволяющей выделять из любого потока людей человека, чье изображение введено в память системы; биометрический сенсор, позволяющий за одну десятую долю секунды идентифицировать конкретного человека по его отпечаткам пальцев.

В неразрывной связи с развитием микроэлектроники правительство ФРГ рассматривает необходимость продолжения развития микросхемотехники и микросистемной техники. В 1994–99гг. Германия инвестировала на осуществление 210 конкретных проектов в этой области 600 млн. марок.

Высокий технологический потенциал микросистемной техники позволил ФРГ добиться существенных результатов в таких областях, как автомобилестроение, микрохирургия и диагностика, рациональное использование материалов и энергии. С учетом важности этой отрасли для немецкой экономики правительство ФРГ приняло решение об увеличении с 1999г. ежегодных гос. дотаций в эту область на 10 млн. марок. **Ежегодные субсидии на развитие микросистемной техники составляют теперь 100 млн. марок.**

Осуществление программы «Лазер 2000» позволило ФРГ добиться качественных результатов в создании нового поколения лазерной техники. Использование таких лазеров в промышленности открывает новые перспективы в области микрообработки материалов, в производстве электронных приборов, а также в медицине и точной механике. В области создания лазеров и лазерной техники немецкие институты и фирмы тесно взаимодействуют с рос. НИИ.

**Оборот сектора ИТ в 1999г. превысил 200 млрд. марок** (1998г. – 191 млрд. марок). Из них 45 млрд. марок приходится на производство непосредственно информ. техники, 55,5 млрд. марок – на ПО и сервис, 20 млрд. марок – на развитие сетей телекома и 100 млрд. марок – на сектор услуг телекома.

Развитие сектора информ. и коммуникационной техники Германии неразрывно связано с по-



литикой ЕС в этой области науки и техники, а также сфере услуг. Поэтому в Германии, как и в других странах ЕС, в ближайшие годы ожидается ускоренное развитие Интернет и предоставляемых им услуг, прежде всего в таких направлениях, как мобильная связь, цифровое телевидение, электронные способы ведения торговли. **С этой целью, осуществляются работы по созданию третьего поколения мобильных телефонных сетей ИМТС**, которые позволят расширить возможности по предоставлению услуг для сети Интернет.

В 1999г. в ФРГ продолжались вестись активные научные исследования по таким направлениям ИТ, как системы обработки научной информации разработка речевых технологий и систем диалога «человек-машина», ПО и новых сетей. Были созданы системы речевого распознавания, имеющие словарный запас в 20 тыс.слов.

Ведутся интенсивные работы по созданию оптических сетей передачи информации. В 1999г. фирма «Дойче Телеком» заключила с фирмой Lucent Technologies долгосрочный контракт стоимостью в сотни миллионов марок на поставку и монтаж оборудования для высокоскоростной волоконно-оптической сети, которая должна будет к концу 2002г. охватить всю Германию и обеспечить потребности страны с учетом перспектив информ. инфраструктуры будущего.

ФРГ принимает также активное участие в реализации программ ЕС в области создания и развития ИТ таких как Esprit (информ. технологии), Acts (коммуникационные технологии), Telematik (применение ИТ). Она стремится активно участвовать в процессе ликвидации отставания Европы от США в области развития и освоения спутниковых телекомсистем связи и завоевания соответствующей части мирового рынка коммуникационных технологий и платных услуг.

Германия активно развивает научно-тех. сотрудничество со многими странами, и прежде всего со странами-членами ЕС, и выделяет на эти цели значительные средства. Только Европейской лаборатории по молекулярной биологии ФРГ ежегодно переводит 20 млн.марок.

ФРГ активно сотрудничает в различных областях и с другими странами, в частности, в области создания энергетических установок, работающих на солнечной энергии (Израиль, Швейцария); в разработке методов лечения раковых заболеваний (США, страны ЦВЕ); в области прикладной математики (Россия, Индия, Украина); в области решения задач оптимизации различных процессов (Россия, США, Украина, Польша, Израиль); в области квантовой механики (Россия, США, Япония, Польша); в области физики и химии кристаллов, полупроводниковых приборов (Литва, Латвия, Румыния, Турция, Украина, Россия, США); по вопросам физ. химии (США, Япония, Австралия); в области теоретической физики (Россия, Эстония, Чехия, Румыния, Швейцария, США).

К приоритетным направлениям НТС между Германией и Россией относятся мирное использование ядерной энергии; здравоохранение и медицина; исследования в области сельского хозяйства и землепользования; исследования космического пространства; разработка биотехнологий; экология вод и создание экологически чистых технологий; исследование морей и Арктики.

В ФРГ намечается открыть 30 тыс. доп. рабочих мест для высококвалифицированных научных кадров из числа иностранцев, которым предполагается создать благоприятный режим для въезда в Германию (облегченный вариант выдачи бессрочных въездных виз, создание условий для работы, принятие мер по соц. защищенности) по образцу и подобию практикуемому США режимом т.н. «зеленой карты». При этом ставится задача привлечь из-за границы, прежде всего из России и Индии, специалистов в области информатики и разработки ПО. Отрабатывается методика подбора иностр. кадров для работы в ФРГ уже на этапе их подготовки в вузах.

## Торговля

**Гос. регулирование потребительского рынка.** Основным принципом в сфере регулирования потребит. рынка со стороны государства является свобода конкуренции и создание единых для всех участников рынка правил конкурентной борьбы.

Реализация принципа свободы конкуренции обеспечивается достаточно сложной системой правового регулирования, которое направлено, с одной стороны, против ограничений в соперничестве конкурентов, а, с другой, против недобросовестной конкуренции.

Основной правовой базой является Закон против ограничений конкуренции от 20 фев. 1990г. (с изменениями от 21 дек. 1992г.). Помимо утверждения общего принципа запрета соглашений картельного характера этот закон определяет и систему органов по надзору за соблюдением установленного правового режима конкурентной борьбы, что является в свою очередь одной из форм защиты государством прав потребителей.

Фед. министр экономики и технологий, в лице специально созданного Фед. ведомства по картелям, правомочен выдавать разрешения на заключение картельных соглашений в особых случаях, когда затрагиваются интересы всей экономики и общего благосостояния.

Данный закон дополняется рядом других законодат. актов, запрещающих различные виды недобросовестной конкуренции. Основным из них является Закон о недобросовестной конкуренции от 7 июня 1999г. с последующими изменениями. Сюда же следует отнести и Закон о скидках от 25 нояб. 1933г., регулирующий порядок предоставления скидок и Закон о времени работы торг. точек от 28 нояб. 1956г. с последующими изменениями.

15 дек. 1999г. Бундестагом принят Закон об ответственности за продукцию с дефектом, защищающий права потребителей в ФРГ. Принятие такого закона обусловлено решением Совета ЕС об унификации правовых норм стран-членов Общего рынка, регулирующих ответственность производителя за недоброкачественную продукцию.

Важную роль в формировании условий функционирования потребительского рынка играют обществ. организации, предпринимательские союзы, ассоциации, объединения и другие подобные им негос. структуры, которые осуществляют обратную связь между предпринимателями и правительством, а также осуществляют функцию информобеспечения своих членов.

В ФРГ насчитывается 7 тыс. союзов предпринимателей. Их представители являются постоянными членами различного рода консультативных

органов в правит. учреждениях, например, в мин-экономики и технологий. Обычно союзы располагают информацией, которая представляет интерес для участников рынка, могут на льготных условиях оказывать консультационную и иную помощь при реализации конкретных планов развития внешней и внутренней торговли.

В плане формирования условий работы потребительского рынка особенно велико значение союзов и объединений, которые непосредственно занимаются торг. проблематикой. К ним относятся прежде всего: Фед. союз немецкой оптовой и внешней торговли, Главный союз немецкой розничной торговли, а также основанное 15 нояб. 1999г. Фед. объединение немецких торг. союзов. Учредителями этого Фед. объединения стали наряду с уже упомянутыми союзами еще 5 союзов, работающих в различных областях торговли, например, в экспорте, посреднической сфере и т.д.

Семь членов — основателей этого Фед. объединения представляют более 90% эконом. потенциала предприятий, занятых в торг. сфере Германии. Эти союзы располагают большими материальными ресурсами, квалифицированными сотрудниками, имеют в своем составе исследовательские группы, издают специализированные журналы и спец. исследования по проблемам торг. политики, отдельным товарным рынкам и т.д.

В розничной торговле Германии действует 475 тыс. предприятий и фирм. Число занятых составляет 1430 тыс. служащих с полным рабочим днем и 1420 тыс. служащих с неполным рабочим днем. Оборот розничной торговли в 1999г. достиг 720 млрд.марок. В оптовой и внешней торговле насчитывается 135 тыс. предприятий и фирм с общим годовым оборотом 1200 млрд.марок. Число занятых составляет соответственно 1170 тыс. и 200 тыс. служащих.

Общее количество занятых в сфере торговли в Германии составляет 5 млн.чел., т.е. каждый седьмой наемный работник ФРГ. Сфера торговли в Германии обладает одной из самых значительных и разветвленных систем подготовки кадров, где классическим и инновационным торг. профессиям обучается 230 тыс.чел.

В ФРГ отсутствует прямое субсидирование правительством сферы внутренней торговли. Косвенными же мерами содействия торговле являются существующие здесь на фед., региональном и земельном уровнях различные программы, которые направляются на цели совершенствования структуры, развития и расширения отдельных производственных отраслей, обучение и переподготовку кадров, содействие малому и среднему бизнесу. Особо важную роль играют субсидии в регулировании производства и экспорта продукции сельского хозяйства. Наличие субсидий на производство и экспорт с/х продукции объясняется высокими издержками производства, проведением мер по модернизации и повышению конкурентоспособности этого жизненно важного сектора, необходимостью дальнейшего обеспечения прод. безопасности страны в условиях роста требований по охране окружающей среды.

По данным Фед. министерства продовольствия, сельского и лесного хозяйства, общий объем фин. помощи производству и экспорту сельхозтоваров в стране непрерывно возрастал и в 1999г. достиг 29,4 млрд.марок, в т.ч.: из средств фед. бюд-

жета — 10,9 млрд.; бюджетов фед. земель — 4,3 млрд.; бюджет ЕС — 14,2 млрд. В сочетании с импортными пошлинами, в Германии и ЕС в целом обеспечиваются цены на продукцию аграрного сектора, существенно превышающие мировой уровень.

Субсидии, связанные с производством и экспортом продтоваров с/х происхождения направлены на решение следующих задач:

— обеспечение производства, в рамках жестких квот, в соответствии с регулированием аграрного рынка ЕС (осуществление мер, ограничивающих объемы производства, например, установление максимальной площади, за которую выплачивается компенсация, ежегодное определение посевных площадей, подлежащих обязательному изъятию из оборота и т.д. в производстве зерновых культур; введение квот на количество молока, поставляемого отдельными товаропроизводителями и применение санкций в случае превышения этих квот в производстве молока; выплата премий за установленное количество содержания в хозяйстве голов скота в производстве говядины);

— возмещение убытков, понесенных производителями сельхозпродукции при экспорте зерна, определенных молочных продуктов и говядины на мировой рынок, а также установление интервенционных цен (речь идет о ценах, по которым гос. закупочные организации закупают у производителей основные виды с/х продукции для гос. нужд с целью пополнения стратегических запасов, предоставления гум. помощи зарубежным странам и т.д.);

— преодоление временных трудностей, связанных с приспособлением к новым эконом. условиям производителей с/х продукции в восточных землях;

— снижение издержек производства за счет доплат на приобретение ГСМ, уменьшения подоходного налога с прибыли мелких предприятий, доплат предприятиям, находящимся в худших природно-климатических условиях или производящих экологически чистую продукцию и т. д.

В ближайшие годы, несмотря на разговоры о либерализации аграрного рынка ЕС, гос. регулирование будет сохранено, хотя и с небольшими модификациями.

Кроме перечисленных мер, применяемых в рамках гос. регулирования в сельском хозяйстве, существует самостоятельная система мер в области соц. защиты сельского населения, занятого в с/х производстве, а также меры по реализации экологической политики в сельском хозяйстве ФРГ. Все они требуют достаточно крупных гос. расходов. В соответствии с «аграрным бюджетом», на реализацию только некоторых из вышеперечисленных мероприятий расходуется 15 млрд. марок, в т.ч., на реализацию соц. политики в сельском хозяйстве — 7 млрд.марок, на удешевление ГСМ — 1 млрд., на компенсацию убытков с/х предприятий — 600 млн. марок и т.д.

Основной задачей внутренней торговли является удовлетворение платежеспособного спроса населения как по количественным, так и по ассортиментно-качественным показателям. В Германии существует оправдавшая себя система последовательной передачи ввозимых или производимых в стране товарных партий с дроблением их по объему до партии для магазинов розничной торговли, доступных любому покупателю.

Сбытовая розничная сеть Германии состоит из множества (нескольких десятков тысяч) мелких, частично объединенных в группы, спец. магазинов; сетей супермаркетов, объединенных в торг. группы, например, Kaufhof, Real, C&A и др., но при этом конкурирующих между собой; группы почтовых фирм, таких, как Quile, Otto, Neckermann и др., работающих по выпускаемым дважды в год каталогам объемом до 1000 стр. (весна-лето, осень-зима) тиражом 4-6 млн. экз.; группы оптовых магазинов типа Metro, Selgros, призванных по закону поставлять товары для мелкооптовой сети на основе спец. пропускного режима, и недоступных для обычных потребителей.

Все указанные группы находятся в тесной конкуренции между собой, но на первую группу, несмотря на высокие розничные цены, приходится до 50% продаж товаров населению за счет разветвленности сети магазинов и нахождения их практически в любом городе или районе, в непосредственной близости от дома покупателя. Немалую психологическую роль играет и тот факт, что это, как правило, мелкие магазины и в них можно получить совет и лучшую культуру и уровень обслуживания.

Начинает активно развиваться новый способ сбыта товаров, а именно электронный (с использованием Internet). И хотя в 1999г. оборот торговли через Internet составил только 0,3% от общего оборота розничной торговли Германии, этот способ торговли является на сегодня наиболее перспективным. В ближайшее время в США электронной торговлей будет охвачено около 70% розничного оборота. Такой же уровень может ожидать и в Германии, однако с некоторым запозданием по времени.

При анализе ситуации на потребительском рынке необходимо учитывать динамику изменения расходов населения на личное потребление. Так в 1999г. доходы населения выросли на 2,1% (в 1998г. — на 2,8%), а расходы на личное потребление выросли в 1999г. на 1,8%, против 2,3% в 1998г.

При относительно стабильных ценах, низких темпах инфляции и растущих доходах населения казалось бы появляется возможность для увеличения темпа прироста расходов на личное потребление. Однако в 1999г. многие крупные сети магазинов оптовой и розничной торговли закончили отчетный период со значит. убытками. Сеть магазинов одежды, обуви и аксессуаров C&A показала за год убытки в 259 млн. марок. Аналогичная ситуация наблюдается и крупной сети мелкооптовой торговли Metro и в других сетях магазинов розничной торговли. Эта ситуация говорит о некоторой ограниченности платежеспособного спроса населения, особенно в восточных землях, что объясняется целым рядом причин, а именно: невысоким уровнем зарплат, который в вост. землях примерно на 30% ниже, чем в западных; высоким уровнем безработицы в стране; высокой долей пенсионеров, особенно в вост. землях.

Большое влияние на положение на потребительском рынке оказывает также динамика изменения доходов, направленных на накопление и на потребление. В Германии в 1992-99гг. доля доходов, направленных на накопление, снизилась с 13,2 до 8,3% и соответственно увеличились расходы на потребление. Суммарные расходы на потребительские товары и услуги составили в 1999г. 2054 млрд. марок (в 1998г. — 2017 млрд. марок).

Самая крупная статья расходов в структуре частного потребления в 1999г. приходилась на аренду жилья — 17,5%. Далее следуют продукты питания — 15,8%, расходы на проведение досуга, образование, развлечения и т.д. — 11,2%, расходы на транспорт и связь — 10,9%, пользование гостиницами, ресторанами и кафе — 10,4%, покупка мебели и электробытовых приборов — 7,3%, приобретение одежды и обуви — 6,6%, покупка автомобилей — 6,1%, расходы на здравоохранение и гигиену — 6,1%, расходы на электроэнергию и воду — 6,1%.

В 1991-99гг. доля расходов на аренду жилой площади увеличилась с 15,8% до 17,5%, на продукты питания уменьшилась с 17,1% до 15,8%, на приобретение одежды и обуви уменьшилась с 7,7% до 6,6%, на транспорт и связь увеличилась с 10,7% до 11,2%.

Расходы на основные потребит. нужды — аренда жилой площади, расходы на ремонт и поддержание квартир в эксплуатационном состоянии, расходы на продукты питания, одежду, обувь — в 1991-99гг. суммарно остаются практически без изменений на уровне 40,1%, хотя отдельные составные части данного блока расходов изменяются в сторону увеличения или уменьшения.

В условиях обострения конкуренции и борьбы за потребителя проблема повышения и контроля качества товаров приобретает первостепенное значение. Товары с маркой «сделано в Германии» уже давно завоевали многие рынки, о чем свидетельствует тот факт, что ФРГ является одним из ведущих мировых экспортеров.

В ФРГ контроль за качеством изделий осуществляет независимая организация Deutsche Gesellschaft fur Qualitaet, DGQ. Она была образована в 1952г. и первоначально занималась статистическим контролем качества. Затем ее задачи расширились, и главной задачей стало проведение научно-тех. работы с целью обеспечения совершенствования и улучшения качества товаров всех отраслей промышленности.

В состав DGQ входит ряд комитетов, которые разрабатывают различную документацию по качеству, но эти документы не имеют нормативного характера, и в качестве нормы их может принять Немецкий институт стандартов (DIN). Вопросами тех. надзора за безопасностью машин и различных установок в ФРГ занимается Vereinigung der Technischen Uberwachungsvereins, TUeV.

## Экспорт

Ведущим направлением торговли ФРГ остаются промышленные страны мира. В 1999г. доля этих стран увеличилась с 76,3 до 77,2%. Доля реформируемых стран снизилась с 12,1% в 1998г. до 11,4% в 1999г. Доля развивающихся стран упала с 11,4 до 11,2%.

По-прежнему основными торг. партнерами Германии среди промышленно развитых стран были страны ЕС, на которые приходится 55% ее внешней торговли.

В экспорте ФРГ доля стран ЕС в 1999г. выросла с 56,5% в 1998г. до 57,1%, а немецкие поставки в этот регион увеличились на 5%, до 566,5 млрд. марок. Доля других промышленно развитых стран в германском экспорте составила 20,3%, поставки туда выросли на 6,8%, до 201,5 млрд. марок. Из неевропейских промышленно развитых стран важнейшим торг. партнером Германии оставались США, доля кото-



рых в общем германском экспорте выросла с 9,4 до 10,2%. Эконом. подъем в США стимулировал повышенный спрос. Конкуренентоспособность немецкого экспорта повысилась из-за понижения курса евро. Все это привело к значительному увеличению немецких поставок в США в 1999г., до 100,8 млрд.марок.

Сбыт германских товаров в страны ЮВА из-за продолжающихся кризисных явлений в этом регионе практически остался на уровне 1998г., и доля этих стран в общем германском экспорте составила лишь 3,7% против 3,8% в 1998г. В то же время успешно развивался германский экспорт в Китай, куда поставки выросли на 15,1%, до 13,7 млрд.марок.

Оживление в японской экономике также позитивно отразилось на немецком экспорте в Японию (+12%, до 20,5 млрд.марок).

Неблагоприятные условия сложились в реформируемых странах, в т.ч. на рынках ЦВЕ. Доля этого региона снизилась в немецком экспорте с 10,6 до 9,7%, и поставки туда упали на 4,9%, до 96,5 млрд.марок, в основном за счет спада экспорта Германии в Россию.

Экспорт ФРГ в Россию снизился в 1999г. на 31,7%, до 9,9 млрд.марок. Доля России в германском экспорте упала с 1,5% до 1%. Несмотря на это рос. рынок остается для германских поставщиков притягательным и перспективным.

Снижение поставок также было отмечено и по экспорту в страны ОПЕК (до 17,6 млрд.марок).

В германском импорте основное место также занимали промразвитые страны (74%) и, в первую очередь, страны ЕС, хотя объем поставок из ЕС остался на уровне 1998г. (456 млрд.марок) При этом доля ЕС в общем импорте ФРГ несколько снизилась – до 52,6% (54,6% в 1998г.). Импорт Германии из других промразвитых стран вырос в 1999г. на 6,8%, до 188 млрд.марок (с долей в импорте 21,7%), в т.ч. из США на 4,3%, до 71,2 млрд.марок (доля 8,2%) и Японии – на 2,2%, до 42 млрд.марок.

Также вырос импорт из стран ЦВЕ. Доля этого региона в общем импорте ФРГ достигла 10,7%. Импорт из стран ЦВЕ вырос на 10,3%, до 93 млрд.марок, в т.ч. из России составил в 1999г. 16,4 млрд.марок, что на 8,6% выше уровня предыдущего года. Доля России в германском импорте составила 1,9% (1,8% в 1998г.). Прирост поставок из России был обеспечен за счет роста физ. объемов поставок нефти и цен на нее.

Небольшой рост импорта отмечен из «пороговых» стран ЮВА (+2,6%, 43,4 млрд.марок). Китай поставил в ФРГ больше товаров на 15,5%, 26,8 млрд.марок. Рост отмечен также и в импорте Германии из стран ОПЕК (+13,4%, 12,7 млрд.марок).

Основные внешнеторг. партнеры Германии, в млрд.марок

	1999г. к		1999г. к	
	Экспорт	1998г. в %	Импорт	1998г. в %
Франция .....	112,9	+6,6	89,7	+0,9
США .....	100,8	+ 12,4	71,2	+4,2
Великобритания.....	83,3	+2,4	59,4	+4,8
Италия .....	73,3	+4	63,3	- 1,8
Нидерланды .....	64,5	- 3,7	68,9	- 0,7
Австрия .....	52,7	+ 1,8	34,6	+4,5
Бельгия .....	51,2	-	42,6	-
Швейцария.....	44,7	+ 4,7	33,4	+2,6
Испания.....	43,4	+ 12,8	27,8	- 0,1
Польша .....	24,2	+ 0,1	18	+9,5

Внешнеторг. деятельность Германии в 1999г. была, в целом, менее успешной, чем в 1998г. Будучи одним из крупнейших участников мирового рынка, экономика ФРГ, ее внешняя торговля чутко среагировали на ослабление мировой общехоз. конъюнктуры, в т.ч. в странах-ведущих торг. партнерах. Кроме того, последствия эконом. и фин. кризиса 1998г. в странах ЮВА, Лат. Америки и в России, а также охлаждение общехоз. конъюнктуры в самой Германии негативно сказались на динамике внешней торговли ФРГ в течение 1999г.

Так, в I пол. 1999г. экспорт снизился на 1%, а импорт на 1,2%. И лишь во втором полугодии ситуация изменилась в сторону роста товарооборота.

В этих условиях производители и экспортеры ФРГ испытывали значит. трудности со сбытом товаров на рынках кризисных регионов в связи с падением спроса. С другой стороны, немцы опасались экспансии поставщиков из этих регионов в связи с повышением конкурентоспособности их товаров после девальвации нац. валют. Доля этих кризисных регионов не превышает 10% от общего объема внешней торговли ФРГ. Понесенные потери немцы компенсировали на рынках Европы и Северной Америки.

Повышению конкурентоспособности экспорта способствовало также снижение курса немецкой марки и евро по отношению к доллару. Внешняя торговля вносит весомую долю в ВВП страны (48%).

Внешнеторг. оборот достиг в 1999г. рекордного уровня в 1860 млрд.марок (1010,9 млрд.долл.), что на 4,3% выше уровня предыдущего года. Экспорт увеличился на 3,9%, до 992,6 млрд.марок (539,4 млрд.долл.), а импорт – на 4,8%, до 867,6 млрд.марок (471,5 млрд. долл.). Положительное для ФРГ внешнеторговое сальдо – 124,8 млрд. марок.

Развитие товарооборота Германии в 1999г., в млрд.марок (млрд.долл.):

	1997г.	1998г.	1999г.	1999/98 в %
Товарооборот .....	1660,8(957,3)	1783,4(1013,3)	1860(1010,9)	104,3
Экспорт .....	888,6(512,2)	955,2(542,7)	992,4(539,4)	103,9
Импорт .....	772,2(445,1)	828,2(470,6)	867,6(471,5)	104,8
Сальдо.....	+116,4	+127	+124,8	

Среднегодовой курс: 1 долл. =1,74 марки (1997г.), 1,76 марки (1998г.) и 1,83 марки (1999г.).

Экспорт в 1999г. вырос на 3,9% по сравнению с 1998г. Ведущие позиции в экспортных поставках занимают инвест. пром. изделия, в основном машины и оборудование (58,5% от общего объема экспорта). Поставки этой продукции за рубеж выросли на 2,9%, до 580,4 млрд.марок. Значительна доля пром. материалов в немецком экспорте – 21,2%, их поставки достигли в 1999г. объема в 210,7 млрд.марок. Потребит. промтовары – 10,3% всего экспорта. Их поставки составили 101,7 млрд.марок.

Что касается продовольствия, а также продукции сельского и лесного хозяйства, то их доля в общем немецком экспорте снизилась, по сравнению с 1998 годом, с 5,2% до 4,6%, и их объем составил 45,6 млрд.марок. Ведущие позиции в импорте также занимают готовые промтовары – 624 млрд.марок (72% от объема всего импорта), в т.ч. 10,4% приходится на товары с предварительной обработкой и 61,6% – на конечный продукт, где основная доля приходится на машинотех. изделия. Сырье и полуфабрикаты – 93,1 млрд.марок (10,7% от общего объема импорта). На долю продтоваров приходится 8,1% импортных поставок в Герма-

нию. Их объем в 1999г. заметно снизился — на 9,7% до 70,1 млрд. марок. Сократилась и их доля в общем импорте (с 9,4% в 1998г. до 8,1%).

## Военторг

При общем снижении параметров рынка вооружений на 29% (по отношению к началу периода окончания «холодной войны») объем экспортных поставок оружия и боевой техники из стран Европы снизился на 50%. При этом количество рабочих мест на европейских предприятиях ВПК сократилось на 37% (с 1,6 до 1 млн. чел.).

В рамках европейских стран в производстве каждого вида вооружения количество участвующих производителей в 3-4 раза превышает аналогичный показатель США (ракетная техника 12:4, боевые самолеты 6:2, танки 4:1). Вместе с тем, это не позволяет европейским странам составить серьезную конкуренцию для основного лидера в производстве и поставках оружия и боевой техники на мировом рынке — США. В результате сложившейся практики из суммарных расходов стран-членов ЕС на приобретение вооружений (11 млрд. евро ежегодно) значительная часть денежных средств идет на оплату поставок из США. Для нац. ВС европейских стран приобретается продукция либо нац., либо ам. ВПК.

Доля закупок для нац. ВС стран Европы оружия и боевой техники, произведенных посредством реализации кооперационных проектов в рамках ЕС, составляет 3%.

Две трети вооружения, создаваемого в ФРГ, разрабатываются и производятся на кооперационной основе. **ФРГ ежегодно экспортирует оружие, военную технику и услуги военного назначения на 3 млрд. марок.**

Основу германского военного экспорта составляют: фрегаты ME-KO-200, корветы проекта 62-001, дизельные торпедные подлодки проекта 209 и 210 (ULA), ракетные катера, военно-транспортные самолеты Do-228/200, вертолеты BK-117 и Bo-105, основные танки «Леопард-1» и «Леопард-2», БТР и БРМ. В структуре экспорта оружия ФРГ на авиаракетную технику приходится 8,1%, бронетанковую технику — 2,7%, артиллерийские системы и стрелковое оружие — 1,4%, боеприпасы — 6,7%, корабли — 73%, прочую военную технику и запчасти — 8,1%.

По географическому распределению экспорта оружия 10% его стоимости приходится на США, 23% — на страны Европы, 29% — на страны Бл. и Ср. Востока, 13% — на страны Азии и Дальнего Востока, 22% — на страны Лат. Америки, менее 3% — на Австралию и страны Океании. Особо важным направлением считается **развитие ракетного производства за рубежом с участием германских фирм.**

Немецкие военно-пром. фирмы продают лицензии на выпуск оружия (в основном в страны Лат. Америки, ЮАР и Израиль), оказывают услуги по обучению персонала, ремонту ВТ, содействуют в строительстве военно-пром. объектов, продают станочное оборудование и материалы для военного производства.

ФРГ поставила в Турцию 300 БТР-60 с боеприпасами, других видов оружия и военной техники бывшей ННА ГДР на сумму около 1 млрд. долл. В конце 1991г. Германии удалось продать в Финляндию большую партию запчастей для самолетов МИГ-21, 100 основных танков Т-72, 84 БМП-2, свыше 200 ед. инженерной техники.

Экспортные поставки авиа- и ракетно-космической промышленности ФРГ по программам межстрановой кооперации в области создания систем оружия составляют 4-4,6 млрд. марок или свыше 60% стоимости военного экспорта ФРГ.

Наиболее крупными проектами по экспорту вооружений из ФРГ являются прорабатываемые поставки в Турцию 1000 танков «Леопард 2А5» и 145 ударных вертолетов «Тигр». Программа лицензионного производства танков «Леопард» рассчитана на 10 лет. Стоимость обозначившегося контракта оценивается в 14 млрд. марок. Проект на период его реализации смог бы обеспечить сохранение 6000 рабочих мест в ВПК Германии и задействовать 1500 предприятий среднего звена.

В соответствии с принятым 20 окт. 1999г. Фед. советом безопасности решением, 7 янв. 2000г. один танк «Леопард 2А5» поставлен в Турцию для проведения комплексных испытаний (в конкурсе, кроме ФРГ, участвуют США, Франция и Украина).

Проект поставки в Турцию 145 вертолетов «Тигр» (производство германо-франц. фирмы «Еврокоптер») оценивается в 8 млрд. марок.

ФРГ сотрудничает с США в области создания средств ПВО, корабельной техники, высокоточных боеприпасов, систем управления и разведки. К совместно финансируемым ФРГ и США программам создания оружия относятся: разведывательная система LAPAS, ЗРК «Патриот», ЗРК АСМД (ЗУР РАМ), РС30 MLRS, высокоточные боеприпасы. В 1997г. с помощью американского корабля многоцелевого использования Discovery в космос была доставлена разработанная германской фирмой Dormer Satelliten Systeme (концерн ДАСА) спутниковая платформа Spas с размещенным на ней криогенным инфракрасным спектрометром — телескопом Crista, предназначенным для исследования земной атмосферы.

14 германских фирм-производителей оружия и военной техники имеют свои представительства в США, в т.ч. Wegmann (разработчик самоходной гаубицы PzH 2000), Henschel и KUKA (межд. проект бронетранспортера GTK), BUCK System (инфракрасные ловушки для оснащения транспортных самолетов), MAN Technologie (танковые мостоукладчики для армии США), Diehl (управляемые ракеты для систем MLRS/MARS (боеприпасы), Mauser (бортовая самолетная пушка).

С европейскими странами НАТО кооперирование осуществляется в направлении разработки и производства «традиционных» обычных видов оружия: ПТРК, авиационной и бронетанковой техники, артиллерийского вооружения, обычных боеприпасов.

Усиливается взаимодействие на межд. уровне стран-участниц ЗЕС по формированию единого рынка вооружения и его защите от ам. продукции военного назначения. Созданы новые межправит. структуры WEAO и OCCAR, которые должны стать основой будущего Европейского агентства по вооружениям, призванного объединить все европейские военные заказы и соответствующее бюджетное финансирование. Одновременно проводится реструктуризация и концентрация европейской промышленности оборонного назначения (в особой степени это прослеживается в аэрокосмической и электронной областях).

Такое укрупнение предполагается произвести на базе объединения отдельных нац. компаний и уже существующих совместных евроструктур в несколько крупных общеевропейских холдинговых концернов.

Определено, что такие концерны должны создаваться в форме АО на основе частного капитала, как экономически самостоятельные структуры, независимые от прямого гос. влияния на их работу со стороны какой-либо из участвующих сторон. Вместе с тем, интеграционные процессы в Германии носят строго сформулированный и просчитанный характер. При этом в их интересах активно задействуются гос. и правит. структуры страны, а также европейские полит. институты.

В европейских рамках и, в частности в ФРГ, накоплен значительный опыт реализации кооперационных проектов (самолеты «Торнадо», «Еврофайтер», космические системы «Ариане», программы управляемых ракет).

Очередным качественным шагом интеграции в рамках Европейского ВПК стало слияние в единую компанию European Aeronautic Defense and Space (EADS) крупнейших фирм ДАСА (ФРГ), Аэропассиаль-Матра (Франция) и КАСА (Испания). Руководство консорциума EADS проводит переговоры с итал. фирмой «Алениа» (дочерняя фирма концерна «Файнмеханика», Италия) о возможности ее присоединения к данному образованию.

К основным европейским кооперационным проектам с участием Германии относятся:

– истребитель EF 2000 /Eurofighter/ (ФРГ, Великобритания, Италия, Испания). В 2002-14гг. планируется произвести 620 машин, 180 из которых планируется для Германии. Общий объем финансирования по линии МО ФРГ составляет 23 млрд. марок (данная сумма не учитывает расходы на разработку и интеграцию систем авиаоборудования и вооружения);

– вертолет боевой поддержки TIGER (ФРГ, Франция). Планируется произвести 427 машин, 212 из которых закупит Германия. Первые новые вертолеты поступят на вооружение бундесвера в 2001г.;

– вертолет NH 90 (ФРГ, Франция, Италия, Нидерланды). Всего планируется произвести 650 машин военного назначения в двух версиях (для ВМС и транспортный), 243 из которых, в соответствии с договорными документами, закупит Германия. Вертолеты начнут поступать на вооружение бундесвера с 2003г.;

– средний транспортный самолет FFA (ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, Испания, Турция). Общая потребность в данного типа машинах, которые в 2008г. должны прийти на замену самолетам «Трансаль», составляет 270-300 ед. Германия планирует закупить до 75 новых самолетов. Серийное производство планируется начать в 2006г.;

– легкая боевая разведмашина Fennek (ФРГ, Нидерланды). Первые машины должны поступить на вооружение сил быстрого развертывания (СБР) ФРГ в 2001г. Всего для СБР планируется закупить 202 машин Fennek. Выпуск второй серии предусматривает замену состоящих на вооружении боевых машин Fuchs.

– бронетранспортер GTK должен заменить состоящий на вооружении бронетранспортер амери-

канского производства M113, а в перспективе и бронетранспортер Fuchs.

– противотанковый ракетный комплекс PARS 3. ПТРК средней дальности PARS 3 MR (ФРГ, Франция, Нидерланды, Бельгия, Великобритания) призван заменить комплекс Milan. ПТРК большой дальности PARS 3 LR (ФРГ, Франция, Великобритания) придет на замену комплексу HOT;

– ракета класса «воздух-воздух» ближнего радиуса действия Iris-T (ФРГ, Греция, Канада, Италия, Норвегия, Швеция) должна заменить ракеты Sidewinder AIM-9L, планируется для оснащения самолета EF 2000.

– тактическая система ПВО Meads/TLVS (ФРГ, США, Италия). Предназначена для замены с 2005г. комплексов Hawk. Проект находится на стадии разработки тех.-эконом. требований к будущей системе оружия.

ФРГ активно развивает ВТС со странами Вост. Европы. Сотрудничество Германии и Польши объясняется необходимостью переоснащения польской армии новыми видами оружия и военной техники, совместимыми с вооружением стран НАТО. В качестве промежуточного решения рассматривается возможность модернизации устаревшей техники под стандарты НАТО.

Наиболее характерным примером развития ВТС является предложение министерства обороны Германии к руководству ряда стран ЦВЕ, в т.ч. Польши, имеющих на своем вооружении самолеты МИГ-29, о проведении модернизации данной авиатехники и адаптации ее к стандартам НАТО.

Главным подрядчиком в отношении тех. реализации данного проекта со стороны германского ВПК будет являться концерн ДАСА, имеющий опыт обеспечения эксплуатации и адаптации истребителей МИГ-29 ВВС ФРГ. В марте 1999г. в Варшаве было открыто представительство концерна ДАСА. Руководству Польши был предложен проект оснащения вертолета польского производства Husag противотанковыми ракетами HOT-3. Данная ракета является совместной разработкой германо-франц. фирмы Euromissile и принята на вооружение ряда европейских стран НАТО. Однако указанное предложение было подано уже после окончания объявленного в Польше тендера, основными участниками которого стали США и Израиль.

Во время реализации оружия и военной техники бывшей ГДР, Германия поставила в Польшу в 1995г. 18 боевых вертолетов МИ-24, а также более 30 авиадвигателей для самолетов МИГ-21 и МИГ-23.

Основные планы в отношении перевооружения своей армии Чехия связывает с Францией и США. Некоторые перспективы в плане сотрудничества ФРГ и Чехии в военно-тех. области все же имеются. Подтверждением ёможет служить германо-чешское сотрудничество по оснащению нового прототипа легкой колесной разведывательной машины чешского производства с двигателем германской фирмы Deutz, а также установленная на предлагаемом Чехией на продажу танке T-72CZ система пожаротушения германской фирмы Deuga.

ВТС ФРГ и Венгрии до недавнего времени осуществлялось в основном в рамках программы реализации Германией оружия и военной техники



бывшей ННА ГДР. В 1992-97гг. в Венгрию были поставлены 20 вертолетов МИ-24, двигатели и запчасти для авиатехники, боеприпасы, мед. оборудование для оснащения 3 санитарных рот, 20 санитарных машин повышенной проходимости и другая техника из запасов бывшей ННА ГДР. В то же время Венгрия получила из ФРГ состоявшую на вооружении бундесвера технику связи, РЭБ и разведки, необходимую для обеспечения совместных действий воинских подразделений в рамках многонац. миротворческих операций и учений.

## Евроэкспорт

Одной из главных задач германской экономики является расширение европейского внутреннего рынка, сохранение старых и освоение новых рынков за пределами ЕС. Такой стратегической позиции ФРГ в рамках ее внешнеэконом. политики отвечает либеральная внешнеторг. политика.

Согласно Основному закону (конституции) ФРГ от 23 мая 1949г. правительство обладает исключительной законодат. компетенцией в вопросах внешних сношений, валютного регулирования, тамож. и торг. единства территории, договоров о торговле и судоходстве, свободы товарного обращения, товарооборота и платежных расчетов с зарубежными странами, включая вопросы тамож. и пограничной охраны.

Основой законодательства, регулирующего порядок осуществления ВЭД, являются:

– Закон о внешних эконом. связях от 28 апр. 1961г. с последующими изменениями и дополнениями. Этот закон является по существу правовым актом о передаче бундестагом полномочий по регулированию внешнеэконом. связей правительству ФРГ, которое тем самым наделяется правом издания нормативных актов в этой сфере;

– Постановление о порядке исполнения Закона о внешних эконом. связях от 19 дек. 1986г., в новой редакции от 20 нояб. 1993г.

Решения ЕС, которые являются для стран-участниц или непосредственно действующим правом, или обязывающими их к трансформированию соответствующих положений в нац. законодательство.

Закон о внешних эконом. связях устанавливает, что товарооборот, предоставление услуг, движение капиталов, производство платежей и прочие эконом. связи с иностр. государствами являются в принципе свободными от ограничений, за исключением тех, которые содержатся в самом законе, устанавливаются в постановлениях правительства, издаваемых на его основе, подлежат применению в соответствии с межд. соглашениями или правовыми предписаниями органов межгос. организаций, участницей которых является ФРГ. На этом основании сделки в области внешнеэконом. деятельности могут быть запрещены или осуществляться с предварит. разрешения гос. органов. Ограничения, их характер и объем должны находиться в пределах, необходимых для достижения определенной цели, по возможности наименьшим образом затрагивая свободу хоз. деятельности. Ограничения могут быть установлены гос. органами ФРГ для того, чтобы обеспечить безопасность, создать необходимые условия для выполнения обязательств, вытекающих из межгос. соглашений, не допустить негативного влияния на экономику Германии отношений, которые гос-

подствуют в других государствах, а также мероприятий, проводимых правительствами других стран, если эти мероприятия ограничивают или препятствуют свободной конкуренции или ведут к ограничению эконом. связей ФРГ.

Основную роль в функционировании немецкого внутреннего рынка играет созданный государствами-членами ЕС тамож. союз, который характеризуется общей тамож. территорией, общим тамож. тарифом и единым регулированием тамож. вопросов.

Тамож. регулирование отдельных вопросов, непосредственно действующее в ФРГ не на основании постановлений ЕС (в первую очередь применительно к товарам, подпадающим под Договор об образовании Европейского объединения угля и стали) основано на нац. тарифном регулировании. Установленные в тарифе пошлины применяются только при импорте товаров из третьих стран. **При перемещении товаров в свободном сообщении из других стран ЕС тамож. пошлины не взимаются.** Офиц. эконом. доктрина ФРГ, одним из основных принципов которой является свобода предпринимательства, не означает, однако отказ государства от регулирования и выполнения контрольных функций при осуществлении внешних эконом. связей. Об этом свидетельствуют многочисленные изменения и дополнения, вносимые правительством ФРГ в основные нормативные акты в этой области, причем чаще всего это происходит во исполнение решений органов ЕС в рамках осуществления единой торг. политики.

Применительно к регулированию импортных операций центральное место занимает «Импортный список», который является приложением к Закону о внешних эконом. связях. С 1 янв. 1999г. действует **новая редакция «Импортного списка»**, утвержденная 138 постановлением об изменении указанного списка от 18 дек. 1998г. По информации фед. министерства экономики и технологий, необходимость новой редакции вызвана осуществленными ЕС изменениями Комбинированной номенклатуры ЕС и основывающегося на ней описания товаров для статистики внешней торговли 1999г. Структура товарных позиций претерпела изменения по сравнению с «Импортным списком», действовавшим до конца 1998г., в частности, в связи с осуществлением «Проекта по упрощению законодательства для внутреннего рынка». В новой редакции внесены изменения применительно к компетенции соответствующих фед. органов, а также условиям осуществления ввоза товаров, включающим необходимость получения разрешения или лицензии. В связи с тем, что «Импортный список» носит комплексный характер и содержит многочисленные ссылки и примечания, в которых разъясняется режим ввоза того или иного товара, в целях облегчения практического пользования в документ включен раздел с пояснениями.

– В соответствии с параграфом 10 «Закона о внешних эконом. связях» «Импортный список» содержит информацию по каждому виду товара о том, осуществляется ли его ввоз в ФРГ свободно или же на это требуется разрешение. Ответ на этот вопрос можно получить, рассматривая «Перечень товаров» (часть 3 «Применение «Импортного списка») в сочетании с положениями по применению (часть 1 «Применение «Импортного списка»).

– Ввоз товаров импортерами ФРГ, а также других стран-участниц ЕС осуществляется без разрешения, если отсутствует следующая предпосылка.

Ввоз товаров, которые не находятся в свободном обращении Европейских сообществ, требует разрешения, если товар помечен знаком \*-\*.

Если против товара стоит знак «L», то для его ввоза товара требуется импортная лицензия в соответствии с нормами права ЕС. Количественные ограничения с этим не связаны, если иное не установлено решениями органов Европейских сообществ.

Знак «U» означает, что таможенному органу вместе с заявкой на выполнение тамож. формальностей должно быть представлено свидетельство о происхождении товара, которое должно отвечать ряду требований, перечисленных в «Импортном списке».

Знак «UE» означает, что при ввозе соответствующих товаров тамож. органу наряду с заявкой на выполнение тамож. формальностей должно быть представлено заявление о происхождении товара. Форма и содержание этого заявления определены в «Импортном списке». Если в изготовлении участвуют две или более страны, то страной происхождения считается страна, в которой имела место последняя существенная и экономически обоснованная обработка или переработка, поскольку она была осуществлена на предназначенном для этого предприятии и привела к появлению нового изделия или же представляет собой важную стадию изготовления.

Что касается особенностей регулирования вывоза товаров, то система контроля основывается на выдаче экспортеру разрешения применительно к товарам, предусмотренным «Экспортным списком», который является приложением к Постановлению о внешних эконом. связях. 15 апр. 1999г. было принято постановление правительства ФРГ об изменении «Экспортного списка», которым этот документ приведен в соответствие с решениями Совета ЕС от 9 марта 1999г. по вопросу о внесении изменений в общий Список ЕС товаров двойного назначения.

В соответствии с нормами, право на подачу заявки на получение вывозного разрешения (лицензии) имеет исключительно экспортер. Заявка подается на бланке, в котором должны быть указаны данные об экспортере, мипортере и самом товаре (вид, количество, вес и т.п.). Кроме того экспортер по требованию компетентного органа ФРГ предоставляет другую доп. информацию или документацию, в частности, доказательства того, что товар будет использоваться в пределах страны импортера, а по ряду товаров, в отдельных случаях, требуются подтверждения о благонадежности импортера, выдаваемые страной покупателя или страной конечного потребителя. Лицу, подавшему заявку, может быть выдано разовое или ген. разрешение. Последнее ограничивается установленным сроком, но позволяет совершать неопределенное количество однородных сделок или действий, если это представляется целесообразным из-за намечаемых повторений торг. операций. В случае необходимости указанный в разрешении срок действия может быть продлен, о чем должно быть сообщено тамож. органам.

На ряд товаров введены запреты, ограничения или особый порядок при их вывозе из ФРГ. Так в

первую очередь, это касается экспорта оружия, другой военной продукции, а также товаров и технологий двойного назначения. В 1999г. в этой области наблюдалась тенденция сближения норм законодательства страны с нормами законодательства государств-членов ЕС, которые приняли общие обязательства, предусматривающие: общую ответственность за нераспространение и контроль товаров, влияющих на безопасность стран ЕС; обязательства по выполнению санкций, вводимых СБ ООН или др. межд. организациями; соответствие нормам межд. права и нац. решений в области внешней и внутренней политики стран ЕС; анализ последствий экспорта определенных товаров на предмет опасности данных сделок для других стран-членов ЕС.

## ВЭД

В ФРГ создана и действует мощная система поддержки и содействия нац. экспорту. В основе этой системы находятся базовые правовые положения: конституция ФРГ и Закон о внешних эконом. связях с последующим постановлением о порядке его исполнения. Согласно этим правовым актам регулирование внешнеэконом. связями относится к компетенции государства.

Поддержку нац. экспорту оказывают государственные, общественные, частные структуры: парламенты федерации и земель, министерства, союзы, ассоциации, конгресс ТПП и земельные палаты. Вост. комитет немецкой экономики, фин.-кредитные ин-ты и т.д. Большое внимание уделяют этому вопросу минэкономики и технологий и минфин. Во многих правит. ведомствах имеются управления и отделы, которые прямо или косвенно оказывают помощь и содействие германским экспортерам.

В стратегическом плане государство посредством фед. и земельных программ, включающих меры фин. и налогового содействия, оказывает поддержку германским предпринимателям при организации производства продукции, конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынке, последовательно выступая при этом в рамках ОЭСР за постепенное устранение имеющихся в ряде стран дотаций со стороны государства при экспортных операциях.

Система гос. поддержки нац. экспорта ФРГ осуществляется по следующим основным направлениям: **страхование экспортных кредитов**, содействие в осуществлении ярмарочно-выставочной деятельности за пределами ФРГ, **консультационно-информ. обеспечение фирм-экспортеров**.

Одним из главных элементов гос. поддержки, влияющих на развитие германского экспорта, является гос. страхование экспортных кредитов по линии страхового общества «Гермес». За счет применения этой системы государством страхуется до 85% стоимости каждого контракта. Ежегодно в целях развития экспорта правительством устанавливаются рамки общей суммы контрактов, в пределах которой допустимо страхование экспорта. Условия и размер страхования экспортных кредитов по каждой конкретной сделке устанавливаются в рамках Межминистерского комитета по экспортным гарантиям, возглавляемого департаментом внешней торговли минэкономики и технологий ФРГ.

Фед. министерством сотрудничества и развития в 1962г. создано общество ДЕГ для оказания

содействия частному предпринимательству в инвест. и иной хоз. деятельности в странах третьего мира, включая Россию. В 1999г. расходы ДЕГ на финансирование этих операций составили более 0,7 млрд. марок.

Другой созданной государством структурой для поддержки немецкого бизнеса в развивающихся странах является общество ГТЦ, которое оказывает содействие в подготовке тех. проектирования и нац. кадров, в частности для эксплуатации и сервиса немецких машин и оборудования.

Мерой содействия развитию германского экспорта со стороны государства служит также освобождение германских экспортеров от уплаты НДС (с 1 апр. 1998г. — 16%) при вывозе товаров в третьи страны (за пределы ЕС).

Существенное содействие наукоемкому экспорту оказывается по каналам **министерства научных исследований, которое финансирует до 50% расходов германских фирм на НИОКР**, в т.ч. и в целях повышения конкурентоспособности экспортной продукции.

Фед. министерство экономики и технологий выделяет бюджетные средства для поддержки участия фирм ФРГ в зарубежных ярмарках и выставках. Эти средства предназначены для дотации расходов фирм, связанных с рекламой продукции, транспортировкой экспонатов, оформлением экспозиций фирм в рамках нац. стендов ФРГ. На эти цели ежегодно выделяется 60–70 млн. марок.

Косвенной мерой содействия германскому экспорту являются существующие в ФРГ на федеральном, региональном, земельном уровнях программы расширения производства, обучения кадров, содействия малому и среднему бизнесу.

Несмотря на то, что ФРГ является одним из наиболее решительных сторонников либерализации межд. торговли (благодаря этому экспорт является локомотивом нац. экономики), она в то же время создала весьма эффективный и гибкий механизм регулирования цен. Он включает в себя субсидии, импортные пошлины, налоги, нетарифное регулирование, лицензирование, квотирование, фин. содействие экспорту.

Общий объем гос. субсидий в виде прямой фин. помощи и налоговых льгот для всех отраслей экономики Германии по всем источникам финансирования (фед. бюджет, бюджета фед. земель и общин, ЕС) превышает 100 млрд. марок в год. Сюда входят: поддержка жизненно важных для страны отраслей экономики (сельское хозяйство, энергетика, транспорт); структурная перестройка промышленности (добыча угля, черная металлургия, судостроение); развитие наукоемких высокотехнологических отраслей производств с высоким потенциалом сбыта на внешнем рынке (авиакосмический комплекс, роботостроение, биотехнологии); удешевление определенных видов товаров и услуг (телекоммуникации, жилищное строительство и др.).

В рамках информ. содействия германским производителям и экспортерам большую роль играют зарубежные представительства Германии: посольства и генконсульства, негос. структуры — совместные со страной пребывания ТПП, Бюро делегата немецкой экономики, а также корпункты Ведомства внешторг. информации ФРГ в странах пребывания. Действующая в ФРГ система внешнеэконом. информации основана на положениях

закона «О внешних эконом. связях» от 1961г. и последующих изменениях и дополнениях к нему.

Центральное место в системе информирования отечественных и зарубежных деловых кругов принадлежит созданному в 1951г. по решению министра экономики ФРГ **Фед. ведомству по внешторг. информации (БФАИ)**. Основной задачей ведомства является содействие развитию внешней торговли путем сбора, обработки и распространения информации, относящейся к сфере внешторг. деятельности.

Потребителями информации БФАИ может быть любая немецкая или зарубежная фирма, а также другие организации (отраслевые союзы и объединения предпринимателей, ТПП, различные госучреждения). Предоставление информации клиентам осуществляется как на безвозмездной, так и на коммерческой основе путем заказа подготавливаемых БФАИ публикаций, либо через издаваемую совместно с информ. службой «Феррайниге Виртшафтсдинст» ежедневную газету «Нахрихтен Фюр Ауссенхандель» («Внешнеторг. информация»). Помимо этого БФАИ распространяет свою информацию, используя действующие электронные базы и банки данных, управляемые независимыми фирмами.

Информация поступает от представительств немецкой экономики за рубежом. Важным источником информации является также собственная корреспондентская сеть Ведомства за рубежом, в которой задействованы 45 корреспондентов, в т.ч. в Москве. **Финансирование деятельности БФАИ осуществляется за счет отчислений из госбюджета ФРГ и за счет поступлений от продажи информации.** Годовой бюджет БФАИ составляет **40 млн. марок** и является составной частью бюджета Фед. министерства экономики и технологий. Реализация информации приносит БФАИ 3 млн. марок в год. Правительство ФРГ не стремится проводить политику на обеспечение самофинансирования Ведомства, считая, что информ. обеспечение в сфере внешней торговли должно быть доступно для любого участника ВЭД.

Другими важными источниками информации о внешнеэконом. политике ФРГ, законодательстве в области внешторг. деятельности и его изменениях являются издаваемые на периодической основе министром ФРГ вестник «Бундесгезетцблатт», газета «Бундесанцайгер», а также «Вестник ЕС». В них публикуется информация о межд. договорах и соглашениях в области внешнеэконом. связей, законоположениях и нормативных актах ФРГ и ЕС в этой области, в т.ч. постановления правительства ФРГ о правилах и порядке совершения правовых сделок и действий в сфере внешнеэконом. связей.

В систему информобеспечения участников внешторг. деятельности можно включить также Фед. статведомство, выпускающее на регулярной основе статданные о развитии внешней торговли Германии, а также Конгресс немецких торг.-пром. палат и земельные ТПП, отраслевые союзы и объединения предпринимателей, предоставляющие своим членам необходимую информацию по вопросам внешторг. деятельности.

Наряду с гос. структурами в ФРГ большую помощь экспортерам оказывают также обществ. и частные организации. Союзы, ассоциации, объединения, фонды и другие подобные негос. структуры являются в ФРГ важнейшим фактором эко-



ном. жизни и нередко оказывают на эконом. развитие страны большее влияние, чем гос. органы. Представители союзов являются постоянными членами разного рода консультативных органов в правит. учреждениях, например, в министерствах экономики, финансов и т.д. Обычно союзы владеют информацией, представляющей интерес для экспортеров, могут на льготных условиях оказать консультационную и иную помощь в реализации конкретных планов развития экспорта (фин., посредническую и т.д.).

Нередко союзы располагают большими материальными ресурсами (здания, коммуникации), квалифицированными сотрудниками, имеют в своем составе исследовательские группы или даже институты, издают журналы и т.д. Особенно велико значение союзов и объединений, непосредственно занимающихся внешнеэконом. связями (Фед. союз немецкой оптовой и внешней торговли БГА, Вост. комитет немецкой экономики при Фед. союзе немецкой промышленности. Конгресс немецких ТПП – ДИХТ, Фед. союз мелких и средних предпринимателей БИМВ и ряд других).

Эффективный механизм гос. регулирования и контроля во внешнеэконом. области наряду с мерами стимулирования нац. экспорта включает в себя и **инструменты единой протекционистской политики ЕС** в отношении третьих стран с целью защиты своего внутреннего рынка от конкуренции иностр. товаров. Согласно определению министерства экономики и технологий ФРГ к понятию «кооперация» относится сотрудничество на уровне предпринимателей на основе отдельных кооперационных соглашений с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции или услуг.

Основные виды кооперации: «горизонтальная», основанная на совместном производстве товаров или предоставлении услуг, и «вертикальная» – например, между производством и торговлей. К кооперации может также относиться обмен результатами и информацией с целью координации предпринимательской деятельности (например, в области рекламы и исследований).

Основой для кооперации в рамках ЕС является статья 149 договора ЕС и соответствующие акты ЕС. Кооперационные договоры, заключаемые с инофирмами, регулируются Основным законом ФРГ от 23 мая 1949г. и Законом о внешнеэконом. связях ФРГ от 28 апр. 1961г.

Что касается практики регистрации соглашений о межд. кооперации производства, то в ФРГ такие соглашения не требуют ни разрешений, ни регистрации гос. органов. Внешнеторг. статистика поставки в рамках соглашений о межд. кооперации не выделяет, фиксируя лишь экспорт и импорт в целом. Таким образом, достоверно определить данные об объемах и динамике экспортно-импортных операций по соглашениям о межд. кооперации производства в последние годы не представляется возможным. Взаимные поставки по кооперации превышают 50% от общего товарооборота готовыми изделиями.

Германия намерена и далее укреплять свои позиции как на старых, традиционных, так и на новых рынках сбыта, повышать конкурентоспособность своих товаров и технологий, всемерно содействовать экспортерам, **усиливать представительство немецкой экономики за рубежом** с помо-

щью гос. (в т.ч. дипломатических), обществ. организаций и частных структур.

В области развития внешней торговли ФРГ наметились благоприятные тенденции и перспективы на ближайшие 2-3г. Оптимизм германским экспортерам внушает благоприятная конъюнктура в большинстве стран – торг. партнеров Германии в Европе и Америке, куда идет до 80% немецкого экспорта. Оптимизм германских экспортеров подкрепляется динамикой экспортных заказов: к началу 2000г. они превысили уровень начала 1999г. более чем на 20%, в т.ч. на товары инвест. назначения – на 24%.

Основными направлениями внешнеторг. активности Германии станут, в перспективе, наряду со странами ЕС и США, страны ЮВА, в т.ч. Китай, регион ЦВЕ, в первую очередь Польша, Чехия и Венгрия, СНГ, особенно Россия и Украина.

Как показывают прогнозные оценки, при благоприятном развитии общехоз. конъюнктуры в России и Германии можно ожидать заметного роста рос.-германского товарооборота с 2000г. Товарооборот между нашими странами 29 млрд. марок (+ 9,4% к 1999г.), в 2000г. может достигнуть в 2001г. – 31-32 млрд. марок (+ 6,9-10,3%). В 2002г. возможен его рост до 34-34,5 млрд. марок (+ 7,8-9,7% к 2001г.). Среднегодовой прирост взаимной торговли составит в ближайшие 3г. 8,5-9,2%.

Что касается других стран СНГ, то перспективы развития их торг.-эконом. сотрудничества с ФРГ будут сопряжены с определенными трудностями. В 1999г. в торговле Германии с этим регионом появились негативные тенденции, связанные с кризисными явлениями в экономике и финансах многих стран СНГ, что особенно отразилось на поставках из Германии. В результате товарооборот Германии со странами СНГ в 1999г. заметно снизился (на 14,5%). Для его восстановления, а затем и наращивания потребуются 2-3г.

Используя благоприятную конъюнктуру на мировых рынках сырья и ценовую ситуацию, ряд стран СНГ намерены наращивать свой экспорт в Германию. Это относится к Украине (цветные металлы, стальная продукция), Беларуси (древесина, химтовары), Казахстану (нефть, цветные металлы, ферросплавы, химтовары), Грузии (нефть, химпродукты, алюминий, ферросплавы), Азербайджану (нефть, химтовары), Армении (пром. золото, ферросплавы, цветные металлы), Туркменистану (нефть, газ, хлопок, цветные металлы), Таджикистану (хлопок), Киргизстану (пром. золото, цветные металлы, химтовары, хлопок), Молдове (цветные металлы).

Одним из действующих тарифных препятствий при импорте товаров в страны ЕС, в т.ч. в Германию, являются антидемпинговые пошлины.

В законодательстве ФРГ и в практике существенную роль стали играть **правила антидемпингового характера**, правила о проверке цен импортируемых товаров на соответствие их уровню рыночных цен внутри ЕС. Установлена особая система проверки цен товаров, ввозимых в страну из России и ряда других стран. Товар, ввозимый на территорию страны, считается демпинговым, если его экспортная цена ниже нормальной цены аналогичного товара, производимого в странах ЕС. В различные годы возбуждались антидемпинговые разбирательства в отношении таких рос. товаров, как велосипедные цепи, электромоторы, клавиш-

ные музыкальные инструменты, подшипники, бумажники, полиэтилен, некоторые другие хим. товары. По результатам этих разбирательств перечисленные товары подвергались обложению высокими антидемпинговыми пошлинами, что значительно снижало их конкуренцию.

В соответствии с новой редакцией постановления КЕС «О защите против демпинга и субсидируемого импорта из стран, не принадлежащих к ЕС», установлено, что антидемпинговые разбирательства распространяются на поставку комплектующих и запасных частей, используемых для последующей сборки и монтажа в странах ЕС, а также на с/х товары, предусмотрена также и норма, позволяющая применение повторной, более высокой антидемпинговой пошлины.

В соответствии с Соглашением между РФ и ЕС (1994г.) стороны перед принятием решения о применении антидемпинговых пошлин изучают представленные материалы и факты и предпринимают все возможное для нахождения конструктивного решения проблемы. В целом же, если любой товар импортируется на территорию одной из сторон в таких возросших количествах и на таких условиях, которые наносят или угрожают нанести существенный ущерб нац. производителям аналогичных товаров, сторона, чьи интересы затронуты, может принять соответствующие меры по ограничению импорта или иные меры. Если в результате консультаций стороны не достигнут соглашения в течение 30 дней с даты обращения в Комитет сотрудничества, то сторона, обратившаяся за консультациями, имеет право на ограничение импорта соответствующих товаров.

Антидемпинговые процедуры действуют в настоящее время против 12 рос. товаров (мочевина, низкоуглеродистый феррохром, ферросилиций, карбид кремния, поташ (хлоркалий), нитрат аммония, магний, трансформаторная сталь (лист), цинк, бесшовные трубы, древесные плиты, раствор мочевины и нитрата аммония). Общая стоимость товаров рос. экспорта в ФРГ в 1999г., подпадающих под антидемпинговые ограничения, оценивается в 14 млн.долл., что составляет 0,16% от общего объема экспорта РФ в ФРГ.

Одной из действенных мер по защите внутреннего рынка и ограничению импорта отдельных товаров являются количественные ограничения или контингентирование.

Количественные ограничения на ввоз товаров, например, из России в ФРГ ранее распространялись: на сульфаты алюминия, мочевины, аммиачную селитру, турпринадлежности (сумки, рюкзаки, чехлы и др.), кожаные перчатки, древесно-волоконистые и древесно-стружечные плиты, фанеру, обувь, магнезит, доломит, огнеупорные материалы, плиты и керамические строительные камни с содержанием магния, кальция или хрома более 50%, облицовочную плитку (керамическую и фаянсовую), фарфоровую и керамическую посуду, хрустальную и стеклянную посуду ручной работы, 20-литровые канистры, метизы, первичный алюминий, стальную проволоку, оцинкованную жесть и ленту толщиной менее 5 мм, лопаты, судоводные средства, термометры, духовые инструменты, игрушки, стеклянные елочные украшения, термосы и фляги емкостью от 0,75 л. и более, а также другие товары. Действовали ограничения контингента на поставку в ФРГ текстильных товаров свыше 300

наименований, в настоящее время они отменены.

В отношении ряда товаров, поставляемых на европейский рынок, в т.ч. в ФРГ, квотирование определяется отдельными решениями ЕС. Так, например, в условиях кризиса в металлургии сохраняется квотирование ввоза проката черных металлов рядовых марок из России и др. стран СНГ.

Это относится к таким видам металлопродукции, как рулонная сталь, толстолистовая сталь, балки, швеллеры, катанка. Как показывает практика, квотированию подлежат те виды проката, по которым наиболее конкурентоспособны рос. поставщики.

В ФРГ, как и в других промразвитых странах, применяются и иные формы торг. регулирования или нетарифные препятствия в качестве средств защиты нац. отраслей промышленности от иностр. конкуренции. Эти формы включают в себя: тех. нормы и стандарты; сертификацию товаров; санитарные и ветеринарные предписания; нормы и требования по экологичности и безопасности использования товаров; соглашение о самоограничении экспорта; адм. требования к тех. и товаросопроводительной документации.

Нетарифные препятствия по импорту в ФРГ направлены в основном на охрану таких отраслей, как пищевая и пищевкусовая промышленность (в рамках аграрного протекционизма ЕС); текстильная и швейная промышленность (через навязывание ЕС странам-экспортерам соглашений о самоограничении экспорта); горнодобыча и метпром (путем установления минимальных цен и соглашений об их соблюдении); судостроение (где правительством предоставляются субсидии и возможно применение соглашений о самоограничении производственных мощностей верфей, по аналогии с соглашениями о текстиле); электротехпром (где по некоторым видам товаров установлены труднодостижимые тех. нормы, которые можно рассматривать как чисто протекционистские для экспортеров этой продукции в ФРГ).

Нормы немецкого пром. стандарта (ДИН), как и других стран ЕС, развиваются в основном на нац. основе, и это ведет ко все большему несовпадению стандартов различных стран на одни и те же качественные показатели товара. Участие ФРГ в ЕС создает доп. трудности для экспорта в ФРГ, так как, с одной стороны, при ввозе товара необходимо соблюдать нац. нормы ДИН, а с другой стороны, необходимо соблюдать также и стандарты, принятые в рамках ЕС. При этом, по мнению многих стран-членов ЕС, **германские нормы ДИН в большинстве случаев значительно строже, чем стандарты ЕС.** В ЕС переходят на единые нормы и стандарты, в основу которых положены многие немецкие стандарты ДИН.

Нетарифные или тех. препятствия особенно проявляются для экспорта в ФРГ при прохождении пром. продукцией сертификации, то есть проверке характеристик товара на основе нац. (ФРГ) и/или европейских (ЕС) стандартов. Сертификация рассматривается как средство предоставления потребителю гарантии в том, что приобретаемый им товар соответствует стандартам и требованиям, включенным в нац. нормативно-тех. документацию.

Одним из перспективных направлений сотрудничества рос. компаний с немецкими могла бы стать совместная реализация проектов тех-

нического содействия развивающимся или иным странам, а также реконструкция/модернизация объектов в третьих странах, ранее построенных при тех. содействии СССР. Партнером с немецкой стороны на этом направлении сотрудничества следует рассматривать фирму ДЕГ, созданную германским государством в лице Фед. министерства сотрудничества и развития.

Фирма ДЕГ специализируется на долгосрочном инвест. финансировании проектов в развивающихся и «пороговых» странах. Так, например, в 1998-99гг. ДЕГ участвовала в финансировании строительства ГЭС в Коста-Рике и Непале, ветровой электростанции в Бразилии, завода по производству ДСП в Аргентине, мобильной телефонной сети в Уганде, керамического завода в Таиланде, одновременно трех объектов в Индонезии и т.д. Портфель инвест. заявок ДЕГ на конец 1999г. составил 3,4 млрд. марок, фактический объем финансирования достиг 0,7 млрд. марок.

Важным направлением сотрудничества на рынках третьих стран может стать привлечение рос. компаний к поставкам товаров или оказанию тех. содействия в рамках средств, выделенных целевым назначением немецкими или международными организациями. Так совместно с ГПВО «Машиноимпорт» в 1999г. начали проработку вопроса участия рос. организаций в восстановлении в Югославии пром. объектов, разрушенных во время военных действий НАТО. В перечень таких объектов входят предприятия, которые были построены на базе советской технической документации.

Хорошие перспективы имеются в реализации опыта сотрудничества рос. (советских) компаний по совместному с немецкими фирмами проектированию, строительству и оснащению оборудованием пром. и иных объектов в третьих странах («Атомэнергоэкспорт»-«Сименс», АЭС в Ливии; «Сельхозпромэкспорт» взаимодействовал с концернами «Байер» и БАСФ на объектах в странах Азии и Африки; «Газпром»-БАСФ по строительству и оснащению газораспределительных сетей в ФРГ и ряде европейских стран; «Технопромэкспорт» сотрудничал с немецкими фирмами «АЕГ-Канис», МАН, «Сименс» и АББ по строительству ТЭС и ГЭС в третьих странах).

Заслуживает внимания опыт ГПВО «Машиноимпорт» по проработке в 1999г. сделки с немецкими фирмами «Индуоро», «ТПС» «Шорх» и др. на поставку в Ирак разрозненного нефтеперерабатывающего оборудования и запчастей в рамках реализации программы ООН «Нефть в обмен на гум. товары».

## Таможня

Одним из основных элементов гос. регулирования внешнеэконом. связей и средств защиты внутреннего рынка от внешней конкуренции является тамож. политика ФРГ.

В ФРГ действует Таможенный закон в редакции от 18 мая 1970г. с последующими изменениями. Этот Закон определяет тамож. границы ФРГ, в пределах которых распространяется его действие, принципы обложения товаров пошлинами, порядок исчисления стоимости товаров и тамож. дотола товаров, систему контроля и учета за дви-

жением товаров, систему организации тамож. органов.

Для тамож. системы ФРГ характерно использование тамож. службы не только для фискальных целей, но и для контроля за осуществлением импортных ограничений и запретов, а также гос. регулирования внутреннего рынка и обеспечения выполнения сан.-вет. требований. **Высшим органом тамож. службы ФРГ является минфин**, в состав которого входит Тамож. управление.

Роль главного инструмента в тамож. политике ФРГ принадлежит тамож. тарифу, который основывается на Межд. соглашении о гармонизированной системе обозначения и кодирования товаров (ГС), которое содержит товарные обозначения с кодами и тамож. ставки.

Тамож. ставки делятся на: стоимостные (адвалорные), предусматривающие пошлину в определенном размере (в т/ч) от стоимости товара: специфические, предусматривающие твердые стоимостные ставки пошлины за определенное количество товара; смешанные, предусматривающие взимание стоимостной или специфической пошлины на определенные товары (или обеих имеет).

ФРГ относится к числу стран, применяющих в основном адвалорные пошлины. В отношении размера обложения пошлиной ввозимых товаров тамож. тариф ФРГ предусматривает следующие виды ставок:

- автономные ставки применяются к товарам, ввозимым в ФРГ не из стран ЕС, с которыми нет соглашения об установлении преференциальных ставок;

- преференциальные пошлины применяются к товарам из стран, с которыми заключены соглашения, предусматривающие пониженный размер ставок, а также из стран, на которые такое соглашение распространяется в силу принципа РНБ;

- контингентные пошлины предусматривают взимание пониженной пошлины до тех пор, пока не будет исчерпан количественный контингент;

- уравнивающие пошлины устанавливаются Комиссией ЕС по просьбе правительства ФРГ, если выявляются эконом. трудности, особенно в связи с регулированием в ЕС рынков с/х товаров;
- антидемпинговые пошлины устанавливаются Комиссией ЕС в случае подтверждения демпинга а какого-либо товара из третьих стран.

Действующий в ФРГ тамож. тариф подразделяется в зависимости от стран тамож. пошлины на три группы. Тамож. пошлины первой группы применяются в отношении товаров из стран, которым предоставляется РНБ. Этот режим применяется практически к товарам всех стран мира, независимо от того, имеют ли они соответствующие торговые соглашения с ЕС или с отдельными странами ЕС или не имеют.

Вторую группу составляют преференциальные тамож. пошлины, применяемые к импорту товаров из развивающихся стран и стран с переходной экономикой в соответствии со спец. постановлениями Совета ЕС в рамках всеобщих тамож. преференций.

К третьей группе относятся так называемые особые тамож. пошлины, действующие при ввозе ряда товаров из ассоциированных с ЕС развивающихся стран и территорий, отдельных стран-членов ЕАСТ, группы африканских стран, отдельных стран Карибского и Тихоокеанского бассейнов.



Тамож. обложение импорта существенно отличается по отдельным группам товаров в зависимости от заинтересованности в них промышленности ФРГ. **Уровень ставок тамож. тарифа на ввоз в ФРГ рос. товаров, особенно готовых изделий, довольно высок** и составляет 10% на стальную продукцию и ферросплавы; до 15% на цветные металлы; до 21% на текстильную продукцию и обувь.

Компенсирующим элементом можно считать распространение с 1 янв. 1995г. действия тамож. преференций на экспорт России в два новых члена ЕС: Швецию и Финляндию (Австрия предоставляла России преференции и ранее).

Реальный эконом. эффект от применения в отношении России ОСП ЕС определяется следующим.

Модуляция. Ранее все рос. товары, подпадающие под преференции, экспортировались в ЕС беспошлинно (за исключением ряда с/х продуктов и товаров, экспортируемых сверх установленных лимитов и, в редких случаях, потолков). Теперь в результате модуляции беспошлинно ввозятся только т.н. нечувствительные товары, по остальным же группам товаров (в них попало абсолютное большинство рос. экспорта в ЕС) действуют сниженные по сравнению со ставкой РНБ пошлины.

Согласно новым положениям по доп. преференциям, Россия могла бы существенно и быстро расширить преференциальный доступ на рынок ЕС и практически приблизиться к уровню использования преференции 1995г.

Градация. 1 янв. 1997г. сокращены на 50%, а с 1 янв. 1998г. полностью устранены преференциальные ставки импортных пошлин в отношении следующих важнейших товаров рос. экспорта в ЕС (указано в ТНВЭД): удобрений; соли, серы, земли и камня, штукатурных материалов, извести и цемента; мин. топлива, нефти и продуктов их перегонки, битуминозных веществ: воска минерального; отдельных черных металлов, не подпадающих под номенклатуру ЕОУС, и ферросплавов; цветных металлов; меди и изделий из нее; никеля и изделий из него; алюминия и изделий из него; свинца и изделий из него; цинка и изделий из него; олова и изделий из него; прочих недрометаллов, металлокерамики и изделий из них; инструментов, ножевых изделий, ложек, вилок из недрометаллов; прочих изделий из недрометаллов.

Согласно этим новым положениям по доп. преференциям, Россия может вернуть преференциальные ставки пошлин по этим статьям экспорта (до 25% ставки пошлины РНБ). Более того, доп. преференции позволяют впервые получать преференциальный доступ для изделий из стали номенклатуры Европейского объединения угля и стали (ЕОУС).

В 1999г. Россия сделала офици. запрос на предоставление доп., т.н. соц. преференций. В окт. 1998г. был осуществлен проверочный визит в Россию экспертов КЕС. По итогам этого визита Комиссия подготовила предложение о распространении на Россию доп. преференций в возможно короткие сроки.

Нетарифные препятствия для экспорта в ФРГ возникают также и при применении немецкой стороной закона о технике безопасности. Особенно интенсивно ведется в последнее время работа по внедрению более жестких экологических норм и стандартов в ФРГ и в целом в ЕС.

При импорте товаров должны быть соблюдены многие тамож. и другие адм. формальности; для соблюдения тех, которые связаны с осуществлением досмотра и выпуска товара, в тамож. орган импортером представляются заявка (цольантраг), счет-фактура, сертификат о прохождении товара, спецификация, упаковочные листы, транспортный документ, ввозная декларация и извещение экспортера об отгрузке, а в необходимых случаях разрешение на ввоз (лицензия). Тамож. органы при соответствии груза представленным документам выпускают груз после уплаты тамож. пошлины и сборов за выполнение тамож. формальностей.

Действующим законодательством предусмотрено, что сделки, заключенные без разрешения, если такое разрешение предусмотрено законом или постановлениями, являются недействительными с момента их совершения.

За целый ряд нарушений установлена уголовная ответственность в виде тюремного наказания сроком до одного года или штрафа. В последующих редакциях Закона введены новые правила об ответственности за его нарушения, детализированы отдельные положения. Так, минимальный размер денежного штрафа на импортера ФРГ за ввоз товара без разрешения установлен в 500 тыс. марок (когда товар лицензируется).

Тамож. право ЕС полностью согласовано и в форме Тамож. кодекса вступило в силу во всех государствах-членах ЕС. Таким образом во всех странах Сообщества оно является единым. Изменения и дополнения к Тамож. кодексу возможны только на уровне ЕС.

С 1 янв. 1993г. после создания европейского внутреннего рынка товары, находящиеся в свободном обращении в пределах Сообщества (товары Сообщества), перевозятся в рамках ЕС без какого-либо тамож. оформления. Такие перевозки определяются не как вывоз или ввоз, а как поставки или приобретения внутри Сообщества. Ликвидация тамож. контроля на внутренних границах ЕС значительно упрощает оформление товаров.

Товары, которые ввозятся в тамож. пространство Сообществ из стран, не являющихся членами ЕС, должны проходить, тамож. оформление. Обычным методом при этом является их перевод в товарное обращение, свободное от тамож. пошлин и налогов посредством уплаты ввозных сборов. Величина взимаемых при этом ввозных сборов (тамож. пошлины, налога на импортный оборот, потребит. налога) определяется Тамож. тарифом или законами о потребит. налоге. В большинстве видов «совместного Тамож. тарифа» ЕС речь идет о пошлине, размеры которой определяются стоимостью товара.

Основу для расчета таможенного сбора при товарах, подлежащих тамож. оформлению, составляет их тамож. стоимость. Она определяется по так называемой переводной стоимости, где проставляется продажная цена, в случае необходимости прокорректированная путем добавления всех расходов на перевозку, страхование, погрузку и содержание вплоть до места назначения в тамож. пространстве ЕС.

В основном при ввозе в ФРГ уплачивается налог с импортного оборота. На аграрные товары он составляет 7% и на большинство видов пром. продукции 16% от тамож. стоимости, а также увеличи-

вается на величину тамож. пошлины и на расходы по доставке в первый пункт назначения внутри страны (например, на стоимость фрахта). По действующей инструкции освобождению от налога с импортного оборота подлежат образцы и пробные количества товара рекламные изделия, а также товары, которые ввозятся лишь временно (ярмарочные экспонаты).

Потребит. налоги взимаются на мин. масла, алкоголь, табачные изделия и жареный кофе (в т.ч. экстракты из него). Размеры сборов при этом одинаковы для товаров ввезенных и произведенных в пределах страны.

Наряду со ставками тамож. пошлины, установленными тамож. тарифом сообщества, существуют и особые правила в форме тамож. льгот. Они либо действуют как региональные льготы, предоставляемые по особым соглашениям с соответствующими странами и областями, либо односторонне предоставляются ЕС в рамках общей системы льгот (APS).

Одностороннее освобождение от тамож. сборов ЕС предоставляет развивающимся странам. В результате они получают тамож. преимущества при выходе на рынок ЕС. С отдельными странами ЦВЕ (Польшей, Венгрией, Болгарией, Румынией, Чехией, Словакией есть европейские соглашения, которые тоже допускают поставки промтоваров, в основном свободные от тамож. сборов).

Предпосылкой для применения льготных тамож. ставок является то, что соответствующие товары должны быть изготовлены в одной из стран, которым предоставлены такие льготы. Товар имеет разрешенное происхождение, если он полностью произведен или изготовлен в стране, имеющей льготы, или в ней происходила его достаточная обработка или переработка. В любом случае происхождение товара следует доказать представлением спец. свидетельств или справок о его перевозках.

В ФРГ импортированные товары, страна происхождения которых находится за пределами Сообщества, следует представить компетентному тамож. органу для прохождения тамож. оформления.

Заявку, необходимую для тамож. оформления, следует подать в течение 20 дней (при морперевозке — 45 дней) после поступления товара из страны, не являющейся членом ЕС. К заявке необходимо приложить все документы, которые нужны для установленного тамож. оформления.

При передаче товаров в свободную продажу можно воспользоваться упрощенным методом (например, сборной тамож. заявкой). Если требуется оплата ввозных сборов, таможня сообщает об этом заявителю в письменной или устной форме.

Товары из стран, не входящих в Сообщество, которые после обработки, переработки, улучшения должны быть вывезены, могут быть оформлены без взимания ввозных сборов. Товары такого же происхождения, которые должны быть преобразованы в изделия с другими свойствами и затем остаться в тамож. пространстве, могут быть оформлены только для преобразования.

Процесс пересылки позволяет бестамож. переадресовку ввезенного товара на внутренний тамож. орган; эта форма служит транзитному сообщению и в определенных рамках допускает наблюдение за последующим вывозом. Правовая

сторона пересылочной формы регулируется общими нормами в рамках ЕС или порядком, установленным между странами ЕС и Европейской зоной свободной торговли. Применимы, однако, и другие межд. правила (например, Carnet TIR в дорожном движении).

Для хранения на тамож. складе ввезенные товары могут быть оформлены без оплаты тамож. сборов и налогов. На это требуется согласие Тамож. управления. Товары распределяются по тамож. складам типов от А до F. Время их нахождения на складах не ограничивается, в отдельных случаях, однако, сроки хранения могут быть установлены. При размещении на складе фиксируются количество, характер и тамож. стоимость товаров, поступивших из стран, не принадлежащих к Сообществу.

Наиболее распространен частный склад типа D, в котором без участия тамож. оформления и уплаты налогов могут приниматься и отправляться товары из стран, не принадлежащих к Сообществу. Наблюдение за складом ведется только по регистрационным материалам. Ввозные сборы оплачиваются лишь тогда, когда товары покидают склад для свободной продажи. На таком складе допускается проведение простой обработки товаров (например, для их сохранности).

Тамож. складов, на которых товары хранятся под запором и пломбой, в Германии почти нет. Свободные тамож. зоны на базе свободных портов есть в Бремене, Бремерхафене, Куксхафене, Дегендорфе, Дуйсбурге, Эмдене, Гамбурге и Киле.

## Регионы

**Межд. и внешнеэконом. связи регионов.** В соответствии с германской Конституцией (ст. 3 2, п. 1) поддержание отношений с иностр. государствами в принципе является исключительной прерогативой федерации. Земли ФРГ не обладают межд. правосубъектностью. В составе земельных правительств не предусмотрен пост министра, отвечающего за внешние сношения. Земельные парламенты-ландтаги также не наделены компетенциями в межд. делах; они не могут рассматривать на своих заседаниях внешнеполит. проблемы и выступать с соответствующими заявлениями.

Вместе с тем фед. землям предоставлены значит. возможности для участия в формировании и осуществлении внешней политики страны, прежде всего через бундесрат — фед. орган, представляющий интересы земель ФРГ и обеспечивающий их вовлечение в законодат. деятельность германской федерации. Любой законопроект (в т.ч. по вопросам межд. отношений), вносимый на парламентское рассмотрение правительством ФРГ (кроме правительства, право законодат. инициативы имеют депутаты и фракции бундестата, а также бундесрат, который, однако, пользуется им весьма редко), направляется первоначально именно в бундесрат. Одобрение бундесрата в обязательном порядке должны получить принятые бундесратом законы, в т.ч. внешнеполит. характера, если ими «затрагивается компетенция земель».

Большинство законодат. компетенции отнесены конституцией ФРГ либо исключительно к ведению федерации, либо к сферам т.н. «рамочного» законодательства, в которых приоритетное право законотворческой деятельности остается за федерацией. Возможность издавать собственные зако-

ны предоставлена землям фактически по «остаточному» принципу, сформулированному в конституции следующим образом:

— «Земли имеют право на законотворчество в той мере, в какой законодат. полномочия не закреплены настоящим Основным законом за федерацией» (ст.70, п.1);

— «Осуществление гос. полномочий и решение гос. задач относится к компетенции земель, если настоящим Основным законом не установлено или не допускается иное урегулирование» (ст.30).

Поэтому реально в законодат. ведении земель находятся в основном вопросы адм. управления, коммунальная сфера, радио- и телевидение, культура, образование и спорт, отношения между государством и церковью, строительство, деятельность полиции. Однако понятие адм. компетенций земель трактуется значительно шире (в частности, охватывает фин.-бюджетную и налоговую сферу), в связи с чем утверждению бундесратом подлежит практически каждый второй законопроект.

Когда предмет заключаемого Германией межд. договора «затрагивает специфику положения земель» (например, культурное сотрудничество, молодежные обмены, спутниковое и кабельное телевидение, транспорт, в т.ч. морское и речное судоходство), их мнение должно своевременно заслушиваться и учитываться при подготовке соответствующих договоренностей (ст.32, п.2 конституции). Это правило закреплено в «Договоренности между фед. правительством и правительствами земель о праве федерации на заключение договоров» от 14 нояб. 1957г. и неуклонно соблюдается на практике.

Взаимодействие на этом направлении осуществляется в рамках Постоянной комиссии земель по рассмотрению проектов межд. договоров федерации. В состав этого органа входят представители земель при федерации. Комиссия выполняет экспортно-консультативные функции; ее задача — выработать на основе консенсуса единое мнение по проекту договора и довести свои рекомендации до земельных правительств. За время существования комиссии (с 1958г.) ею рассмотрено более 700 проектов соглашений.

Важным компонентом взаимодействия федерации и земель во внешнеполит. сфере является возможность включения представителей земель в состав делегаций ФРГ на переговорах с иностранными государствами, а также в межд. организациях, — в тех случаях, когда предмет переговоров затрагивает компетенцию или интересы земель. С 1968г. на этот счет действует спец. т.н. «Общее урегулирование», определяющее статус и задачи таких представителей, круг вопросов, к обсуждению которых они могут привлекаться, а также процедуру их подбора и утверждения.

Правовую основу собственно межд. деятельности земель составляют положения Конституции ФРГ, земельных конституций и спец. договоренностей между федерацией и землями.

Согласно п.3 ст.32 Основного закона, земли имеют право от своего имени заключать договоры с иностранными государствами по вопросам, входящим в их законодат. компетенцию. Условием для осуществления этого права является предварительное согласие фед. правительства (оформляется решением кабинета), чем обеспечивается со-

ответствие готовящейся договоренности общей линии ФРГ в отношениях с данной страной и, таким образом, проведение единой внешней политики.

Для получения такого согласия земельное правительство должно своевременно обратиться в МИД ФРГ, который организует экспертную проработку и межведомственное согласование проекта, а затем дает заключение о целесообразности подписания соглашения либо высказывает рекомендацию оформить договоренность иным путем, не требующим согласия правительства (например, в виде обмена нотами или письмами). Для вступления земли в переговоры с иностр. партнером о заключении соглашения формального согласия фед. центра не требуется.

Примером таких договоренностей могут служить «Соглашение о защите Боденского озера от загрязнений» 1960г., заключенное землями Бавария и Баден-Вюртемберг с Австрией и Швейцарией, соглашения о партнерстве Рейнланд-Пфальца с Руандой (1982г.) и Нижней Саксонии с Суданом, оформленные путем обмена официальными письмами, договор о создании европейского культурного телеканала «Арте» между 11 зап. землями ФРГ и Францией.

Особое место в этом ряду занимают прямые договоры земель с Ватиканом — т.н. конкордаты, регулирующие конкретные правовые и практические аспекты деятельности католической церкви на территории земли (границы епархий, порядок регистрации церковных общин, вопросы религиозного обучения и т.п.). Такие договоры, заключенные как в довоенное время (например, Бавария в 1924г.), так и позднее, в т.ч. после объединения Германии, имеют большинство земель ФРГ.

Количество собственно межд. договоров земель невелико. Гораздо большее распространение получила практика заключения соглашений с регионами зарубежных государств о партнерских связях либо о сотрудничестве в определенных областях (коммунальное хозяйство, инфраструктура и транспорт, образование, экология, культурные и молодежные связи, борьба с трансграничной преступностью). Такие соглашения не рассматриваются германским правом в качестве межд. договоров и, соответственно, не нуждаются в формальном одобрении со стороны федерации, однако на практике земельные правительства, как правило, предварительно консультируются на этот счет с МИД ФРГ.

Понятие внешнеэконом. связей земель законом не определено. С учетом того, что сама по себе эконом. деятельность осуществляется хоз. субъектами, основным направлением активности земельных властей в этой сфере является повышение привлекательности своих территорий для капиталовложений, в т.ч. иностр., информация в области возможностей сотрудничества, а также содействие выходу на внешние рынки собственных предпринимателей, в основном мелких и средних (например, через участие в межд. выставках и ярмарках). В этой работе земли в рамках действующего законодательства пользуются широкой свободой действий.

Наиболее значительные возможности в плане внешних связей земли ФРГ имеют в рамках европейской интеграции. Обязанность федерации тесно взаимодействовать с землями в этой сфере за-



креплен в ст. 23 Основного закона. В развитие этой конституционной нормы в марте 1993г. принят «Закон о сотрудничестве федерации и земель в делах ЕС», на основе которого, в свою очередь, заключена одноименная «Договоренность» о механизмах такого сотрудничества по вопросам земельной компетенции (в частности, оговорено, что оно не распространяется на сферу совместной внешней и оборонной политики ЕС). В структуре правительственных учреждений всех земель ФРГ имеются министерства «по делам федерации и Европы».

Взаимодействие в делах ЕС осуществляется через бундесрат. Его мнение, отражающее в концентрированном виде мнения земель, учитывается фед. правительством при выработке переговорных позиций ФРГ в органах Евросоюза по вопросам, в которых так или иначе затронуты интересы земель. В случаях, когда предмет обсуждения касается исключительно земельных проблем, федерация вообще может делегировать свои соответствующие полномочия представителю земель, специально назначаемому бундесратом. Такой представитель реализует эти полномочия «при участии и по согласованию с фед. правительством».

В связи с заключением в фев. 1992г. Маастрихтского договора о создании Европейского союза в ст.24 Конституции ФРГ был включен доп. пункт (1а), предусматривающий возможность передачи землями, в пределах их полномочий, своих суверенных прав многосторонним структурам, осуществляющим приграничное сотрудничество (например, руководящим органам еврорегионов).

В соответствии с вышеназванным «Законом о сотрудничестве» **земли ФРГ имеют свои информ. бюро при органах Евросоюза в Брюсселе.** Эти учреждения не имеют статуса офиц. представительств и не пользуются дипломатическим иммунитетом; их деятельность регулируется нормами частного права. В их задачу входит распространение информации об экономических, научных и иных возможностях своих земель в плане европейской интеграции, анализ ситуации в ЕС и проходящих в нем процессов с точки зрения возможности к интеграционным потребностям земель, оказание консультативного содействия немецким предпринимателям из своих регионов в установлении необходимых контактов, организация поездок представителей земельных правительств и ландтагов, работа с общественностью и СМИ.

**Сотрудничество в рамках еврорегионов (ФРГ участвует в деятельности 20 подобных структур)** осуществляется в условиях практически полной самостоятельности региональных и местных властей, наделенных для этого широкими полномочиями. Федерация и земли видят свою задачу в том, чтобы всячески содействовать трансграничной кооперации путем создания благоприятных условий (заключение соглашений с сопредельными государствами по этим вопросам, привлечение средств ЕС для финансирования проектов).

Субъектами такого сотрудничества с германской стороны являются, как правило, адм.-тер. образования районы и т.н. «коммунальные объединения», реже отдельные общины (статус общины может иметь любой н.п.). Представительство в еврорегионах на уровне выше районного (в частности, фед. земель) не практикуется.

Решения об участии в «еврорегиональном» сотрудничестве принимаются местными властями самостоятельно. Согласования с земельным, а тем более с фед. правительством не требуется. В соответствии с «Европейской рамочной конвенцией о трансграничном сотрудничестве между территориальными субъектами» Совета Европы от 21 мая 1980г., по которой такое сотрудничество может (но не обязательно должно) оформляться прямыми договоренностями участвующих в нем адм.-тер. единиц, германские местные и региональные органы вправе от своего имени заключать соглашения о приграничной кооперации по вопросам, отнесенным законодательством ФРГ к их компетенции (см. выше). Во многих случаях деятельность еврорегионов вообще не регулируется формальными уставными или договорными рамками, а осуществляется на основе совместных решений и конкретных программ сотрудничества.

Применительно к региональной кооперации ФРГ с сопредельными территориями Франции, Швейцарии и Люксембурга действует, кроме того, четырехстороннее межправсоглашение этих стран (т.н. «Соглашение Карлсруэ») от 23 янв. 1996г., заключенное на основе и в развитие «Европейской рамочной конвенции»

В нем предусмотрена передача центральными правительствами местными региональным всей полноты ответственности и полномочий в принятии (в пределах своей компетенции по национальному законодательству) решений об участии в приграничном сотрудничестве, в т.ч. права самостоятельно, без согласования с «центром», заключать юридически обязывающие соглашения с зарубежными партнерами.

## Бавария

Премьер-министр Баварии Э.Штойбер выступил 19 июля 2000г. на ежегодном приеме в земельной ТПП. Он подвел некоторые итоги эконом. развития Баварии за послевоенный период, в течение которого земля превратилась из с/х глубинки в высокоразвитый эконом., технологический и информ. центр Европы.

За последние 50 лет земельный ВВП Баварии вырос на 700%, доходы на душу населения превысили 53 тыс. марок, экспорт увеличился до 153 млрд. марок, экспортная квота обработки достигла 40%, а уровень безработицы упал ниже отметки 5%. Практически по всем эконом. показателям Бавария занимает первые места среди стран ЕС. Если говорить о техническом развитии 97 немецких регионов, то **Мюнхен занимает 1 место**, а Регенсбург, Нюрнберг, Аугсбург 3, 7, и 10 места соответственно.

Э.Штойбер подчеркнул, что Бавария постепенно превращается в общество услуг. Так, за последние 25 лет число занятых в обработке сократилось с 58% до 43%, а в сфере услуг и торговле увеличилось до 56%. Молодые люди все чаще идут не в традиционные отрасли промышленности, а связывают свою судьбу с новыми прогрессивными направлениями оказанием услуг в области компьютерной техники, техники связи, мультимедиа, исследований, изобретений, маркетинга и управления. Экспорт подобных услуг вырос в Баварии за I кв. 2000г. на 14%.

Прекрасные перспективы, заметил Э.Штойбер, у баварской молодежи, которая при соответ-

ствующей поддержке земельного правительства создает малые и средние фирмы и предприятия, специализирующиеся на выпуске современных, конкурентоспособных продуктов. В этой связи весьма примечательна тенденция снижения уровня безработицы среди молодежи до 3,6%, что является наименьшим показателем в Европе. Для сравнения в зап. землях ФРГ она превышает 8%, а в целом по Германии более 10%.

Показателем научно-технической активности Баварии, подчеркнул премьер-министр, является высокий уровень регистрации земельными фирмами и предприятиями патентов на открытия. С 1996г. Бавария занимает в Германии по этому показателю 1 место. Так от общего количества патентов, зарегистрированных в ФРГ в 1999г., 25,2% пришлось на Баварию, 22,8% — Баден-Вюртемберг, 20,3% — Северный Рейн-Вестфалию, 8,7% — Гессен. Рост патентных заявок из Баварии вырос в 1999г. на 12,9%. К сожалению, заметил Э.Штойбер, немецкое патентное ведомство, расположенное в Мюнхене, не справляется с большим объемом работы. Около 100 тыс. заявок на патент лежат без обработки и ждут своей очереди, что, естественно, подрывает конкурентоспособность немецких и особенно баварских фирм.

Э.Штойбер напомнил о том времени, когда местная энергетика использовала для своих нужд исключительно каменный и бурый уголь, а затем перешла на использование нефти (46,5%), газа (15,8%) и ядерного топлива (21,1%). Бавария покрывает 10% своих энергетических потребностей за счет возобновляемых источников энергии. Только за последние 4г. на эти цели было израсходовано 550 млн. марок.

Баварский премьер-министр остановился также на известных планах и цифрах двух программ земельного правительства: «Бавария — прорыв в будущее» и «Бавария — прорыв в области высоких технологий».

*Поддержка малого и среднего предпринимательства.* Средний бизнес является в Баварии основной движущей силой эконом. развития. Особое внимание уделяется укреплению потенциала молодых предприятий.

Бавария занимает ведущее место в Германии по количеству частных малых и средних предприятий, а также по количеству создаваемых фирм. На 10 тыс. населения в Баварии приходится 400 предприятий, в то время как в целом по ФРГ — 34. Доля частных предприятий в Баварии также самая высокая в Германии — 12% трудоспособного населения имеют собственное дело (по Германии — 10%). С 1990г. число малых и средних фирм увеличилось на 111 тыс. Бавария отличается самым низким уровнем безработицы и самыми высокими темпами эконом. роста в ФРГ.

Кредитование малых и средних предприятий осуществляется в меньшей степени крупными частными банками, а преимущественно малыми товарищескими банками и находящимися в коммунальной собственности сберкассами. Важным условием развития малого бизнеса является гарантия прав частной собственности не только на средства производства, но и на землю, которая в свою очередь, необходима для активизации инвестиций и для гарантий банковских кредитов. Правительство Баварии делает возможное для облегчения на земельном уровне налогового бремени.

В Баварии действуют 12 технологических и 22 коммунальных центра поддержки малых предприятий. Успешно реализуется правит. Программа кредитования среднего предпринимательства, в рамках которой создаваемые малые и средние предприятия получают фин. средства на особо выгодных условиях. Только за последние 5 лет правительство Баварии оказало фин. поддержку в 3,1 млрд. марок 10 тыс. вновь созданных предприятий.

Бавария известна как главный центр рискованного капитала в ФРГ (20% общегерманского оборота), что является немаловажным фактором финансирования роста новых предприятий. В 1995г. правительством Баварии было создано предприятие «Байерн Капитал», которое сегодня является основой рынка рискованного капитала Баварии. Основная цель этой компании — участие в инвестициях в новые предприятия, что позволяет существенно стимулировать частную инициативу. «Байерн Капитал» участвует в 90 предприятиях, инвестировав 130 млн. марок.

По инициативе правительства Баварии в ведущих вузах земли уже несколько лет проводятся конкурсы подготовки планов эконом. развития предприятий. Эталоном успеха программ поддержки предпринимателей для баварцев остаются США. Несмотря на то, что Бавария лидирует по уровню предпринимательской активности в ФРГ, она существенно отстает от США. Так, в регионе Бостона из всех предприятий с оборотом более 50 млн. долл. 70% — не старше 15 лет, а в Баварии — 17%.

Одним из эффективных путей сокращения этого разрыва в Баварии считают приватизацию гос. собственности. В ближайшие 5 лет планируется инвестировать полученные таким образом средства в 2,65 млрд. марок в дальнейшую модернизацию экономики Баварии.

*Внешняя торговля Баварии в 1999г.* Экспорт достиг 154 млрд. немецких марок, что на 6 млрд. больше, чем в рекордном 1998г. и на 60% больше по сравнению с 1993г. Баварские фирмы и предприятия экспортировали 38% своей продукции.

Импорт Баварии увеличился на 5,2% и составил 128 млрд. марок. Положительное saldo внешней торговли Баварии в 1999г. 28 млрд. марок.

Основным торговым партнером Баварии были страны ЕС. Экспорт увеличился на 7,6% до 82 млрд. марок. Главными партнерами по Союзу были Испания — увеличение на 17,1%, Франция — на 12,1%, Голландия — на 10,5%. Наибольшие закупки в Баварии сделали Италия — 14,4 млрд. марок и Франция — 14,3 млрд.

Активно развивались внешнеторговые операции баварских предприятий с партнерами в США. Экспорт увеличился на 11,9% и составил 21,5 млрд. марок.

Экспортные операции со странами ЦВЕ сократились на 4,3% до 15,1 млрд. нем. марок. Лидером в закупках товаров «Сделано в Баварии» по-прежнему оставалась Венгрия (+18,6%). С Россией объем внешней торговли в целом за 1999г. упал на 39,3%. Положительные тенденции к восстановлению прежнего уровня наметились лишь в дек. 1999г.

Вяло развивался баварский экспорт практически со всеми странами Южно-азиатского региона. Исключением были КНР (+5%) и Ю.Корея (+29,4%).

Основные позиции в баварском экспорте в 1999г. занимали изделия автомобилестроения 33,4%, 51,5 млрд. марок, машиностроения — 17,5%, 26,9 млрд. марок и электротехнической промышленности — 11,6%, 24,6 млрд. марок.

## Саксония

Свободное государство Саксония расположено на юго-востоке Германии на территории бывших округов ГДР Дрезден, Лейпциг и Карл-Маркс-Штадт. Территория: 18,4 тыс. кв. км (5,6% площади всей ФРГ). На севере и западе граничит с Бранденбургом, Саксонией-Ангальт, Тюрингией, на юге — с Баварией и Чехией, на востоке — с Польшей. Население: 4,6 млн. чел. (6% от общегерманской численности). После объединения Германии наблюдается тенденция к его уменьшению, в основном за счет переселения в зап. земли. В Саксонии проживает славянское меньшинство, лужицкие сорбы (40 тыс. чел.). Столица: Дрезден (480 тыс. чел.). Крупные города: Лейпциг (476 тыс.); Хемниц (280 тыс.), Цвиккау (110 тыс.); Герлиц (70 тыс.). Адм. деление: 6 крупных городов и 49 районов. Земля разделена на 3 правит. округа с центрами в Дрездене, Лейпциге и Хемнитце, которые возглавляют правит. президенты, выполняющие связующую роль между правительством Саксонии и местными властями.

*История.* Ядром Саксонии была «Мейсенская марка», образованная из земель, захваченных германскими феодалами в X в. у славянских племен. В 1089г. перешла к феодальному роду Веттинов, за владениями которых постепенно закрепилось название Саксония. В разные периоды истории принадлежала Чехии, Пруссии, входила в состав Северогерманского союза Германской империи, в унию с Польшей (в 1697г. курфюрст Фридрих Август I «Сильный» был избран польским королем; союз продолжался до 1763г.).

Летопись земли богата историческими событиями. Здесь находились главные центры реформации XVIв. (Мартин Лютер) и Крестьянской войны 1524-26гг. (Томас Мюнцер). Окрепнув после опустошительной 30-летней войны (1618-48гг.), королевство играло заметную роль в последующей истории Европы. Оно участвовало в большинстве европейских войн XVIIIв. В ходе Северной войны 1700-21гг. королевство подверглось шведскому вторжению (в этой войне саксонцы были союзниками Петра I), в Семилетнюю войну 1756-63гг. была захвачена Пруссией. В «битве народов» с Наполеоном при Лейпциге саксонцы выступили на стороне французов. Решением Венского конгресса 1814-15гг. около половины территории Саксонского королевства (с Виттенбергом) было передано Пруссии.

В 1831г. была введена умеренно либеральная конституция с двухпалатной системой и сословным представительством, а в 1909г. — всеобщее избирательное право. После Ноябрьской революции 1918г. Саксония вошла в состав Германской республики как одна из ее земель. В 1945г. после разгрома фашистской Германии она была включена в советскую зону оккупации, с 1949г. — в составе ГДР. С окт. 1990г., после объединения Германии, — вновь земля Саксония.

Столица земли, административный, полит. и культурный центр Дрезден, расположен на реке Эльбе. Является местом пребывания саксонского

парламента и правительства. Впервые упомянут как город в 1216г. С 1485г. — резиденция саксонских герцогов, в 1806-18гг. — столица королевства Саксония.

Дрезден — крупный пром. и транспортный узел германского востока. Здесь развиты машиностроение, особенно электротех. и электронное, хим.-фарм., полиграфическая, текстильная, пищевая промышленность. В городе находится Центр ядерных исследований, Тех. ун-т, сосредоточены известные во всем мире культурные ценности и памятники архитектуры: Дворец Цвингер, Оперный театр «Семперопер», Дрезденская картинная галерея, Исторический музей, собрание фарфора, Музей транспорта и др. Обербурггомистр Дрездена с мая 1990г. — Херберт Вагнер (ХДС).

*Структура власти.* Саксония имеет статус фед. земли со своей конституцией, флагом, гербом и налоговыми поступлениями. Ландтаг, высший орган власти Саксонии, избирается прямым голосованием на пять лет. Парламент выбирает большинством голосов премьер-министра, который назначает правительство. Ландтаг третьего созыва сформирован 19 сент. 1999г. В него входит 120 депутатов. Большинство с 1990г. удерживает ХДС (в настоящее время — 76 мест). Основными полит. партиями являются Христианско-дем. союз, Партия дем. социализма (ПДС) и Социал-дем. партия Германии. В ландтаге представлены также набирающая вес в новых землях ПДС, вторая по значению полит. сила, и СДПГ. Либералы, «зеленые» и крайне правые не преодолели 5%-процентный барьер. В то же время, по оценкам, совокупный электоральный потенциал правого спектра составляет 15%.

В отличие от ряда других земель, саксонские демохристиане и социал-демократы не имеют стабильного электората. Степень их поддержки со стороны избирателей существенно зависит от конъюнктурных колебаний. Демосоциалисты, удерживая отметку в 22% голосов и став второй по величине силой в Саксонии, продолжают укреплять свои позиции. Остальные партии, в т.ч. крайне правые, в парламенте не представлены.

*Экономика.* Саксония традиционно была высоко развитой промышленной территорией. Она дает около 30% производства НФЗ и 3% ВВП ФРГ. Вместе с соседней Тюрингией является «локомотивом» НФЗ. Экономика земли ориентирована на преимущественное развитие экспортных отраслей промышленности, привлечение инвестиций в наукоемкие производства. Приоритетные направления производство полупроводников, мед., лазерного и оптического оборудования. Значительное внимание уделяется развитию транспортной инфраструктуры и сфере телекоммуникаций.

К концу 1993г. в Саксонии практически завершился процесс приватизации. Большая часть предприятий была передана иноинвесторам, среди которых доминируют ам., франц., швейцарские, англо и нидерландские фирмы. Реорганизация промышленности повлекла за собой рост безработицы и частичной занятости. В то же время благодаря усилиям местного правительства уровень безработицы является одним из самых низких в НФЗ (ок. 17%).

Темпы эконом. роста пока не превышают 1%. Саксония получает крупные дотации от федерации и ЕС. В географии ее промышленных связей



лидирует ЕС (Великобритания, Италия, Франция), который потребляет большую часть местных товаров (ок.60%). Из вост. соседей приоритет принадлежит Чехии и Польше, с которыми успешно развивается сотрудничество в рамках четырех совместных «еврорегионов». Эти страны выходят на позиции главных эконом. партнеров земли в Вост. Европе.

Активному налаживанию и развитию деловых связей Саксонии с РФ мешает неуверенность местных предпринимателей в эконом. и правовой стабильности в нашей стране, в особенности после кризиса авг. 1998г. В саксонском экспорте в 1999г. Россия занимала лишь 14 место, а в импорте — 4. В то же время продолжают контакты и осуществление ряда проектов с российскими регионами — Татарстаном, Башкортостаном, Московской, Владимирской областями, С.-Петербургом, Калининградом, районами Поволжья и Сибири. В этой работе существенное участие принимала **Лейпцигская ярмарка, имеющая свои представительства в Москве, С.-Петербурге и Новосибирске.**

**Наука, образование, культура.** Научно-технический потенциал Саксонии достаточно высок. Здесь находится 25% всех научно-исследовательских институтов бывшей АН ГДР, среди них Центральный институт ядерных исследований в Росендорфе, физики твердого тела (Дрезден), институт исследования изотопов, и радиации (Лейпциг). В 22 университетах и ВУЗах (больше, чем в других НФЗ) обучается около 70 тыс. студентов. Наиболее известный из них является Лейпцигский университет, одно из старейших учебных заведений Европы (основан в 1409г.). В горной академии Фрайберга учился М.В.Ломоносов.

Саксония богата своими культурными традициями. Мировой известностью пользуются оперные театры Дрездена, Лейпцига, Хемница, знаменитый исторический концертный зал и симфонический оркестр «Гевандхауз» в Лейпциге, различные музеи (около 280), многочисленные театры, памятники архитектуры, в т.ч. дворец Цвингер, в котором расположена Дрезденская картинная галерея, «Альбертиниус» с многочисленными экспозициями живописи и скульптуры, сокровищница саксонских королей «Трюнес Гевельбе» («Зеленые своды»). Особенностью культурного ландшафта Саксонии является развитая культура славянского меньшинства сербов (театр в г.Баушене, фольклорные праздники). Среди более чем 200 замков и дворцов выделяются охотничий замок Морицбург, приэльбские дворцы Альбрехтсбург и Пильниц. В Лейпциге особый интерес представляют Святой-Алексиевский Храм (архитектор В.Покровский), открытый 18 окт. 1913г. в память о 22 тыс. павших русских воинах в «Битве народов», а также памятник в честь этой битвы, сооруженный в 1900-13гг. по проекту архитектора Б.Шмитца к столетней дате сражения (18 окт. 1813г.). **101 памятник в Саксонии посвящен советским воинам, павшим в борьбе против фашизма.** Эти и другие достопримечательности, а также живописные ландшафты «Саксонской Швейцарии» и Рудных гор, привлекают многочисленных туристов со всего мира.

Наиболее крупными органами печати Саксонии являются газеты «Зексисше цайтунг» (тираж

420 тыс. экз.), «Ляйпцигер Фольксцайтунг» (382 тыс.), «Фрайе прессе» (500 тыс.), «Заксенпост». Редакциями представлены также ведущие газеты Германии. Выходит ежедневная газета на сербском языке «Сербске Новины». В Дрездене и Лейпциге имеются региональные редакции телерадиоканала МДР (Миттельдойчер Рундфунк), по всей территории Саксонии принимается абсолютное большинство каналов телевидения ФРГ.

Помимо Генконсульства России, в Лейпциге и Дрездене функционируют консульские учреждения Польши, США, Италии, Норвегии, Дании, Швейцарии, Люксембурга, Мальты, Бельгии, Чехии и Греции.

В Лейпциге работают культурные центры Польши, США, совместный центр Франции и Великобритании.

## Северный Рейн-Вестфалия

**С**одействие малым и средним предприятиям по выходу на зарубежные рынки. Германское руководство как на фед., так и на земельном уровнях прилагает значит. усилия по поддержке малого и среднего бизнеса, в т.ч. и в вопросах освоения зарубежных рынков. С учетом насыщенности внутреннего рынка товарами и услугами со стороны крупных производителей усиление экспортных позиций малых и средних предприятий (МСП) представляется одним из эффективных путей сохранения самостоятельности товаропроизводителей и сохранения тем самым высокого уровня занятости.

В качестве примера поддержки экспортных устремлений МСП может служить региональная программа минэкономики земли Северный Рейн-Вестфалия (СРВ), направленная на субсидирование первых шагов предпринимателей по освоению рынков стран «третьего мира». Земельное правительство при разработке этой программы исходило из осознания возможной неостребованности со стороны гигантов индустрии даже высокотехнологичных решений, найденных на предприятиях малого бизнеса. Главной целью программы ее разработчики поставили оказание помощи в организации участия МСП на зарубежных выставках, справедливо полагая, что демонстрация достаточно дешевой, с одной стороны, и высокотехнологичной, с другой, продукции может привлечь внимание со стороны деловых кругов страны-устроителя и, тем самым, помочь малому бизнесу не только сохранить производство, но и занять рыночную нишу в «третьем мире».

Согласно требованиям министерства, субсидироваться могут средние предприятия либо группы малых предприятий, состоящие не менее чем из 3 фирм с годовым оборотом не выше 20 млн. марок при организации выставок на территории ЕС или ЕФТА, либо 100 млн. марок — при экспонировании в странах «третьего мира». Для групп малых предприятий выдвигается доп. требование совместной экспозиции. Фирмы, претендующие на финансовую помощь со стороны правительства СРВ при организации стендов на выставках, должны иметь либо головное производство либо равнозначное головному на территории земли. Кроме того, из списка претендентов исключаются те компании, более 25% акций которых принадлежат предприятиям, чьи штаб-квартиры не находятся в СРВ.

Для снижения неоправданных расходов при организации экспозиций министерство требует от группы малых предприятий находить через торгово-промышленные палаты, промышленные союзы как можно большее число потенциальных участников, объединенных одной темой. Группа должна определить одного представителя, который и будет вести все переговоры с земельным правительством и с организатором выставки.

Земельное правительство берет на себя в случае удовлетворения заявки МСП 50% расходов на организацию стенда на зарубежной выставке или аналогичном мероприятии. В тех случаях, когда субсидия предоставляется в исключительном порядке предприятию с годовым оборотом более 100 млн. марок, компенсации подлежат лишь 25% выставочных расходов фирмы. При финансировании экспонирования группы малых предприятий министерство экономики СРВ компенсирует 50% выставочных расходов, но не более 10 тыс. марок каждой фирме-участнице группы в год.

К числу расходов, подлежащих компенсации, относятся: подготовка и реклама (в случае участия группы малых предприятий совместная подготовка), аренда площадей под стенд, оплата привлечения сторонних организаций к монтажу и демонтажу экспозиции, найм переводчика из числа сотрудников сторонних фирм, транспортировка сторонним перевозчиком образцов, не продаваемых в период проведения выставки. Все экспонаты, перевозка которых была частично финансирована министерством, должны в течение 3 недель со дня окончания выставки высланы в адрес субсидирующей компании на территорию СРВ. Земельное правительство, во избежание злоупотреблений, ввело ограничение на частоту экспонирования: МСП имеет право получить субсидию для организации стенда только в одари стране в течение года. Допускается экспонирование в одной и той же стране не более трех раз в течение 10 лет.

Спонсируя участие МСП в зарубежных выставках, правительство СРВ сохраняет притягательность группировки частных предпринимателей вокруг земельных и фед. ведомств. Так, в случае организации такими ведомствами стенда на той или иной выставке, субсидии могут получить лишь те малые фирмы, которые участвуют в объединенном стенде.

Для получения подобной финансовой помощи среднее предприятие или группа малых фирм должны не позднее чем за 3 месяца до начала мероприятия составить соответствующую заявку либо в земельную службу содействия ремеслу (для самостоятельных средних предприятий) либо в консультационно-проектное общество при торг.-промышленной палате СРВ (для малых предприятий).

Заявитель должен заполнить формуляр установленного образца и приложить смету плановых расходов. Группа малых предприятий, кроме того, обязана предоставить письменную доверенность каждой фирме-участнице, предоставляющей необходимые полномочия выбранному лицу.

Получив согласие на предоставление субсидии, экспонент в течение 3 месяцев со дня окончания мероприятия предоставляет правительству СРВ следующие документы: копии счетов по оплате услуг, подлежащих долевым компенсациям, отчет каждой из участвовавших фирм о проведении мероприятий, успехе демонстрации и реакции в де-

ловых и обществ. кругах страны устроителя, а также фотоотчет из не менее 5 фотографий с изображением как стенда, так и отдельных экспонатов.

После проверки вышеперечисленных документов уполномоченные ведомства правительства СРВ выплачивают соответствующую компенсацию. Через 12 месяцев после завершения выставки субсидированные предприятия обязаны заполнить анкету земельной торг.-промышленной палаты. Анализ анкет позволяет правительству СРВ отслеживать эффективность подобной финансовой помощи.

Установленная правительством СРВ практика субсидирования экспортных устремлений МСП с одной стороны позволяет оказать реальное содействие самостоятельным предпринимателям в поиске рыночной ниши в «третьем мире», а с другой вводит достаточно жесткий контроль, препятствующий злоупотреблениям или неэффективному финансированию. Такая практика весьма полезна для изучения и возможного применения рос. региональным руководством, особенно в целях содействия выводу малых высокотехнологичных предприятий (в сфере информатики, коммуникационных услуг и т.п.) на рынки, в т.ч. европейских стран.

*Эконом. сотрудничество с субъектами РФ.* В земельных органах власти официально зарегистрировано 50 фирм с рос. капиталом. В сравнении с Японией (250 фирм), этот показатель невысок.

Активно развивалось эконом. сотрудничество земли СРВ с такими областями РФ как Нижегородская, Ростовская, Саратовская и Новочеркасская. Связи координировались через офиц. представителей ТПП обеих сторон. В области технологий и транспорта, правительство земли СРВ рассматривает Ростовскую обл. в качестве «ворот на Кавказ», через которую можно выйти на другие регионы Сев. Кавказа, в частности Краснодарский и Ставропольский края.

Основными сферами сотрудничества являются угледобыча, строительство, энергетика, производство продуктов питания, речное судоходство, машиностроение, логистика, транспорт, авиация и аэронавтика, охрана окружающей среды, хим. и оптическая промышленность. Особый интерес для немцев представляет развитие сотрудничества с рос. малыми и средними предприятиями.

Немецкая фирма KHD Humboldt Wedag подписала соглашение с Новочеркасским электродным заводом на поставку оборудования стоимостью 12 млн. марок для производства обожженных анодов, в которых испытывают острую нехватку алюминиевые заводы РФ. В связи с отсутствием гос. поддержки и недостатком собственных оборотных средств для реализации этого проекта завод уплатил лишь 4,3 млн. Чтобы выплатить остальную сумму, завод вынужден обратиться за внешними кредитами, которые готов предоставить немецкий Westdeutsche Landesbank Girozentrale в Дюссельдорфе под гарантию Сбербанка РФ и фед. страхования сделки по линии Gernmes, однако для этого необходимо содействие правительства земли СРВ, на что немцы пока не идут.

Правительство земли СРВ приняло решение изменить старую структуру координации эконом. сотрудничества и открыть с 1 июня 2000г. Волго-Донское представительство пула немецких фирм (их 25). Финансирование указанного представи-

тельства будет осуществляться правительством и заинтересованными фирмами в размере 50% с каждой стороны. Офис представительства в Н.Новгороде при банке WestLB возглавил Питч, имеющий опыт реализации подобного проекта в Украине.

Судьба представительств рос. регионов пока не решена. В правительстве земли СРВ считают, что инициативу должна проявить заинтересованная сторона, в данном случае администрации указанных выше областей. Немцы готовы оказать необходимую помощь в организации работы рос. представительств, в частности, при выделении площадей под офисы, предоставлении инвентаря, тех. средств, исключая финансирование.

### Связи с Россией

Дипотношения между бывшим СССР и ФРГ установлены 13 сент. 1955г. ФРГ была первой из ведущих иностр. государств, признавших (26 дек. 1991г.) РФ в качестве продолжателя бывшего СССР.

Правовой фундамент отношений образуют Договор о добрососедстве, партнерстве и сотрудничестве между СССР и ФРГ от 9 нояб. 1990г., права и обязательства бывшего СССР по которому перешли к России, а также совместное заявление президента России и канцлера Германии от 21 нояб. 1991г. Принципиальное значение имеет также Договор об окончательном урегулировании в отношениях Германии от 12 сент. 1990г.

Уже в первые годы нового этапа рос.-германских отношений сторонам удалось найти развязки по оставшимся еще открытыми проблемам. Были строго соблюдены договоренности по пребыванию и выводу рос. войск из Германии (завершен 31 авг. 1994г.). Германия реализовала жилищную программу по обустройству в России выводимых войск, содействовала переподготовке увольняемых в запас рос. военнослужащих на гражд. специальности. Заключены соглашения об уходе за военными могилами (финансирует ФРГ), о компенсации рос. жертвам нацистских преследований (400 млн.марок по двусторонним договоренностям 1993г. и более 800 млн.марок по многостороннему соглашению от 17 июля 2000г.).

Все это способствовало переводу двусторонних связей на качественно иной уровень, выходу на курс исторического примирения между народами обеих стран, отношения приобрели партнерский и добрососедский характер.

Интенсивным стал полит. диалог между двумя странами. В 1997-2000гг. состоялось 14 рос.-германских встреч на высшем уровне. Прошли три раунда расширенных двусторонних консультаций в верхах с участием ведущих министров (8-9 июня 1998г., 18-19 фев. 1999г. и 15-16 июня 2000г.). Напряжен высокий ритм контактов на уровне мининдел, руководителей министерств и ведомств. Регулярный и насыщенный характер приобрел межпарламентский обмен, в т.ч. по линии комитетов и депутатских групп.

Продолжает совершенствоваться договорно-правовая база двусторонних отношений. Подписаны двусторонние соглашения о сотрудничестве практически во всех сферах полит., эконом., культурного и научного взаимодействия.

Важное значение приобретают партнерские связи между субъектами РФ и землями ФРГ с упо-

ром на реализацию конкретных проектов, главным образом, хоз. сотрудничества. Наиболее интенсивные контакты германские земли поддерживают с Москвой и Московской обл., С.-Петербургом, Калининградской, Новгородской, Ивановской, Тюменской, Саратовской и Волгоградской обл., Уральским регионом. **82 рос. города имеют партнерские связи со 100 немецкими городами.** Очередная VI встреча представителей городов-партнеров России и Германии намечалась на сент. 2000г.

ФРГ — крупнейший торг.-эконом. партнер России на Западе. Ее доля во внешней торговле России — 17,5%, России во внешней торговле Германии — 1,5%. Среднегодовые темпы роста товарооборота в 1994-97 гг. составляли 11% (1994г. — 24 млрд.марок, 1997г. — 33,6 млрд.марок). Однако в 1998г. из-за резкого падения мировых цен на топливно-сырьевые товары и уменьшения рос. импорта после августовского фин. кризиса стоимостной объем товарооборота сократился почти на 13% до 29,2 млрд.марок.

**В 1999г.** товарооборот составил **27 млрд.марок**, т.е. уменьшился на 7-8%. При этом Россия экспортировала товаров в Германию на 17,5 млрд.марок (14,7 млрд.марок — в 1998г.) и импортировала немецких на 9,5 млрд.марок (14,5 млрд.марок — в 1998г.). Россия имела позитивное сальдо в двусторонней торговле в 8 млрд.марок. ФРГ активно содействовала подключению России к Парижскому и Лондонскому клубам.

Рос.-германский товарооборот в 1999г., в млрд.марок/млрд.долл.:

	1998г.	1999г.	1999г. к 1998г. в %
Товарооборот .....	29,5 / 16,8	26,3 / 14,3	88,9
Экспорт .....	15,1/8,6	16,4 / 18,9	108,6
Импорт .....	14,5 / 8,2	9,9 / 5,4	68,3
Сальдо .....	+ 0,6 + 0,4	+ 6,5 / + 3,5	

Структура экспорта России в Германию, в млн.марок/млн.долл.:

Товарные группы	1998г.		1999г.		
	объем	доля в %	объем	доля в %	в %
Всего .....	15061,5/8563,7	100	16400/8900	100	108,6
Продовольствие .....	484,9/278,2	3,2	269,5/147,1	1,6	53,6
Сырье* .....	4115/2329	27,3	6377/3445	39	164
Полуфабрикаты** .....	8830,8/5024	58,6	7919,1/4311	48,4	91,6
Готовые товары .....	1545,4/882,7	10,3	1721/935	10,5	103,5
т.ч. машино-тех. ....	275,2/156,7	1,8	254/138,1	1,6	90,8
прочие .....	85,5/48,8	0,6	56,2/30,6	0,3	58,5

Примечания: \*) включая нефть, \*\*) включая природный газ.

Структура импорта России из ФРГ, в млн.марок/млн.долл.:

Товарные группы	1998г.		1999г.		
	объем	доля в %	объем	доля в %	в %
Всего .....	14512,1/8179,6	100	9900/5400	100	68,3
Продовольствие .....	2202,7/1228,8	15,2	1408,4/762	14,2	55,8
Сырье .....	36,8/20,8	0,3	40,8/22,1	0,4	108,7
Полуфабрикаты .....	191,8/107,9	1,3	182,2/98,7	1,9	93,9
Готовые товары .....	12070,1/6816	83,1	8252/4471,2	83,4	69
т.ч. машино-тех. ....	7616,6/4308,2	52,5	4440/2412,5	44,9	60,8
прочие .....	10,8/6,1	0,1	10,5/5,7	0,1	92,6

В рос. импорте из ФРГ преобладают, как и прежде, готовые товары и их доля увеличилась с 83,1 до 83,4% от общего объема импорта. В этой группе доля машинотех. продукции снизилась и составляет 44,9% (52,5%). Значит. место в импорте занимают продтовары. Однако их доля снизилась с 15,2 до 14,2%. Сырье и полуфабрикаты занимают незначит. часть немецких поставок — 2,3% (1,6%).

Объем внешней торговли ФРГ с Россией товарами АПК в 1999г. резко сократился и составил 1,7 млрд.марок (против 2,6 млрд. в 1998г.). Наиболее



существенным оказалось снижение немецкого экспорта в Россию, составившего 1,4 млрд. марок, то на 50% меньше по сравнению с результатами 1998г.

В связи с падением уровня покупательной способности населения в России в значит. степени произошло импорто-замещение продтоваров. Экспорт России в ФРГ прод. и с/х товаров в 1999г. составил 270 млн. марок (против 485 млн. в 1998г.).

*Смешанные общества с участием рос. капитала.* На территории Германии функционируют свыше 100 смешанных обществ с участием рос. капитала. (ООО, подчиняющиеся нормам немецкого законодательства). Они действуют в основном в таких областях, как торговля, транспортно-экспедиторское обслуживание, банковские и страховые услуги. К ним относятся «Интернекс» (ядерные материалы и редкоземельные металлы), «Станко» (станочное оборудование), «Сферро» (метпродукция), «Минто» (мебель, продукция лесотех. комплекса), «Плодимэкс» (вино-водочные изделия), МАПС (тех. обслуживание военных самолетов марки МИГ), «Софаг» (страхование), «Весотра», «Совтрансавто», «Транс-наутик», «Боминфлот» (транспортные услуги), «Руссойл» (нефть), «Ост-Вест-Хандельсбанк» (банковские услуги) и др.

Через смешанные общества реализуется свыше 50% стоимостного объема рос. экспорта в ФРГ: нефть, нефтепродукты, природный газ, хим. товары, алмазы и бриллианты, редкоземельные элементы, автомобили, станки и прессы, бытовая техника и др. товары рос. происхождения. По их линии закупается значит. часть импортируемых в Россию готовых пром. изделий, прод. и пищевкусовых товаров.

Германия первой из стран «восьмерки» поддержала Президентскую программу переподготовки рос. управленцев (на эти цели до 2000г. включительно выделено 17 млн. марок). **К середине 2000г. в Германии повысили свою квалификацию 1,4 тыс. менеджеров из России.**

Заметное место в последние годы приобретает сотрудничество с Германией в космической области, мирном использовании ядерной энергии, прорабатываются совместные военно-тех. проекты. Динамично развиваются отношения на культурном и гум. направлениях, в сфере образования, молодежных и студенческих обменов. 20 авг. 1997г. образована Совместная комиссия по изучению новейшей истории рос.-германских отношений. С тех пор состоялось три ее заседания (15-18 янв. 1998г. в Бонне, 9-10 марта 1999г. в Москве и 22-24 июня 2000г. в Берлине). 18 фев. 1999г. подписано межведомственное Совместное заявление об эквивалентности документов об образовании и ученых степеней, предваряющее заключение соответствующего межправсоглашения. 24-27 нояб. 1999г. в Потсдаме состоялось очередное заседание Рос.-германского совета по молодежным обменам, в ходе которого был подписан протокол о сотрудничестве в области молодежной политики и утверждена Программа молодежных обменов между Россией и Германией.

Важную роль в двусторонних отношениях играют вопросы, связанные с судьбой рос. немцев. Начиная с 1987г. в ФРГ из России и др. республик бывшего СССР переселились более 2 млн. граждан немецкого происхождения и члены их семей. Большинство из них получили германское граж-

данство. В июле 1992г. подписан межправит. протокол, предусматривающий сотрудничество в деле поэтапного восстановления государственности этой этнической группы рос. населения, ее лучшего обустройства на рос. земле. Создана и функционирует рос.-германская МПК по проблемам рос. немцев. Германия выделяет значительные средства (в 1999г. — 84,3 млн. марок) на реализацию проектов по соц.-эконом. и культурному обустройству регионов их компактного проживания.

Германия — один из основных партнеров России в борьбе с трансграничной оргпреступностью. Сотрудничество МВД двух стран осуществляется на основе Совместной программы действий в борьбе с межд. преступностью (июнь 1998г.) и межправсоглашения о сотрудничестве в борьбе с преступлениями, представляющими повышенную опасность, подписанного 3 мая 1999г. 2 дек. 1999г. в Москве подписано межправсоглашение о взаимном обеспечении сохранности секретных материалов.

Продуктивным является сотрудничество с Германией на межд. арене, включая вопросы стратегической стабильности, разоруженческое досье и другие направления. Поддержка со стороны ФРГ сыграла важную роль в интеграции России в ведущие межд. структуры, в т.ч. «восьмерку», Совет Европы, в сближении с ЕС. Германия инициировала принятие 3 июня 1999г. стратегической концепции ЕС по отношению к России.

В рос.-германских отношениях остается ряд серьезных нерешенных проблем (связанных, в частности, с восстановлением прав собственности рос. государства на объекты недвижимости Русской православной церкви в ФРГ, перезапись на Россию недвижимости бывшего СССР на территории Германии). Германская сторона не снижает активности в том, что касается требований о возвращении перемещенных в результате войны культурных ценностей.

С начала 2000г. Берлин начал проявлять готовность вернуться на путь неконфронтационного, конструктивного сотрудничества с Россией, заинтересованность в уплотнении рос.-германских контактов на различных уровнях.

Важный полит. импульс активизации двустороннего сотрудничества и взаимодействия в межд. делах придали состоявшиеся 15-16 июня 2000г. рос.-германские консультации на высшем уровне с участием ключевых министров обеих стран. В развитие достигнутых в Берлине договоренностей, в частности, начала свою деятельность рабочая группа высокого уровня по стратегическим вопросам эконом. и фин. сотрудничества, 2 встреча которой состоялась 18 сент. 2000г. в Москве, открыта кредитная линия в 1 млрд. марок по линии германского страхового общества «Гермес», подписано новое соглашение по реструктуризации долгов бывшего СССР.

Прямые инвестиции ФРГ в России в млн. марок:

1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	I кв. 2000г.
171	115	253	218	711	454	113

Негативное влияние на активность инвесторов оказывало, в частности, ухудшение финансовых условий для капвложений в России со стороны гос. страховой компании «Гермес». В 1999г. и I пол. 2000г. «Гермес» не выдавал страховых покрытий для средне- и долгосрочных операций, включая инвест. проекты с российскими компаниями.

После подписания в июле 2000г. соглашения о реструктуризации рос. долговых обязательств страховая компания «Гермес» начала прием заявок на предоставление гарантий и поручительств. В рамках гармонизированной в ОЭСР системы определения величины страховых премий Россия по степени рисков остается в 7-ой, самой худшей группе.

Вместе с тем, согласно высказанному в июле 2000г. мнению члена правления «Гермеса» д-ра Ханса Януса (Dr. Hans Janus) в качестве гарантий осуществления проектов с рос. стороны «Гермес» сможет по-прежнему признавать только гарантии правительства России. Кроме того, «Гермес» настаивает на включении в солидарную ответственность юр. лиц-получателей немецких кредитов. Д-р Янус также отметил, что в работе с региональными гарантиями «накопился большой негативный опыт».

Опыт инвест. сотрудничества между Россией и ФРГ показал, что гласными факторами, препятствующими его дальнейшему развитию, продолжают оставаться: внешняя задолженность России — один из критериев платежеспособности на межд. рынке капиталов, сдерживающий возможности долгосрочного финансирования крупных инвест. проектов; нелегальный вывоз капитала из России; нестабильность и запутанность инвест., налогового и тамож. регулирования; невозможность для иноинвесторов приобретения в собственность земли; проблемы с переходом на межд. стандарты бухучета; «непрозрачность» фин.-хоз. деятельности рос. компаний; повышенные риски возврата доходов и капиталов; слабая правовая защищенность иноинвесторов, криминогенная ситуация и широкое распространение коррупции; недостаточная поддержка иноинвесторов со стороны гос. органов России по приоритетным для экономики страны инвест. проектам и др.

Немецкие инвесторы в своем большинстве занимают выжидательную позицию в связи с сохраняющимся неблагоприятным инвест. климатом в России. Вместе с тем они продолжают рассматривать рос. рынок перспективным. В отчете SDI (Фед. союз немецкой промышленности) отмечается, что «было бы ошибкой списывать Россию со счетов под впечатлением ее плохого в настоящее время имиджа».

Во время визита в Германию президента России В.В.Путина в середине июня 2000г. с немецкими концернами «Винтершалл», «Зальциттер», «Ферршталль» и «Рургаз» были согласованы инвест. проекты на 3 млрд.марок. Одновременно правительством Германии одобрено предоставление по сделкам с Россией лимита страховых покрытий (плафон) в сумме 1 млрд.марок со II пол. 2000г. после урегулирования некоторых правовых вопросов. Однако средства плафона будут предоставляться «Гермесом» в основном под рос. гос. гарантии.

В этой связи ключевой проблемой является согласование альтернативных схем финансирования инвест. проектов. В этой работе наряду с «Гермесом» участвуют правительства ряда фед. земель. Так, для проектов среднесрочного характера рассматривается возможность вновь привлекать рос. компании.

Совместно с фирмами «Сименс» и «Эльпро» прорабатывается долгосрочная компенсационная

схема сотрудничества с Новгородской обл. Для финансирования модернизируемых или вновь строящихся объектов в области энергетики и компенсационной техники, а также для тех. переоснащения мед. оборудования фирма «Сименс» готова, используя свои каналы, содействовать сбыту экспортных товаров (в первую очередь древесины) местных рос. фирм. В Новгородской обл. совместно с «Дрезднер Банк» и фирмой «Эльпро», а также немецкими лесоторговцами уже реализована pilotная модель, с помощью которой аккумулируется выручка от реализации рос. древесины и направляется для инвестирования в региональные энергетические проекты.

## Бюро России в ФРГ

**Посольство России в Берлине:** 101117 Berlin, Unter den Linden, 63-65, т. (49-30) 224-87-135,-6 (дежурный), ф. 229-93-97, E-mail: russenbassy@trionet.de, т. 229-12-07, ф. 229-00-35 (консульский отдел).

**Генконсульство России в Бонне:** 53177 Bonn, Waldstrasse, 42, т. (49-228) 31-20-85,-6, ф. 31-15-63. E-mail: gogen@t-online.de.

**Генконсульство России в Гамбурге:** 22085 Hamburg, Am Feenteich, 20, т. (49-40) 229-52-01,-53-01;-87-42, 227-34-24, ф. 229-77-27, E-mail: general.konsulat-hainburg@metronet.de.

**Генконсульство России в Мюнхене:** 80335 Munchen, Seidelstrasse, 28, т. (49-89)59-2528, (дежурный), ф. 550-3828, E-mail: ruskonsmchn@t-online.de.

**Генконсульство России в Лейпциге:** 04105 Leipzig, Kickerlingsberg, 18, т. (49-341) 564-9528, 590-2923, ф. 564-9589, E-mail: rusgenkon-leipzig@t-online.de.

**Торговое представительство России в Кельне:** 50937 Koln-Klettenberg, Friedrich-Engeld-Strasse, 3, т. (49-221)43-1340, ф. 46-6383.

**Отделение торгпредства России в Берлине:** 10117 Berlin, Unter den Linden, 55-61, т. (49-30)234-3012,-34, ф. 229-0390.

## Бюро ФРГ в России

**Посольство ФРГ в РФ:** 119285 М., Мосфильмовская 56, т. 937-9500, консульский отд.: 933-4311.

**Генконсульство ФРГ в С.-Петербурге:** 191123 С.-Пб., Фурштадская 39, т. (0812) 273-5598.

**Генконсульство ФРГ в Новосибирске:** 630099 Новосибирск, Красный пр-т 28, гост. «Центр России», т. (03832) 23-1411.

**Генконсульство ФРГ в Саратове:** 410076 Саратов, гост. «Волга», эт. 3, почт. адрес: 410607 Саратов, п/я 37-37, т. 08452-24-2749

Представительства немецких фирм и учреждений в РФ связаны с **Домом немецкой экономики в Москве**, 1-й Казачий пер. 7, т. 234-4950, ф. 234-4951, diht@cityline.ru, а также с аналогичной немецкой экономической службой в Санкт-Петербурге, Большой пр. 10, т. (812) 213-7991,-2,-4, ф. 350-5622.

**Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland.** Генконсульство ФРГ. 119123 С.-П., Фурчатская 39, т. 320-2400, ф. 327-3117, mail@german-consulate.spb.ru, www.german-consulate.spb.ru.

**A.S.V. Allgemeine Speditionvermittlungs.** Перевозки. 107078 М., Красноворотский пр. 3В, т. 926-4119, ф. 926-4570, Андрей Газов.

**ABB Asea Brown Boveri.** Электрооборудование. 117859 М., Профсоюзная 23, 4 эт., т. 960-2200,-07, ф. 960-2200, Paul Baumgartner.

- ABG Agrarwissenschaftliche Beratung.** Инжиниринг. 300600 Тула, Оборонная 114а, оф. 420 т. (0872) 367-576, ф. 367-576, Wolfgang Sachers.
- Adam Opel.** 121019 М., Гоголевский б-р 11, т. 777-6886, ф. 777-6885, Heidi Ann McCormack. Проектирование. Arndtstraue 17, 15370 Fredersdorf, т. (033439) 79 402 ф. 79 403, FrankMAdam@aol.com. 190068 С.-П., Садовая 55-57, т./ф. 310-8426, Frank-Michael Adam.
- Adidas.** Спорттовары. 109180 М., Б. Якиманка 22, т. 956-3800, ф. 956-3805, Giovanni Ciccolunghi.
- ADP Marketing.** Маркетинг. М., Радио 12, корп. 2, т. 261-9218, -9032 ф. 290-7171, 261-9032, Geni Bregman.
- Adtranz.** Ж/д. оборудование. 101000 М., Покровский бул. 4/17, корп. 3, т. 208-9942, -9260, 207-3839, ф. 2325578, Franz Weber.
- AEG Hausgerate.** Бытовая электроника. 129090 М., Олимпийский пр-т 16, т. 926-5512, ф. 926-5513, Дмитрий Страшинов. 620017 Екатеринбург, пр-т Космонавтов 7, тел.(3432) 531-442, ф. 531-470, Анатолий Куницын.
- Aengevelt Immobilien.** Недвижимость. 119121 М., Бурденко 14а, т. 248-2343, 248-3051, 248-1855, ф. 248-2350, Hans-Georg Feesche.
- AET Technika.** Криогенмаш. 117049 М., Б. Якиманка 35/1, оф. 506, т. 238-1233 ф. 238-7844, nestler@online.ru, www.uraca.de, Matthias Nestler.
- AGFA.** Фототовары. 123022 М., Б. Трехгорный пер, 1/20, т. 2342101, (505) 211097, ф. 2342112, Volk.
- Agiplan.** Менеджмент. 117938 М., Вавилова 34/5, т. 135-8215, 135-8218, ф. 135-8215, Reinhard Keinz. 117938 М., Краснопресненская наб. 12, «Международная» 2, оф. 1548, т./ф. 135-8215, agiplan@orc.ru, Hanns Wolfgang Narberhaus. 347900 Таганрог, Греческая 107, т. (86344) 633-40, ф. 623-37, Олег Новицкий. 454113 Челябинск, пл. Революции 4, т. (3512) 336-773, ф. 330-566, Николай Ершов. 614000 Пермь, Советская 6, т. (3422) 642-491, ф. 444-078, Ринат Мубаракшин. 347900 Таганрог, Греческая 107, т. (86344) 633-40, ф. 633-40, Олег Новицкий.
- Agri-serv.** Консалтинг. 125015 М., Бутырская 67, эт. 7, оф. 278, т. 232-0231, ф. 285-2768, agriserv.schuen@mtu-net.ru, Helmut Schuen.
- Agroanlagen.** Защита с/х растений. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, оф. 630-631, т. 132-5674, ф. 132-5674, Reiner Gerbatsch.
- АНТ-MPS.** Консалтинг. 443099 Самара, Куйбышева 88, т. (8462) 323-202, -615, Людмила Орлова.
- AI-Handel.** Торговля. 101031 М., Дмитровский пер. 4/1, оф. 4, т. 928-2837, ф. 935-8736, amdate@pop.transit.ru, Виктор Гаркуша.
- AI-Ko Kober.** Гостиничный бизнес. 107370 М., Открытое ш. 48а, т. 168-8716, ф. 162-3238, Роман Калинин. 193224 С.-П., Телмана 24, т./ф. (812) 446-8179, Андрей Сиринов.
- Aino.** Кухонная мебель. 129256 М., Вильгельма Пика 4, корп. 1, т. 181-1609, ф. 181-0540, Michaela Kraus.
- Airport Moskau-Aeroflot.** Авиапром. 103340 М., К-340 Шереметьево 1, т. 737-6060, ф. 578-2743, Валерий Туманов.
- Aktionsgemeinschaft.** Сервис. 625026 Тюмень, Киевская 60, тел 241-588, ф. 246-188, Евгений Путилов.
- Albana.** Медтехника. 123007 М., 2-й Хорошевский проезд 5, тел 941-2231, -0208, ф. 941-2818, Stanimir Petrowitsch.
- Alcatel.** Коммуникации. 117049 М., Б. Якиманка 42, т. 937-0900, -1, ф. 937-0909, Frank Heinitz. Lorenzstr. 10, 70435 Stuttgart. т. (0711) 821-0 ф. 821-1111. 195272 С.-П., Малучинский пр-д 68, 193019 С.-П., Обводной Канал 24, т. 326-9800 ф. 326-9801, postmaster@alcatel.ru, www.alcatel.ru, Игорь Голицын. 630122 Новосибирск, 2 Союза Молодежи 31, т. (3832) 16-4040, ф. 16-6204.
- Alexander Moksel Import-Export.** 121990 М., Скартерный пер. 4/2 стр. 1, т. 291-5892, ф. 291-5608, www.moksel.de, Владимир Агапов.
- Allianz.** Страхование. 103473 М., 3 Самотечный пер. 3, т. 974-1015, -6, ф. 956-3174, Siegmag Kruger.
- Alligno Maschinenexport.** Электроника. 103055 М., Трифоновская 2, т. 284-5643, 974-1927, ф. 284-5643, Gunter Reiss.
- Alltex Handels.** Детское питание. 119034 М., Сеченовский пер. 6/3, т. 201-2432, Валентина Бабаева.
- Allweiler.** Арматура и насосы. 105613 М., Измайловское ш. 71, оф. 1703, т. 166-4511, 737-7129, -8, ф. 166-4510, Роман Федшин.
- Alstom Automation.** Роботостроение. 117909 М., 2. Спасоналивковский пер. 4, т. 230-0334, ф. 238-5241, golubzov@gazprom.ru, Иван Голубцов.
- ALSTOM Energietechnik.** Электроника. 117909 М., 2 Спасоналивковский пер. 4, т. 230-0334, -0841, ф. 230-1933, 238-8186, Steffen Breuer.
- Alstom.** Стройтех. 117909 М., 2. Спасоналивковский пер., 4, т. 230-0334, ф. 230-1933, peter@co.ru, Peter Vukadinovic.
- Alte Leipziger Versicherung.** Страхование. 236017 Калининград, Кутузова 4, т. (0112) 279-087, 219-446, ф. 279-488, Steffen Kaiser.
- Alte Leipziger.** Транспорт. 193060 С.-П., пер. Кваренги 4, т. 276-1374, -1694, ф. 276-15-54, Thomas Zorer.
- Alzeyer Automobil.** Автопром. 107258 М., Краснобогатырская 79, т. 964-2782, ф. 964-2784, Валерий Шарапов.
- AMS Anlageplanung.** Консалтинг. 236038 Калининград, Гагарина 225, т. (0112) 468-972, ф. 451-316, Rudolf Rindfleisch.
- Andreas Stihl.** Badstrabe 115 D-71336 Waiblingen, т. (07151) 26-0, ф. 26-1140. Нахимова 7, корп. 2, оф. 52, 199226 С.-П., т. 356-5113, -8212, ф. 356-5113, Вадим Пашков.
- Anika Import-Export Handelsgesellschaft.** Торговля. 121374 М., Можайское ш. 4, т./ф. 444-2603, Надежда Фелк.
- Annuss Fleisch.** Продовольствие (мясо). 103001 М., Благовещенский пер. 5, подъезд 5, т. 299-7888, ф. 209-5213, Юрий Григорян.
- Anselma Industrie.** 309530 Старый Оскол, Белгородская Обл., Тенина 13, т. (0725) 221-880, ф. 225-433, anselma@belgts.ru, Александр М. Станкевич.
- Antho & Co.** Древообработка. 129075 М., Шереметьевская 85, т./ф. 234-0192, wemhoener@online.ru, Игорь Пестов.
- Anton Ohlert.** Пищемаш. 191123 С.-П., Чернышевского 16, 4 эт. оф. 21, т. 273-7757, ф. 272-7244, Александр Черняк.
- Anwaltskanzlei Dr. Doms.** Консалтинг (право). 236006 Калининград, Победы пл. 4, т./ф. (0112) 21-2347, doms@hkhamb-ahk-kaliningrad.com, Thomas Doms.
- Arktis Recycling-Beteiligungs.** Консалтинг. 236006 Калининград, 1812 Года 35-10, т. (0112) 470-279, ф. 470-279, Jurgen Schroder.



**Artek.** Профильные системы. Am Schirfer Weg 2-4, 36358 Herbstein, т. (06643) 703-0 ф. 703-70, Frau Rita Lise. 194044 С.-П., Б. Самсоновский пр-д 32А, оф. 2А 303, т. 327-1390 ф. 327-1391, artek@mail.rcom.ru, Michael Rapp.

**Arthur Andersen & Co.** Консалтинг (налоги). 113056 М., Космодимьянская наб. 52/2, т. 755-9700, ф. 755-9710, hans.jochum.horn@ru.arthurandersen, Hans-Jochum Horn.

**Arup.** Строительство. 103084 М., Мясницкая 38, т. 245-9724, ф. 245-9728, Neil Francis.

**AS Autoteile-Service.** Автопром. 121019 М., Б. Молчановка 23/38, корп.2, т. 755-8760,-1, ф. 755-8762, Gerhard Lautebach.

**Ascon Trading.** Энергетика. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1247, т. 967-0202, ф. 253-9121, Ирина Малик.

**ASR Handel und Service.** Автосервис («Мерседес»). 125167 М., Ленинградский пр-т 39, т. 213-0314,-1332, ф. 967-8676, Diethard Ranki.

**Assmann Buromobel.** Офисн. мебель. 191011 С.-П., Невский пр-т 32-34, т. (812) 325-8356, ф. 325-8495, vcmobel@spb.cityline.ru, www.assmann.de, Александр Зилко.

**AST.** Электроника. 107078 М., Н. Басманная 16, к. 4, оф. 27, т. 261-3271,-8706, 264-1598, ф. 267-1534, 261-3271, Herbert Klessen.

**ASTA Medica.** Фармацевтика. 117526 М., Вернадского пр-т 101/3, т. 232-0042, ф. 232-0037, info@astamedica.ru, www.astramedia.de, Hartmut Borgmann. 196128 С.-П., Кузнецовская 21, оф. 30, т. 296-9520,-0705, 298-9520, ф. 298-9562, Александр Владим. Дмитриев.

**AT & Software Service.** Компьют. программы. 125047 М., Лесная 1/2, т. 956-1630, ф. 956-1635, Алексей Бурцев.

**ATH Handelsgesellschaft.** Слуховые аппараты. 191180 С.-П., Загородный пр-т 37/70, т. 312-8014, ф. 315-4756, Klaus Jodick.

**Atlant Metallhandel.** Металлоизделия. 236006 Калининград, Театральная 25/2, т. (0112) 436-139, ф. 436-139, Frank Schwarzer.

**August Topfer & Co.** Торг. дом. Raboisen 58 D - 20095 Hamburg, т. (040)32003-0, ф. 32003-322. 197110 С.-П., Б.Разночинная 14, оф. 401, т. 327-5072, 324-3574, ф. 327-5073, atco.marketina@usa.net, С. Шевченко.

**Avangard Knauf.** Строительство. 606000 Дзержинск, Нижегородская обл., т. (8313) 33-0534, ф. 25-0862, www.knauf.de, Борис Пушов.

**Aventis Crop Science.** Пестициды. 121069 М., Борисоглебский пер. 9 стр. 3, т. 956-1338, ф. 956-1318, ian.chisholm@aventis.com, www2.aventis.com/m/de/cropsc/cromain, Dr. Ian Findly Chisholm.

**Aventis Pharma.** Химпром. 101000 М., Уланский пер. 5, т. 926-5703, ф. 926-5723, jacques.farge@aventis.com, Jacques Farge.

**Aviareps Airline Management.** Авиаперевозки. 123007 М., Садовая-Черногрязская 13/3, т. 937-5950, ф. 937-5951, Bruno Schroeder.

**Awico.** Инжиниринг. 121170 М., Кульнева 3, т. 258-3913,-36, ф. 258-3913, Werner Hasshoff.

**Babcock-BSH.** Деревообработка. 117049 М., Коровий вал 7, под. 1а, т. 230-0210,-2032,-2622, ф. 230-4425, 237-4253.

**Badische Anilin- und Sodafabrik (BASF).** Химпром. 197061 С.-П., Дивиденская 3, т. 325-6039, ф. 325-6040, Werner Langle.

**Bahlsen Petrolechleb.** Кафе. Supermarkt Backerei Pod-

bielskistralie 289, 30655 Hannover. т. (0511) 960-2579, ф. 960-2653, 283-2061, www.bahlsensnacks.de. 193167 С.-П., Невский пр. 142, т. 271-2811, ф. 271-3060, Sussdorf Joint Venture.

**Baker & McKenzie.** Адвокат. 103009 М., Б. Строченовский пер. 22/25, т. 230-6036, ф. 230-6047, Paul Melling.

**Baltinconsult.** Консалтинг. 236008 Калининград, Ленинградская 4, т. (0112) 341-512, ф. 341-512, Bernd-Uwe Zollter.

**Baltschug Kempinski.** Гостиница. 113035 М., Балчуг 1, т. 230-6500, (501) 230-9500, ф. 230-6500, (501) 230-95, Hans C. Sebesta.

**Bankgesellschaft Berlin.** Банк. 109017 М., 1 Казачий пер. 5, т. 956-9802, ф. 956-9803, Rolf Steinert.

**BAO Berlin-Marketing Service.** Консалтинг. 129110 М., Пантелеевская 22, БМК /к. 3, т. 280-3360, ф. 280-3360, Alexander Markus.

**Barths Archangelsk.** Леспром. Holzagentur Kirchenallee 28, 20099 Hamburg. т. (040) 280144-0, ф. 280144-27, BARTHS.Hamburg@t-online.de, Horst Riedel. 163061 Архангельск, Карла Маркса 46, т. (8182) 657-572, ф. 657-576, Klaus Kopke.

**BASF Rus.** Химпром. 109017 М., Кадашевская наб. 14/3, т. 231-7200, ф. 231-7201, Hans-Ewert Rohlmann.

**Basis.** Компьютерные системы. 103055 М., Лесная 45А, стр. 10, т. 973-2535, ф. 973-2316, Алексей Старков. 620075 Екатеринбург, Шевченко 19, оф. 22, т. (03432) 702-188, ф. 555-912, Михаил Усов.

**Basys.** 103473 М., 1 Волоколамский пер. 13, т. 232-0636, ф. 232-0638, Елена Мисири.

**Bauer Spezialtiefbau.** Строительство. 107078 М., Каланчевская 6/2, 4 эт., Postfach 62, т. 975-1510, ф. 975-1510, Левон Петросян.

**Baukema Handel.** Стройтех. 129226 М., Уршумская 4, т. 186-1101, ф. 189-4517, Инна А. Сафонова.

**Bauklotz.** Стройматериалы. 125178 М., Ленинградский пр-т 80, т. 943-9222,-1, ф. 943-9269, Gunther Gerks. 450059 Уфа, Б. Гражданская 2, т. (3472) 246-635, ф. 246-635, Rail Ludorf.

**Bautech.** Строительство. 125445 М., Смольная 24, т. 258-2784, ф. 258-2773, bautech-russ@mtu-net.ru, www.bautech-d.de, Владимир Панич.

**Bayer.** Химпром. 191104 С.-П., Артиллерийская 1, т. (812) 279-6510, ф. 279-6540, Игорь Саруднев. 620075 Екатеринбург, Башова 132, т. (3432) 62-7130, ф. 62-6519, michail.jurow.mj@bayer-ag.de, Михаил Владим. Юров.

**Bayerische Hypo- und Vereinsbank.** Банк. 119034 М., Претчистенский пер. 14/5, т. 940-0811, ф. 940-2969, bvmoskau@online, Sebastian Modlmaur.

**Bayerische Landesbank.** Банк. 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4958, ф. 234-4988, Eugen Desch.

**Bayern.** Консалтинг. 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4986, ф. 234-4988, Albert Kobbe.

**BB Baubetreuungs- und Beratungs.** Строительство. 119034 М., Остоженка 23, т. 797-9977, ф. 797-9978, Мария Шаронова.

**BBLP Beiten, Burkhardt, Mittl & Wegener.** Адвокаты. 101000 М., Уланский пер. 13/1, т. 232-9635, ф. 232-9633, Benno Schwarz.Право. Leopoldstr. 236, 80807 Munchen, т. (089) 350650-0, ф. 350651-23, Herr Dr. C. Melcher. 191011 С.-П., Невский пр. 30, т. 327-7636, ф. 327-7637, info@bbmw.spb.su, www.bbmw.de, Thomas Heidemann.

**BCI-Handels.** Химпром. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2620, 132-4688, ф. 936-2620, Лариса Кларенбах.

**BDD Business Directories.** Золотые страницы Москвы. 113093 М., Шипок 18, 8 эт., т. 796-9272, ф. 796-9277, Nils-Klaus Gajowiy.

**BDO Binder.** Консалтинг. 103045 М., Колокольников пер. 2/6, т. 207-3486, ф. 207-3486, Peter Heinemann.

**Becker.** Промоборудование. 113035 М., 3 Кадашевский пер. 3, 5/5, т. 953-8709, ф. 953-4339, Анатолий Исаев.

**Begarat Vertriebs- und Service.** Оборудование (мяс-пром). 109029 М., Талаличина 41/8, т. 270-0219, ф. 270-5632, info@begarat.de, Евгений Антипов.

**Beiersdorf.** Косметика. 129110 М., Пр-т мира 33, стр. 1, т. 258-4022, ф. 258-4027, Peter Trager.

**Benckiser.** 113054 М., Космодамианская наб. 52/1, т. 961-2565, ф. 961-2566,-44, Janusz Guzy.

**Beninghoven.** Дорожная техника. 103031 М., Петровка 27, т. 937-5637, 200-0565,-0892, ф. 937-5638, Paul Michaly.

**BeQu Logistik Service.** Консалтинг. 150049 Ярославль, Свободы 97, т. (0852) 451-355, ф. 451-344, Bernd-Michael Potschke.

**Berger, Roland & Partner.** Консалтинг. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, т. 721-1951,-2,-3,-5, ф. 721-1654,-6, Uwe Kumm

**Bering.** Навигация. Hermann-Blenk-Str. 36 38108 Braunschweig, т. (0531) 2359-0, ф. 2359-158. 193124 С.-П., пл. Растрелли 2, т. 274-1873, ф. 273-1033, Сергей Клушников, Joint Venture.

**Berlin-Chemie Menarini-Pharma.** Химпром. 123056 М., Гачека 7, т. 785-0100, ф. 785-0101, berchem@online.ru, Юрий Григорьев.

**Bertelsmann** Издательство. 113093 М., Шипок 2, оф. 311, т. 737-8048, ф. 737-8049, Margitta Meisel. Медиа-проекты. 150049 Ярославль, Свободы 97, т. (0852) 45-1355, ф. 45-1344, kud@dzbjaro.bertelsmann.de, Bernd-Michael Potschke.

**Best Western Art Hotel.** Гостиница. 125252 М., 3 Печанная 2, т. 725-0905, ф. 725-0904, arthotel@glasnet.ru, Karl-Heinz Bringer.

**Big.** Мясо. 119034 М., Пречистенка 28, оф. 2, т. 203-2864,-1704, ф. 203-2864,-1704, Игорь Котов.

**Bikar.** Автозапчасти. Geschwister-Scholl-S/tr. 12-14 D - 04552 Вогна, т. (03433) 249-0 ф. 249-116. 193232 С.-П., Челябинка пер. 16, т./ф. 585-8389, Михаил Куценков.

**Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft.** Строительство. 117463 М., Карамзина пр. 13, т./ф. 422-4287, berger@elkamil.ru, Martin Krause.

**Bio-Rad Laboratories.** Радиационные исследования. 125015 М., Последний пер. 23-3, т. 721-1400, ф. 721-1411, ravlikov@bio-rad.ru, Сергей Павликов.

**Bioreserv/Biochem.** Ветеринария. 107807 М., Садовая-Спасская 18, оф. 703, т. 207-2092, ф. 207-7829, oleg1red@com2com.ru, Олег Редкозубов.

**BIW.** Компьютерные программы. 196135 С.-П., Гастелло 20, т. (812) 108-3097, ф. 108-3085, Gunter Fichtner.

**Black & Decker.** Инструменты. 121170 М., Кульнева 3, т. 258-3981,-2,-3, ф. 258-3984, Владимир Коротков.

**BMA Braunschweigische Maschinenbau.** Промоборудование. 121099 М., М. Каковинский пер. 4, оф. 6, т. 956-6107, ф. 956-6121, Ирина Балдузина.

**ВМК.** 129110 М., Пантелеевская 22, оф. 3, т. 280-3360,-5541, ф. 280-3360, Николай Новосельцев.

**ВМQ.** Химпром. 109147 М., Воронцовская 21, т. 912-6806, ф. 911-1728, Василий Авшанцев.

**BMWAG.** Перевозки. 125252 М., т. 795-2900, ф. 795-2958, Larissa.Scherbinina@bmw.com, Hans Bessmann.

**BMW-Vertragshandler.** Автосервис. 192007 С.-П., Боровая 55а, т. 168-5572,-5135, 314-7870, 166-3500, ф. 153-7860.

**BNP-Dresdner Bank.** Банк. 103062 М., Подсосенский пер. 30, т. 737-3450, ф. 737-3461, sao@bnp-dresdner.com, Hans-Jürgen Stricker.

**BNP-Dresdner Bank.** Банк. 190000 С.-П., Исаакиевская пл. 11, т. 325-9191, ф. 325-8870, Hans Yutgen Stricker.

**Boart Longyear GUS.** Упр. имуществом. 107497 М., Монтажная 8/24, т. 164-0881, ф. 737-3297, blesisto@msk.sitek.net, Звизд Шелия.

**Bock-Orthopadische Industrie.** Ортопедия. 117071 М., 2 Донской пр-д 6/4, т. 952-5849, 958-5893, ф. 954-7324, 958-5364, Werner Enkel.

**Bombardier.** Вагоностроение. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-3874, 936-2631,-2433, ф. 132-1574, Klaus Sonnenburg.

**Bosch Saratow JV und Zündkerzenfabrik.** Бензозаправки. 413105 Энгельс, Саратовская обл., Пр-т Фр. Энгельса 139, т. (84-511) 2-9617, ф. 2-9907, peter.zimmermann4@ru.bosch.com, www.bosch.de, Peter Zimmermann.

**Bosch.** 129515 М., Ак. Королева 13, т. 935-7190, ф. 935-7198, Martin Zettl.

**Bosch-Siemens-Hausgerate.** Быт. Электроника. 117071 М., М. Калужская 19, т. 931-9670, 954-7381, ф. 954-2316, 954-6002, Joachim-Henning Voss.

**Boyden International.** Кадры. Ferdinandstr. 6 D-61348 BadHomburg, т. (06172)18-0220 ф. 18-0250. 190000 С.-П., Конногвардейский б-р 7, т. 325-7072,-6929, boyden@mail.wplus.net, Георгий Сотничук.

**BPS Leuchten-Systeme.** Осветит. приборы. 109172 М., Народная 20, т./ф. 912-5766, bhw@cityline.ru, www.bps-leuchten.de, Ирина Караваева.

**Braas DSK-1.** Кровельные материалы. 129343 М., Амундсена 2, т./ф. 180-8195, braas@dol.ru.

**Brain.** ПО, Интернет-дизайн. Gerberstrae 11 D - 79206 Breisach, т. (0800) 8309000, info@brainag.com, www.brainag.com. 196135 С.-П., Гастелло 20, т. 448-5935 ф. 448-5938, alexander.archipov@brainag.com.

**Braun.** Косметика, бритвы. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, т. 258-6265, ф. 258-6261, John Patrick Apps.

**Braunschweigische Maschinenbauanstalt.** Стройтех. 121099 М., М. Каковинский пер. 4, т. 956-6107, ф. 956-6121, Ирина Балдузина.

**Bremen Business.** Wirtschaftsforderung. 117246 М., Научный пр. 8/473, т. 332-3471, ф. 719-3084, stg1@stroytransgaz.com, Владимир Савершинский.

**Brenntag.** Химпром. 109088 М., Шарикоподшипниковская 417, т./ф. 274-6770, Сергей Шипилов.

**Brevag Auto.** Продажа «Ауди». NelkenstraRe 4 D - 26269 Friesoythe, Gunther Bremer. 191040 С.-П., Лиговский пр. 73, т./ф. 164-1611, Валерия Седова.

**British-American Tobacco (Germany) Export.** Сигареты. 123124 М., 3 Ямского поля 9/4, т. 974-0555, ф. 958-2309, Michael Dreier.

**Bruckhaus Westrick Heller Lober.** Адвокат. 109240 М., Николаямская 15, 4 эт., т. 258-3450, ф. 258-3460, Gerd Lenga.

**Bruhn.** Перевозки. 125167 М., Ленинградский пр-т 37/14, т. 258-4041, ф. 258-4031, Ольга Леднева.

**Heidenkampsweg 75 D - 20097 Hamburg,** т. (040) 238-95-271 ф. 238-95-299, info@bruhn-



transport.com, www.bruhn-transport.com, Frau Plambeck. 191186 С.-П., Невский пр. 25, т. 346-7732 ф. 328-2424, 346-7800, Bernd Seyfarth.

**Bruker - Physik.** Медицина. 117913 М., Ленинский пр-т 47, т./ф. 137-6751, uwe.eichhoff@bruker.de, Uwe Eichhoff.

**Bruns Pflanzenexport.** Растения. 129301 М., Пр-т Мира 186/1, оф. 14, т. 283-5952, ф. 283-5952, bruns@aha.ru, Илья Мочалов.

**Bruns-Pflanzen-Export.** Садовая техника. 101000 М., Маросейка 17/6, корп. 3, оф. 9, т. 921-8372, ф. 921-8022, Валерий Мочалов. 236000 Калининград, Ботаническая 2, т. (0112) 538-303, Светлана Ешева.

**BSH Bosch Siemens.** Электротехника. Hochstraue 17 D-81669 Munchen, т. (089)45900. 199178 С.-П., 11 линия 18, оф. 304-305, т. 327-8300 ф. 327-8303, Н. Тихонова.

**Buhler.** Стройтех. 125422 М., Тимирязевская 1, оф. 411, т. 211-4411, ф. 956-3979, mubmos@buhler.dol.ru, Rainer Friedrich.

**Bulthaupt.** Кухни. 191186 С.-П., Б. Конюшенная 2, т. 315-7274, ф. 315-0113.

**Burda Verlagshaus.** Издательство. 109240 М., Правды 8/13, т. 797-4560, ф. 797-4599, goncharova@burda.ru, Volker Listewnik.

**Buromobel.** Мебель. 191011 С.-П., Невский пр-т 32-34, т. (812) 325-8356, ф. 325-8495, vsmobel@spb.cityline.ru, www.assmann.de, Александр Зилко.

**Buro-Object Breitinger.** Buro- und Objekteinrichtungen. 103473 М., Садовая-Самотечная 15, т./ф. 209-3646, buro-object@mtu-net.ru, Карина Аркадьевна Аритюнова.

**Business Center A. Putzsch & Abels.** 103062 М., Тверская 24/2, т. 737-6585, ф. 737-6588, bc-mos@AP-GROUP.DE, Anna Putzsch.

**Business Data and Directorles Ostruropa Verlagsgesellschaft & Co.** Издательство. 113093 М., Шипок 18, т. 796-9273, ф. 796-9277, nils.gajowiy@bdd.ru, Nils Gajowiy.

**ВУК-Chemie.** Химпром. 129223 М., пр-т Мира, ВВЦ, Технпарк 5, т. 230-5091, ф. 974-7156, Людмила Волкова.

**Byborg.** Производство и продажа. Marienhutte 49, D - 57080 Siegen, т. (0271)3191-0, ф. 3191-103, info@utsch.com, www.utsch.com, Arthur Konrad. 192241 С.-П., Южное ш. 37/1, т. 108-8183, ф. 269-6146, byborg@mail.lanck.net, Михаил Белоусов.

**С. Spaarmann.** Первозки. 113403 М., Востряковский пр. 10, т. 937-2761, ф. 937-2760, spaarmann@mnu-net.ru, Ljudmilla Schuhmacher.

**С.Н. Beck Verlag.** Издательство. 129085 М., Пр-т мира 101, оф. 516, т. 287-8488, ф. 230-6598, office@beck-vostok.de, Holger Zscheuye.

**Cameron.** Криогенмаш. 103001 М., Трехгорный пер. 11/13, стр. 3, т. 209-7071, ф. 935-8540, scv.moscow@mtu-net.ru, Imre Matajs.

**Campina.** Молокопродукты. 119867 М., Б. Пироговская 11/16, т. 797-4785, ф. 797-4784, moscow-office@campina.com, Michael Feller.

**Carborundum Schleifmittelwerke.** ГСМ. 112151 М., Скорняжный пер. 6, стр. 1, оф. 45, т./ф. 208-1976, Сергей Кудрявцев.

**Care Deutschland.** Гум. помощь. 101000 М., Покровка 22, т. 975-2334, ф. 975-2334, Николай Колесник.

**Carl Duisberg Gesellschaft.** Образование. 117313 М., Ленинский пр-т 95 а, 327/328, т. 936-2787, ф. 936-

2710, cdg-moskau@mfu-net.ru, Gerd Schimansky-Geier.

**Carl Zeiss Jena.** Тонкая механика, оптика. Tatzendpromenade 1 a D 07740 Jena, т. (03641) 64-3534, ф. 64-2554, liepelt@zeiss.de, www.zeiss.de, Herr G. Liepelt. 190068 С.-П., Канал Грибоедова 129, оф. 14, т. 113-8953, т./ф. 113-7087, info@zeiss.spb.ru, www.zeiss.de, Вера Хабарова. 194354 С.-П., Учебный пер. 5, т. 510-9446, ф. 513-6253. Herr Werner Richter

**Carl Zeiss Opton.** Астроном., медтехника. 109180 М., Б. Якиманка 31, т. 238-8654, ф. 238-7617, Olaf Renz. 107005 М., Денисовский пер. 26, т. 933-5151, ф. 933-5155, office@zeiss-msk.ru, Максим Игельник.

**Castrol Marine Oil.** Химпром. 125047 М., 4 Лесной пер. 11, стр. 1, т. 933-4618, ф. 933-4617, smof@caravan.ru, Bernd Rogge.

**Centrum fur Internationale Migration und Entwicklung.** D - 60235 Frankfurt/ M, Barckhausstr 16, т. (069) 7191-2169, ф. 7191-2119, cim@gtz.de, Prof. Hott. 190000 С.-П., Б. Морская 15, т. 314-6337, ф. 314-6884, Manfred Kilimann.

**Chemische Fabrik Kirsch.** Химпром. 101848 М., Кривоколенный пер. 12, стр. 2, оф. 12, т. 925-4065, ф. 925-3674, Dr. Gunter Mogel.

**CHI Ciutura Handel- und Industrievertretungen.** Компьютеры. 123100 М., 1. Красногвардейский пр. 12, т. 259-1285, ф. 255-2537, vkhtov@chi.ru, Владимир Харитонов.

**СНТ Beitlich.** Текстиль. 113556 М., Симферопольский б-р 7а, 15/16, т. 316-9513, ф. 113-9711, Евгений Маморзев.

**Cine Project.** Аудиотехника. 103073 М., Kreml Palast, т. 929-7766, ф. 291-2508, www.cineproject.de, Игорь Киселев.

**Cityplan Bau.** Архитектура. 123479 М., Живописная 21, т. 947-0692, ф. 947-0692, Ulrich Funke.

**Claas KgaA.** Стройтех. 123002 М., Б. Трехгорный пер. 15, т. 252-4272, ф. 252-3094, info@claas-moskau.mtu-net.ru, www.claas.co, Роман Астахов.

**Clariant Consulting.** Химпром. М., Долгорукова 17, т. 234-3210, 232-6825, ф. 232-2941, Karl Bauer.

D - 65840 Sulzbach, т. (06196)757-0. 192007 С.-П., Тамбовская 12-С, оф. 24, т. 1670722, ф. 1670731, andreymarkov@clariant.com, Андрей Марков.

**Clifford Chance.** Аудит. 103051 М., Садовая-Самотечная 24/27, т. 258-5050, ф. 258-5051, Иван Марисин.

**СМА.** Маркетинг. 21170 М., Кульнева 3, т. 258-3905, ф. 258-3909, Ewald A. Ewering.

**Cognis Deutschland.** Химпром. 109004 М., Тетеренский пер. 4/8, т. 745-2326, ф. 745-2325, mhcnis@cityline.ru, Michael Hofmann.

**COGNOS International.** Консалтинг. 103006 М., Лаврушенский пер. 17, оф. 21, т./ф. 953-8808, cognos.ag.infos@t-online.de, Hans Husch.

**Comae Maschinenhandel.** Насосы. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2444, -3, ф. 936-2613, Dan Alijew.

**Comco Management.** Менеджмент. 117606 М., пр-т Вернадского 84/2, т. 436-0461, ф. 436-0396, Egbert Siebert.

**Comec Handels-Gesellschaft.** Медицина. 129278 М., Павла Корчагина 2/1, стр. 1, т. 198-2085, ф. 198-1686, komek@aha.ru, Лариса Бутчкина.

**Commerzbank Eurasija.** Банк. 103009 М., Б. Гнездиковский пер. 1/2, т. 797-4800, ф. 797-4827, Jürgen Frenschkowski.



**Commerzbank.** Банк. 103001 М., Б. Гнездниковский пер. 1/2, т. 797-4848, ф. 797-4849, ger.moskau@commerzbank.com, Jan Schellenberger.

**СОММИТ Technologie.** Медуслуги. 634029 Томск, Белинского 38, т. (3822) 232-753, ф. 230-044, Elmar Hoelker.

**Compaq.** Компьютеры. 109004 М., Таганская 17-23, т. 967-1700, ф. 967-1701, Robert Bellmann.

**Comparex Informationssysteme.** ПО. 103009 М., Б. Гнездековский пер. 7, т. 956-9147, ф. 956-9168, crx@glasnet.ru, www.comparex.de, Алексей Зура.

**Concordia.** Стройматериалы. 236005 Калининград, Камская 63, (0112) 444-322, 443-928, ф. 444-322, 474-017, Leonid Plitman.

**Conost Consulting-Marketing Ost-Vermittlung.** Посредничество. 117526 М., Вернадского пр-т 103/1/117, т./ф. 434-5581, Klaus Bernhardt.

**Continental.** Шины. 121099 М., Смоленская пл. 3 Смоленский пассаж, т. 937-8256, ф. 937-8273, erconti@aha.ru, www.conti.de, Eddy P. Raskin.

**Crammetag.** Метпром. Aniagaen an Unternehmen. Rauchstr. 43-47, D-13587 Berlin, т. (030) 35591635, ф. (030)35591620, Herr Crampe, Frau Wappler. 198096 С.-П., Туруханские Острова 3, т. 5884583, ф. 588 45 83 P. Hofmann.

**Creditreform.** Иформ. агентство. Hellersbergstr. 12, D-41460 Neuss, т. (02131) 109-0, ф. (02131) 109-8000, creditreform@verband.creditreform.de, www.creditreform.de, D. Sudhofen, Frau R. Reutemann. 190000 С.-П., М. Морская 16, т. 219-4283,-4, ф. 219-4285, ofrice@creditreform.ru, М. Подвизников.

**Creditreform.** Консалтинг. 125171 М., а/я 54, т. 956-7039, ф. 281-7574, info@creditreform.haupt.ru, Николай Макеев.

**CWU.** Недвижимость. 123154 М., Генерала Карбышева 10, т. 943-0016, 946-8026, ф. 946-8029, Rolf Jurgen Schmidt.

**DAAD.** Образование. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-2429,-2311, ф. 132-4988, Gregor Berghorn.

**Dacotrans Groskopf.** Транспортные услуги. 117418 М., Новочеремушкинская 69, т. 234-3467, ф. 234-0441, Алексей Сивопляс.

**Dagmar Lorenz - Rechtsberatung.** Юрисконсульт. 193036 С.-П., Гончарная 8, т. 277-4452,-2395, ф. 277-2395, Dagmar Lorenz.

**Daimler Benz.** Промоборудование. 103051 М., 1 Колобовский пер. 23, т. 926-4039,-37, ф. 926-4038, Andreas Meyer-Landrut, т. 926-4040, ф. 926-4036, Alexander Schniertshauer.

**Daimler Chrysler.** Автопром. 109017 М., Б. Ордынка 40, т. 797-5350, ф. 797-5352, Andreas Meyer Landrut. Лизинг. т. 797-5354, ф. 797-5355, DCLA@leasing.debis.ru, Andreas Lange. НИОКР. т. 797-5353, ф. 797-5355, Thomas Gartig.

196247 С.-П., Ленинский пр. 146, т. 153-3257, ф. 153-7860, mercedsp@comset.net, М. Гезов.

**Danzas.** Перевозки. 141400 М., Ленинградская 1, т. 937-1213, ф. 937-1214, danzas@df.ru, www.de.danzas.com, Marco Leineweber.

**DBH Osthandelsgesellschaft.** Химпром. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2686, 132-3200, ф. 936-2402, Stephan Schubert.

**Debis International Trading.** Финансирование. 109017 М., Б. Ордынка 40 стр. 2, т. 797-5370, ф. 797-5369, marita.mueller@dcxcapital.com, www.debis.de, Marita Muller.

**Debis IT-Services.** ИТ. Космодамьянская наб.,

52/1, 113054 Москва, т. 725-4295, ф. 725-4294, Космодамианская наб. 52/1, т. 725-4295, ф. 725-4294, hladyk@debis.ru, Wolfgang Hiadky. 199026 С.-П., 21 Линия 2, т. 327-4900, т./ф. 327-71-18.

**Debut-Wella.** Космет. салон. Berliner Alice 65, D - 64270 Darmstadt, т. (06151)34-0, ф. 34-2748, Herr Dr. Uhlmann. 191011 С.-П., Невский пр. 54, т./ф. 3123026, Г. Чикова.

**Degussa-Huls.** Химия. 117526 М., Вернадского пр. 101/3, Нефтяной дом 6, т. 937-2270, ф. 973-2272, degussa-huels@degussa-huels.ru, Jurgen Grund.

**Delikates.** Мясопродукты. 141100 Шелково, Краснознаменская 2, т. 526-9601, (825) 667-512, ф. 526-4528, Harald Bart.

**Delta-S.** Getrankeindustrie. 107078 М., Новая Басманная 20/2, т./ф. 924-4160, Werner Emmel.

**Deminex c/o Spezstroiservice.** Нефтеоборудование. 400074 Волгоград, Огарева 15, оф. 321-323, т. (8442)373-189, ф. 373-189, Wiktorija Tigai. **Deminex.** 400066 Волгоград, Комсомольская 16, т. (8442) 93-6064, ф. 36-7721, Rainer Scheuch.

**DERPA, Dr. Grell & Partner.** Страхование. 101000 М., Б. Слатустинский пер. 3А, оф.48, т./ф. 921-4646, Анатолий Злобин.

**Deskor.** Desmastr. 3/5, D - 28832 Achim, т. (04202) 990-215, ф. 990-554, Galina Kaliwer. 196084 С.-П., Цветочная 6, т. 294-1614,-1857, ф. 294-1615, М. Иванов.

**DeTeLine.** Телекоммуникации. 109017 М., Б. Ордынка 49, корп.2, оф. 5, т. 238-1830, ф. 238-1830, Klaus-Dieter Meier.

**DeTeMobil.** Телекоммуникации. 113054 М., Космодамианская наб. 52, стр. 1, т. 961-2171, ф. 961-2172, Rainer Hennicke.

**DeTeSat.** Телекоммуникации. 119021 М., Зубовский бул. 27/26, 3-3а, т. 795-3339, ф. 795-3338, Peter Girnus.

**Deutsche Bahn.** Транспорт. 101000 М., Покровский б-р 4/17, стр. 1, оф. 24, т. 933-8825,-6,-7, ф. 933-8828, db.cargo@relcom.ru, Jorg Siedenbiedel.

**Deutsche Bank Limited.** Банк. 129090 М., Щепкина 4, т. 797-5000, ф. 797-5017, Hubert Pandza.

**Deutsche Bundesbank.** Банк. 119258 М., Мосфильмовская 56, т. 956-1080, ф. 938-2354, Andreas Meissner.

**Deutsche Doka Schalungstechnik.** Стройтех. 103379 М., Б. Садовая 8, т. 209-9831, ф. 209-1278, dokamos@cnet.rosugol.ru, Hartmut Weller.

**Deutsche exxon chemical.** Химпром. 103009 М., Никитский пер. 5, т. 564-8971/82, ф. 564-8961, Klaus Zimmermann.

**Deutsche Genossenschaftsbank.** Банк. 103012 М., Новая Площадь 10, т. 721-3160, ф. 721-3161, Евгений Пегушин.

**Deutsche Handelsbank.** Банк. 600017 Владимир, Мира 29, т. (09222) 384-01, 360-78, ф. 360-78, 384-01, Werner Peylo.

**Deutsche Leasing Vostok.** Финансирование. 103473 М., 3 Самотечный пер. 3, т. 937-6310, ф. 937-6311, mail@dlv.ru, www.deutsche-leasing.de, Сергей Иванов.

**Deutsche Lufthansa.** Авиаперевозки. 120110 М., Олимпийский пр-т 18/1, т. 975-3001, ф. 975-2383, Ulrich Ruger. 620056 Екатеринбург, Аэропорт Колзово, т. (3432) 266-164, ф. 242-741, Valdis Dombrowskis. 630062 Новосибирск, Толмачево, тел (3832) 696-958,-69,-63,-77, ф. 227-151, Sigrun Suerdick. 197010 С.-П., Вознесенский пр-т 7, т. 314-4979,-5917, 325-7000, ф. 312-3129, Silvio

Uhlfelder. 603056 Н. Новгород, т. (8312) 54-6991, ф. 54-9491, Ronald Schuez.

**Deutsche Management Akademie Niedersachsen.** Образование. 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4983, ф. 737-7302, dman@col.ru, Jochen Scholz. 103009 М., Брюсов пер. 11, оф. 601а, т. 229-2657,-6102, ф. 229-8261, Irina Weiuhaar. Messsegelände D-30521 Hannover, т. (0511)89-0, ф. 89-32626, www.messe.de, Irina Weiuhaar. 197110 С.-П., Петрозаводская 12, оф. 113-114, т./ф. 237-0434, dmesse@wm-line.spb.ru, Елена Красавина.

**Deutsche Stg. f. int. recht. Zusarb.** Адвокат. 123557 М., Пресненский вал 19, т. 737-0153,-4, ф. 737-0154, Wilfried Bergmann.

**Deutsche Telekom.** Телекоммуникации. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, А200, т. 956-5109,-59,-10, Gernot Taufmann.

**Deutsche Zentrale fur Tourismus.** Туризм. 129110 М., Олимпийский пр. 18/1, т. 737-6408, ф. 737-6409, dztmow@glasnet.ru, www.germany-tourism.de, Ирина Кейко.

**Deutsch-Russischer Austausch.** Немецко-рос. обмены. Brunnenstrae 181, D-10119 Berlin, т. (030) 4466-8022, ф. 4449-460, stefanie.schiffer@austausch.com, www.austausch.com, Stefanie Schiffer. 191186 С.-П., М. Конюшенная 5, т. 325-9606, ф. 325-9252, draspb@mail.wplus.net, Stephan Materius.

**Dieter F.W. Henningsen.** Консалтинг. Edithstr. 30 D-32423 Minden/ Westfalen, т. (0571)32-0805, ф. 32-0806, Dhenningsen@t-online.de. 193124 С.-П., Ставропольская 10, т. 271-0998, ф. 271-0914, info@tob.spb.ru, F.W. Henningsen.

**Digel Kleiderfabriken.** Мужская одежда. 117846 М., Вавилова 69, оф. 324, т. 134-2014, ф. 134-2014, 220-3058, Лариса Федорова.

**Dilakks.** Транспорт. М., Трифоновская 55, стр. 1, т. 673-1595, ф. 256-8861, dmitry@fcom.ru, http://www.mobile.de/Laks-Automobile, Дмитрий Карук.

**Dina Handels.** Медтехника. 115478 М., Каширское ш. 24, т. 323-1001,-65, ф. 323-0006, Harish Kotlja.

**Dina Handels.** Медтехника. 198005 С.-П., Измайловский пр-т 4, т. 251-8790,-1432, ф. 259-4967, Hari Asthana.

**Ditgas Handelshaus.** Газпром. 117884 М., Намоткина 16, ОАО «Газпром», корп. G1, оф. 1005, т. 719-1051, ф. 719-1047, ditgas@gazprom.ru, Александр Логвинов.

**DLS Land.** Перевозки. 143000 Одинцово, 23 км., Минское ш. 3/2, т. 593-3486, ф. 593-8410, Василий Бакликов.

**DLW Ural.** Напольные покрытия. 620024 Екатеринбург, Бисерская 1, т. (03432) 252-804, ф. 255-236, Hans Eberhardt.

**Dohler Natural Food & Beverage Ingredients (Dohler NF & BI).** Напитки. 119021 М., Россолимо 7, т. 247-0238, ф. 246-5501, dohler@glasnet.ru, www.doehler.de, Андрей Ориченко.

**Dorsch Consult.** Инжиниринг. 123154 М., Ген. Карбышева 10, т. 946-8026, ф. 946-8001, Sebastian Hible.

**Dost Handelsgesellschaft.** Сырье. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2643, ф. 936-2643, Jurgen Ott.

**Double VM.** Бумага. 109280 М., Мастеркова 4, т. 725-0890, ф. 725-0891, vmdouble@dol.ru, Василий Сенаторов.

**Dr. Berndt & Partner.** Исследования. 125171 М., а/я 54, т. 284-4333, ф. 367-7039, rn.marko@drberndt.de, www.drberndt.de, Виктор Зацепин.

**Dr. Rudl & Partner.** 107005 М., Денисовский пер. 26, т. 933-5120, ф. 933-5121, roedlpart@mtu-net.ru, Hermann Gorlitz.

**Draeger Medizintechnik.** Медтех. 113184 М., Б. Ордынка 59, стр. 2, т. 937-3137, ф. 937-3136, draeger.mt@co.ru, Андрей Дедурко.

**DRC Deutsch-Russische Consult.** Консалтинг. 603006 Н. Новгород, Гоголя 3, т. (8312) 30-0382, ф. 30-0553, info@drcnn.nnov.ru, Игорь Карпов.

**Dresdner Bank.** Банк. 109004 М., Таганская 17/23, т. 258-5666,-168, ф. 258-5665, Rolf D. Kanning. 620151 Екатеринбург, Гоголя 15А, т. (3432) 564-761,-62,-63, ф. 564-764, Jork-Peter Busch.

**Drews Textilwerke.** Ткацкие машины. 117882 М., 2 В. Михайловский проезд. 9/408, т. 955-7174, ф. 954-1822, Rolf Muller.

**DRIG Auslandinvestitions.** Консалтинг. 109028 М., Подкопаевский пер. 9/2, т. 924-0228, ф. 916-1530, Peter Igenbergs.

**DSI-Ingenieurburo.** Инжиниринг. 399620 Лебедьян, Липецкая обл, Студенческая 8а, т. (07466) 529-84, ф. 529-84, Татьяна Долгашова.

**Duck.** Оптика. 113191 М., Холодильный пер. 1, т. 955-2542, ф. 952-0102, Johann Duck.

**Dukat Ost-West Wirtschaftsberatung.** с/х техника. 454000 Челябинск, Ленинский пр-т 83, т. (3512) 656-139, ф. 656-118, Roman I. Reidman.

**Dyckerhoff.** Цемент. 623520 Сухой Луг, Заводская 1, т. (34373)24920, 79061, ф. 24920, 79061, Albrecht Ranker.

**Dytec.** Выставочное оборудование. 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4973, ф. 234-4974, Elke Luck.

**E. & E. Tschatschin.** Автопром. 121293 М., Победы пл. 2, стр. 2, т. 148-6258, ф. 148-9192, Lyor@df.ru, Юрий Потапов.

**E/B/D Interpartners Werbeagentur.** Маркетинг. 113054 М., 5 Монетчиковский пер. 18/7, стр. 2-26, т. 951-1729, ф. 951-24 86, ebd@interpartners.de, Сергей Волокитин.

**East/Western Rescue and Consulting.** Консалтинг. Hafenstr. 27 D - 60327 Frankfurt/M., т./ф. (069) 232-934, 193024 С.-П., Невский пр. 141/14, т./ф. 277-8331, Herr Uwe Federsel.

**EBV-Elektronik.** Электроника. 127434 М., Дмитровское ш. 96, т. 976-3510,-1176, ф. 976-4808, Александр Ружаков.

**Eckstein & Partner.** Адвокат. 103062 М., Покровка 42/5, т. 916-4500, ф. 916-0042, Karl Eckstein.

**EFCO.** Стройиндустрия. 121374 М., Можайское ш. 4, проезд 1, т. 444-8442, ф. 443-3906, 444-8479, Станислав Мошня.

**Ehrmann.** Раменское, Моск. обл., пос. РАОС, т. 745-7784, ф. 745-7787,-6, into@tgenrmann.dot.ru, Олег Воробьев.

**Eichin & de Laporte (EdeL) Assecuranzmakler.** Страхование. 117799 М., Вернадского пр-т 41, т./ф. 432-8952, LVA@sogaz.msk.ru, Василий Люсинович.

**Einkauf Zentrale Russland (EZR).** Стекло, фарфор. 103009 М., Тверская 16/2, т./ф. 937-5431, fee@co.ru, Владимир Косарев.

**Eisenlegierungen Handelsgesellschaft.** Сырье. 129343 М., Серебрякова пр. 8, т./ф. 737-5295, elgmoskau@mtu-net.ru, Gunther Sunderhauf.

**EKO Stahl.** Стройматериалы. 117049 М., Ленинский пр-т 2, а/я 42, т. 236-0549, 231-6801, 230-6834, ф. 230-6835, Uwe Neumann.

**EKOSEM.** 117526 М., Кульнева 36, т. 933-0031, ф. 933-0034, ekoniva@co.ru, Stefan Diirr.



- Eko-Stahl.** Автопром. 199034 С.-П., Большой пр-т 10, т. 218-1784, 350-4806, 850-1669 (спут.), ф. 350-4806, Gunther Wagner.
- Elcon Gesellschaft fur Planiing und Ausfuhrung elektrotechnischer Anlagen.** Электроника. 117526 М., Вернадского пр. 103, т./ф. 434-3118, elconmos@dol.ru, Klaus Deiters.
- Elimeх Ingenieur und Vertriebsburo.** Строительство. 113191 М., Холодильный пер. 1, т. 955-2526,-2957, ф. 955-2721, Ольга Шаульская.
- Elnova Handelsgesellschaft.** Промооборудование. 113114 М., Шлюзовая наб. 6, т. 238-1938, ф. 238-1830, Norbert Petruschka.
- Elster Handel.** Газооборудование. 123100 М., Краснопресненская наб. 6, 14 эт., т. 247-2779,-2670, ф. 247-2783,-4, Gerd Markert.
- ЕМФ.** Детское питание. 119034 М., Б. Левшинский пер. 15, т. 201-3571,-2371, ф. 201-5433, Алия Супоницкая. 690600 Владивосток, Мелинковская 101, оф. 502, т. (4232) 255-794, ф. 255-794, Валентина Огнетова.
- Emtec Magnetics.** Электроника. 117311 М., пр-т Вернадского 9/10, оф. 602, т. 956-7824, ф. 956-9139, Александр Ростовцев.
- Энерпак-Applied Power.** Энергомаш. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2005, 956-5090, ф. 936-2005, Klaus Werner.
- Era.** Химпром. Henkelstraue 67 D-40191 Dusseldorf, т. (0211) 797-0, ф. 798-4008, Herr Ludger Hazelaar. 187000 Тосно, Ленинградская обл., Московское ш. 1, т. 326-1602, ф. 326-1604, Ssolovjeva@henkus.com, С. Баранов.
- Erbe Elektromedizin.** Медтех. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 541, т. 258-1905, ф. 258-1904, Erbe.mow@wtt.ru, www.erbe-med.de, Klaus Forster.
- Erdul-Erdgas Gommern Mitglied der Gruppe Gaz de France.** Газо/нефтедобыча. 117313 М., Ленинский пр. 95а, т./ф. 936-2234, emtecmoscow@hotmail.com, Thomas Trebst.
- Ernst and Young.** Аудит. 103062 М., Подсосенский пер. 20/12, т. 927-0569, (502) 220-4687, ф. 917-3607, (502) 220-4687, Gunter Spielmann.
- Ernst and Young.** Консалтинг. 103062 М., Подсосенский пер. 20/12, т. 705-9728, ф. 705-9744, Наталья Иванова.
- ESSO.** Нефтепродукты. 103009 М., Никитский пер. 5, т. 564-8972, ф. 564-8961, Jorg Weller.
- ETS.** Трубы. 101963 М., Армянский пер. 11/2, корп.1, т. 921-8060, 925-9761,-1376, ф. 247-9062, Ирина Митрошина.
- Euracom Equipment.** Охранные системы. 115201 М., Котляковская 6, т. 311-4973, ф. 742-8306, Александр Шилин.
- Eurest Pit Service.** 109017 М., Б. Ордынка 40, т./ф. 797-5386, Reinhard Bohm.
- Euro Lloyd.** Туризм. 117049 М., Донская 18/7, т. 236-4116, 952-1008, ф. 236-2251, Михаил Забавников.
- EuroAdress.** Издательство. 113093 М., 1 Шиповский пер. 20, оф. 204, т. 237-4901,-6542, ф. 234-0021, Joerg Mohnack.
- Eurofas.** Окна, двери. Kuhzer Str. 24 D-17291 Nauleben, т. (039884) 2-686, ф. 2-638, Herr Walter Sambel. 191119 С.-П., Обводной канал 53, т. 166-8060, ф. 166-8852, Виктор Воронцов.
- Eurologistik.** Межд. перевозки. 117313 М., Новочеремушкинская 61, т. 913-2369, 234-9121, ф. 913-2372, Сергей Колесов.
- Euro-Optik.** Оптика. Tatzendpromenade 1 a D - 07740 Jena, т. (03641) 64-3534, ф. 64-2554, liepelt@zeiss.de, www.zeiss.de, Herr G. Liepelt. 193026 С.-П., Бакунина 7, т. 274-8911, info@zeiss.spb.ru, W. Lobel.
- Europart Holding.** Запчасти. М., Бибереvская 2, т./ф. 901-4430, europart@dol.ru, www.europart.net, Е. Шамко.
- European Aeronautic Defense and Space Company -EADS.** Авиапром. 109017 М., Б. Ордынка 40, стр. 2, т. 797-5367, ф. 797-5366, joachim.michel@dasa.ru, Joachim Michel.
- Europe-Lloyd Projektspedition und Anlagentransport.** Перевозки. 103045 М., Просквиpин пер. 6, т. 737-4464, ф. 737-4461, info@europe-lloyd.ru, www.europe-lloyd.de, Ирина Сивкова.
- EvoBus.** Автопром. 109017 М., Б. Ордынка 40, стр. 2, т. 797-5376, ф. 797-5380, denissowanatalia@hotmail.com, www.evobus.com, Jurgen Kurz.
- Expert.** Консалтинг. Margarethenstr. 7 D-10317 Berlin, т. (030) 522-4732, ф. 522-4738, Herr Jurgen Felker, Herr Holger Kraft. 190068 С.-П., Садовая 55-57, т./ф. 310-8426, osvexpert@online.ru, А. Котомочкина.
- Exportburo Haudan.** Консалтинг. 119270 М., Фрунзенская наб. 50-509, т. 248-2096,-1934, ф. 242-0423, Владимир Киpьянов.
- FAB Fernleitungen.** Промоборудование, трубы. 119021 М., М. Пирогоvская 5, т. 232-5663, ф. 232-5662, Dietrich Eifart.
- Fabel, Wemer & Schnittke.** Маркетинг. 191040 С.-П., Пушкинская 7/26, тел./факс 311-5622, Frank Fabel.
- Fabel, Werner & Schnittke Audit.** Аудит. 1 D-82110 Munchen, т. (089) 8405-9807, ф. 8400-2317, wemer@fws-audit.com, www.fws-audit.com, Herr Thomas Werner. 191040 С.-П., Пушкинская 7/26, т./ф. 311-5622, fab.e.l@faYS.-audit.com, www.fws-audit.com, Herr Frank Helmut Fabel.
- Famako.** Химпром. 117919 М., Ленинский пр-т 55, т. 926-5285, 135-3567, ф. 926-5898, Bernhard Mikosch.
- Felina.** 117846 М., Вавилова 69, оф. 325, т. 134-1035, 938-2340, ф. 134-1035, Michael Lerman.
- Ferrostaal.** Металлоизделия. 121170 М., Кульнева 3, т. 148-7361,-7519,-7533, ф. 148-7087, (501) 258-39, Manfred Roeske. 190000 С.-П., Б. Морская 31, т. (812) 311-46437, ф. 314-6653, Федьшкин.
- Ferrostaal.** Металлы. 190000 С.-П., Б. Морская 31, т. 314-6437,-6617, ф. 314-6653, В. И.Федюшин.
- Festo KG Tooltechnik.** Образование. 111250 М., Красноказарменная 13, т. 361-1057, ф. 361-2209, Юрий Староверов.
- Fischer.** Дpевообpаботка. 111024 М., Энтузиастов 17, т. 273-0575, www.fischer-fiwec.de, Юрий Вольшкович.
- Forberich Rohstoff- und Metallhandels.** Металлургия. 103006 М., Страстной б-р 7/3, т. 299-9251, ф. 299-9504, predst@mos.forberich.com, www.forberich.de, Ирина Вагина.
- Fotochemische Werke.** Химпром. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2661,-49, ф. 936-2661, Martin Schulze.
- Frank & Schulte.** Сырье. 109-088 М., Шарикоподшипниковская 4, оф. 17Е, т. 274-6881, ф. 274-0732, Павел Голяк.
- Franke Neva.** Арматура. Mumpferfahrstraue 70, D-79713 Bad Sackingen, т. (07761)52-0, ф. 52-138, www.franke.de. 190000 С.-П., а/я 79, т. 325-9437, ф. 325-9438, franke@mail.wplus.net, franke.ru.



**Fraunhofer Management.** Консалтинг. 109004 М., Николоямская 40/22, стр. 4, оф. 503, т. 937-4590, ф. 937-4595, fhmmosc@orc.ru, Christoph Richter.

**Fresenius Medical Care.** Медтехника. 117393 М., Ак. Пилюгина 20/1, т. 936-2340,-1,-2,-3,-4,-5, ф. 234-0155, Dominique Winner.

**Freshfields Bruckhaus Deringer.** Адвокаты. 109017 М., Кадашевская наб. 14/2, т. 363-0300, ф. 363-0301, kirsten.floss@freshfields.com, Kirsten Floss.

**Friedrich-Ebert-Stiftung.** Фонд. 103006 М., М. Дмитриевка, 8/1, оф. 3, т. 200-6741,-1281, ф. 200-1281, Peter Schuize.

**Friedrich-Naumann-Stiftung.** Фонд. 119590 М., Минская 18а, т. 956-1029, 232-6530, ф. 956-1008, Falk Bomsdorf.

**Froesch KG Internationale Möbeltransporte.** Транспорт. 109280 М., Автозаводская 23, стр. 917, т. 797-4026,-7, ф. 797-4028, froesch1@online.ru, Armin Lorenz.

**Frottana.** Ткани. 117846 М., Вавилова 69, оф. 301, т. 134-5394, ф. 134-5394, Hubert Wrobel.

**Funer.** Адвокат, патенты. 101000 М., М. Златоустинский пер. 10, оф. 15, т. 925-4934, ф. 928-8187, Ирина Веселицкая.

**G. Fischer Untecnehmungsberatung.** Консалтинг. 107076 М., Щербаковская 40/42, стр. 6/7, т. 166-3500, ф. 166-3518, Gerhard Fischer.

**Gabeg.** Инжиниринг. Beilsteiner Str. 121, D-12681 Berlin, т. (030) 54941-0, ф. 54941-200, gabeg-Berlin@t-online.de, Herr Rolf Meyer. 190000 С.-П., Вознесенский пр-д 1/12, стр. 215, Всеволоцк: т. (81270) 31-860, ф. 31-820, gabegvs@lens.spb.ru, С.-П.: т. 315-4584, ф. 312-5772, gabegsp@mail.wplus.net, Herr Hans-Herbert Luchtmann.

**Gabeg-Anlagenbau.** Трубы, сантехника. 117526 М., пр-т Вернадского 101/3, сектор Б, 18 эт., т. 234-2758, ф. 234-2759, Udo Gode.

**Galerie du Vin Handels.** Алкоголь. 121248 М., Кутузовский пр. 1/7, т./ф. 243-7256, Галина Соколова.

**Garant Bauinvestition.** Разработка. 125040 М., Ленинградский пр. 32/2, т. 933-4577, ф. 251-2123, garant@dol.ru, Eduard Horn.

**Gastrock Handels.** Мебель. 121108 М., Тарутинская 3, т./ф. 146-3986, Алексей Архипов.

**GEA Services and Components.** Энергетика. 105094 М., Семеновский вал 6, стр. 1, т. 787-2002, ф. 787-2003, toumko@gea.ru, www.gea-ag.com, www.mg-ag.de, www.lurgi.com, Oliver Hegehofer.

**Gealan Werk Fickenschner.** Окна. 127254 М., Огородный пр. 8, т. 232-3245, ф. (503) 232-0206, gealan@sonnet.ru, Matthias Eberlein.

**GebrOder Knauf Repräsentanz.** 143400 Красногорск, М. обл., Центральная 139, т. 937-9693, ф. 937-9698, Weiss.Jurgen@knaufus.ru, Bernd Hofmann.

**Gecona TEC.** Сельхозпром. 109180 М., Б. Якиманка 31, т. 230-6436, ф. 230-6435, dogo@corbina.ru, Axel Ktihne.

**Gedore Werkzeuge.** 117966 М., ГСП-1, Губкина 8, т. 938-3959, ф. 938-2847, info@gedore.ru, Валерий Костученко.

**GeneralCologne Re.** Versicherung. 125047 М., Чайнова 7, стр. 1, т. 956-1708, ф. 956-1857, www.gcre.com, Капитолина Турбина.

**Geocentre.** Оборудование для бурения. 103009 М., Вознесенский пер. 11 стр. 1, т./ф. 229-5285, bohrgeo@cityline.ru, Борис Тарасов.

**Gerb.** Электротехника. 196247 С.-П., Ленинский пр-т 160, т. 295-9297,-2600, ф. 295-9297, Алексей

Игор. Верпатов.

**German Tools.** Инструменты. Oberkamper Str. 13, D - 42349 Wuppertal, т. (0202) 4794-0, ф. 4750-58. 191126 С.-П., Марата 82, «Meesenburg-Rossia», т. 112-2446, ф. 164-7855, Gustav Putsch.

**Germanischer Lloyd Hamburg.** Судорегистр. 199026 С.-П., Большой пр-т 65, а/я 999, т. 213-4283, 327-8959, ф. 213-4283, Виктор Кузнецов.

**GerSem.** С/х продукция. 117806 М., Профсоюзная 65, оф. 249, т. 334-7860, ф. 234-3179, info@kws.de, www.kws.de, Peer Eftimov.

**Geutebruck.** Электротехника. 123317 М., Антонова-Овсиенко 15 стр. 1, т. 253 22 52, ф. 253 22 52, mgeut@aha.ru, Владимир Максимов.

**Gewika Industrienanlagen.** Пишемаш, детское питание. 129256 М., Вильгема Пика 4, т. 181-0515, ф. 937-4052, Hans-Joachim Heyl.

**GFA-Agrar.** Консалтинг. 600026 Владимир, Кремлевская 5а, т. (09222) 274-65, ф. 274-65, Андрей Жданов.

**GfK-RUS.** Маркетинг. 109428 М., Рязанский пр. 8а, т. 937-7222, ф. 937-7233, mail@gfk.ru, Александр Демидов.

**Giesecke & Devrient.** Банковское оборудование. 123610 М., Краснопресненская наб. 12. оф. 310, т. 258-1223,-4, ф. 258-1222, Jurgen Linke.

**Gipro Projekta.** Инжиниринг. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1201, т. 967-0241,-2,-3, ф. 967-0241,-2,-3, Валерий Федосеев.

**GIVT.** Транспорт. 113149 М., Каховка 29, т. 332-8723, ф. 332-8723, Uwe Schulz.

**GK Hahn.** Продовольствие. 191123 С.-П., Чайковского 83/7, т. 275-3674, 276-4081, ф. 272-0808.

**GKD Gebmder Kufferath & Co.** 109125 М., Саратовский пр. 1, стр. 4, оф. 46, т./ф. 177-9513, Ирина Белова.

**GKN Automotive.** Автозапчасти. 109017 М., 1 Казачий пер. 5, т. 234-4997, ф. 234-4998, Alastair Kitson.

**Glatt Ingenieurtechnik.** Инжиниринг. 119034 М., Гагаринский пер. 3, стр. 7, т. 787-2408, ф. 787-2409, ziehl@glatt-sovietel.ru, Detlef Ziehl.

**Gleason Pfauter Hurth Worldwide Sales.** Торговля. 123369 М., Штурвальная 1-41, т./ф. 496-6923, www.gleason.com, Josef Melnilow.

**Globus Consulting and Contracting.** Консалтинг. 103064 М., Садовая-Черногродская 13/3, стр. 1, т. 937-7970, ф. 937-7971, globusco@co.ru, Константин Сматчков.

**Goethe Institut.** Образование. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2457,-8,-9,-60,-61, ф. 936-2232, Michael Kahn-Ackermann.

**Goethe-Institut.** Культура. 191025 С.-П., наб. Фонтанки 46, т. 311-2100, 219-4975, ф. 219-4976, Karl-Heinz Thalmann.

**Graeff Container und Hallenbau.** Транспорт. 119048 М., Усачева 64, т. 247-3063, ф. 245-5359, ost-euro@cityline.ru, Тигран Аротонян.

**Grand-Hotel Europa.** Гостиница. 1991011 С.-П., Михайловская 1/7, а/я 53, т. 329-6000, ф. 329-6001, Степан Каминский.

**Grasso.** Насосы. 105094 М., Семеновский вал 6, стр. 1, т. 787-2011, ф. 787-2012, grasso@gea.ru, Olaf Vormann.

**Gratenau-Holz.** Стройматериалы. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-3144, ф. 132-3144, Karlfried Gawlik.

**Grecon.** Реклама. 117418 М., Новочеремушкинская 61, т. 128-8797, (502) 224-8135, ф. 128-9439, Г. Васичев.

**Gretsch-Unitas Baubeschlage.** 125124 М., 1 Ямского Поля 9/13, т. 937-3451, до -4, ф. 937-3455, gurus@co.ru, Heiner Bargholz.

**Grey.** Сантехника. 103031 М., Петровка 14, т. 792-3133, ф. 792-3135, Алексей Ковылов.

**Grieger Nails & Cosmetics.** Косметика. 121249 М., 2 Бородинская 20, т. 243-2309, ф. 243-1815, Alesan@cityline.ru, Игорь Чудновский.

**Grohe.** Сантехника. 123007 М., Садовая-Черногрозская 13/3, т. 937-4901,-4847,-49, ф. 937-4902, Михаил Комендантов.

**GRS Gesellschaft fur Anlagen- und Reaktorsicherheit.** Энергомаш. 123436 М., Пехотная 32/1, т. 196-2311, ф. 947-6201, sali@grs.de, Bernd Schneider.

**Grundfos.** Насосы. М., Школьная 39, т. 271-0000, 278-9009, ф. 271-0939, Константин Архипов.

**Grundig.** Аудио- и видеотехника. 107055 М., Денисовский пер. 26, т. 933-5131, ф. 933-5132, grundig@dol.ru, Александр Татаринев.

**Grusowoj Terminal Pulkovo.** Перевозки. Lufthansa, Flughafen Frankfurt Main, т. (069) 69-01, ф. 69-048621, www.lufthansa.com. 196210 С.-П., Пилотов 18/4, т. 104-3429, ф. 104-3475, christian@pulkovo.ru, Herr C. Altmann.

**GTZ.** Консалтинг. 117313 М., Ленинский пр-т 95а. оф. 617, т. 132-2974, ф. 936-2433, Sandra Schenke.630091 Новосибирск, Каменская 64а, т. (3832) 244-436,-300, ф. (3832) 244-458, Gerd Kutschke.

**H. Klein – Exportgesellschaft.** 123100 М., Ак. Скрябина 26, стр. 4, оф. 4, т./ф. 379-9191, klein gmbh@mtu-net.ru Алексей Мусин.

**H. Neumann.** Образование. 109004 М., Таганская 19, т. 258-5934, ф. 258-5937, neumann@glas.apc.org, Karin Vassilopoulos.

**Haarmann, Hemmelrath & Partner Sozletat von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprufern und Steuerberatern.** Юр. услуги. 119034 М., Остоженка 23, т. 797-9070, ф. 797-9080, hhp@sovintel.ru, Gerd Lenga.

**Haase Osthandelsgesellschaft.** Торговля. 121087 М., Багратионовский пр. 7, т. 737-4845, ф. 737-5265, Елена Семская.

**Hamburg messe.** Выставки. 197110 С.-П., Ждановская 8, оф. 128, т. 230-7340,-7417, ф. 230-7340, Марина Кононухина.

**Hammacher.** Медтехника. 121099 М., Новинский бул. 7/1, оф. 10, оф.1020, т. 205-1663, ф. 205-4686, Владимир Кохин.

**Handelshaus TDL.** Ремонт. 129164 М., Ольминского пр. 3а, т. 286-0510, ф. 215-9660, tdlgmbhru@mtu-net.ru, Eckhard F. Wirth.

**Handelskammer Hamburg.** 199034 С.-П., Большой пр-т 10, т. 213-4505, ф. 325-6054, Stephan Stein.

**Handels-und Transportgesellschaft.** Перевозки, стройматериалы. 109180 М., Б. Якиманка 31, т. 230-6437, ф. 230-6437, Helmut Schiffner.

**Handelsvertretung.** Postfach1440 D - 97934 Tauberbischofsheim, Herr Alois Eimannsberger. weinigsb@neva.spb.ru, www.users.nevalink.ru/weinigsb.

**Hannig & Hengst.** Юр. услуги. 121019 М., Б. Афанасьевский пер. 36, оф. 6, т. 956-3796, ф. 956-3797, kanzlei-mos@hannig-hengst.de, Алексей Наседкин.

**Hanns-Seidel-Stiftung.** 121069 М., Трубниковский пер. 11, оф. 10, т. 202-2065, ф. 913-7002, hssmos@glasnet.ru, Christian Forstner.

**Hans Grohe.** Медпром. 109172 М., М. Каменщики 16, т. 912-7577, ф. 912-7462, hansgroh@cityline.ru, Александр Гладишев.

**Hans Walischmiller.** ЯТЦ. 141980 Дубна, Московская 2, т. (09621) 6-7280, ф. 4-6779, matthies@nrsun.jinr.dubna.su, Andrej Matthies.

**Harting elektronik.** Бытовая электроника. 194044 С.-П., Тобольская 12, т. 327-6477, ф. 327-6478, Василий Мих. Славенко.

**Hasenkamp Internationale Transporte & Co.** Транспорт. 123100 М., Анатолия Шивова 10, оф. 31, т. 256-7335, ф. 259-2784, Ольга Сергеева.

**Hasenkamp-SRM JV.** Экспедирование. Europaallee 16-18, D - 50266 Freche, т. (02234) 10-4220, ф. 10-4352, Herr Dietmar Hardekopf. 191011 С.-П., Инженерная 4, т. 311-1411, ф. 315-3547, hsnkmpgrm@crossv.net, Павел Россо.

**Hawker.** Отопление. 103370 М., Боязовая 27, т./ф. 160-1330, vhb-moscow@mtu-net.ru, www.hawker.invensys.com, Геннадий Бирюлов.

**HBW Wagetechnik.** Измерительные приборы. 101509 М., Лесная 43, т. 978-6660,-7805, ф. 978-6660, Макс Кошкин.

**HDM Holz-Dammers.** Стройматериалы. 111524 М., Электродная 9б, т. 306-0047,-2141, ф. 306-7489, Михаил Григорьевич Остроградский.

**Heesemann & Co., Karl.** Деревообработка. 129075 М., Шереметьевская 85, т./ф. 234-0192, Игорь Пестов.

**Heidelberger Druckmaschinen.** Полиграфмаш. 127550 М., Прянишникова 2а, т. 742-3453, ф. 742-3456, Владимир Бабаев.

**Heilmann Spedition.** Склад, растаможка. 109202 М., ш. Фрезер 17, т. 913-8284, 967-1376, ф. 967-1380, Kerstin Dauenheimer.

**Heimann Systems.** 123481 М., Планерная 22/2, т./ф. 494-3318, heimann@cnt.ru, Horst Gitter.

**Heinrich Paas Handelsgesellschaft.** Координация. 182651 М., Никулинская 23, корп. 3, оф. 774, т./ф. 232-7081, Татьяна Корявова.

**Heinrich Wemhuner.** Деревообработка. 129075 М., Шереметьевская 85, т./ф. 234-0192, Игорь Пестов.

**Heinrich-Bull-Stiftung.** Фонд Генриха Булла. 123056 М., Грузинский пер. 3, оф. 164, т. 935-8015, ф. 935-8016, siegert@online.ru, Jens Siegert.

**Held Vertriebsgesellschaft.** Медпром. 650043 Кемерово, Красная 6, т. (3842) 23-5787, ф. 23-3937, unikom@kemsu.ru, Григорий Диамант.

**Hella Informationsburo.** Промоборудование. 121108 М., Минская 11, зд. Лицензинторг, тел.145-0845,-1174, ф. 145-0845,-1174, Zsuzsa Barna.

**Helling.** Медицина. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная» 2/1448, т. 258-1506, ф. 967-0384, helling@online.ru, Тамара Каратчевцева.

**Helm.** Медтехника. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. Е 314-316, т. 956-5228, до 32, ф. 956-5251,-33, Albert Neirynck.

**Henkel-Ecolab.** Чистящие средства. 111024 М., Энтузиастов ш. 14, т. 785-2726, ф. 785-2725, Caspar Appeldoorn.

**Henkos Cosmetic.** Косметика. 107066 М., Елоховский проезд 3, корп. 2, т. 795-0595, ф. 795-0578, Wolfgang Egen.

**Henschen TT.** Экспедирование. Ludwig-Erhard-Str. 55 D-28197 Bremen, т. (0421) 52185-0, ф. 52185-60. 196247 С.-П., Ленинский пр. 151-707, т. 290-9375, ф. 290-6155, henschentt@netpare.net, Klaus Henschen Stellv.

**Herberts Mfibellacke Coswig.** Мебель. 125015 М., Вятская 70, т. 956-2623, ф. 956-2624, elena.wolkowa@rec.ru, Елена Волкова.



**Herr Reiner Akkermann.** 197061 С.-П., Петроградская наб. 38А, т. 327-6333, ф. 327-6353, notesdev@peterlink.ru, www.notesdev.de, Д. Кривцов.

**Hettich Marketing- und Vertriebs & Co.** Мебель. 105318 М., Веляминовская 9, стр. 2, т. 964-0237, ф. 956-1746, buero-moscow@hettich.ru, www.hettich.com, www.hettich.de, Waldemar Schwarzkopf.

**Hettich-Furnitech.** Мебель. 142530 Электрогорск, М. обл. Советская 1, т. (09643) 30-262, ф. 30-279, hettich-russia@mtu-net.ru, Waldemar Schwarzkopf.

**Hexal.** Медтехника. 113093 М., Дубининская 94а, т. 952-9591, ф. 952-8469, Angela Molch.

**Hilti Distribution.** Электроинструмент. 129827 М., Годовикова 9, т. 792-5252, ф. 792-5253, hilti@co.ru, Erich Schlogl. 394006 Воронеж, 20 лет Октября 55, т. (0732) 57-8585, ф. 72-0267, Борис Сакатов.

350020 Краснодар, Бабушкина 246, т. (8612) 60-5240, ф. 60-4275, Григорий Довгаль. 664047 Иркутск, Советская 3, т. (3952) 27-9294, ф. 25-1049, Михаил Бородич. 400066 Волгоград, Имени 62-й Армии, Речной вокзал, т. (8442) 30-1712, ф. 30-1709, Роман Олешко. 625048 Тюмень, Шарковская 59, т./ф. (3452) 33-6748, Евгений Фагайдачный. 614600 Пермь, Героев Часана 54, т. (3422) 68-0093, ф. 68-5668, Андрей Науменко.

**Hittl.** Электрочасти, химия, алмазообработка. 193167 С.-П., Исполкомская 9/11, т. 277-5027, -5434, ф. 275-3215, Jan Peter Hulan.

**НОВО Service.** Посредники. 113054 М., Пионерская 46-5, т./ф. 235-3869, andrejdeev@mail.ru, Андрей Деев.

**Hochtief.** Стройтех. 103001 М., Мамоновский пер. 6, т. 937-4870, ф. 937-4872, Joachim Ferber.

**Hoechst Marion Roussel.** Химпром. 630099 Новосибирск, Красный пр. 28, Центр России, оф. 508, Елена Мячкова.

**Homag.** Деревообработка. 109172 М., М. Каменщики 16, т. 911-3402, -13, ф. 912-7462, Сергей Громов.

**Hoppecke, Akkumulatorenwerke.** Автозапчасти. 111024 М., Энтузиастов 14, оф. 311, тел 784-7705, ф. 784-7706, Andreas Porsche.

**Hormann.** Двери, ворота. Urheider Weg 94-98 D - 33803 Steinhagen, т. (05204) 915-0, ф. 915-201, wex01@hoermann.com, Herr Polonyi. 196240 С.-П., Костюшко 17, т. 303-9161, -2, ф. 303-9163, hoermann@peterlink.ru, Gerhard Wilke.

**HPM Hemscheidt.** Стройтех. 109544 М., Новорогожская 32, т. 785-5260, ф. 785-5253, hpmmosku@online.ru, Karl-Heinz Ihde.

**Hucke.** Одежда. 109004 М., Таганская 17-23, т. 725-6352, ф. 725-6353, Hucke@Hucke.msk.ru, www.hucke.de, Jurgen Pietschmann.

**Huppmann.** Холодильники. 109017 М., 1 Казачий пер. 5, т. 737-7314, -5, ф. 737-7316, Bernd Klaube.

**HVD C. Bongers.** Товары повседневного спроса. 121012 М., Волхонка 6/5, т. 203-9129, ф. 203-8216, Matthias Vechstein.

**I.L.M. Handelskontor.** Торговля. 109028 М., Подкопаевский пер. 9, стр. 2, т. 924-0228, ф. 916-1530, ilma@garnet.ru, Peter Igenbergs.

**IBV.** Бытовая техника. 117321 М., Островитянова 14, т. 956-5045, ф. 956-5045, Bernd Gobel.

**ICN-Instruments.** Медтехника. 420111 Казань, Эсперанто 12/20, (а/я 444), т. (8432) 643-662, -672, ф. 643-652, Татьяна Плаксайчук.

**ICR intercleanroom.** Медтехника. 107178 М., Б. Спасская 4, т. 929-6076, ф. 929-6078, Игорь Насаудинов.

**ICT.** Транспорт. 143000 Одинцова-3, М. Обл., а/я 81, т. 599-6236, ф. 599-7250, Андрей Клушников.

2 D-41460 Neuss, Postfach 10 07 42 D-41407Neuss, т. (02131) 9249-0, ф. 9249-50, info@ict-germany.de. 197348 С.-П., Богатырский пр. 18, корп. 1, оф. 517, т./ф. 324-9769, -70, -71, general@ict.gmbh.spb.ru, Дмитрий Алексейчук.

**IFU Dr. Niemeyer. Aus- und Weiterbildung.** 107207 М., Чусовская 11-4, оф. 40, т./ф., Theodor Stahlberg.

**IGK.** Консалтинг. Langer Grabenweg 45 D-53175 Bonn, т. (0228) 372-9120, ф. 372-9121, igk.bonn@t-online.de. 192007 С.-П., Воронежская 33/3, т./ф. 167-1159, 166-1205, gross@igkspb.-spb.ru, Андрей Киселев.

**ИНК-Gesellschaft zur Forderung.** Консалтинг. 117418 М., Новочеремушкинская 61, т. 234-4971, 128-9492, ф. 230-6404, Klaus Hengstler.

**IHR (Ind.Vertret. Hofmeister).** Химпром. 101000 М., Покровка 2/1, оф. 19, т. 923-5773, -5340, 928-4143, ф. 921-6092, Людмила Волдина. 445633 Тольяти, Туполева 1, оф.87, т. (8469) 324-647, ф. 324-647, Розов. 620063 Екатеринбург, Главный пр-т 5, оф. 920, т. (3432) 519-633, ф. 519-633, Scharin.

**IHS Chmiel.** Сигнализ., измер. приборы. 117261 М., Ленинский пр-т 78-169, т. 131-9486, ф. 131-1083, IHS@online.ru, Раиса Трошина.

**ИМД.** Обучение. 113452 М., Симферопольский б-р 29, стр. 6, оф. 462, т./ф. 135-7161, mkrylova@mail.ru, Thomas Ortman.

**ИЗДВ.** Образование. Шкапина 4, т. 252-3631, ф. 252-3631, Uwe Gartenschlaeger.

**Икеа.** Торговля. 141400 Химки, М. Обл., ИКЕА завод, стр. 1, 3 эт, т. 737-5301, ф. 737-5324, gerhard.eggert@memo.ikea.com, Gerhard Eggert.

**Иlbau-Strabag.** Строительство. Siegburger Str. 241, D - 50679 Koln, т. (0221) 824-01, ф. 824-2628. 191002 С.-П., наб. реки Фонтанки 50, т. 314-3115, т./ф. 113-2663, tatjana@ilbau.dol.ru, Владимир Попченков.

**ИЛФ.** Инжиниринг. 169706 Усинск, Республика Коми, Промышленная 4, т. (82144) 421-55, ф. 421-55, Eckhard Frenzel.

**ИМА.** Деревообработка. 129075 М., Шереметьевская 85, т. 219-7339, 232-3669, ф. 219-7339, Дмитрий Герасимов. Станки деревообрабатывающие. 190098 С.-П., пл. Труда 4, т. 311-9045, ф. 312-9205, А.Вязаницын.

**ИМІ.** Медные трубы. 121351 М., Котсубинского 4, т./ф. 443-5275, imi\_llc@ru.ru, www.heimeier.com, Эдуард Мирский.

**Imko Medizinische Gerate-Ausrustungs-und.** Медицина. 109004 М., Николаямская 54, т. 258-5405, ф. 258-5407, info@imko.ru, Jelena Schwidler.

**Impex Consulting.** 620219 Екатеринбург, Мамина-Сибиряка 111, т. (3432) 55-7054, ф. 55-5633, Игорь Кожевников. 125130 М., Клары Цеткин 33, оф. 50, т. 156-3643, ф. 156-3335, impex@impex.ru, www.ltc-group.com, Юрий Якунин.

**Impuls.** Строительство, выставки. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-5447, 936-2236, ф. 936-2237, Eckhard Wirt.

**IMR - T&T Ingenieurgesellschaft.** Измерит. приборы. 141400 Химки, М. обл., Московская 21, т./ф. 466-1662, devertgrebe@mtu-net.ru, Alexander Grebe.

**INA Walzlager Schaeffler.** Консалтинг. 121019 М., Б. Молчановка 23/38, корп. 2, т. 755-8760, -1, ф. 755-8762, Василий Дианов.

**Inbecu Engineering.** Электротехника. 107005 М., Денисовский пер. 26-28, т. 933-5125, ф. 933-5126,



inbecu@co.ru, Владимир Забавников.

**Industrie Consulting.** Деревообработка. 125047 М., Глинищевский пер. 3/2, т. 209-4209, 200-3313, ф. 200-4728, Edmond Ischak.

**Inform-Future.** Недвижимость. Opelstraße 20-22, D - 64546 Morfelden-Walldorf, т. (06105) 9244-71, ф. 9244-75, Herr Markus Rese. 192007 С.-П., Тамбовская 12, т. 167-0734,-28, 279-3711, ф. 312-3078, tambovsk@neva.spb.ru, Л. Дроздова.

**Ingemeurburo Schiwon.** Консалтинг. Erienweg 16, D - 75334 Straubenhardt, т. (07082) 50-033, ф. 50-031. 197198 С.-П., Блошина 6/ 3-68, т. 232-2794, ф. 314-3360, Г. Горохов.

**Inkon.** Конструкции. 399620 Лебедьян, Липецкая обл., Студенческая 8а, т./ф. (07466) 22-984, Detlef Schmidt.

**Innotech Holztechnologien.** Консалтинг. Оборудование д/деревообработки. 117334 М., Ленинский пр. 38, т. 930-4208, ф. 930-4212, zentrale@innotech-ht.com, www.innotech-ht.com, Volker Wolhrath. Berghofer Weg 9, D-12589 Berlin, т. (030) 6484-9210, ф. 6484-9211, zentrale@innotech-ht.com, www.innotech-ht.com. 197061 С.-П., Мира 37, т. 325-4462, ф. 320-7549, innotech@mail.wplus.net, Helmut Hemme.

**Inter Continental Semiconductor.** Полупроводники. 113208 М., Нагорный проезд 7, т. 127-9892, ф. 123-3419, Владимир Симонов.

**Inter Eltra Kommerz- und Produktion.** С/х продукция. 113105 М., Варшавское ш. 17, оф. 213, т. 958-6933, ф. 747-5971, Андрей Любимов.

**Interdean.** Перевозки. 117418 М., Новочеремушкинская 61, т. 128-8101,-77,-8216, ф. 120-3251, Martina Peter.

**Intermar.** Энергетика. 103718 М., Славянская пл. 2/5/4 стр. 3, т. 967-5090, ф. 251-1259, Елена Лючинова.

**Intermed.** Медтехника. 109180 М., Б. Якиманка 31, т. 238-2312,-7711, ф. 238-0020, Kurt Mitsch.

**Intermont-Bau.** Строительство. 125284 М., Беговая аллея 11а, оф. 930, т. 946-1601, ф. 946-1174, Konrad Goldbecher.

**International Polysack.** Экспорт. 236035 Калининград, 5-я Причальная 1, т. (0112) 49-6143, ф. 44-6243, Нина Матвеева.

**Internexco.** Консалтинг. 109180 М., Старомонетный пер. 26, т. 239-2948, 233-4846, ф. 230-2638, Михаил Осипов.

**Interprint-Rotationsdruck.** Полиграфмаш. 117198 М., Ленинский пр-т 113, Е 723, т. 956-5076,-5174, ф. 956-5076,-5175, Алексей Мезенев.

**Interroll Joki Forderanlagen und Antriebstechnik.** 117313 М., Ленинский пр. 95 а, оф. 431, т./ф. 132-3774, Елена Синяская.

**Interroll Joki Forderanlagen.** Горнодобывающее оборудование. 117313 М., Ленинский пр-т 95-а, т. 936-2630, 132-3774, ф. 936-2665, Елена Синайская.

**Intersystem/Conrad Electronic/.** Электроника. Klaus-Conrad-Str. 1 D - 92240 Hirschau, т. (0180) 531 21 11, ф. (0180)5312110. 194214 С.-П., Мориса Ториса пр. 118, т. 5532085, 3248610, ф. 553 21 41, post@conrad.spb.su, www.conrad.ru, Виктор Антонов.

**Interturbo.** Газовые турбины. Wittelsbacher Platz 2, 80333 Munchen, т. (089)234-0, ф. 234-4242. 195009 С.-П., Свердловская наб. 18, т. 530-9906, 326-7639, ф. 531-1158, interturbo@acter.ru, В. Кондратьев.

**Intra-Bau Internationaler Transfer Bauwesen.** 113114 М., Шлюзовая наб. 8, 7 эт., оф. 701, т. 235-9160, ф.

235-4951, intrabau@cyberax.ru, Александр Скалушевич.

**Intracon.** 197101 С.-П., Б. Монетная 11, т. 325-2974, ф. 325-2975.

**IPC Internationale Projekt Consult.** 121009 М., Новый Арбат 34, оф. 317, т./ф. 205-6029, gotf.v@rsbf.ru, Gabriele Heber.

**Ipsen.** 123100 М., Краснопресненская наб. 6, т. 247-2780, ф. 247-2783, ipsen@cityline.ru, Карен Мхитарян.

**Ireks.** 113093 М., Щипок 18, стр. 3, т. 769-1801, ф. 959-7138, ireks@aha.ru, Сергей Краус.

**IWA.** Бытовая техника. 191186 С.-П., Миллионная 5, т. 325-9951, ф. 325-9952, Heir David.

**Jahncke International Consult.** Пищемаш, детское питание. 103006 М., Дегтярный пер. 10, д.3, оф. 17, т. 299-8535,-9789, ф. 913-6151, Лариса Вещунова.

**Jaku Getrankemaschinenbau.** Разливочные линии. 195251 С.-П., Политехническая 29, т. 552-6757,-6217, ф. 552-7563, Silke Kuffner, Юрий Нурулин.

**Juki.** Промоборудование. 113035 М., Солянка 1/2, корп. 2, под. 15, т. 921-7436, ф. 923-4057, Анна Кутузова.

**Jurinfo.** Право. Konigstralie 22, D-70173 Stuttgart, т. (0711) 162-440, ф. 299-703. 197198 С.-П., Большой пр. 31, т. 118-4575, ф. 232-1984, pds@jurinform.spb.su, Ulrich Wiedemann.

**JV Alstom Swerdlowsker Elektromechanisches Werk.** Электромаш. 620017 Екатеринбург, Пр-т Космонавтов 7, т. (3432) 53-1442, ф. 53-1470, sems@online.ural.ru, Анатолий Кузницин.

**JV dreizler – EKSK.** Газпром. 144002 Электросталь, Моск. обл., Горького 38, т. (09657) 2-1835, ф. 3-7490, www.dreizler.com, Сергей Лукьянов.

**K. Mozer.** Барометры. 103012 М., Б. Черкасский пер. 2/10, т. 924-9302, ф. 924-9946, kmozer@dol.ru, Виктор Туровинин.

**KAB Kraftwerks- und Anlagenebau.** Энергооборудование. 101000 М., Потаповский пер. 5, стр. 4, оф. 619-620, т. 206-8114, ф. 220-4656, 114501.421@compuseive.com, Eberhard Japel.

**Kabeltrassen.** Кабель. 614010 Пермь, Чкалова 44/45, т. (3422) 457-010, ф. 457-010, 901-778, Людмила Худякова.

**Kaeler Technical.** 125040 М., Ленинградский пр. 24А, т. 937-7771, ф. 937-7770, kaeler@aha.ru, Fredy Reif.

**Kalle Nalo Ros Trading.** 109444 М., Ташкентская 9, т. 125-0000, ф. 719-0651, nalo@orc.ru www.kalle.de, Сергей Шмелев.

**Kanex Krohne Engineering.** 109147 М., Марксистская 3, оф. 403, т. 911-7411, ф. 911-7231, dvuzilov@krohne.dol.ru, www.krohne.de, Александр Двущилов.

**Kapo Duty Free.** 188900 Выборг, Физкультурная 17-413, т. 964-1604, ф. (278) 21693, Ausland: 007 81278 + Mr., rpkarowb@vbg.spb.ru, Andreas Dietrich.

**Karl Schnell.** С/х маш. 113093 М., Люсиновская 35, оф. 603, т. 237-1669, ф. 236-1115, karlschnellrus@usa.net, Michael Fuchs.

**KBA-Planeta.** Офсетные машины. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-5955, ф. 132-5955, Ярослав Таранко.

**KBE Fenstertechnologien.** 191194 С.-П., Сачаревская 31, т. 275-4732, т./ф. 275-4677, kbe@kbe.spb.ru, Е. Яковлев.

**KBE Kunststoffproduktion.** Химпром. М., Рошинский проезд 8, т. 232-9330, ф. 232-9331, Martin Rosocha.

**Kearney.** Консалтинг. 113054 М., Космодамианская наб. 52, стр. 4, т. 258-5019, ф. 258-5016, Руслан Корж.

**Kentner Kraftwagen Spedition & Co.** Перевозки. 109004 М., Семеновский вал 54/3, т. 915-0706, ф. 926-4476, kentner@ns.cnt.ru, Sonja Wehler.

**KfW - Koordinierungsstelle für wirtschaftliche Beratung.** Центр консалтинга. Palmengartenstr. 5 D - 60325 Frankfurt/Main, т. (069) 7431-2001, ф. 7431-2944, Herr Dr. Zenk. 191186 С.-П., наб реки Мойки 36, т. 324-2710, ф. 324-2712, thz@mail.wplus.net, Rainer Marsch.

**KHS Maschinen- und Anlagentechnik.** Ткацкие машины. 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 737-7311,-2, ф. 737-7313, Наталья Никашина.

**Kirowjez-Landtechnik.** С/х техника. Barbyer Str. D-39218 Schönebeck, т. (03928) 453-0, ф. 453-615. 198097 С.-П., Стачек пр. 47, т. 183-8125, ф. 184-7594, Автандил Кабахидзе.

**KKM Кнапе/Kirchner.** 129010 М., Б. Спасская 12, оф. 57, т./ф. 974-1561, office@kkm.msk.ru, Gerd Wandel.

**Klaus-Union Armaturen Pumpen & Co.** Криогенмаш. 109180 М., Б. полянка 24/2, т./ф. 721-1217, www.klaus-union.de, Евгений Горчилин.

**Klifficker Wood Technology.** 117313 М., Ленинский пр. 95а, оф. 624, т./ф. 132-4801, waltel@home.relline.ru, Walter Telle.

**Klimes.** Медтехника. 191011 С.-П., наб. Фонтанки 5, оф. 31, т. 210-4626, 312-0922, ф. 315-7666, Сергей Форманчук.

**Klingenberg.** Перевозки. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2664,-2743, ф. 936-2616, Veronika Helmig.

**Klinik-Beratungs.** Медтехника. 101000 М., Люсиновский пер. 7/4, корп. 9, т. 923-5240, ф. 975-2171, Klaus-Gunter Schomig.

**Klockner Stahl- und Metallhandel.** Промоборудование. 121002 М., Глазовский пер. 7, оф. 18, т. 232-3626,-6924, 203-8121, ф. 956-7003, Leonore Oertel.

**Kluckner Humboldt Deutz.** Техпром. 119435 М., М. Пироговская 5, оф. 21, т. 937-4314, ф. 937-4315, KHDDEUTZMOS@glasnet.ru, Detlef Brunske.

**KM.** Ковры. Rheinhauser Str. 110 D-68165 Mannheim, т. (0621)40-7518, ф. 40-9963. 192284 С.-П., Дунайский пр. 48а, т. 101-4566, ф. 101-3410, Peter Korn.

**Knauthe Paul Schmitt.** Нотариус. 119435 М., М. Пироговская 5, т. 937-6574, ф. 937-6576, KNAUTHE@ORC.RU, Christian Becker.

**Knipex-Werk/German Tools.** 117607 М., Мичуринский пр. 49, т./ф. 737-3497, gertools@col.ru, www.knipex.de, Eckhard Tamm.

**Knoll.** Фармацевтика. 117311 М., М. Трубецкая 8, 12 эт., т. 234-9666, ф. 234-9667, Peter Baumgartner.

**Knorr-Bremse.** Автопром. 109017 М., 1 Казачий пер. 5, т. 234-4995, ф. 234-4996, Hans-Dieter Muller.

**Koblenz & Partner.** Оборудование д/химчисток. Nedlitzer Str. 1A D-10711 Berlin, т. (030) 891-1044,-5,-6, ф. 893-1179. 189620 С.-П., Оранжевая 60-Б, т./ф. 4662814, partner@inbox.ru, В. Миронов.

**Konrad-Adenauer-Stiftung.** 103009 М., Тверская 16/2, стр. 3, 3, т. 935-7778 ф. 935-7779, kasmos@dol.ru, Gerd-Dieter Bossen.

**Konrad-Adenauer-Stiftung.** Полит. фонд. Rathausallee 12, D - 53737 St. Augustin, т. (02241) 246-0, ф. 246-229, www.kas.de Klaus Weigelt. 191186 С.-П., Невский пр. 1, оф. 626, т. 315-7236, ф. 315-7811, Marlies Salazar@online.ru, www.kas.de, Marlies Salazar.

**Konsped Spedition und Lagerhaltung.** Перевозки. 119361 М., Озерная 46, корп. 2, т. 430-3477,-7662, ф. 430-9692, Андрей Гаврилов.

**Kontaktburo der Wirtschaft des Landes Nordrhein-Westfalen.** 603005 Н. Новгород, Октябрьская 35, оф. 825, т. (8312) 34-3386, ф. 30-7367, Thomas Pitsch.

**Korber-Stiftung.** 109017 М., 1 Казачий пер. 5, т./ф. 956-2860, koerberstiftung@col.ru, Korber Kolleg, Christian Wriedt.

**Kosmos Handel.** Торговля. 105203 М., Н. Первомайская 53, оф. 196, т. 465-7346, ф. 465-7346, Александр Ярлукин.

**KP-Emag.** 117342 М., Бултерова 17, т./ф. 330-2574, main@emag-group.ru, www.emag.vsc.de, Jan Purin.

**KPMG.** 121019 М., Гоголевский б-р 11, т. 937-4477, ф. 937-4499, Mbalanova@kpmg.ru, Roger Mannings. 603000 Н.Новгород, Костина 4, 4 эт., т. (8312) 34-3981, ф. 72-8700, Светлана Сандуляк.

**Kranzle.** Очистители. Elrke 97, D - 33605 Bielefeld, т. (0521) 92626-0, ф. 92626-40. 199068 С.-П., Садовая 68, т. 327-7614, ф. 327-0582, info@kranzle.spb.ru.

**Krause Holzverarbeitung Kaliningrad.** 236000 Калининград, Каштановая аллея 5/3, т. (0112) 27-4360, ф. 27-4360, Karl-Heinz Krause.

**Krewel Meuselbach.** Фармацевтика. 125468 М., Ленинский пр. 2 оф. 702, т. 955-0101, ф. 230-4594, krewmeus@aha.ru, Юлия Давидова.

**Krones.** 123056 М., Краснопресненская наб. 12, т. 967-0508, ф. 967-0507, krones@wtt.ru, Татьяна Борисова.

**Krupp Kautex Maschinenbau.** Пищемаш. KautextraBe 54 D - 53229 Bonn (Holzlar), т. (0228) 489-0, ф. (0228) 489-414,-327, www.krupp.com. 191123 С.-П., Чемишевского 16, оф. 21, т. 273-7757, ф. 272-7244, ohlert@mail.wplus.net, А. Черняк.

**Kruger GmbH, Siegfried.** Автопром. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-4500, ф. 132-5592, Gerd Henning Balsam.

**Kruger.** Детское питание. 119034 М., Чистый пер. 3, т. 202-7173, ф. 202-7173, Андрей Румянцев.

**KSBAG.** Насосы, арматура. 125124 М., 1 Ямского Поля 9/13, т. 935-7173, ф. 935-7169, ksb@co.ru, Ирина Ширнова.

**KTW - Kran und Transport Weimar.** Строймаш. 109004 М., Воронежская 13, т. 912-3297,-7937, ф. 912-1172, Michael Haublein.

**Kuhne & Nagel.** Международные перевозки. 191186 С.-П., наб. кан. Грибоедова 5, т. 312-3262, 314-4576, ф. 312-3248, Василий Мартыненко.

**Kuhne & Nagel.** Перевозки. 103001 М., Мамоновский пер. 4, оф. 3, т. 937-5513, до -20, ф. 937-5514, towbospp@mail.kuehne-nagel.com, Сергей Покровский.

**Kuppersbusch Grohkuchentechnik.** 109017 М., Ленинградский пр-т 39, стр. 14, оф. 302, т. 945-5803, ф. 945-5597, kuprmos@aha.ru, www.kueppersbusch.de, Александр Лазарев.

**Kurt Salmon Associates.** Консалтинг. Rheindorfer Weg 3 D - 40591 Dusseldorf, т. (0221) 7595-0, ф. 7595-111, Christoph Rohe. С.-П., Marlies Temme.

**KWS Saatgut.** 117806 М., Профсоюзная 65, оф. 249, т. 334-7860, ф. 234-3179, re-gerssem@space.ru, www.kws.de, Peer Eftimow.

**Lacufa.** Краски. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 234-1958, 762-1390, ф. 936-2425, Peter Marenbach.

**Laempe.** Пищемаш. 127562 М., Каргопольская 18а, т. 907-5000,-5255, ф. 907-2150, Павел Доценко.



**Lamsal Tours.** Туризм. 105187 М., Щербаковская 57а, т. 366-3898, 722-7683 (mobil) 956-7545, Сергей Фроликов.

**Lange & Springer.** Научные книги. 119890 М., Знаменка 11, т. 291-2238, ф. 291-2403, Александр Сахаров.

**Larin's Trading.** Автопром. 121309 М., Баркляя 22, т. 145-8114, ф. 797-3374, Plauto@mail.ru, Виталий Ларин.

**Lay Specie.** Приправы. Minnesangerstr. 3, D - 97688 Bad Kissingen, т. (0971) 7251-0, ф. 7251-30. 196128 С.-П., Новоизмайловский пр-д 8, т./ф. 298-3484, 296-6357, lay@mail.dux.ru, Ирина Овчиникова.

**Leco Instrumente.** 117334 М., Ленинский пр. 49, т. 135-9424, ф. 956-1564, director@leco.ru, Павел Макаров.

**Leica Mikroskopie und Systeme.** Микроскоп. 107140 М., 1-й Красносельский пер. 7/9, д.4, т. 264-8174,-1683, ф. 975-2007, Д. Лавров.

**Leipziger Messe.** 123100 М., 1 Красногвардейский пр. 1 пав., т. 255-2672, ф. 255-2699, limgmsk@dol.ru, Александр Аверьянов. 630200 Новосибирск, Восход 15, оф. 310, т. (3832) 66-1060, ф. (3832) 66-0308, Вячеслав Ухов. Выставки. 198005 С.-П., 1 Красноармейская 13, оф. 375, т. 251-1603, ф. 251-2620, Александр Леонид. Меньшов.

**Leitz.** 107082 М., Рубцовская наб. 3, оф. 1601, т. 261-4932, 263-9983, ф. 261-4932, Rachmil Turezki.

**Leningrad-Tschaika.** Ресторан. Hopfenstr. 15 D - 20359 Hamburg, Herr Peter Wolf. 191011 С.-П., Канал Грибоедова 14, т. 312-4631, ф. 311-3983, tschaika@rus.net, tschaika.rus.net, А. Гончарова.

**Lenkoscwest.** Кожа. Uhlenhorstweg 18 D - 45479 Mulheim a.d. Ruhr, т. (0208) 4199-160, ф. 4199-169. 199155 С.-П., Декабристов пер. 7, т. 350-8509, ф. 350-8512, А. Босиленко.

**Lenpack.** Пищепром. Altenwerder Damm 22 D-21129 Hamburg, т. (040) 3198-0,-1583, ф. 740-2633. 191186 С.-П., пер. С. Тюленина 3, т. 312-9651, т./ф. 312-7592, А. Кочергин.

**Lensei.** Эколог. чистая вода. Mohrenstr. 1 D-10117 Berlin, т. (030) 20-300555,-531, ф. 20-300273. 190008 С.-П., Садовая 93, т. 114-4650,-2589, ф. 114-4634, lensei@peterlink.ru, М. Никифорова.

**Leo.** Кондит. фабрика. С.-П., Пионерская 53, т. 230-3513, ф. 230-3585.

**Leuco Ledermann.** 109457 М., Золоторожский вал 32, т./ф. 361-4931, leucomow@online.ru, www.leuco.de, Владимир Симонов.

**Lichttechnisches Werk.** 123002 М., Б. Декабристская 7, т./ф. 253-3913, ltw-neon@mtu-net.ru, www.ltw-neon.de, Светлана Аверкина.

**Liebherr-Holding.** 119121 М., 3 неопалимовский пер. 13/5, т. 933-7218, ф. 933-7219, Office@liebherr.co.ru, Wolfgang Leitner.

**Liga der Russ.-Dt. Freundschaft e.V.** Лига дружбы. 101000 М., Маросейка 7/8-27, т. 206-8139, ф. 206-8467, Андрей Румянцев.

**Lintec Computer.** Оргтехника. Otto-Schmidt-Straue 22 D - 04425 Taucha, т. (034298) 71-371, ф. 71-372, verkauf@lintec.de, www.lintec.de, Frau Rouler. 198097 С.-П., Стачек пр. 47, т. 183-8573, 320-6040, ф. 184-2722, lintec@lintec.ru, www.lintec.ru, В. Никандров.

**Lintex.** Хирургические нити. EuroOffice MUC Porteniangerstr. 15 D - 82031 Grunwald, т. (089) 641-2190, ф. 6415478, Jochen Heinze. 191186 С.-П., Б. Морская 18, т. 310-6671, ф. 312-3919, lintex@spb.cityline.ru, Ирина Чуковская.

**Londa Kosmetika.** 107005 М., Денисовский пер. 26-28, т. 933-5100, ф. 933-5103, rspatzier@londa.de, Ronald Spatzier.

**Lorenz Internationale Kooperation Industrie & Handel, Richard.** 117049 М., 3 Люсиновский пер. 3, т./ф. 236-3217, Юрий Крюк.

**Luftbrücke.** 105203 М., Б. Юшунская 2, оф. 1002, т./ф. 318-4228, Василий Илларионов.

**Luk-Oil Langepasneftegas.** Медтехника. 626449 Лангенпас, Ленина 11а, т. 239-8292, ф. 239-8292, Людмила Гайнаншина.

**Luno Hamburg.** Бизнесобразование. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2622, ф. 132-4701, Татьяна Спасова. Тюмень, Энтузиастов, 15а, Сургутский регион, т. (3462) 336-481, ф. 336-481, Нели Латыш.

**Lurgi Chemnitz.** 117418 М., Новочеремушкинская 61, т. 120-9498, ф. 937-5049, LURGIMOS@ANA.RU, www.lurgi-lifescience.com, Ulrich Iffler.

**Lurgi.** 117418 М., Новочеремушкинская 61, а/я 27, т. 128-8142, ф. 128-8237, nplatonova@lurgi.msk.ru, www.lurgi.de, Надежда Платонова.

**LVQ.** Консалтинг. 119048 М., Усачева 35, т. 245-5656, ф. 245-5656, Владимир Клюев.

**M & M Militzer & Munch Ural.** Перевозки. 101464 М., Бутырский вал 68, т. 978-6149, ф. 978-6455, mumrmo@mumnet.com, Андрей Галицкий. 614017 Пермь, КИМ 77, оф. 40/43, т./ф. (3422) 65-2974, Detlef Maerten.

**M. & D. Gertner.** Машстрой. 117049 М., 2 Тверской-Ямской пер. 10, т. 250-4307, ф. 250-4395, moskva@gertnergrou.de, www.gertnergrou.de, Rolf Herzhoff.

**M. Meesenburg Rossia.** Окна, двери. Westerallee 155 D - 24941 Flensburg, т. (0461) 5808-0, ф. 5808-80, www.meesenburg.de, Herr Kiihn. 191126 С.-П., Марата 82, т./ф. 164-7855, meesenburg.russland.stp.@mail.r.com.ru, Ю. Парамонов.

**M+e elektronik.** Компьютеры. 117914 М., Ленинский пр-т 51, т. 137-4196, ф. 137-4120, Борис Шестков.

**MacNeal-Schwendler.** Прогр. обеспечение. 117933 М., Ленинский пр-т 6, т. 236-6177, ф. 232-3575, Борис Шатров.

**MACON-BAU Buck Inpar Systembau.** 101000 М., Мясницкая 22/2/5, стр. 1, т. 921-2166, ф. 921-7702, www.macon-bau.de, Karl-Heinz Muller.

**Magra Etu.** Машиностроение. 117418 М., Новочеремушкинская 61, т. 128-9412,-21, ф. 120-1480, Игорь Шаврид.

**Maha.** Энергомаш. 192241 С.-П., Южное ш. 37, корп. 1, т. 108-7509, ф. 269-6146, Sergej Mirotnik.

**Mak Motoren & Co.** Дизельные моторы. Falckensteiner Str. 2 D-24159 Kiel, т. (0431) 3995-01, ф. 3995-157, Frau Muller, т. (0431) 3995-882. 199034 С.-П., Большой пр. 10, т. (1049171) 6717219, межд. ф. (512) 850-1474, Rolf Kolbaske.

**Malteser Hilfsdienst Augsburg, Wohltatiger Fond.** Гум. помощь. М., 3 Радиаторская 7, т. 765-3830, ф. 279-8168, Наталья Николаева.

**MAN Nutzfahrzeuge.** 121170 М., Кульнева 3, т. 258-3945, ф. 258-3977, Michael Jakob.

**MAN Roland.** Грузовики. 117071 М., М. Калужский пер. 4, т. 737-6270, ф. 956-9226, Thomas-Saile@mro.man.de, Thomas Saile.

**MAN TAKRAF Fordertechnik.** Добывающая промышленность. 121170 М., Кульнева 3, т. 258-3931,



148-7361, ф. 258-3922, 148-7087, Nils Scharfenberg.  
**MAN Turbomaschinen GHH Borsig.** Двигатели. 121170 М., Кульнева 3, т. 148-7361, ф. 148-7087, Andreas Kauschke.  
**Manfred Reising Export.** Экспорт. 123317 М., Антонова-Овсиенко 15, стр. 2, т./ф. 253-9603, Rauni Reising.  
**Mannesmann Demag Plastservice.** 121351 М., Яржевская 5а, т. 149-6134, ф. 149-5720, plastservice@glasnet.ru, www.demag-ergotech.com, Olaf Kassek.  
**Mannesmann.** Машиностроение. 121059 М., Б. Дорогомиловская 14, т. 243-0791, -0651, (502) 224-218, ф. 230-6075, Петр Голицын.  
**Markische Buromubelwerke Trebbin.** 103062 М., Покровка 42, стр. 5, т. 737-6596, ф. 737-6588, service@mbt-bueromobel.de, Ljudmila Gunther.  
**MAS Electronic.** Компьютеры. Blohmstr. 18, D-21079 Hamburg, т. (040) 771-10940, ф. 771-10915, www.mas.de. 199406 С.-П., Малый пр. 63а, т. 355-7630, ф. 355-7626, mas@mail.wplus.net.  
**Maschinen- u. Anienbau Grimma.** Промоборудование. 101000 М., Потаповский пер., 5, кор. 5, оф. 620, т. 206-8114, ф. 220-4656, Eberhard Japel.  
**Maschinenfabrik Herkules.** Стройтех. 117198 М., Ленинский пр. 113/1 оф. 205Е, т. 956-5813, ф. 956-5814, herkules@mtu-net.ru, Сергей Федченков.  
**MASO Process Pumpen.** Насосы. 113093 М., Люсиновская 35, оф. 603, т. 237-1669, ф. 236-1115, masorus@usa.net, Michel Fuchs.  
**MAT Aniagentchnik.** Консалтинг. Deelbogenkamp 4с. D - 22297 Hamburg, т. (040) 2369-8813, ф. 2369-8839, MATNH@t-online.de. 191186 С.-П., Business Center Atrium Невский пр. 25, т. 346-7732, ф. 328-2424, Herr Bernd Seyfarth.  
**Maurer.** Пищемаш. Kindlebildstr. 100 D - 78479 Reichenau, т. (07531) 9422-0, ф. 9422-190, infofilmaurer.de, www.maurer.de. 197110 С.-П., Б. Разночинная 14/5, оф. 402, т. 325-2896, -2173, служ.: 325-2897, ф. 325-2897, maurer@mail.wplus.net, Софья Фалкова.  
**Mauxion Food.** Шоколад. 103064 М., Старая Басманная 10, стр. 5, т. 737-8969, ф. 737-8968, mauxionfood@mtu-net.ru, Константин Жданов.  
**Maveg.** Промоборудование. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, т. 967-0834, ф. 967-0836, Сергей Мухин.  
**Mawu Handels.** Пищепром. 117246 М., Научный пр. 8, т. 234-0064, ф. 201-0731, mawu@glasnet.ru, Ирина Бускина.  
**Maxim.** Муз. инструменты. 109088 М., Шарикоподшипниковская 4, т. 311-2181, ф. 311-7215, Михаил Велинский.  
**May con Mayer Kontakt.** 238199 Черничевск, Калининград. обл., 3 пер. Победы 15, т. (01141) 34-900, ф. 32-321, Любовь Стрикова.  
**Mazur media.** 197022 С.-П., Большой пр-т 98, оф. 1, т. 346-1628, ф. 346-0421.  
**McKinsey.** Консалтинг. 121019 М., Б. Афанасьевский пер. 8/3, т. 232-9300, ф. 232-9301, Michael Obermaier.  
**MDC Control.** Компьютеры. 101000 М., М. Спасоголенищевский пер. 2/4, оф. 208, т. 206-6853, ф. 206-0368, ursolu@glasnet.ru, Геннадий Солдатов.  
**Mefielektronik Dresden.** Электроника. 117319 М., Вавилова 27 оф. 3, т. 124-9937, ф. 124-9937, Владимир Могилевцев.  
**Melitta RuBland.** RingstraSS 99 D - 32427 Minden, т. (0571) 86-1222, ф. 86-1269, Herr Wilhelm Niemann. 190121 С.-П., Декабристов 35, т. 326-6556, ф. 326-

6557, melitta@actor.ru, Сергей Осипов.  
**Mensch Maier.** Пищемаш. Herlikofen Im Stockach 7 D - 73527 Schwabisch GmQnd, т. (07171) 81729, ф. 88926. 196128 С.-П., Новоизмайловский пр. 8, т./ф. 298-3484, 296-6397, lay@mail.dux.ru, Ирина Овчинникова.  
**Merck.** Химпром. 129090 М., Дурова 26, оф. 1, т. 935-7046, ф. 935-7044, MERCK@ANA.ru, Volker Schmitt.  
**Merckle.** Химпром. 103001 М., Вспольный пер. 19/20, стр. 2, т. 232-1247, ф. 232-1369, sspun@col.ru, Lubomir Shik.  
**Merkur.** Медтехника. 113054 М., Валовая 6/8, т. 953-0992, 951-4384, ф. 953-0992, Ilona Selski.  
**Mertens Gros.** Продовольствие. 105023 М., М. Семеновская 3а, т. 963-4086, ф. 963-4726, Monika Helbia.  
**Merz.** Медтехника. 125124 М., 1 Ямского Поля, 9/13, т. 257-3810, ф. 257-0234, Хачик Сахаджян.  
**Messe Berlin.** Выставки. 117312 М., пр-т 60-летия Октября 9, т. 135-5227, ф. 135-5267, 420-2144, Emmerich Baberitz.  
**Messe Dusseldorf.** 123100 М., 1 Красногвардейский пр. 12, стр. 2, оф. 1, т. 256-7395, ф. 230-2505, messe-dus@mega. Ru, Michael Mandel.  
**Messe Dusseldorf.** 123100 М., 1 Красногвардейский пр. 12-2-1, т. 256-7395, 255-2736, ф. 230-2505, Michael Mandel, Dieter Bastian.  
**Messer Cutting & Welding.** 109044 М., Динамовская 1а, т. 276-0897, ф. 276-4770, messercw@online.ru, Галина Селина.  
**Messe-Reisen Falk.** Выставки. 123100 М., 1 Красногвардейский пр. 12, т. 255-2735, ф. 205-7209, Татьяна Лебедева.  
**Messe-u.Ausstellungen.** Выставки. 117198 М., Миклухо-Маклая 9-361, т. 232-3698, ф. 956-7502, Андрей Катуршевский.  
**Metabowerke.** Электроприборы. 107082 М., 1 Балакиревский пер. 19, оф. 203, т. 737-9311, ф. 737-9314, ital@online.ru, www.metabo.de, Andreas Troeltsch.  
**Metallgesellschaft Handel und Betelligungen.** Металлургия. 113000 М., Чистопрудный б-р 12а, оф. 500, т. 924-4642, ф. 937-7036, Алексей Олимпьев.  
**Metorg.** Промоборудование. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 153, т. 253-1543, ф. 253-2268, Thomas Klobe.  
**Meyer & Singer Industrieberatung.** 125124 М., 1 Ямского Поля 9/13, оф. 516, т. 937-3425, ф. 937-3424, Татьяна Лебедева.  
**MeYra Vertriebsgesellschaft.** Медтехника. 127486 М., Коровинское ш. 17а, т. 905-5464, -6787, ф. 905-1461, Игорь Резников.  
**MFM-Food Handelsgesellschaft.** Продовольствие. 113184 М., Б. Овчинниковский пер. 24/4, т. 232-9371, ф. 232-9371, Константин Гаврилов.  
**MG Chemag.** Химпром. 101000 М., Чистопрудный б-р 12а. оф. 500, т. 924-4642, ф. 937-7036, Дмитрий Пучков.  
**Michael Weinig.** 123481 М., Свободы 103, т. 490-8796, ф. 490-8797, tzweinig@cityline.ru, Edmond Ischak.  
**Michael Weinig.** Станки по дереву. Weinigstraue 2-4 D - 97941 Tauberbischofsheim, т. (09341) 86-0, ф. 7080, weinig@t-online.de, www.weinig.com. 197042 С.-П., Петровский пр. 22, т. 235-5517, -3076, ф. 230-9374, моб.: 964-8994, Игорь Ликовитский.  
**Microsoft.** Компьютеры. М., Чапаевский пер. 14, т. 967-8585, ф. 967-8500, Ольга Дергунова.

**Miele CIS.** Электротехника. 129164 М., Зубарев пер. 15-1, т. 745-8681, ф. 745-8680, miele@chaika-plaza.ru, Игорь Иванов.

**Militzer.** Международные перевозки. 199155 С.-П., пр. Кима 9а, т. 325-4660, ф. 325-4661, Владимир Никол.Журавлев.

**Mitterfetlner.** Промоборудование. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1150, т. 967-0454,-5, ф. 967-0458, Kurt J. Mitterfetlner.

**MLO Brunch.** Перевозки. 236000 Калининград, Портовая 24, т. (0112) 444-856, ф. 447-810, Николай Апеткин.

**Modul.** Освет. приборы. Am Junge Lowe Schacht 4 D - 09599 Freiberg, т. (03731) 3535-38,-39, ф. 3535-42. 197376 С.-П., Проф. Попова 38, т. 234-9311,-8800,-8877, ф. 234-0591, Н. Тулегонов.

**Modulex.** Консалтинг. М., Ленинский пр-т 95а, оф. 324, т. 936-2200, ф. 936-2200, Андрей Брянский.

**Motokowski.** Инструменты. 236000 Калининград, Советский пр-т 89, т. (0112) 273-897, ф. 273-897, Thomas Weber.

**MRU.** 117334 М., Ленинский пр. 32, Экология человека 5, т./ф. 135-3269, www.mru.de, Галина Мелешина.

**MST Inter-trade Handels.** Газпром. 117312 М., Губкина 14, оф. 17, т. 938-2828, 234-0487, ф. 938-2828, Яков Рабкин.

**MTL Trading.** Экология. 117049 М., Б. Якиманка 38, оф. 502, т. 238-8854, ф. 238-9677, mtl.mos@mtu-net.ru, www.mtl-trading.com, Peter Plaul.

**MTM.** Посылторг. Export Division D - 90762 Furth/Bayern, т. (0911)14-23210, ф. 14-24354. 191186 С.-П., Шведский пер. 2, т. 312-1302, 311-7336, ф. 314-0554, С. Тихонов.

**MuBer Beratung Osteuropa.** Консалтинг. 109004 М., Товарищевский 7 стр. 2, т. 912-6554, ф. 912-3770, gallacg@cityline.ru, Виктор Шукин.

**Munchener Ruckversicherungsgesellsch.** Страхование. 103009 М., Газетный пер. 17/9, т. 956-9500,-1,-5, ф. 956-9504, Peter Muller.

**Mustang.** Джинсы. 191126 С.-П., Южное ш. 37, тел./факс 269-2089, Марина Концевая.

**MVV InnoTec.** Консалтинг (экология). 105043 М., 4 Парковая 27 стр. 1, т./ф. 165-1244, mec@com2com.ru, www.euweb.de/innotec/, Jorg Broers.

**MAK Motoren.** Судостроение. 103006 М., Краснопресненская 2/4, корп. 13, т. 785-5692, ф. 785-5693, Wolfgang Pakebusch.

**NBI Transport Service.** Экспедирование. Erpestr. 21 D - 33649 Bielefeld, т. (0521) 47-9120, ф. 47-9122, Herr Peter Risen. 173008 Новгород, Магистральная 6, т. (8162) 64-2680, ф. 64-2307, buslay@telecom.nov.ru, Sulejmanow, R.S.

**Neo-line Handels.** Автозапчасти. 127521 М., Октябрьская 58, т. 289-9865,-83, ф. 289-7432,-9825, Евгений Притуп.

**Nestle Food LCC.** Пищепром. 113054 М., Валовая 1, т. 725-7000, ф. 725-7070, Andreas Schlapfer.

**Netzsch.** Сантехника. 171313 М., Ленинский пр-т 95а, оф. 576-577, т. 956-9086, ф. 956-9087, Karl-Heinz Mommert.

**Neuhaus Pride.** Пищемаш. 125829 М., Ленинградский пр-т 64, т. 155-0707, ф. 155-0707, (502) 224-58, Fritz-Dieter Neumann.

**Neumann Elektronik Osteuropa.** Электр. коммуникации. 113152 М., Загородное ш. 6/5, т. 958-5692, ф. 958-2230, Юрий Прокопенко.

**Neva Automotive.** Автомобили. Berliner Ring 2 D - 38436 Wolfsburg, т. (05361) 92-4749, ф. 92-6622. 192236 С.-П., Софийская 17/3, т. 108-8955, ф. 108-6053, office@neva-autocom.spb.ru, Максим Колосов.

**Neva Handels und Beteiligungsgesellschaft.** Леспром. Kleine Heide D-24619Bornhoeved, т. (04323) 90-5217, ф. 90-5205. 192236 С.-П., Софийская 14/805, т. 326-6570, 973-8908, ф. 326-6570, Tobias Buschmann.

**Nobile.** 113035 М., Пятницкая 46, стр. 2, т. 953-3575, ф. 230-2295, nobile@cityline.ru, Christian Otte.

**Norddeutsche affinerie Aktiengesellschaft.** Металлы. С.-П., Софийская 14, 6 эт.. тел./факс 326-6523, 217-1990, Валерия Щедрина.

**Norddeutsche Affinerie.** Консалтинг. 103051 М., Садовая-Самотечная, 4а, т. 234-9183,-4,-5, ф. 564-8747, Josef Resch.

**Nordenia.** 1094 47 М., Марксистская 16, т. 230-6234, ф. 230-6233, kpu.pack@col.ru, Василий Мизинцев.

**Nordischer Maschinenbau Rud.** 109004 М., Николоямская 57/1, т. 911-2830, ф. 956-6672, nml-mos@gmx.de, Надежда Кудрявцева.

**Norr, Stiefenhofer & Lutz.** Адвокат. 121069 М., М. Никитская 27, т. 202-8850,-2330, ф. 290-0098, Геннадий Лукин.

**Notes Development.** ПО. Goseriede 13a D-30159 Hannover, т. (0511) 16303-0, ф. 16303-19, info@notesdev.de, www.notesdev.de, Jorg Allmann.

**Novtrak.** Rembrandtstr. 1-3 D - 33649 Bielefeld, т. (0521) 45-980, ф. 45-98290, www.sommer-online.de.

Магистральная 15, 173008 Новгород, т. (8162) 64-0508, т. 64-3049, novtruck@novgorod.net, А. Комов.

**Novum consulting.** Консалтинг 198005 С.-П., наб. Фонтанки 118, т. 327-5664, ф. 251-6950, Татьяна Мих. Строкова.

**NRI.** Институт пищевпрома. 194292 С.-П., Промзона «Парнас» 6, Верхний пер. 1, т. 598-9430, т./ф. 598-4940, А. Носков.

**Obermeyer Planen + Beraten.** 117331 М., Лестева 8, стр. 1, оф. 411, т. 745-2816, ф. 745-2817, opbmos@ephg.ru, Helmut Daunert.

**OBO Bettermann.** Электроматериалы. Huingser Ring 52 D-58710 Menden, Telefon: (02373) 89-0, ф. 89-238. 198330 С.-П., Брестский б-р 11/36, оф. 244, т./ф. 275-6793, Сахит Керимов.

**OBT Deutsche Bergbau-Technik.** 103626 М., Б. Черкасский пер. 15, оф. 310, т. 927-0790, ф. 923-5396, dbtmoskau@mtu.ru, www.dbt.de, Виктор Соболев.

**Octopus Industrieausrustungen.** Промоборудование. 109202 М., ш. Фрезер 17, т. 967-1350, ф. 967-1351, Matthias Nestler.

**Oespar Licht- und Buhnteknik.** Осветит. приборы. 119121 М., Савинская наб. 3, т./ф. 248-7911, despar@ropnet.ru, www.despar.de, Hans Klatt.

**Oetker International Ost.** Промоборудование. 125212 М., Адмирала Макарова 8, т. 452-1767, ф. 452-2648, Bienia-Friese.

**Ohlert Anton.** Промоборудование. 113093 М., 1 Шиповский пер. 20, 8 эт. ИПК, т. 230-0576,-8, 235-0032, 237-6551, ф. 237-6551, Theodor Weber.

**Oli-Laccos Lacke und Cosmetics.** Косметика. 129075 М., Шереметьевская 85, т. 219-6428,-8428, ф. 219-9339, Frank Richter. 400074 Волгоград, Козловская 54, т. (08442) 440-503, ф. 441-315, Н. Бондарева.

**Olsen & Co.** 121601 М., Филевский б-р 35, оф. 108, т. 445-2855, ф. 249-4352, Владимир Голубев.

**Olympia-Reisen.** Туризм. 103885 М., Воздвиженка 18, т. 203-7295, ф. 203-0206, tour@olr.ru, www.olympia-reisen.com, Марина Звонкова.



**Olympia-Reisen Sibr.** 630099 Новосибирск, Красный пр. 28, т. (03832) 18-5311, ф. 18-4516, olympia@olympia.nsk.su, www.olympia-reisen.com, Viktor Dann.

**OMAG Ostfriesische Maschinenbau.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост "Международная" 2, оф. 827, т./ф. 258-1465, omag@wtt.ru, www.omag.de, Галина Поздрякова.

**OMC-Rubin Dresdner Management Consult.** Консалтинг. Voltastraue 81 D - 60486 Frankfurt/М., т. (069) 263-6800, ф. 263-7230, dmc-frankfurt@msn.com, Herr Dr. Thomas Walter. 191126 С.-П., наб. Обводного Канала 93а, т. 167-1060, ф. 164-3713, dowc@online.ru.

**OrenRhein Handelsgesellschaft.** Перевозки. 460021 Оренбург, 60-летия Октября 11а, т./ф.(3532) 33-3105, Алексей Кошелев.

**ORGA.** Электроника. 103482 М., Зеленоград, Яблонева 31, 3а, т. 536-6235, ф. 536-5763, Александр П. Нугин.

**Orgacom.** ПО. Hoheluftchaussee 108 D - 20253 Hamburg, т. (040) 468-860-0, ф. 468-860-64, spieker@oraacom.de, www.orgacom.de. 190000 С.-П., наб. р.Мойки 58 А, 601, т. 933-4134, т./ф. 320-8691, garkavenko@orgacom.ru, А. Гаркавенко.

**OSKO TS.** Газпром. 119435 М., М. Пироговская 5, т. 937 65 77, ф. 937 65 78, osko.js@co.ru, Константин Архипов.

**Osko.** Консалтинг. 197022 С.-П., Каменноостровский пр-т 50, т. 327-5252, ф. 325-1346, Сергей Федотов, Hartmut Grell.

**Osram.** Осветительные приборы. 117071 М., М. Калужская 27, т. 958-1272, ф. 958-1283, Rudolf Hartmann.

**Osteuropaischer Sachverständigen.** С.-П., Садовая 55, т. 310-1404, ф. 310-8426, Валерий Волков.

**Ost-West Handelsbank.** Банк. 121069 М., Поварская 27, т. 203-8842, 929-9211, 916-7160, ф. 203-8861, Сергей Швецов.

**Ost-west kontaktservice.** Туризм. 191014 С.-П., Маяковского 7, т. 327-3416, 279-7045, ф. 327-3417, Susan Stefanie Weber.

**Ost-west Allianz.** Страхование. 197061 С.-П., Дивенская 3, т. 325-1526,-7, ф. 325-1464, Анатолий Луткин, Татьяна Майорова.

**Ostwind.** Химпром. 103055 М., Лесная 45а, корп. 10, т. 973-2535, ф. 973-2316, Алексей Страхов. 620075 Екатеринбург, Шевченко 19, оф. 22, т. (3432) 702-188, ф. 555-912, Дмитрий Силкин.

**OTG International Warenhandelsgesellschaft.** Пищепром. 111123 М., Электродный пр. 6, стр. 1, оф. 28, т. 176-1445, ф. 721-1743, Soran Bodroschitsch.

**Otto Alte-Teigeler.** Строительство. 125171 М., 5 Войковский пр. 28, т./ф. 150-8896, Владимир Попов.

**Otto-Bestellcenter.** Посылторг. Wandsbeker Str. 3 D-22179 Hamburg, т. (040) 6461-0, ф. 6461-8571. 191002 С.-П., Загородный пр. 24, т. 113-3220, ф. 312-3974, ottospb@online.ru, В. Обраменко.

**OVG Osteuropa Vertriebs.** 121099 М., Новый Арбат 34, стр. 2, оф. 6, т./ф. 290-8621, ovgmf@dial.cnt.ru, Вадим Винтаикин.

**OWP Ost-West-Partner.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. "Международная" 2, оф. 331, т. 967-0361, ф. 967-0462, Andre Schumann.

**P. Dussmann.** Уборка зданий. 107120 М., Верхняя Сыромятнинская 7 стр. 1, т./ф. 916-3018, dussmann@online.ru, www.dussmann.de, Юрий Шевченко.

**Paclan.** Упаковка. 117418 М., Новочеремушкинская 58, т. 128-7691,-7708, ф. 128-6927,-7708, Сергей Мухин.

**Pall.** Фильтры. 123424 М., Волоколамское ш. 75, т. 490-6807,-6909, ф. 490-6982, Peter Harlau.

**Panalpina World Transport.** Перевозки. 113054 М., Космодамианская наб. 52, стр. 3, т. 961-2553, ф. 961-2567, annaisaev@panalpina.ru, Willi Deubet.

**Paragon.** Отопительные системы. 109202 М., ш. Фрезер 17, т. 967-1360, ф. 967-1361, Lothar Rohl.

**Parker Pen.** 127247 М., Дмитровское ш. 88а, т. 489-9344,-4445, ф. 489-6065, Людмила Малофеева.

**Parsytec Peterburg.** Межд. перевозки. 197376 С.-П., Проф. Попова 5, тел./факс 234-0595, Александр В. Краников, Dietrich Thess.

**Paul Hartmann.** Гигиенические продукты. 113114 М., Шлюзовая наб. 6, т. 238-0009, ф. 238-1888, phrus@glasnet.ru, Jens Marquard.

**PEL Funk-Electronic Labor Gerhard Voigt Consulting.** Высокие технологии. 125252 М., 3 Песчаная 2, т. 725-0905, ф. 725-0904, htcorgap@pol.ru, Gerhard Voigt.

**Peri.** Строительство. Rudolf-Diesel-StraBe D - 89264 WeiBenhorn, т. (07309) 950-0, ф. 950-176, www.peri.de, Alexander Schmidt. 190000 С.-П., наб. р.Мойки 58, к. 402, т. 325-7244, ф. 325-7243, peri@peterlink.ru, Alexander Schmidt.

**Perkin-Elmer.** Инструменты. 117334 М., Косыгина 19, т. 935-8888, ф. 564-8787, Сергей Киселев.

**Petex JSV.** Автомобили. Sonnenbergstr. 15 D - 76228 Karlsruhe, т. (0721) 941-4243, ф. 941-4244, nadg-gmbh@t-online.de, Николая Довиденков. 190000 С.-П., Садовая 61-48, автосалон: 195027 С.-П., Свердловская наб. 64, т. 224-3959, т./ф. 224-0966, a n n a . g o r b u n o w a @ m e r c e d e s . s p . r u ,

petex@mercedes.sp.ru, Роман Образцов.

**Petro Carbo.** Сырье. 103001 М., Спиридоновка 30/1, т. 926-5403, ф. 202-5800, Алексей Кабошкин.

**PEZ Neue Technologien.** Консалтинг. 236039 Калининград, Мореходная 3, т. (0112) 448-554, ф. 443-772, Helmut Neptner.

**Pfaff.** Промоборудование. 109544 М., проезд Энтузиастов 4а. т. 911-4111, 274-0061, ф. 274-0061, 274-0001, Josef Donhauser.

**Pfannenschmidt.** Химпром. 125040 М., Ленинградский пр. 14, оф. 82, т./ф. 214-0551, tiet@pfannenschmidt.de, Harald Klock.

**Pfizer.** 109004 М., Таганская 21, т. 258-5535, ф. 258-5538, Robert Marschall.

**Pfleiderer Tschudowo.** Производство и продажа. Ingolstadter Str. 51 D-92318 Neumarkt, т. (09181) 28-605, ф. 28-185, Н. Viehweg. Восстания 10, 174210 Чудово, Новгородская обл., т. (812) 324-4478,-9, (81665) 54001, ф. (812) 324-4487, (81665) 54981, 55147, Galina.Evdokimova@pfleiderer.ru, Helmut Viehweg.

**Philips Medizin Systeme.** Медтехника. 107078 М., Докучаев пер. 5, корп.3, т. 797-3131, ф. 797-3133,-27,-25, Andreas Rindt.

**Piasten.** Susswaren. 103001 М., Трезпрудный пер. 7/9, стр. 1Б, т. 705-9075, ф. 705-9080, uwe-jens.karl@csplc.com, Uwe-Jens Karl.

**Planatol Klebetechnik.** 117420 М., Профсоюзная 57, т. 334-2283, ф. 334-2738, Сергей Чистозвонов.

**Pil Pipetronix.** Трубы. 117049 М., 4 Добрынинский пер. 6/9, т. 234-9084, ф. 234-9089, ptx.msk@col.ru, www.piiigroup.com, Timothy Mole.

**Pobeda-Knauf.** Стройматериалы. 189630 С.-П., Колпино, Загородная 9, т. 484-4212,-8871, ф. 463-



9998, 484-8871, Werner Regen.

**Pohlschruder Steelcase Strafor.** 113114 М., Шлюзовая наб. 6, т. 935-7064, ф. 935-7065, Regis Mona.

**Poseidon Schifffahrt.** Транспорт. С.-П., 10 Красноармейская 15/3, т. 325-5169, ф. 325-5136, Wilfried Anders.

**Practas.** Выставки. 109004 М., В. Радишевская 7/1, т. 915-2263, ф. 915-7613, Игорь Большаков.

**Pressebuero L. Deeg.** Незав. корреспондент. 197046 С.-П., а/я 542, т. 232-8821, ф. 233-8207, deeg@online.ru, Herr Lothar Deeg.

**Preussag.** Энергетика. 109017 М., 1 Казачий пер. 7, 3 эт., т. 234-4965,-66, ф. 234-4967, Tiberius Braun.

**Preussag Noell.** Трубопровод. 236008 Калининград, А. Невского 165, т. (0112) 432-513, ф. 466-451, Олег Ермолаев.

**Preussen Elektra.** Кабель. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1102, т. 967-0486,-87, ф. 967-0488, (502) 253-96, Dieter Jacob.

**Price Trading Anton.** Консалтинг. 423802 Набережные Челны, Студенческая 8/17, т. (8552) 587-400,-405, ф. 583-982, Эдуард Нургалиев.

**Price Waterhouse Coopers.** Консалтинг. 113054 М., Космодамианская наб. 52, стр. 5, т. 232-5511, ф. 967-6001, silke.mattern@ru.pwcglobal.com, www.pwcglobal.com, Silke Mattern.

**Projektierung und Anlagenbau.** Инжиниринг. 117606 М., пр-т Вернадского 84/1, т. 436-0696, ф. 436-0632,-0396, Gerhard Herbert.

**ProMinent Dosiertechnik.** 117630 М., Старокалужское ш. 62 стр. 1, корп. 2, оф. 56, т. 784-7195, ф. 784-7196, evg.bogatykh@prominent.ru, Евгений Богатич.

**Promwestorg Aussenhandel.** Металлоизделия. 109033 М., Золоторожский вал 34, т. 362-6852,-8603, ф. 362-8541, Uwe Neumann.

**Puma Rus.** Спорттовары. 107082 М., Балакиревский пер. 19, оф. 310, т. 737-9394, ф. 737-9321, INFO@puma.ru, Дмитрий Курочкин.

**Puschkinskij maschinostroitelnyj sawod.** Бетонпром. Dr.-Kari-Lenz-Str. 70 D - 87700 Memmingeri, т. (08331) 78-0, ф. 78-275. 196608 Пушкин, Пушкинский машиностроительный завод, Новодеревенская 17, т. 476-2411, ф. 470-1951, aorpmz@infopro.spb.su, А. Кубасов.

**Putzmeister.** Спортмашины. 107078 М., Б. Спасская 4, корп. 4, т. 280-3966, ф. 280-1638, Otto Trotter.

**Quadriga Capital Russia.** Инвест. фонд. Hamburger Alice 2-10 D - 60486 Frankfurt/ Main, т. (069) 795-000-24, ф. 795-000-60. 191011 С.-П., Невский пр. 30, оф. 3. 146, т. 325-8474, ф. 325-8477, info@quadriga-capital.ru, Reinhard Kohleick.

**Quelle Schickedanz.** Торговля по каталогам. 113035 М., Садовническая 76, т. 961-2555, ф. 233-8992, Jorg Wilkening.

**R. Marquardt, Import und Export.** Импорт, экспорт. 123002 М., Рочдельская 15, т. 255-5671, ф. 255-5970, marq@tst.ru, Татьяна Федорова.

**Raab Karcher Energieservice.** Энергомаш. 129085 М., пр-т Мира 101, оф. 433, т. 217-4677,-78, 234-1854, ф. 217-4678, Hans-Holger Witt.

**Raakmoor.** Консалтинг. 234004 Калининград, Полтавская 3, т. (0112) 441-357, ф. 441-357, Ingwer Gappel.

**Raychem.** Электропромоборудование. 125315 М., Ленинградский пр-т 72, оф. 807, т. 721-1888, ф. 721-1891, Heinz Roehrig.

**Reemtsma.** Сигареты. 125047 М., Дегтярный пер. 4 стр. 1, т. 937-2000, ф. 937-2002,

quittenbaum@reemtsma.ru, Peter Quittenbaum.

**Rehau.** Химпром. 117418 М., Новочермушкинская 61, т. 128-9057, ф. 937-5214, vw.moskau@rehau.ru, www.rehau.com, Jorg Lange. **Rehau.** Полимеры. Otto-Hahn-Str. 2 D - 95111 Rehau, т. (092 83) 77-0, -2957, ф. 1016. 199004 С.-П., 4 Линия 13, т. 118-7501,-72, ф. 118-7502, rehausp@sovintel.ru, С. Паршенков.

**Reichert.** Автопром. 113149 М., Одесская 7/67, т. 337-3377, 338-1809, ф. 337-6192, Дмитрий Коновалов.

**Reifenhauser.** Стройиндустрия. 109028 М., Покровский бул. 14/6, оф.8, т. 917-5455, 956-7577, ф. 956-4702, Hans-Joachim Raschke.

**Remmers.** Химпром. Postanschrift: Postfach 1255 D - 49624 Loningen, т. (05432) 83-334, ф. 83-717, Herr Robert Thiemann. 197348 С.-П., Аэродромная 4 - 410, т. 394-6113, ф. -3406, remmers@graph.runnet.ru, К. Безвиконный.

**Revival.** Перевозки. 129090 М., Гиляровского 5, т. 232-9205, 207-5772,-0293, ф. 232-9204, Андрей Лабудин.

**REWICO Osteuropa Speditions-und Logistik.** Транспорт. 109432 М., Проектируемый пр. 4062, Нагатинский терминал, т. 797-4300, ф. 797-4315, rewico@tewruss.msk.ru, Uwe Leuschner.

**Rhein-Ruhr.** Инжиниринг. 123154 М., Генерала Карбышева 10, т. 946-8026, ф. 946-8001, Jurgen Schepermann.

**Rickinger.** Стройматериалы. 103055 М., 2 Вячеславцев пер. 17, оф. 203, т. 973-4611, ф. 973-4611, Грант Асламазян.

**Rieter Vertriebs.** 121087 М., Багратионовский пр. 7 стр. 1, оф. 507, т. 737-5272, ф. 737-5274, Johannes Eichhorn.

**Rinatech.** Перевозки. 111116 М., Энергетический пр. 6, т./ф. 273-5669, Виталий Петров.

**RISO.** Телекоммуникации. 105203 М., 12 Парковая 5, оф. 206, 207, т. 463-5161, ф. 463-5161, Paul-Jurgen Rodig.

**RMT Trading.** Транспорт. 117526 М., Пр-т Вернадского 101/3, т. 937-5741, ф. 937-5744, rmtfr@aha.ru, Александр Дмитриев.

**Roadrunner werbung.** Реклама. 193167 С.-П., Невский пр-т 180, оф. 39, т. 277-7691,-4355, ф. 277-5904, Glinther Fissmer.

**Roben Tonbaustoffe.** Стройматериалы. 119146 М., Фрунзенская наб. 30, т. 242-4602, ф. 242-4602, Вячеслав Губернатов.

**Robert Bosch.** Телекоммуникации. 129515 М., Ак. Королева 13, т. 230-6080, ф. 230-6081, Steffen.Model@ru.bosch.com, www.bosch.com, Steffen Model. Электротехника. Robert-Bosch-Platz 1 D-70192 Stuttgart, т. (0711) 811-6716, ф. 811-7609, Herr Burkhard M. Kairies. 197022 С.-П., Малый пр. 87, т. 235-4247, 937-8750, Москва: т. 926-5869, ф. 935-7198, Дмитрий Черкасов.

**Rochem Service.** Водоочистка. Stadthausbr Ucke 1 -3 Fleethof D - 20355 Hamburg, т. (040) 3749-5220, ф. 3749-5226, Okirju@t-online.de, rochem@t-online.de, Олег Кирюшкин. 191123 С.-П., Шпалерная 32-21, т. 272-1069, 279-0935, ф. 327-6397, ROCHEM@mail.dux.ru, Олег Кирюшкин.

**Rodaline.** Медтехника. 125047 М., Гашека 12/7, т. 251-4713,-20, 254-0470, ф. 973-2053, Alina Rodel.

**ROE.** Отопительные приборы. 236008 Калининград, Ленинградская 4, т. (0112) 341-242, ф. 341-236, Владимир Дмитриевский.

**ROFA Beton.** Строительство. 236000 Калининград,

Леонова 8а, т. (0112) 272-795, ф. 272-795, Lothar Engelhardt.

**Rohde & Schwarz.** Телекоммуникации. 113093 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4962, ф. 234-4963, Gerd-Volker Mill.

**Roland Spedition.** Перевозки. 129041 М., Средняя Переяславская 14, корп.2, оф.62, т. 974-1445, 281-8034, ф. 974-1445, 281-8034, Peter Kirsten.

**Rollmaks.** Окна. С.-П., Пушкинская 13, т./ф. 112-0898, rollmaks@spb.cityline.ru, www.rollmaks.spb.ru.

**ROM Rud. Otto Meyer.** 121170 М., Кульнева 3, т. 258-3901,-05, ф. 258-3912, romoscow@wm.west-call.com, Hermann H. Stammeier.

**Rosen Engineering.** Газопровод. 103009 М., Козицкий пер. 1, 5 эт., оф. 2, т. 232-6623, ф. 232-6623, Маргарита Ошмакевич.

**Rostra.** 123592 М., а/я 2, т. 923-6420, ф. 921-5942, rostra@online.ru www.svt.de, Юрий Садовой.

**Rothenberg Ost-Europa.** 125167 М., Красноармейская 26, стр. 2, т. 152-5916, ф. 152-8544, Марина Горохова.

**Roto Frank.** Стройиндустрия. 117526 М., пр-т Вернадского 101, т. 234-2760,-61, ф. 234-2756, Jurgen Meier.

**Rottech.** Полимеры. P.V.1165 Industriegebiet Heiligenroth D - 56401 Montabaur, т. (02602) 91-5367, ф. 91-5374, Bernd Biedermann. 198013 С.-П., Московский пр. 26, т. 316-4305, ф. 316-5795, В. Михайлов.

**Rowenta.** Бытовая техника. 109180 М., Старомонетный пер. 14, корп. 2, т. 967-3232, ф. 967-3233.

**Rudlandhilfe Gesellschaft fur humanitare Hilfe fur Kinder in Sudost- und Osteuropa.** Гум. помощь. 107082 М., Балакирьевский пер. 23, т./ф. 267-7033, Anne S. Hofinga.

**Ruhrgas.** 123100 М., Краснопресненская наб. 6, т. 247-2771, ф. 247-2776, ruhrmos@online.ru, Reiner Hartmann.

**Rusforward.** Экспедирование. 121069 М., Трубниковский пер. 23, т. 291-2381, ф. 290-4614, www.zbproject, Александр Беляев.

**Rusmarketing.** Маркетинг. 121170 М., Кульнева 3, т. 258-3905, ф. 258-3909, Ewald A. Ewering.

**Russ.** Страхование. Alte Leipziger Platz 1 D-614400 beursel, т. (06171) 66-3370, ф. 66-2240, Herr Thomas Schirmer. 193060 С.-П., Кваренги пер. 4, т. 276-1574,-1694, ф. 276-1554, rod@russ.spb.ru, М. Радионова.

**RUSS-IGK.** 117418 М., Нахимовский пр. 24 Б, т. 785-5710, ф. 129-5211, ziger@ftcenter.ru, Игорь Галперин.

**Russaudit Dornhof Jewsejew & Partner.** Аудит, консалтинг. 129085 М., Мира 95, т. 217-2329, ф. 217-2585, russaud@corbina.ru, www.russaudit.ru. 196128 С.-П., Кузнецовская 21, т. 298-9987, ф. 294-1904, audit@mail.wplus.net, www.rusaudit.ru, А. Пушкарев.

**RUSSICON.** 101000 М., Милютинский пер. 22, оф. 37, т./ф. 921-6506, russicon@hotmail.com, Вадим Запевалов.

**Russochart Shipping.** Туризм. 121352 М., Давидковская 2, стр. 1, оф. 260, т. 213-4614, ф. 213-7209, shipping@russchart.de, Ирина Маликова.

**Russwell.** Косметика. Berliner Allee 65 D - 64270 Darmstadt, т. (06151)34-0, Herr Dr. Uhlmann. С.-П., Иностраный пер. 6, 1 эт., т. 934-8240, т./ф. 325-8528, hnaujoks@wella.ru, Harry Naujoks.

**RWE.** Электромашин. 109017 М., М. Ордынка 17, т. 953-8984,-1791, ф. 953-8984, Hans Lattermann.

**S+T Handels.** Недвижимость. 103009 М., Никитский пер. 5, т. 244-4828, ф. 244-1235, Karl Heinz.

**Sachsen Fahnen.** 117312 М., пр. 60-летия Октября 7/1, т./ф. 135-3052, sachsenfahnen@biengi.ac.ru, www.sachsenfahnen.com, Алексей Удельнов.

**Sachsische Gesellschaft zur Forderungdes Osthandels (SGFO).** Контакт-бюро. 400066 Волгоград, Чукова 41, т./ф. (8422) 34-8089, Леонид Батюк.

**Sad-Chemie.** Химпром. 109004 М., Таганская 17-23, т. 258-5912, ф. 258-5910, Svetlana.Pertchenok@moscow.ru, sud@www.sued-chemie.com, Waldemar Lind.

**Salamander.** Обувь. 113114 М., Шлюзовая 6/1, 4 эт., т. 255-7125, ф. 255-7122, Виктор Казаков.

**Saltec Communications Supplies.** Телекоммуникации. 117415 М., Пр-т Вернадского 37, стр. 2, т. 247-9045, ф. 247-9048, wmarshner@mail.tcnet.ru, Wolfgang Marschner.

**Samson Controls.** 109147 М., Марксистская 16, т. 232-6757, ф. 737-3949, samson@samson.ru, www.samson.de, Светлана Кримшамшалова.

**Sanavita Gesundheitsmittel.** Медтехника. 119048 М., Усачева 35, т. 245-5354, ф. 245-5354, Вячеслав Степанов.

**SAP.** Компьютеры. 113054 М., Космодамианская наб. 52/2, т. 755-9800, ф. 755-9801, Marco Burkhardt.

**SAPC.I.S.** Базы данных. Neurottstr. 16 D-69190 Walldorf, т. (06227) 7-47474, ф. 7-57575, www.sap.com, Frau Doerte Schmithals, т. (030) 4109-2161. 199053 С.-П., 4 Линия 13, Abacus House, т. 118-3771, ф. 118-3702, ulrich.fritz@sap.com, www.sap.com/russia, Ulrich Fritz.

**Sarstedt.** Медтехника. 103009 М., М. Кисловский пер. 3, т. 290-3740, ф. 290-3740, Кирилл Котик.

**Sartogoss.** Весы. Weender Landstr. 94-108 D - 37075 Guttingen, т. (0551) 308330, ф. 308555, www.sartorius.com. 192007 С.-П., Курская 28/32, т. 1661922, ф. 1661947, sartogoss@infopro.spb.su, Radomir D. Grkich.

**Sauter Building Control.** 105203 М., Н. Первомайская 47, оф. 18, т. 465-6315, ф. 465-6315, sauter@aha.ru, www.sauter-controls.com, Нина Воеводенко.

**Saxonia.** Общепит. 193024 С.-П., Невский пр-т 115, т. 271-3943, ф. 271-7536, Jorg Weissflog.

**Schattdecor.** 117198 М., Ленинский пр. 113/1, т. 956-5416, ф. 956-5139, schattdecor@co.ru, www.schattdecor.com, Владимир Денисов.

**Schenker.** Перевозки. 109088 М., Шарикоподшипниковская 4, т. 274-0573, ф. 274-4245, Richard Hartmann. 191123 С.-П., Шпалерная 36, т. 279-9659, 329-5763, ф. 329-5764, Владимир Буланцев.

**Schering.** Фармацевтика. 129090 М., Дурова 26, т. 284-7922,-7659, ф. 284-7958, Dieter Wolfram. 420066 Казань, Декабристов 2, т. (8432) 535-744, ф. 535-744, Рафаэль Шафизов. 460000 Оренбург, Челюскинцев 17 г/6, т. (3532) 726-711, ф. 726-711. 196128 С.-П., Кузнецовская 21, т. 298-4337,-7901, ф. 185-4995, Anti Sainast.

**Schlafhorst.** Текстиль. 121170 М., Ленинский пр. 95А, т. 937-5350, ф. 132-5238, schlafhorst@office.msk.ru, Karl-Heinz Molch.

**Schluesselburg.** Охранные системы. 117526 М., пр-т Вернадского 101, т. 434-2080, ф. 433-8733, Андрей Масуров.

**Schnieder.** Туризм. 236023 Калининград, Ленинградская 4, т. (0112) 341-300, ф. 341-300, Roswitha Thomsen.



- Schnorr.** Химпром. 121248 М., а/я 37, т. 240-0419, 926-5299, ф. 240-0419, 926-5299, Hartmut Schnorr von Carolsfeld.
- Scholler Eiskrem.** 107588 М., Южнопортовая 21, т./ф. 354-1111, scholeis@cityline.ru, Алексей Яровой.
- Schomburg.** Химпром. 103062 М., Жуковского 11, т. 232-6445, 234-0772, ф. 234-0772, Rene Karolyi.
- Schott Glas Export.** Стеклоиндустрия. 107005 М., Денисовский пер. 26, т. 933-5153, ф. 933-5157, schott@co.ru, www.schott.de, Сергей Коротченков.
- Schott Spezialglas.** Астрономия. 107005 М., Денисовский пер. 26, т. 933-5151, ф. 933-5155, igel-nik@zeiss.org, Максим Игельник.
- Schuco.** Стройматериалы. 117331 М., пр-т Вернадского 29, т. 138-2715, ф. 138-2596, Michael Tischendorf.
- Schulte LMTVertriebs- u. Servicegesellschaft.** Пищепром. 125468 М., Ленинградский пр. 51/3 оф. 908, т. 943-9307, ф. 943-9451, schulte@arstel.ru, www.schulte-emt.de, Hans-Joachim Schulte.
- Schulz Contact.** Консалтинг. 300041 Тула, Литейная 1, оф.186, т. (0872) 315-465, ф. 368-690, Роман Мусин.
- Schulze.** Юриконсульт. 125124 М., 3 Ямского поля 16/2/16, т. 241-2521, ф. 241-2521, Robert Schuize.
- Schwabskij Domik.** Ресторан. 195112 С.-П., Новочеркасский пр. 28/19, т. 528-2211, т./ф. 528-7206, Ирина Ковалевская.
- Schwarz Pharma.** Фармацевтика. 109432 М., Трофимова 16, т. 277-7851, ф. 277-7851, Peter Sperner.
- Schwarzkopf.** Косметика. 107066 М., Елоховский пер. 3, корп. 2, т. 795-0595, ф. 795-0596,-79, Михаил Огрызин.
- Schwing-Stetter.** Строймаш. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, т. 258-1412, ф. 258-2092, stetter@goods.ru, www.stetter.de, Peter Koerl.
- Scriba Film.** Кинопродукция. 129110 М., Гиляровского 65, ф. 218-3346, bodo@geminifilm.ru, Hans-Bodo Muller.
- Seifert-Rentgen.** Рентген-оборудование. Bogenstraue 41 D - 22926 Ahrensburg, т. (04102)807-0, ф. 807-189. 195220 С.-П., Фаворского 12, т. 534-0543, 324-0663, ф. 324-0667, adv@seifert.spb.su.
- Serum-Werk Bernburg.** Вет. препараты. 129090 М., Гиляровского 8, оф. 50, т. 974-1786,-7, ф. 974-1788, Wadim Gottlieb.
- SET (Select Energy Trading).** Энергомаш. 119034 М., Остоженка 7, под.4, оф.46, т. 234-0434, ф. 234-2183, Thure von Wahl.
- Sew-Eurodrive.** Продажа и обслуживание. Ernst-Blickle-Str. 42 D - 76646 Bruchsal, т. (07251)75-0, ф. (07251)751970. 195256 С.-П., Непокоренич пр. 47, т. 326-0941, 535-0430, ф. 535-2287, sewrus@post.spb-nit.ru, www.sew-eurodrive.com, В. Золотарев.
- SGL Carbon.** Графит. 103006 М., Долгоруковская 17, т. 234-9870, ф. 234-9869, Holger Muller.
- Shimadzu.** Медтехника. 121059 М., Бережковская наб. 2, т. 941-8108,-8290, ф. 941-8109, Bert Steinhoff.
- SHW Holter Wassertechnik.** 107005 М., Плешковский пер. 2, т. 263-9120, ф. 263-0338, Jens Quadt.
- Siemens Business Services Osteuropa.** Менеджмент. St. Petersburger Str. 15 D-01069 Dresden, т. (0351) 844-3600, ф. 844-3800. 190000 С.-П., М. Морская 18, т. 312-2311, 325-6560, ф. 315-3621, sbs.spb@mow.siemens.ru, С. Генкин.
- Siemens ЕЕМ.** Инжиниринг. Gunther Scharowsky Str. 2 D-91050Erlangen, т. (09131) 742455, ф. 742454, seem@mail.wplus.net. 194292 С.-П., промзона Парнас 7, Центральная 10, т. 598-5390, ф. 598-9313, seem@mail.wplus.net, Andreas Busch.
- Siemens Nixdorf Osteuropa.** 123557 М., Пресненский вал 19, т. 737-2700,-2701, ф. 737-2702, Reinhard Wolf.
- Siemens.** 190000 С.-П., М. Морская 18, т. 325-6560, mobil 962-6775, ф. 315-3621, Andreas Kundorf.
- Siemens.** Электротехника. 113093 М., Дубининская 98а, т. 737-1000, ф. 737-1001, Gerhard Wibiral. 650099 Кемерово, Красная 8, оф. 19, т. (3842) 232-605, ф. 232-605, Сердюкова. 630132 Новосибирск, Нарымская 2, т. (3832) 219-117, 215-581, ф. 219-117, 215-581, Ольга Петрова. 620146 Екатеринбург, Ак. Бардина 28, т. (3432) 289-338, ф. 289-338, Онищук. **Siemens.** Создание ПО. Wittelsbacher Platz 2 D - 80333 Munchen, т. (089) 234-0, ф. 234-4242. 199178 С.-П., 11 Линия 18, т. 324-8301,-2,-3, ф. 324-8300, wladimir.niiprow@niow.siemens.ru, В. Филипов.
- Sigloch Maschinenbau.** Полиграфмаш. 103791 М., Чехова 3/10, 4 эт., т. 200-3857, ф. 209-6467, Christiane Jansche.
- Signart.** Реклама, материалы. Birkenweg 2a D - 25337 Kolln-Reisiek, т. (04121) 73970, ф. 71272. 196191 С.-П., Ленинский пр. 168, т. 290-2002, ф. 290-9713, psign@dux.ru, А. Клушин.
- Sirona Dental Systems.** Медтех. 119021 М., Тимур Фрунзе 16, стр. 3, т. 246-9760, ф. 246-6492, sironadental@mtu-net.ru, www.sirona.de, Andreas Burkhardt.
- SIS.** Судостроение. 236035 Калининград, 5 Причалная 1, т. (0112) 496-746, ф. 496-610, Николай Родоман.
- Sitex.** 116672 М., Новокозинская 43-36, т./ф. 701-0517, Konster@mail.ru, Максим Юнусов.
- Sket Handel.** Металлургия. 117330 М., Ломоносовский пр-т 38, т. 147-0002, ф. 938-2283, Bodo Kasch.
- SKL Motoren- und Systemtechnik.** Дизели, моторы. 692900 Находка, Спортивная 6, оф. 420, т./ф. (4236) 62-5549, Надежда Михайлова.
- SMS Demag.** Металлургия. 129110 М., Олимпийский пр. 18/1, т. 931-9823, ф. 931-9824, smsdemag@cityline.ru, www.sms-demag.de, Jens Barth.
- SMT Geratehandel.** Медтехника. 125047 М., 4 Тверская-Ямская 20/6, т. 250-2769,-2621, ф. 250-2944, Юрий Парфенов.
- Socarb.** Химпром. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2675,-76, ф. 936-2676, Татьяна Прокофьева.
- Software Union Syseca.** Консалтинг. 236008 Калининград, Ленинградская 4, т. (0112) 341-512, ф. 341-512, Uwe Trostel.
- Solvay Pharmaceuticals.** Химпром. 121019 М., Новинский б-р 3, стр.1, т. 795-0956, ф. 795-0959, moscow.office@solvay-pharma.ru, Игорь Бабушкин.
- Sonopress. CD-rom.** 125083 М., Петровско-Разумовский проезд 7, т. 212-0161,-4451, 214-8423, ф. 212-0161, Игорь Микрюков.
- Sontheim.** Консалтинг. 236006 Калининград, Мариупольская 28, т. (0112) 339-511, ф. 339-511, Anna Sontheim.
- Sostmeier Ural.** Перевозки. 614041 Пермь, Героев Часана 46, оф. 32-33, т. (3422) 68-0501, ф. 68-0499, hwerner@sostmeier.ru, www.sostmeier.de, Holger Werner.
- Sovag.** Транспорт. 123100 М., Краснопресненская наб. 6, т. 247-2790,-91, ф. 247-2797, Сергей Гулявский.
- Sovtransavto Deutschland.** Гортранспорт. 125083 М., Мишина 46, т. 212-2614, ф. -2610, Андрей Воронин.



**SP EEE.** Очистит. системы. 1 D – 51643, Gummersbach, т. (02261) 85-0, ф. 85-2999. 193167 С.-П., Атаманская 3/6, т. 277-4256, -1880, 271-7162, -0468, ф. 271-0733, EEE@peterlink.ru, Юрий Черкун.

**SPAG.** Недвижимость. SPAG Opelstraue 20-22 D – 64546 Morfelden-Walldorf, т. (06105) 9244-71, ф. 9244-75, Herr Markus Rese. 198025 С.-П., Невский пр. 116, т. 327-9541, 279-3711, ф. 327-9543, igor@vaf.spb.ru, И. Давидов.

**SPB HDM.** Стройматериалы. Am Schurmannshutt 23 D – 47441 Moers, т. (02841) 14010, ф. 25764, holzdammers@t-online.de, Arnold Dammers. 194044 С.-П., М. Самсоновский 2, т. 248-1972, 164-2622, т./ф. 1120924, hdm@spb.cityline.ru, А. Тарасов.

**Spektroflesch.** Рентген-аппаратура. Konigsteiner Str. 102 D-65812 BadSoden, т. (06196) 6095-0, ф. 6095-60. 197042 С.-П., М. Селенина 1, т. 235-6118, ф. 235-3529.

**Spezial Electronic.** Электросистемы. Kreuzbreite 15 D – 31675 Busckeburg, т. (05722) 203-0, ф. 203-120. 191104 С.-П., Рулеева 1/9, оф. 31, т./ф. 275-3860, 272-2471, root@se.spb.su, М. Белянцев.

**Spezial-Electronic Bauelemente.** Стройматериалы. 117571 М., пр-т Вернадского 127, т. 438-7343, -7359, 433-2582, ф. 434-4409, -9496, Volker Krannich.

**Springer-Verlag.** Книготорговля. 119890 М., Знаменка 11, т. 291-2238, 935-7023, ф. 291-2403, Александр Сахаров.

**SSI Schafer Shop.** Магазины. 103006 М., Краснопролетарская 2/4, т. 251-1821, ф. 251-7320, schaefer@aha.ru, Hubert Linke.

**Standardkessel Lentjes-Fasel.** 123424 М., Волоколамское ш. 73, оф. 626, т. 490-2663, ф. 490-6508, info@standardkessel.ru, Manfred Leyba.

**Stankowendt.** Станки. 127018 М., Складочная 1, стр. 22, т. 289-4507, ф. 289-2548, Александр Емельянов.

**STE Schwingungstechnik.** Промоборудование. 103895 М., Кузнецкий мост 21 /5, т. 926-0460, т. 921-2830, Annette Siebert.

**STEAG.** Энергомаш. 117936 М., Ленинский пр. 2, оф. 14, т. 230-4508, ф. 230-4515, steag@msk.sitek.net, www.steag-encotec.de, Wolfgang Paulo.

**Steelcase Strafor.** Офисн. мебель. Georg-Aicher-Str. 7 D – 83026 Rosenheim, т. (0831)405-239, ф. 405-150, www.werndl.com. 191186 С.-П., Мойка 36, 6 эт., т./ф. 346-8112, steelspb@mail.wplus.net, Елена Мепатская.

**Steilmann Osteuropa.** 121069 М., Новинский б-р 20а, т. 252-7796, ф. 252-7798, Татьяна Богданова.

**Stern Consulting.** 101000 М., Мясницкая 40, стр.1, оф. 354, т. 921-8132, ф. 928-4977, Юрий Штерн.

**Stern-Dyckerhoff Ausbauprdunkte.** Химпром. 109548 М., Южнопортовая 42, т. 353-3971, ф. 354-6783, teuchert@online.ru, www.dyckerhoff-sopro.de, Юрия Острушко.

**Still.** Промоборудование. 121170 М., Кульнева 3, т. 148-7361, -7519, ф. 148-7087, Christian Schuster.

**Stockhausen.** Химпром. 113545 М., 1 Дорожный пр. 1, т. 315-0510, ф. 315-5122, Федор Лобанов.

**Stolck-Aussenhandels.** Химпром. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, т. 258-2475, -75, ф. 258-2473.

**Stollwerck.** 109029 М., Нижегородская 32, корп. 15, т. 755-7887, ф. 755-7835, Евгений Головки.

**Storck.** Пищепром. 123007 М., 2 Шорошовский пр. 7, т. 937-1620, ф. -1625, anke.jurkat@ru.storck.com, Anke Jurkat.

**Stork Comprimo SKL.** Транспорт. 117393 М., Старокалужское ш. 62, стр. 6 оф. 6444, т. 784-7136, ф. 784-7144, storkecg@online.ru, Dirk Westphal.

**Storz.** Медтехника. 121019 М., Гоголевский бул. 3-1-2, т. 737-8113, ф. 737-8114, Olaf Renz.

**Sulzer Weise.** Насосы. 119034 М., Пречистенка 4, т. 234-9877, ф. 234-9671, Richard Witt.

**SUT.** Посредники, опт. Duisburger Str. 1 D-28199 Bremen, т. (0421) 500-517, ф. 591-158, Herr Weinberg. 198097 С.-П., Стачек пр. 47, т. 183-6717, т./ф. 1847549, sutspb@mail.wplus.net, А. Догадин.

**Sutter Verlagsgesellschaft.** Выставки. 123100 М., Краснопресненская наб. 14, Пав. 3, т. 259-2818, -5292, ф. 259-2660, Юрий Шестаков.

**T.F.S.** Химия. 123308 М., Мневники 3Б, оф. 527, т. 946-2082, ф. 946-3547, tfsld@dol.ru, Zvi Dekel.

**T.T.M.** Импорт, экспорт. 236000 Калининград, Советский пр. 89, т./ф. (0112) 27-3897, Thomas Weber.

**Tally.** Принтеры. 113198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. Д206, т. 956-5640, ф. 956-5641, Harald Helmdach.

**Tangens.** Мед. Техника. 109172 М., Новоспасский пер. 9, т. 797-3120, ф. 797-3133, thomas hendel@philips.com, Thomas Hendel.

**Tarkett Sommer.** 125080 М., Сурикова 24, т. 937-7450, ф. 937-7452, tarkett@aha.ru, Josef Donhauser.

**TASP.** Реклама на транспорте. Boblinger Str. 25 D-70199 Stuttgart, т. (0711) 16938-0, ф. 16938-99. 197198 С.-П., Большой пр. 29а, оф. 418, т./ф. 1186348, -6582, Herr Peter Ibach.

**Tatje.** Консалтинг. 109180 М., Б. Якиманка 7/8, корп. 1, т. 238-9233, 230-2961, ф. 230-2961, Елена Сорока.

**Tchibo.** Кофе. 125315 М., Ленинградский пр-т 72, д.1, 2 эт., т. 967-6901, до-04, ф. 967-6900, Daniel Brooks.

**Techema.** Автозапчасти. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, оф. 513, т. 132-4710, ф. 132-4710, Christoph Smutek.

**Textima.** Ткацкие станки. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2611, -2448, ф. 132-5238, Hans Schmidt. **Textima Export Import.** Легпром. Weydemeyerstr. 2а D-10122 Berlin, т. (030) 24004-111, ф. 24004-180, textima@t-online.de, Frau Lummel. 191002 С.-П., Наб. реки Фонтанки 50, т. 112-5219, ф. 315-0458, textima@lek.ru, Frau Renate Thomas.

**T + G Anlagenbau.** Нефтепродукты. 117846 М., Вавилова 69, т. 938-2605, ф. 938-2605, Peter Wandelt.

**Thuringia Netzsch Maschinen- und Anlagenubau.** Керамика, фарфор. 171313 М., Ленинский пр. 95а, оф. 576-577, т. 956-9086, ф. 956-9087, netzsch@netzsch.ru, www.thuringia-netzsch.de, Karl-Heinz Mommert.

**Thyssen Krupp AG Dipl. Kfrn.** Металлургия. 123610 М., Краснопресненская наб. 12 гост. “Международная”, оф. 1209, т. 258-1143, ф. 258-1140, thyskrupp@wt.ru, Josef Margus.

**Ticona.** 117198 М., Ленинский пр. 113/1, оф. Д105, т. 956-5365, ф. 956-5366, hoersch@ticona.ru, Bettina Hirsch-Marx.

**TIK.** Одежда. 117454 М., пр-т Вернадского 76, т. 434-8693, ф. 434-6522, Д. Шестерин.

**Timken.** Сталь. 113191 М., Б. Староданиловский пер. 5, т. 954-0730, ф. 954-0730, Игорь Л. Березневич.

**Tip Top Stahlgruber.** Металлургия. 109544 М., Земляной вал 50, т./ф. 916-6722, tiptop@orc.ru, Александр Бесков.

**Titan.** Медтехника. 113035 М., Пятницкая 47, оф. 8, т. 232-3506, 231-2766, ф. 232-3506, Emil Chinberg.

**Tracto-Technik c/o Mechgrundstroj.** Автопром. 125239 М., Черепановых пр. 10, т./ф. 450-9245, mgsJnfo@mtu-net.ru, www.tracto-technik.de, Анатолий Рыбаков.

**Transeurasia.** Химпром. 117861 М., Обручева 30, т. 234-3682, -3, ф. 234-3684, Ingo Brauer.

**Transform Projektieiter.** Консалтинг. Postfach104362 D - 70038 Stuttgart, 194223 С.-П., "Центр Маркетинга и Менеджмента", Институтский пр. 22, т. 936-2392, 552-5862, ф. 552-9884, Frau Angelika Meier.

**Transumed.** Медтехника. 117321 М., Островитянова 14, т. 956-5571, ф. 956-5584.

**Triumph.** Постельное белье. 117926 М., 5 Донской пр. 21 Б, корп. 2, т. 955-5542, ф. 955-5465, Franz Schmitz.

**Trojka M+.** Юр. услуги. 117909 М., Б. Полянка 44/2, оф. 514-517, т. 238-5342, ф. 238-0602, Людмила Теркина.

**Trubinox Stahl & Ruhr.** Сталь. 121309 М., Б. Филевская 21/19, оф.3, т. 142-0664, ф. 145-5159, Владимир Малинин.

**TSV - Transport Company.** Транспорт. 236034 Калининград, Дзержинского 136, т. (0112) 434-809, ф. 471-663, Анатолий Мултасов.

**Tubeks.** Алюминиевые трубы. Woerplatz 2 D - 73072 Donzdorf, т. (07162) 9000-0, ф. 9000-50, Frau Nagel. Калинина 224 А, 187010 Ульяновка, Ленингр. обл., Тосненский р-н, т. (261) 93-570, ф. 93-346, aus dem Ausland: 00781261 +Nr., info@tubekks.ru, Holger Hartmann.

**Tuboscope Vetco Technology.** Газпром. 117981 М., Пр-т Вернадского 40, оф. 835, т./ф. 431-4520, vlad@tuboscope.msk.ru, Владимир Тихомиров.

**Tuchenhagen.** 105094 М., Семеновский вал 6 стр. 1, т. 787-2026, ф. 787-2029, sales.tum@gea.ru, www.gea-l-div.com, Владимир Степин. 630008 Новосибирск, Ленинградская 147/1, т./ф. (3832) 69-3148, Ольга Михайлик.

**Turck.** 117419 М., 2 Верхне-Михайловский пр. 9, т./ф. 955-7348, turck@infonet.by, Олег Чудаков.

**TurzuTure.** Гуманитарная помощь. 121248 М., Кузюзовский пр-т 9, под. 5, т. 243-7895, ф. (502) 224-1263, Lois Fisher-Ruge.

**TUV (technischer uberwachungsverein).** Консалтинг. 198005 С.-П., Измайловский пр-т 2-68, т. 251-5545, ф. 251-4637, Thoralf Junghanns.

**TUV Norde.** Консалтинг. 123557 М., Пресненский вал, 14, т. 253-8891, ф. 253-8891, Helmuth Hoschel.

**TUV.** Консалтинг. 119021 М., М. Пироговская 5, т. 937-5862, ф. 937-5863, Игорь Трусов.

**Tyco Electronics AMP Rep.** 129010 М., Олимпийский пр. 16, оф. 4, т. 926-5506, ф. 926-5505, oboriso-va@tycoelectronics.com, www.amp.com, Ольга Борисова.

**UBT/ W. Ruoff+ Partner.** Консалтинг. Schulstrafte 6 D - 45549 Sprockhovel, т. (02324) 79-809, ф. 77-538, UBT-W.Ruoff+Partner@t-online.de, Herr Wolfgang Ruoff. 193124 С.-П., Ставропольская 10, оф. 213, т. 279-8063, т./ф. 271-1295, ubt-spb@peterlink.ru, Michael Grunewald. 173002 Новгород, Германа 1а, оф. 22, т./ф. (816) 227-9813, ubt-nov@telecom.nov.ru, Gunter Thiem.

**Uelzener Maschinenfabrik Friedrich Maurer.** Автопром. 125130 М., Клары Цеткин 33, оф. 50, т. 156-3643, ф. 156-3336, Андрей Иванов.

**UGT Union.** Газпром. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, Е 10-02, т. 956-5466, 256-5465,-66, ф. 956-5465, (502) 256-54, Johann Fabi.

**Uhde.** Пром. инженеры. 606023 Дзержинск, Нижегородская обл., Ленина пр. 48, т. (8313) 33-5424, ф. 33-0132, uhde-r@uhde.nnov.ru, www.thyssenkrupp.com, Holger Kahle.

**Ulbrich & B.S.I.** Кондитерские изделия. 236011 Калининград, Толстикова 15/2, т. (0112) 471-944, ф. 471-944, Peter Ulbrich.

**Ulbrich & Vogt Gesellschaft filr Ost-West Handel.** 620088 Екатеринбург, Кировоградская 62/38, т./ф. (3432) 32-2313, Jens DuHe.

**Umformtechnik Erfurt.** Станки. 113184 М., Новокузнецкая 7/11, т. 959-3513,-4, ф. 959-3513,-4, Erhard Roland.

**Unbeschelden.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, М2, оф. 1407, т. 258-2414, ф. 258-2415, Michael Schmidt.

**Uni Data.** Экспедирование. 109088 М., 3 Угрешский пр. 6, т. 279-7587, ф. 279-7646, Владимир Амбросов. **Uni-Data.** Ammerthalstr. 13-17 D - 85551 Kirchheim, т. (089)909976-0, ф. 909976-90. 193118 С.-П., Седова 13, т. 567-7935, ф. 567-5706, Елена Ковалева.

**Unigraphicus.** Информатика. 123610 М., Краснопресненская 12, оф. 908а, т. 967-0773,-4, ф. 967-0775, Heinz Melus.

**Unirep-Servis.** Ремонт механики. Hafenstr. 37 D - 22880 Wedel, т. (04103) 84-077, ф. 84-426. 191186 С.-П., Канал Грибоедова 7, т. 311-4570, ф. 314-3360, bizcon@frinet.org, А. Исаев.

**Universimed.** Меджурналы. 125468 М., Ленинградский пр-т 51, оф. 602, т. 943-9458, ф. 943-9418, Елена Вольская.

**Univex Autoteile Import-Export.** Торговля. 127549 М., Биберевская 2, моск. автопарк, т. 901-1650, ф. 909-4471, inivex@univex.co.ru, Nikolaj Rymar.

**Vaillant.** Отопительные системы. 121374 М., Можайское ш. 4, оф. 52, т. 444-8444, 443-8200, ф. 444-8444, 443-8200, Екатерина Якушкина. 193171 С.-П., Дудко 2, т. 567-2444, ф. 567-2444, Светлана Александр. Дашкевич.

**Van Leer Verpackungen.** Упаковка. 624030 Свердлов, Белоярск-3, Мира 20, т. (34377) 229-91, ф. 215-98. Виктор Чуругалов.

**Variant Office Vertretung der Schaerf.** Офисн. мебель. Industriestr. 4 D-14959 Trebbin, т. (033731) 87-125, ф. 87-110, www.mbt-uermoebel.de, Herr Bohmann, Frau Gunther. 198216 С.-П., Новаторов б-р 8, т. 254-5220, т./ф. 254-5251, variant@mail.line.ru, Ю. Фоминич.

**Varta Autobatterie.** 129090 М., Гиляровского 4/5, т. 937-1913, ф. 933-7801, VARTA@co.ru, www.varta.com, Роман Герасимов.

**Varta Batterie.** 111126 М., Авиамоторная 50, т. 273-1430, ф. 234-3690, Алексей Волобаев.

**VBH.** Арматура. 125212 М., Ленинградский пр. 72, оф. 12, т./ф. 721-3090, vbh@cityline.ru, Natalia Semler. 644113 Омск, 1 Путевая 100, т. (3812) 42-2255, ф. 42-2574, vbh@vbh.omsk.ru, Robert Benke. 198188 С.-П., Возрождения 42, т. (812) 184 77 48, ф. (812) 325 36 93, v.koceruba@vbh-spb.ru, Валерий Безруков. **VBH.** Siemensstr. 38 D - 70825 Korntal-Mundingen, т. (07150) 15-0, ф. 15-315. 198188 С.-П., Возрождения 42, т. 183-5540, т./ф. 325-3693,-94.

**VEK.** Укрепления. Bogenstr. 43-45 D - 22926 Ahrensburg, т. (04102) 78-0, ф. 78-250, www.bea-group.com. 198103 С.-П., 10 Красноармейская



26/6, оф. 20-21, т./ф. 259-9865, 251-5368, vek@neva.spb.ru, А. Шокун.

**VEKA.** Профили для окон. 143397 Губзево, М. Обл., Нарофоминский р-н, Первомайский сельский округ, т. 549-5911, ф. 549-5916, infovekaru@veka.com, Josef Beckhoff. **VEKA.** Dieselstr. 8 D - 48324 Sendenhorst, т. (02526) 294310, ф. 293710, www.veka.com. 190000 С.-П., Банковский пер. 3, т. 310-0666, 971-7711, veka@veka.sp.ru, Кирилл Комеев.

**VEM Antriebstechnik.** Электромоторы. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, оф. 365, 366, т. 936-2451, ф. 936-2619, Rolf Dauer.

**Verbandwattfabrik breitenau.** Косметика. 191194 С.-П., Фурштатская 44/8, т. 272-4531, ф. 327-3039, Елена Вадим. Соловьева.

**Vermeer-Steinbruck.** Строймашины. 117421 М., Обручева 4, корп. 2, 1 эт., т. 936-4471, ф. 936-4204, Ronald Hooke.

**Vertrieb Technischer Anlagen.** Стройматериалы. 123592 М., Марш. Катукова 20, т. 190-6616, ф. 499-2303, Torsten Fette.

**Viessmann werke.** Нефтепродукты. 197342 С.-П., Торжковская 5, оф. 328, т. 242-0163, 246-6052, ф. 246-6052, Ganus.

**Viessmann.** 129337 М., Верхних вод 14, т. 188-7614, ф. 182-4692, saj@viessmann.ru, Jens Stange.

**VNG.** Газоснабжение. 123100 М., Краснопресненская наб. 6, 14 эт., т. 247-2785,-86, ф. 247-2787, Dieter Bandlow.

**Voith.** 103051 М., Б. Сухаревский пер. 26, корп. 1, т. 208-9816, 208-9839, ф. 208-9817,-9741, Е. Смирнова.

**Volkswagen.** Автопром. 109017 М., 1 Казачий пер.5, т. 737-7303, до-07, ф. 737-7309, Thorsten Bradler.

**Vopak Logistic Services Dosseldorf.** Экспедирование. 117607 М., Раменки 18-125, т./ф. 932-1359, Sergej.Melnikov@vopak.com, Сергей Мельников.

**Vopelius Chemie.** Химпром. 117313 М., Ленинский пр. 95а, т./ф. 936-2641, Василий Черенков.

**Wacker-Chemie.** Химпром. 117049 М., Ленинский пр-т 2, 9 эт., т. 239-1039,-1572, ф. 230-6847, Reinhard Blieninger.

**Wader.** Химпром. 195272 С.-П., пр-т Шаумяна 18, т. 528-9677, ф. 528-9681, Александр Анаст. Павлов.

**Wall City-Design.** Наружн. реклама. An der Spreeschanze 6-8 D-13599 Berlin, т. (030) 33899-0, ф. 33899-101. 195279 С.-П., Ириновский пр. 9, т. 988-0470, т./ф. 224-3508.

**Wanfried-Sojus-Poligrafija.** Полиграфия. 20 D - 37281 Wanfried, т. (05655) 987-0, ф. 987-122. 191123 С.-П., Сажарьевская 7, оф. 1, т./ф. 219-9706,-7, 272-8243, wanfried@wsp.spb.ru, Andreas Stockmann.

**Wartburg-Scan-Car.** Энергомаш. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-4674, ф. 132-4674, Margot Rakau.

**Webasto Thermosysteme.** М., Флотская 56, т. 777-0245, ф. 777-0246, webastoru@co.ru, Ralph Heune.

**Weidleplan.** Архитектура. 117526 М., пр-т Вернадского 103, корп. 3, оф. 195, т. 433-2305,-04, ф. 433-2304, Wolfram Judersleben.

**Weitnauer.** Беспшлинная торговля. 236000 Калининград, Каштановая аллея 47, т. (0112) 341-544, ф. 341-550, Uwe Niemeier.

**Wella.** 123022 М., Б. Трехгорный пер. 1, стр. 20, т. 931-9500, ф. 931-9514,-12,-13, Michael Becker.

**Wella.** Мебель для парикмахерских. 191123 С.-П., Шпалерная 40, т. 275-4917, 273-0930, ф. 327-8338, Andreas Wegner. **Wella JV c/o Kapella.** 606000 Дзержинск,

Нижегородская обл., т. (8313) 33-5424, ф. 33-0132, Александр Отдельнов.

**Welle Trading.** 121087 М., Багратионовский пр. 7, стр. 1, оф. 602а, т. 737-6800, ф. 737-6801, welle.trading@mtu-net.ru, Сергей Снетков.

**Wemex Werkzeugmaschinenhandel.** Станки. 117049 М., Донская 18/7, т. 236-7377,-0120, ф. 236-3178, Klaus Ottenhausen.

**Wemhuner Fordertechnik.** 129075 М., Шереметьевская 85, т./ф. 234-0192, Игорь Пестов.

**Werex.** 117292 М., Ивана Бабушкина 16, оф. 292, т. 125-7690, ф. -7970, info@werex.ru, Анна Кучмина.

**Werndl-Waiko-Pohlschroder CIS.** Дизайн помещений. 113114 М., Шлюзовая наб 6, т. 935-7064, ф. 935-7065, steelmos@co.ru, www.werndl.com, Philippe Beurtherei.

**Werner.** Машиностроение. 109004 М., Николаямская 57/1, т. 911-0374,-9444,-45, ф. 911-1237, Michael Schultz.

**Wernitz und Partner.** 101512 М., 2 Чуторская 38а, т. 211-2066, ф. 211-35 22, Валерий Кравченко.

**Werzalit.** 117526 М., Вернадского пр. 101, стр. 3, оф. 18.11/12, т. 937-5710, ф. 937-5711, werzalit@moscow.portal.ru, www.werzalit.de, Mathias Mey.

**Wesotra.** Транспорт. 121002 М., Глазовский пер. 7, оф. 6, т. 203-5790,-3993, 600-9111, ф. 200-1248, Jochim Timm.

**Westdeutsche Landesbank.** Банк. 121069 М., Поварская 23, корп. 4, т. 258-6100,-04, ф. 258-6105, Erich Wehr.

**Westdeutsche Landesbank.** Банк. 603005 Н.Новгород, Октябрьская 35, оф. 825-831, т. (8312) 34-3386, ф. 30-7367, airey@westlb.nnov.ru, Francis Airey.

**Westfalia Separator.** Биотехнологии. 105094 М., Семеновский вал 6 стр. 1, т. 787-2005, ф. 787-2008, foti.wsmoscow@gea.ru www.westfalia-separator.com, Joachim Sachse.

**WHB Energotechnik.** Энергомаш. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1550, т. 258-1427, ф. 258-1420, Klaus Reusch.

**Wiemer.** Строительство. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 936-2465,-2629, ф. 936-2465,-2429, Jurgen Luders.

**Wika Alexander.** Измерительные приборы. 117526 М., пр-т Вернадского, 101/3 оф. 509/510, т. 234-4432, ф. 234-4430, Gerfried Laurin.

**Wild.** Продовольствие. 117218 М., Кржижановского 15/3, т. 128-9120, ф. 719-0902, Herbert Osburg.

**Willi Wood JV.** 101000 М., Потаповский пер. 2/8, т. 924-7423, ф. 924-7381, Виктор Репкин.

**Wilo.** Насосы. 123423 М., Народного ополчения 34, т. 946-8621, 197-4983, ф. 946-8622, Вячеслав Шершнев.

**Windmoller & Holscher.** Упаковка. 109017 М., 1 Казачий пер. 5, т. 234-4989,-90, ф. 234-4991, Татьяна Соколова.

**Wintershall Exploration & Produktion.** Газпром. 109017 М., Кадашевская наб. 16-18, т. 231-7300, ф. 231-7304, peter.teumer@wintershall.ru, Peter Teumer.

**Wintershall.** Газ. 117881 М., Наметкина 16, т. 719-8689,-90,-91, ф. 719-8345, Volker Mierisch.

**Wirtgen.** 129226 М., Уршумская 4, т. 186-1101, ф. 956-2965, q106@msk.sitek.net, www.wirtgen.de, Andreas Hofmann.

**Wirtgen. Service Büro.** Консалтинг. 129226 М., Уршумская 4, т. 186-3001, ф. 189-4566, Paul Mihalj.



**Wirth Maschinen- und Bohrgerate-Fabrik.** 103006 М., Садовая-Триумфальная 10/13 стр. 2, т. 209-4964, ф. 299-8401, g.eomash@elcom.ru, Вадим Бредичин.

**Wirtschaftsakademie Dr. P. Rahn & Partner.** Эконом. академия. KochstraKe 28a D - 04275 Leipzig, т. (0341) 3939-0, ф. 3939-111, zentrale@rahn-schulen.de, www.rahn-schulen.de, Herr Gotthard Ditrach, Frau Dr. Kerstin Seise. 190000 С.-П., Антоненко пер. 66, т./ф. 319-9261, wak@leontief.spb.su, www.rahn-schulen.de, Ирина Закжевская.

**Wladsart.** 600031 Владимир, Добросельская 191-Г, т./ф. (0922) 21-3486, vladsart@vtsnet.ru, Евгений Каталевский.

**Wolf.** Отопление. Industriestralie 1 D - 84048 Mainburg, т. (08751) 74-0, ф. 74-11, werbung@wolf-heiztechnik.de, www.wolf-heiztechnik.de, Herr Dr. Hohendorf. 196191 С.-П., Варшавская 37, корп. 1, к. 301, т. 290-7683, т./ф. 295 53 51, А. Пипин.

**Wolff Walsrode Vertreter fur Russland.** Упаковка д/маса. P.O. Vox 1515 D - 29655 Walsrode, т. (05161) 44-2321, ф. 44-3133. 191123 С.-П., Чайковского 83/7, оф. 13, т. 935-3714, т./ф. 327-3876, walsroder@sp.ru, Д. Лосев.

**Wolf-Systembau.** Стройиндустрия. 107066 М., Токмаков пер. 16/2, т. 267-8911, ф. 265-2583, Валерий Казанов.

**Wrigley.** 123060 М., Марш. Меризкого 3, т. 258-6200, ф. 258-6207, www.wrigley.com, Игорь Савельев.

**WSD.** Станки. 121019 М., Трофимова16, оф. 20, т. 232-3664, ф. 232-3665, Keren Ole Denzien.

**WTTC (Werkstoffe und Technologien, Transfer und Consulting).** Консалтинг, транспорт. 103050 М., Тверская 31, т. 795-5961, ф. 915-5060, denshikov@asma.ru, Константин Деньщиков.

**Wurth.** Инструменты. 123124 М., Ген. Карбышева б-р 8, т./ф. 946-8024, wurth@adonis.iasnet.ru, Сергей Макаренко. 620016 Екатеринбург, Институтская 6, т./ф. (3432) 43-2393, Павел Неганов. 344010 Ростов на Дону, Красноонежская 206, т. (8632) 61-8051, ф. 61-8054, wuerthnk@icomm.ru. www.wuerth.com, Александр Бирюков. 394043 Воронеж, Транспортная 20, 1 таксопарк, т./ф. (0732) 72-7065, Владимир Батичев. 443011 Самара, Новосадовая 221, оф. 205, т./ф. (8462) 70-3252, Марат Батулин. Новосибирск, Большевицкая 117, т./ф. (3832) 66-0895.

**Wurwag Pharma.** 113545 М., ПФ43, т. 382-8556, ф. 381-8504, woerwag-pharma@mtu-net.ru, www.woerwagpharma.de, Лариса Максимова.

**Xenon Handels.** Химпром. М., 117831 М., пр-т Вернадского 29, т. 138-3091, ф. 133-5310, Claus Rubner. 198020 С.-П., Водный канал 136, т. (812) 350-1088, ф. 252-2091, claus@peterlink.ru, Claus Rubner.

**Xenon.** Станки. 198020 С.-П., Обводной канал 136, т. 252-0693, ф. 252-2091, Gunther Rubner. Томск, пр-т Мира, 35-311, т. (3822) 264-983, ф. 264-983, Лариса Нахапетян.

**Zahnradfabrik Friedrichshafen.** Медтехника. М., Ленинский пр-т 113/1, Е319, т. 956-5635, -36, ф. 956-5637, Horst Decker.

**Zeller.** Мортранс. 103009 М., Тверская 16/2, т. 935-8991, ф. 935-8990, Станислав Щепотин.

**Zellstoff und Papier.** Бумага. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-4047, 936-2400, ф. 936-2208, Gerd Meinel.

**Zemag.** Станки. 117313 М., Ленинский пр-т 95а, т. 132-4447, ф. 132-5747, Wolfgang Thierbach.

**Zentrum filr Fernstudien an der Staatl.** Заочное обучение. Gesamthochschule in Hagen Hochstraeue 134 D - 58084 Hagen, т. (02331) 987-01, ф. 987-345, www.FernUni-Hagen.de. 191186 С.-П., наб. р.Мойки 48, т./ф. 311-4738, ZeF@herzen.spb.ru, Е. Гончарова.

**Zeppelin Baumaschinen.** 123610 М., Совинцентр Краснопресненская наб. 12, М2, оф. 927, т. 258-1614, ф. 258-1615, bernd.blickensdorff@usa.net, Bernd Blickensdorff. Стройтехника. Zeppelinstr. 1-5 D - 85748 Garching b.Munchen, т. (089) 32000-0, ф. 32000-482, Herr Winz. 192236 С.-П., Софийская 6, 4 эт., т. 269-1617, -0586, 303-9440, ф. 268-8482, Herr Bernd Blickensdorff, Jürgen Retzlaff.

**ZF Transmissia.** Машиностроение. ZF Friedrichshafen AG, D - 88038 Friedrichshafen, т. (07541) 77-2592, ф. 77-2890, Horst.Decker@zf-group.de. 192241 С.-П., Южное ш. 37, корп. 1, т. 118-3573, ф. 118-3439, zf@sp.ru, Horst Decker.

## Обзор прессы

### НОВАЯ ЭРА ПОСЛЕ 1999г.

Для 1999г. был характерен некоторый застой в экономике Германии на протяжении почти всего года, снижение ее доли в мировой экономике и торговле и, напротив, рост влияния США.

Мировой ВВП в 1999г. вырос (в сопоставимых ценах) на 3% по сравнению с 1998г., в то время как в 1998г. — на 2,5% против 1997г. Вместе с тем отмечалось снижение темпов роста ВВП в западноевропейском регионе, являющемся основным рынком сбыта германских товаров (+2,6% в 1999г. против +2,9% в 1998г.). Очень низкими оставались темпы роста ВВП в таких важных для германского экспорта регионах как ЦВЕ (+0,5% в 1999г.) и Лат. Америка (+0,3%).

В 1999г. объем мировой торговли увеличился, по сравнению с 1998г., на 4,4%, в то время как в предыдущем году — на 6,5%. Это не могло не сказаться отрицательно на динамике германского экспорта: если в 1998г. он вырос на 7%, то в 1999г. — только на 3,9%.

Результатом явилось общее замедление эконом. роста Германии в 1999г., поскольку динамика ее ВВП зависит на 30-35% от ситуации в мировой экономике в целом и в межд. торговле в особенности.

Правительство и деловые круги Германии особые надежды возлагали на начало функционирования с 1 янв. 1999г. единой валюты ЕС — евро. Однако, вопреки прогнозам германских и других западноевропейских экспертов, курс евро в течение 1999г. существенно снизился. Это рассматривается как серьезный удар по эконом. престижу ЕС и особенно Германии, являющейся признанным эконом. лидером Зап. Европы.

Германские эксперты продолжают прогнозировать укрепление евро по отношению к долл.: до 1,05 долл. за 1 евро к сент. 2000г. и 1,18 долл. за 1 евро к марту 2001г. по сравнению с 0,96 долл. в середине марта 2000г. Однако, по всей вероятности, ими не в полной мере учитывается именно это наметившееся в последние годы фундаментальное отставание Германии и ЕС от США.

Сопоставление наиболее авторитетных прогнозов развития экономики мира и основных регионов показывает, что в ближайший период темпы прироста ВВП Германии будут по-прежнему ниже не только по сравнению со среднемировы-

ми, но и с западноевропейскими. Удельный вес Германии и зоны евро в мировом ВВП будет, по всей вероятности, иметь тенденцию к снижению.

Доля Германии в мировом экспорте в 2000-01гг., напротив, видимо, будет возрастать и она закрепляет свои позиции второго, после США, мирового экспортера.

Серьезное влияние на современное эконом. положение в ФРГ оказала смена полит. руководства страны, в результате которой закончилась эра безраздельного (в течение последних 16 лет) правления партий ХДС/ХСС. В результате парламентских выборов в стране в сент. 1998г. к власти пришли Социал-дем. партия Германии (СДПГ) и партия «зеленых».

СДПГ является самой многочисленной (насчитывает 765 тыс.чл.) партией ФРГ. Под ее влиянием находится значит. часть рабочего класса и профсоюзы. В 1966-1982гг. СДПГ находилась у власти. С сент. 1998г. вновь возглавляет правительство. Пред. партии, он же фед. канцлер — Герхард Шредер.

Партия «зеленых» возникла в ФРГ на рубеже 70-80 гг. как следствие широкого недовольства населения, прежде всего молодежи, политикой «традиционных» партий. Численность партии «зеленых» — 50 тыс.чел. Входит в состав правит. коалиции. Пред. партии, он же фед. мининдел — Йюшка Фишер.

Ушедшие в оппозицию в сент. 1998г. Христианско-дем. союз (ХДС) и Христианско-соц. союз (ХСС) образуют партийный блок и в парламенте (бундестаге) выступают как единая фракция. С момента образования ФРГ и до 1969г. ХДС/ХСС осуществляли руководство гос. делами. В 1969-82гг. находились в оппозиции.

ХДС насчитывает 635 тыс.чл. Соц. база — предприниматели, крупное чиновничество, зажиточные слои крестьянства и ремесленников, религиозно настроенные рабочие. Пред. ХДС — Вольфганг Шойбле (в фев. 2000г. подал в отставку). Новым пред. партии планируется Анжела Меркель. Выборы должны состояться на съезде ХДС в апр. 2000г.).

ХСС насчитывает 182 тыс.чл. Она действует на территории Баварии. По своим полит. установкам является родственной ХДС партией, однако по многим вопросам внутренней и внешней политики занимает более консервативные позиции. Пред. ХСС — Эдмунд Штойбер.

К числу ведущих полит. партий, оказывающих определенное влияние на полит. и эконом. жизнь в стране относятся также Свободная дем. партия (СвДП), Партия дем. социализма (ПДС) и партия «Республиканцы».

СвДП является либеральной партией (насчитывает 68 тыс.чл.), выражающей интересы служащих, гос. чиновников, средних и мелких предпринимателей, обеспеченной прослойки интеллигенции, ремесленников. В 1969-82гг. входила с СДПГ в состав правит. коалиции. Осенью 1982г. она разорвала сотрудничество с социал-демократами и вступила в коалицию с ХДС/ХСС. В настоящее время находится в оппозиции.

ПДС является преемницей Социалистической единой партии Германии (СЕПГ). Образована в фев. 1990г. Ставит перед собой задачу сплотить силы, выступающие за «социалистическую альтернативу». Насчитывает 94 тыс.чл.

Партия «Республиканцы» образована в нояб. 1983г. в Баварии. Сейчас является общефедеральной. Насчитывает 20 тыс.чл. Центр. место в программе республиканцев занимает пропаганда националистических идей, агитация против традиционных партий.

Результаты деятельности правительства Г.Шредера за первый год правления показывают, что полное единство по основным программным направлениям деятельности в правительстве нет. Из-за принципиальных полит. разногласий из состава правительства был выведен ближайший соратник Г.Шредера по предвыборной борьбе, министр финансов О.Лафон-тен, представлявший левое крыло СДПГ.

Нет единодушия и в отношении проводимой правительством налоговой реформы, поставок вооружений на экспорт, а также по декларируемому им принципу отказа от атомной энергии, на чем настаивают «зеленые».

Однако, в конце 1999г. правящая коалиция обрела достаточную устойчивость и получила возможность более свободно формулировать и проводить свою внешнеэконом. и внешнеполит. линию. Нынешняя немецкая власть активно продвигает тезис об усилении ответственности Германии как за развитие ЕС и интеграцию в него новых членов, так и при решении ряда общемировых проблем.

Являясь активной участницей большинства мировых и европейских межд. эконом. и финансовых организаций и многосторонних соглашений по сотрудничеству в различных сферах деятельности, ФРГ в 1999г. последовательно проводила сформулированную в программе правительства Г.Шредера в области внешнеэконом. политики стратегическую линию на дальнейшее расширение и укрепление позиций ФРГ в системе мировых связей и обеспечения их стабильности.

В центре внимания при этом находились проблемы европейской интеграции и реформирования ЕС, президентские функции в Совете которого Германия выполняла в I пол. 1999г. При активном участии ФРГ, а в целом ряде случаев по ее инициативе в течение года были разработаны и приняты решения и рекомендации ЕС, в частности, по таким важным для ФРГ вопросам, как: обеспечение условий для повышения занятости и снижения безработицы. (В июне 1999г. принят т.н. «Пакт занятости» с обязательствами 15 стран ЕС проведения стабилизационно ориентированной эконом. политики, направленной на создание новых рабочих мест); внутреннее укрепление и дальнейшее развитие ЕС, включающее вопросы установления новых среднесрочных рамок финансирования ЕС на 2000-06гг.; проведения реформы структурной политики и основополагающей реформы аграрной политики; организация деятельности европейского валютного и эконом. союза и ЕЦБ; расширения и углубления европейского внутреннего рынка; укрепление и дальнейшее развитие внешнеполит. и внешнеэконом. отношений ЕС, включая вопросы расширения числа участников ЕС, «нового трансатлантического партнерства» с США и Канадой, расширения и углубления сотрудничества с развивающимися странами.

Участие ФРГ в 1999г. в работе ГАТТ/ВТО, ОЭСР, совещаниях руководителей ведущих промышленно-развитых стран Запада и России

(Группа-8), а также в рамках многосторонних соглашений отраслевого характера было подчинено, главным образом, целям обеспечения дальнейшей либерализации мировых торг.-эконом. отношений и конкретно выразилось в целом ряде предложенных ФРГ инициатив, направленных на достижение этих целей.

ВЭД ФРГ в 1999г. в рамках межд. торг.-эконом. организаций, а также фин. ин-тов характеризовалась определенной активностью. Это было обусловлено, прежде всего, намерением использовать межд. форумы для упрочения своих позиций в системе мирохоз. связей.

Деятельность ФРГ в рамках МФО в 1999г. была направлена на преодоление в максимально сжатые сроки последствий межд. фин. и валютного кризиса 1998г. и стабилизацию мировой валютно-фин. системы путем «реформирования ее архитектуры».

Активные позиции в истекшем году занимала ФРГ в процессе подготовки к новому раунду переговоров в рамках ВТО. Перечень вопросов, которые немецкая сторона намеревалась включить в повестку дня очередного раунда переговоров ВТО охватывал широкий спектр проблем, от решения которых во многом зависит дальнейшая либерализация мировой торговли.

Будучи одним из инициаторов создания Совета государств Балтийского моря (СГБМ), ФРГ в 1999г. принимала менее активное участие в деятельности данной региональной организации. Это объясняется главным образом тем, что основные события в рамках СГБМ произойдут лишь в текущем году. В начале фев. с.г. уже состоялась встреча министров торговли стран региона в Норвегии, а в июне ФРГ примет у хозяйки встречи пост председателя этой организации.

В истекшем году Германия внесла определенный вклад в создание нового объединения группы стран, в функции которого должны войти задачи стабилизации и укрепления мировой фин. системы. Официально объединение называется «Группа-20» (Г-20).

Учредительская конференция «Группы-20», в которую входят страны восьмерки, 10 важнейших «пороговых» стран (Австралия, Аргентина, Бразилия, Китай, Индия, Мексика, Саудовская Аравия, Юж. Африка, Ю.Корея и Турция), а также представитель ЕС и совместный представитель ВБ и МВФ, состоялась 16 дек. 1999г. в Берлине, по приглашению правительства ФРГ.

Торг.-полит. отношения Германии с Россией в 1999г. имели тенденцию к ухудшению. В начале года, в ходе консультаций в Москве, германская сторона подтвердила свою готовность и решимость развивать рос.-германские торг.-эконом. отношения, были достигнуты договоренности по решению целого ряда актуальных вопросов двустороннего эконом. сотрудничества, в частности, в инвест. сфере.

Однако затем отношение к России как к деловому партнеру со стороны правит. структур существенно изменилось. Правительство Германии заняло более жесткую и выжидательную позицию практически на всех направлениях торг.-эконом. отношений с Россией, особенно в кредитно-фин. сфере.

На встрече «восьмерки» в июне 1999г. в Кельне ФРГ, заявляя вместе с другими партнерами Запа-

да, о решительной поддержке России в МВФ по вопросу реструктуризации ее долгов в рамках Парижского и Лондонского клубов кредиторов, не поддержала мнения некоторых западных политиков о возможности списания долгов России.

В 1999г. произошло снижение рос.-германского товарооборота, германских инвестиций в рос. экономику (прямых инвестиций — почти в 2 раза по сравнению с 1998г.). Германская сторона полностью отказалась от предоставления России новых гос. кредитов, резко ограничила гос. страхование экспортных кредитов по линии «Гермес» и изменила в неблагоприятную для России сторону условия их предоставления. Односторонней денонсацией 20 дек. 1999г. Соглашения по общим вопросам торговли и мореплавания от 25 апр. 1958г. германская сторона поставила под вопрос всю современную договорно-правовую базу этих отношений, пошла на риск их дестабилизации со всеми возможными негативными последствиями, причем не только для рос. стороны.

Вместе с тем сохранилась ориентация Германии на стратегическое партнерство с Россией, в которой она усматривает: надежного поставщика топливно-сырьевых товаров, особенно нефти и природного газа; очень емкий, перспективный рынок сбыта германских товаров, в т.ч. инвест. назначения; возможность доступа к рос. фундаментальным научным достижениям, в которых Германия не занимает лидирующих позиций в мире; государство, имеющее большой полит. и стратегический вес в мире, способное противостоять США, или с которым США вынуждены считаться.

Широкомасштабное инфраструктурное обеспечение интересов внешнеэконом. комплекса Германии на территории России (**900 представительств германских пром. и торг. фирм и банков, 2 тыс. рос.-германских предприятий и организаций, созданных при участии германского капитала, свыше 12 млрд. марок накопленных в России германских инвестиций**), практически непрерывно усиливающееся даже в условиях эконом. и фин. ослабления России, тщательнейшее отслеживание развития полит. и эконом. ситуации свидетельствуют о планах и хорошей подготовленности к резкой активизации на рос. рынке.

В целом весьма сдержанное отношение деловых и правит. кругов Германии к принятию решений в 1999г., способных вывести торг.-эконом. отношения из застойного состояния, объяснялось, прежде всего следующими обстоятельствами: полит. нестабильность в России до конца 1999г.; отсутствие кратко- и долгосрочных программ полит. и эконом. развития России; продолжающийся оставаться в целом малоблагоприятным инвест. климат в России, особенно в сфере налогового законодательства; развал системы комбанков; неурегулированность вопросов реструктуризации внешнего долга России, в частности, в рамках Лондонского клуба; резкое снижение платежной дисциплины рос. стороны (просроченная гос. задолженность России по отношению к Германии на начало 2000г. составляла 1042,2 млн. марок, а по линии «Гермес» только по 3 проектам — 638,7 млн. марок).

После избрания В.В.Путина президентом РФ правительство и деловые круги Германии высказались за «быстрое развитие» торг.-эконом. отношений между нашими странами, «скорейшее»



проведение консультаций на высшем уровне. Руководители Немецкого конгресса ТПП, Фед. союза германской промышленности, Вост. комитета германской экономики заявили, что Германия «увеличит свои инвестиции в Россию, если В.В.Путин продвинет реформы до ощутимых результатов». По мнению германских деловых кругов, было бы особенно важным повысить с рос. стороны уровень правовой обеспеченности взаимного сотрудничества, снизить налоги и устранить известную противоречивость в сфере налогового законодательства, повысить результативность борьбы с коррупцией, остановить незаконный отток капиталов за рубеж.

Рынок ФРГ, несмотря на его большую емкость и относительную либерализацию, остается труднопреодолимым для рос. готовых изделий, включая машиностроительную продукцию. Здесь важно отметить, что это высококонкурентный и претенциозный рынок, не имеющий свободных «ниш», а продвижение любого готового изделия (особенно с высокой степенью обработки) требует помимо высокого тех. уровня (качества), соответствующего мировым стандартам еще и значительных финансовых расходов на маркетинг, рекламу, покрытие операционных издержек, среди которых существенная доля приходится на оплату консультационных, информ., правовых услуг и т.д. Очевидно, что решить упомянутую задачу способна только финансово мощная, специализированная компания.

В последние годы усилилась тенденция по сужению рос. экспорта готовых изделий. Исчезли или «вымываются» такие ранее крупные статьи экспорта, как легковые автомобили, бытовые холодильники, тракторы, станки, КПО, лицензии и ноу-хау, электродвигатели, ювелирные изделия, рыбные и овощные консервы и ряд других, однако сохраняется возможность возобновления их экспорта в случае учета экспортерами, наряду с изложенными выше особенностями, иных характерных требований рынка, в т.ч.: соблюдение патентной чистоты; решение проблем сертификации/омологации как конкретной продукции, так и отдельных производств; обеспечение сан.-эпидем., гигиеническими, радиационными и иными сертификатами; особое внимание в Германии уделяется соблюдению норм безопасности, в т.ч. экологической, по шумозащите, эргономике и т.п.; создание сети гарантийного и послегарантийного обслуживания, обеспечение запчастями, подготовка специалистов; разработка схем логистики; соответствие упаковки, дизайна, расфасовки специфике товара; исполнение на немецком языке товаросопроводительной документации, инструкций по эксплуатации, рекомендаций по использованию.

Конкурентоспособность рос. готовых изделий на немецком рынке существенным образом будет зависеть от учета отечественными поставщиками специфики, присущей каждому отдельному товару.

#### ЧАСТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ И ЭКСПОРТ

Прочная и динамичная конъюнктура в I пол. 2000г. подтверждается опубликованными Фед. статведомством цифрами роста. Такое состояние конъюнктуры побуждается как ростом внутреннего спроса, так и ростом внешторг. показателей.

Лишь снижение инвестиций в строительную отрасль оказывает тормозящее действие. ВВП во II кв. 2000г. увеличился на 3,1% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Скорректированные по I кв. цифры показывают еще больший рост — 3,4%. Во II пол. 1999г. этот показатель составил 2%, а в I пол. 1999г. — 1,1%.

В формировании показателя роста ВВП наиболее динамичными выглядят такие подотрасли экономики как финансирование, сдача в наем и предприятия сферы обслуживания. Здесь этот рост во II кв. 2000г. составил 5,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в I кв. — 5,1%. Рост в этих подотраслях и в предыдущие два года находился примерно на этом уровне. Наверстывают упущенное также такие отрасли как торговля, гостиничный бизнес и транспорт, где показатели выросли на 5,1% после 4,3%, тогда как в 1998г. и в 1999г. они составляли соответственно 2,8% и 1,9%.

Несколько слабее, чем в I кв. (+6,5%), были показатели роста по промышленности в целом (за исключением строительства). Эта отрасль, в которую входит обрабатывающая и горная промышленность, а также сектор энергетики, отчетливо отмежевалась от прошлогодней слабости (0,2%). Напротив, в стройпроме показатели роста еще больше снизились. Благодаря влиянию благоприятных условий в I кв. впервые за 7 кварталов непрерывного снижения показателей был показан рост на 2,7%. Однако это позитивное развитие не продолжилось во II кв., и произведенная в строительстве стоимость вновь снизилась по сравнению с прошлым годом на 6%.

Между тем конъюнктурное оживление, как показывают последние цифры Фед. ведомства по занятости, достигло и рынка рабочей силы. Количество занятых во II кв. составило 38,42 млн.чел., что на 731 тыс. или на 1,9% больше, чем год назад. В первые 3 мес. число занятых увеличилось на 1,4% или на 532 тыс.чел. Одновременно число зарегистрированных безработных снизилось на 154 тыс.чел. или на 4,5% до 3,26 млн.чел. Таким образом квота безработицы, по расчетам статистиков, снизилась в течение года с 8,3 до 7,8%.

Растущая занятость подавляет рост производительности труда ниже темпов прироста ВВП. Она замерена как доля произведенного реального ВВП на одного занятого и увеличилась во II кв. на 1,2% по сравнению с 1,9% в первые 3 мес. Производительность за рабочий час выросла на 2,7%. Причиной такого роста является то, что во II кв. 2000г. суммарное рабочее время на одного занятого по сравнению с соответствующим периодом прошлого года снизилось.

Фед. статведомство опубликовало не только результаты по динамике роста ВВП, но и новые расчеты по числу занятых с 1991г. По сообщению статистиков, благодаря большему числу занятых с минимальной зарплатой (630 DM), уровень занятости в среднем за 1999г. оказался на 1,8 млн.чел. выше, чем считалось ранее. Таким образом оказывается, что снижение занятости в 1991-99гг. было меньше чем предполагалось раньше. До сих пор сотрудники Фед. статведомства исходили из снижения числа занятых не более чем на 1,6 млн.чел. (-4,4%). Однако на базе новых расчетов эта цифра снизилась до 0,5 млн.чел. (-1,3%). Начиная с 1997г. цифры занятости в сравнении с предыдущими годами снова растут.

Внутренний спрос в IV кв. 1999г. увеличился на 2,1%. Расходы на частное потребление во II кв. текущего года показали увеличение на 2,2% по сравнению с 1,2% в I. На это оказало влияние как рост объема покупок, связанный с пасхальными праздниками, так и рост занятости и увеличение располагаемых доходов на 3,1%. Темпы прироста расходов на гос. потребление в тот же период снизились с 1,8 до 1,5%.

Доходы населения увеличились на 2,3% до 713,7 млрд. марок, причем вознаграждение со стороны работодателей увеличилось на 2,7%, т.е. больше чем доходы предприятий (1,2%). Номинальный ВВП увеличился на 2,7% до 983,6 млрд. марок.

Несколько слабее чем в I кв., однако достаточно интенсивно, росли во II кв. инвестиции в основные фонды (+8,2%) и прочие инвестиции (+9,9%). Так как одновременно инвестиции в строительство снизились на 4,8%, суммарно инвестиции увеличились лишь на 0,6%. Хотя в I кв. этот рост составлял 7,4%.

Меньший подъем в сравнении с реальным ходом развития возникает из-за достаточно сильного роста цен на импортируемые товары. Совокупный нац. доход, учитывающий также движение капитала за рубеж и обратно, реально повысился на 3,3% и номинально на 2,8%. Доля зарплаты в единице произведенной продукции снизилась во II кв. 2000г. на 0,6%, а в I — на 0,3%.

Наибольший рост экспорта по сравнению с соответствующим периодом прошлого года был показан в апр.-июне 2000г. (+12,5%). Однако по отношению к I кв. 2000г. этот рост несколько снизился. Похожая тенденция наблюдается и с ростом импорта, объем которого увеличился на 9,4%, однако номинально он вырос больше (17,6%) чем экспорт (15,7%). Немецкая экономика развивается темпами 3% в год. По сравнению с предыдущими годами это хорошие цифры. Но эконом. рост в 3% для Германии недостаточен. Другие европейские страны уже достигли такого показателя роста в прошлом и некоторые даже превысили его.

### ЭКОНОМ. ПОДЪЕМ

Виды на ускорение эконом. роста в Германии остаются благоприятными. По результатам изучения Ин-том эконом. исследований в Мюнхене (IfO) показателя деловой активности в ФРГ, в мае как минимум в зап. части Германии пока нельзя рассчитывать на ослабление эконом. роста. Кроме того, ЕЦБ, по данным его президента В. Дуйзенберга, не хочет своей политикой регулирования учетных ставок препятствовать росту экономики.

Последнее повышение ставок учетного процента в зоне «евро» сможет противодействовать «процентным спекуляциям на значительное время», — сказал президент ЕЦБ на слушаниях в Европейском Парламенте в Брюсселе. Однако он не знает, как долго будет продолжаться этот период. «Основное наше желание — это спокойствие и предсказуемость на ближайшие несколько месяцев», — добавил Дуйзенберг.

На базе прогноза Кильского Ин-та мировой экономики (IfW), опубликованного 20.06.2000г., конъюнктура в Германии и Европе и в 2001г. останется на подъеме.

Напротив, в США в темпах эконом. роста сле-

дует ожидать «мягкой посадки» при ослаблении конъюнктуры. Показатели мировой экономики в общем в 2001г. будут расти несколько медленнее.

Прогнозируя темпы роста немецкой экономики на 2000г. и 2001г. на уровне 2,7%, Фед. союз народных банков и банков крестьянской взаимопомощи (Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken) исходит из роста реального ВВП 3%. Президент Немецкого конгресса промышленности и торговли (DINT) Х.П.Штиль считает возможным прирост даже более чем на 3%.

Мнение DINT по этому вопросу уверенно поддержал и президент Фед. объединения союзов немецких работодателей (BDA) Д.Хундт.

Кроме того, в случае продолжения эконом. роста Х.П. Штиль не исключает, что число безработных, составляющее 3,8 млн.чел., к следующим выборам в Бундестаг осенью 2002г. снизится до 3 млн.чел.

Настроение в западногерманской промышленности в мае улучшилось существенно больше, чем ожидали эксперты. По результатам опроса, проведенного IfO для формирования показателя деловой активности, сальдо между положит. и отрицат. отзывами предприятий по этому поводу выросло с 7,6 до 9,3%. При этом современное состояние и перспективы развития на ближайшие шесть месяцев оцениваются существенно лучше. В вост. землях Германии будущее можно рассматривать значительно пессимистичней. Показатель деловой активности в вост. землях снизился, и сальдо упало с -4,9% до -8%.

Дефицит торг. баланса США в ежемесячном сравнении несколько снизился. По сообщению минторга США в Вашингтоне, в апр. с.г. он составил 30,4 млрд.долл. по сравнению с 30,6 млрд.долл. в марте. Основной причиной тому были названы более низкие цены на нефть в этот промежуток времени. Напротив, в сравнении данного показателя за первые 4 мес. текущего и прошлого года дефицит увеличился.

*IfW-Институт.* Немецкая экономика, по мнению Ин-та IfW, при пока благоприятных перспективах по сбыту, столкнется в возрастающей степени с ограниченностью производственных мощностей. По последним прогнозам кильских экономистов-исследователей, имеются хорошие шансы для усиления инвест. конъюнктуры и повышения занятости, которые благодаря сдержанности при заключении тарифных соглашений могут получить доп. импульс. Инвестиции (за исключением строительных отраслей) могут создать в текущем году вторую движущую силу параллельно с экспортным бумом.

Одновременно существуют хорошие перспективы вследствие снижения подоходного налога на следующий год, что сможет оживить снижающееся частное потребление. Движущая сила развития в 2001г. может преобразоваться в повышение внутреннего спроса тем более, что экспорт несколько потеряет в динамике вследствие слабеющей мировой конъюнктуры.

В своих последних прогнозах эконом. роста в Германии IfW, разумеется, воздерживается от слишком большого оптимизма. Прирост ВВП на текущий и следующий годы в новом прогнозе оценивается соответственно на уровне 2,7%, т.е. несколько ниже, чем предсказывалось раньше (2,8%).

IfW-прогноз развития экономики ФРГ  
(прирост в %% по сравнению с предыдущим годом)

	2000	2001
ВВП, реальный . . . . .	2,7	2,7
ВВП СФЗ . . . . .	2,7	2,7
ВВП НФЗ . . . . .	2,5	2,5
Личные расходы на потребительские цели . . . . .	1,3	2,5
Гос. потребление . . . . .	0,6	1
Капвложения — всего . . . . .	3,7	3,7
в оборудование . . . . .	7,6	6,6
в строительство . . . . .	0,2	1,2
прочие вложения . . . . .	12,7	8
Экспорт . . . . .	11	7
Импорт . . . . .	8,9	7,7
Внешний вклад (в млрд.ОМ) . . . . .	60,3	56,5
Потребительские цены . . . . .	1,6	1,5
Доля зарплаты в ед. продукции . . . . .	-1,2	-1
Количество занятых (млн.чел.) . . . . .	36,337	36,635
Число безработных (млн.чел.) . . . . .	3,818	3,446
Квота безработицы (%%) . . . . .	9,5	8,6

Причина такой ситуации состоит не только в том, что продолжающееся снижение курса «евро» по отношению к долл. придает экспорту доп. импульс. Кроме того, мировая конъюнктура выбирает более плавный путь, указанный США. Нельзя также забывать, что частное потребление до начала 2002г. не получит дальнейших стимулов вследствие изменения налоговой политики, и что ужесточение амортизационного регулирования позволяет ожидать определенного эффекта для развития инвестирования. Все это вместе взятое, по мнению исследователей Кильского ин-та, несколько снизит динамику общеэконом. развития в 2001г.

IfW высказывает одобрение сторонам тарифных соглашений за договоренности, осуществленные в текущем году. Как на ситуацию с инвестициями, так и на занятость это должно оказать благоприятное воздействие. Тарифная почасовая оплата должна возрасти в целом по народному хозяйству в 2001г. — 2,2% (в 1999г. -2,7%).

То, что реальная зарплата в производственном секторе заметно отстает от роста производительности труда, может дать определенный стимул к увеличению занятости. Как положит. факт IfW отметил, что привлекательная тема дальнейшего сокращения рабочего времени снимается с обсуждения на ближайшие три года, а уход на пенсию с 60 лет будет введен не для всех.

Немецкая фин. политика остается нейтральной, в дальнейшем вследствие налоговой реформы, а также повышения стоимости жилья и образования будут приниматься стимулирующие меры. Хотя налоги на нефть и электроэнергию к началу года были повышены, однако снижение подоходных налоговых ставок и размера взносов в фонд пенсионного страхования означает в итоге более низкую налоговую нагрузку.

Вост. земли Германии, по прогнозу IfW, хотя и участвуют в общем процессе подъема экономики, однако в 2001г. их темпы роста будут заметно отставать от западных земель. Причиной тому является существующий и еще не преодоленный спад инвестиций в стройпром. Напротив, в западных землях эти процессы заметно оживились.

Структурные изменения в строительной индустрии и гос. службе оказывают соответственно не благоприятное воздействие на восточногерманский рынок рабочей силы. IfW исходит из того,

что занятость населения в НФЗ будет снижаться. Повышение числа занятых по Германии в целом коснется примерно 220 тыс.чел. в текущем году и почти 300 тыс.чел. в следующем, однако это позволит развитие занятости выпадает лишь на западные земли. Экстраординарные поступления, например, от продажи лицензий на мобильную связь, позволят стране достичь увеличения доходной части бюджета почти на 19 млрд.марок. Однако запланированное снижение налоговых ставок в 2001г. снова приведет к отрицат. сальдо в плане расходов на финансирование в 70 млрд.марок или — 1,6% ВВП после — 1,1% в 1999г. и +0,5% в 2000г.

*Подъем конъюнктуры в промразвитых странах вскоре снова утратит темпы.* Конъюнктура в промразвитых странах заметно сбавит темпы.

Таков последний конъюнктурный прогноз Института мировой экономики (IfW) в Киле.

Однако если фин. политика заблаговременно «натянет вожжи», могут появиться благоприятные предпосылки, что заметного ускорения инфляции в данном конъюнктурном цикле не произойдет и таким образом будет предотвращена опасность рецессионных процессов.

Согласно прогнозу IfW, эконом. рост во всех промразвитых странах в среднем в 2000г. (3,4%) заметно выше чем в предыдущие два года. На 2001г. IfW-Институт рассчитывает на рост в 2,4%. При этом показатели роста в сравнении с 2000г. заметно сблизятся. И прежде всего для США экономисты ожидают отчетливого «охлаждения» конъюнктуры.

Рост ВВП США в 2001г. реально составит лишь 2,5%, тогда как на предыдущий год прогнозируется рост на 4,8%.

В странах зоны «евро» развитие конъюнктурных процессов в 2001г. вновь ослабеет: IfW рассчитывает на рост в 2,8% после 3,2% в текущем году.

Медленно продвигается относительное оздоровление в Японии — от 0,8% в 2000г. до 1,5% в 2001г.

Причины того, что конъюнктурное развитие теряет темпы, по мнению IfW, нужно искать в фин. политике. ЦБ в США и зоне «евро» хотелось бы натянуть «фин.-полит. вожжи», чтобы противостоять возросшему риску инфляционных процессов. Однако если эконом. рост во всех промразвитых странах продолжится с сегодняшними темпами, можно будет рассчитывать на заметный рост инфляции.

Во всех развитых странах за исключением Японии, быстрый подъем производства ведет к очень высокой загрузке производственных мощностей. Производство в США и Великобритании уже практически превышает потенциальные возможности, тем временем в странах зоны «евро» достигнута нормальная загрузка производственных мощностей. Поэтому экономисты Кильского института видят прежде всего в США заметную опасность инфляции: здесь рост зарплаты в течение года ускорился, темпы роста инфляции (при неучтенном росте цен на энергоносители) увеличились.

На этом фоне IfW ожидает для США в возрастающей мере ограничительную финансовую политику, которая должна несколько затормозить рост производства. Одновременно снижается готовность населения покупки товаров длительного



пользования в кредит. Квота накопления семейных бюджетов в текущем году не снизилась, и прежде всего на основании уже последовавшей корректировки курсов на рынках ценных бумаг. Новые курсовые скачки в США были так же неожиданны, как и ярко выраженные их понижения.

Поэтому исследователи конъюнктуры из IfW-Института прогнозируют лишь медленный рост частного потребления. Одновременно частная инвест. деятельность вследствие ухудшившихся условий финансирования также затормозилась. Таким образом, появляются предпосылки для «мягкого приземления» экономики США; темпы роста инфляции снизятся с 3,3% в текущем году до 2,7% в следующем.

В странах зоны «евро» фин. политика «конъюнктурно нейтральна», после того как с последними повышениями ставок учетного процента до этого времени мощные монетарные стимулы пошли на убыль. Так как показатели инфляционных процессов, несмотря на слабость «евро», выросли незначительно, рост цен развивается замедленно.

Однако определенная инфляционная опасность могла бы реализоваться потому, что денежная масса уже в течение полутора лет росла заметно быстрее чем достаточно. На 2000 и 2001 гг., по оценке IfW, темпы роста инфляции для всей зоны «евро» составят около 2%.

Так как дальнейшие фин.-полит. стимулы не должны появиться, темпы эконом. роста в зоне «евро» после достаточно сильного роста в 2000г. должны постепенно снижаться. IfW оптимистично рассматривает развитие ситуации на рынке рабочей силы. Квота безработицы, которая в 1999г. превышала 10%, снизится до 8,9%, а в 2001г. — до 8,2%.

### СГБМ

В преддверии годовичного председательства Германии в Совете государств Балтийского моря (СГБМ) с 1 июля 2000г., в МИД ФРГ подготовлена рабочая программа действий. Приоритетные усилия немцев сконцентрированы на следующих блоках вопросов.

1. Реализация Плана действий, одобренного на встрече министров торговли и экономики стран СГБМ в Бергене в фев. 2000г.: снижение торговых барьеров, доработка поставленных (частично слишком амбициозных) целей, выявление слабых мест в процессе имплементации; развитие транспортной инфраструктуры: активизация дискуссии о совместном использовании транспортных путей, привязка к общеевропейскому транспортному планированию; доработка решений конференции министров энергетики (окт. 1999г.), содействие работам над созданием энергетического кольца.

2. Подключение СГБМ к работе над программами ЕС в рамках «Северного измерения»; разработка «короткого списка» приоритетных региональных проектов, в т.ч. касающихся Калининградской области (этому направлению будут уделять особое внимание), которые могут быть включены в План действий «Северного измерения».

3. Защита окружающей среды и устойчивое развитие: увязка на примере одного конкретного проекта природоохранной и энергетической политики в интересах поддержки экологически чистой энергетики (газ, вода); повышение стандартов экологической безопасности на Балтике, изуче-

ние доп. возможностей в сфере предотвращения ЧС и катастроф.

4. Развитие балтийского региона как общего пространства науки, культурной идентичности и активного гражд. общества; содействие экспериментальному использованию ИТ в художественном сотрудничестве (в рамках проекта Baltic Interface Net); изучение возможности их применения в сфере НИОКР; усиление культурного сотрудничества, в т.ч. при подготовке конференции министров культуры балтийских государств в 2001г., а также путем задействования существующих неправит. структур типа «Арс Балтика»; выравнивание научного потенциала в регионе путем дальнейшего содействия развитию евро-факультетов. Открытие (после Тарту, Риги и Вильнюса) нового евро-факультета в Калининграде и превращение его после пробной фазы (сент.-дек. 2000г.) в устойчивый долгосрочный проект.

В основу Рабочей программы немецкого председательства на 2000/2001 гг. легли выводы и рекомендации расширенного совещания послов ФРГ в странах региона, которое в марте 2000г. было специально созвано в Берлине с участием представителей ряда фед. ведомств, а также северных земель ФРГ участниц балтийского сотрудничества (Мекленбург, Предпомерания, Гамбург и их координатор Шлезвиг-Гольштейн), активно включившихся в подготовительную работу. Главная целеустановка на предстоящий период, усиление вовлеченности ФРГ в дела балтийского региона (об этом канцлер Г.Шредер заявил на саммите СГБМ в Холдинге). Немцы, по их собственным оценкам, направляются на активное, но «не амбициозное» председительство (в регионе, мол, слишком завышены ожидания от ФРГ, финансовые возможности которой объективно ограничены, и некоторые партнеры-де неизбежно будут разочарованы отсутствием крупных инициатив со стороны Берлина). Главным, что постараются реализовать, очевидно, будет стремление в большей степени привязать СГБМ к внутриевросоюзским процессам и программе «Северного измерения» («балтийское сотрудничество должно стать элементом повседневной политики ЕС») и сконцентрировать его деятельность на нескольких, приоритетных для Берлина направлениях и конкретных проектах (в первую очередь в сферах экономики, экологии, транспортной инфраструктуры).

На второй план, напротив, будут уходить вопросы укрепления полит. стабильности и обеспечения «мягкой» безопасности в регионе, а также проблематика защиты прав человека и нац. меньшинств (немцы констатируют здесь значительное улучшение общей ситуации) направления, на которых, по мнению МИД ФРГ, Совет за 8 лет существования добился наибольших успехов. Среди заявленных приоритетов немецкого председательства данная тема отсутствует вовсе. Эти задачи, по мнению Берлина, должны постепенно утрачивать значение в деятельности СГБМ, уступать место «неполитическим», дающим практическую отдачу проектам.

### ОТКРЫТИЕ В ФРГ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

К наиболее часто встречающимся и рекомендуемым правовым формам, в рамках которых работает подавляющая часть **рос. организаций в ФРГ**, относятся представительства (без права или с пра-

вом коммерческой деятельности), общества с ограниченной ответственностью (ГmbH), представительства (или филиалы) банков. В общем виде эти формы различаются прежде всего глубиной участия на данном рынке, степенью проработки конкретных направлений и партнеров, наличием и стабильностью коммерческих операций и доходов.

Каждая из этих и других правовых форм (например, коммандитные товарищества, акционерные общества и т.д.) может рассматриваться как определенный этап овладения рынком, как следствие уже сложившейся или просчитываемой учредителем коммерческой ситуации. Само по себе это, конечно, не исключает принятия учредителем и его партнерами решения о создании коммерческой структуры более ответственного, чем, скажем, представительство, уровня (например, GmbH, с формированием уставного капитала, АО и др.).

**Порядок регистрации представительства.** По законам ФРГ создавать представительство может любая немецкая и инофирма, имеющая регистрацию по своему основному адресу. Основным предмет деятельности представительства не должен отличаться от специализации головной фирмы. Регистрация представительства осуществляется путем подачи заявки и необходимых документов в Ведомство по предпринимательской деятельности («Гевербамг»), расположенное в районных (земельных) центрах, а в больших городах в каждом адм. районе. Регистрация представительства носит «явочный» или «объявительный» характер, т.е. данное ведомство в принципе обязано регистрировать представительство за исключением случаев, когда предмет его деятельности противоречит гос. или местным ограничениям (торговля оружием, ядами и т.д.) или требует особого согласования (в частности по представительствам банков — решения соответствующего местного межбанковского института или комитета по надзору за банковской деятельностью).

Одним из важных моментов регистрации представительства и правовых форм является правильность подбора и подготовки исходных документов. Для иностр. в т.ч. рос. организаций и фирм по месту регистрации головной фирмы готовятся следующие документы:

1. Копия свидетельства о регистрации головной фирмы (заверяется рос. нотариусом, переводится на немецкий язык: скрепленные копия и перевод легализуются в консульстве ФРГ или, например, для Москвы — в спец. нотариальной конторе уполномоченной на это дипслужбами).

2. Доверенность на представителя заверяется рос. нотариусом, переводится, а правильность перевода заверяется в консульстве ФРГ. Необходимость этого документа связана с тем, что, в отличие от немецкой практики, в рос. регистрационных свидетельствах не указываются фамилии руководителей и иных лиц. Даже если ген. представителем становится сам руководитель головной фирмы, то в отношении него также должна быть оформлена доверенность, подписанная, например, его заместителем и главбухом, с заверением этих подписей у нотариуса. Форма этой доверенности является стандартной и известна в нотариальных конторах.

3. Перевод договора о создании головной фирмы (особенно, если это акционерные общества и

др.) и перевод устава фирмы. Опять же, в отличие от практики ФРГ, где предмет деятельности достаточно ясно расписан в регистрационном свидетельстве, это необходимо для доказательства соответствия предмета деятельности головной фирмы требованиям и ограничениям в ФРГ.

4. Справка «домашнего» банка о «порядочности» или «урегулированности фин. состояния» головной фирмы с переводом на немецкий язык. В принципе, для регистрации представительства этот документ не носит обязательного характера, по для полной характеристики фирмы, особенно при открытии счетов в банках ФРГ, он играет свою роль. Обязательным этот документ является для открытия коммерческих представительств и особенно GmbH, когда речь идет уже о формировании уставного капитала (в этом случае необходимо и разрешение на вывоз или перевод капитала).

Целесообразно подготовить пакет указанных документов минимум в двух экземплярах для представления в регистрирующее ведомство и в банк для открытия счета.

Представительство с правом ведения коммерческой деятельности («цвайгнидерлассунг»). Такая форма представительства рассматривается в основном как дочернее отделение или филиал зарегистрированной в ФРГ немецкой или инофирмы (от GmbH, АО и т.д.). Однако допускается регистрация такого представительства и иностр. фирмой.

В деловом отношении оно осуществляет практически те же сделки, как и головная организация. Цель такого представительства, как правило, заключается в расширении сферы деятельности основной структуры на территории страны пребывания. И хотя оно является дочерней организацией, но выступает как вполне юридически самостоятельная коммерческая структура. Это представительство имеет отдельную бухгалтерию, собственный рабочий счет в банке, через который ведет расчетные операции по сделкам. Соответственно доходы такого представительства подлежат налогообложению по действующему в ФРГ законодательству.

Регистрация представительств и филиалов банков. Регистрация любых банковских структур в ФРГ регламентируется предписаниями Фед. комитета по надзору за банковской деятельностью. Если для других видов деятельности понятия «представительство», «отделение» или «филиал» в названиях иной раз не имеют содержательного различия, то для банковских структур это различие принципиально.

Представительство может быть только самостоятельным («репрезентанц»). Оно не ведет каких-либо операций и обслуживания клиентов, а выполняет представительские функции в прямом смысле этого слова. В зависимости от интересов и задач конкретных банков такое представительство ведет информ.-аналитическую работу, налаживает и расширяет контакты банка, представляет интересы банка в банках-корреспондентах и т.д.

Формально, по информации Фед. комитета по надзору за банковской деятельностью ФРГ, для регистрации филиала банка необходимы следующие исходные документы: заявка в указанный комитет по соответствующей форме: доказательства, что банк, намеренный открыть филиал, имеет долгосрочные цели в ФРГ, ведет значительный

объем операций с немецкими партнерами; лицензия на право ведения межгос. банковских операций (с наличием записи о праве открытия филиалов за рубежом); доказательство наличия устойчивых и объемных связей и операций с ведущими немецкими банками-корреспондентами (предполагается и наличие мнения таких банков о рос. банке); документы, характеризующие банк, — баланс, устав, характеристика учредителей и т.д.

Один из непростых вопросов процедуры — это принятие такого вновь создаваемого филиала в межбанковскую страховую систему ФРГ, которая в случае разорения или ликвидации какого-либо банка — участника этой системы, обеспечивает интересы его клиентов.

Эти и другие вопросы регистрации целесообразно прорабатывать, используя уже накопленный опыт и с помощью уже существующих рос. фин. структур в ФРГ.

### ПОИСК ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ В ФРГ

*Поиск партнеров при содействии Представительства немецких организаций в России.* Представительство немецкой экономики в РФ является учреждением Объединения ТПП Германии («Дихт») и выполняет в России задачи немецкой внешторг. палаты. При этом оно поддерживается Восточным комитетом немецкой экономики (Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft) и представляет ведущие союзы немецкой промышленности.

Представительство немецкой экономики в РФ является неправит. организацией, созданной в 1993г. для содействия в установлении контактов между рос. и немецкими фирмами. Представительство охотно оказывает разные услуги всем заинтересованным предприятиям и организациям России и Германии.

Кроме главного бюро, расположенного в Москве, представительство немецкой экономики в РФ имеет отделения в С.-Петербурге, Новосибирске и Калининграде. Представительство совместно с Союзом немецкой экономики в РФ создают реальную основу для учреждения в среднесрочной перспективе Германо-рос. ТПП.

Представительство немецкой экономики в РФ предлагает заинтересованным лицам и организациям ряд безвозмездных услуг, в т.ч.: актуальную информацию об эконом. положении и эконом. структуре ФРГ, включая состояние дел по отраслям; подробные адресные справки о немецких и рос. адм. организациях, союзах, объединениях, фирмах и других учреждениях; оценку и курирование проектов в их начальной стадии; организацию и проведение симпозиумов и семинаров; справки в случае задержки выплат или поставок по сделкам; консультации и информацию по правовым вопросам; распространение тамож. предписаний, условий импорта и экспорта; помощь в поисках немецких и рос. партнеров по конкретным запросам; проведение бирж сотрудничества по коммерческим предложениям; адресные справки об адвокатах, аудиторах и переводчиках; информацию о выставках и ярмарках, а также услуги по поручению выставок: «Мессе Франкфурт», «Шпильваренmesse» и «Нюрнберг Мессе». Представительство немецкой экономики в РФ: 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4950, ф. 234-4951.

Союз немецкой экономики в РФ был зарегистрирован в Москве 15 марта 1995г. как рос. юр. лицо. Он является добровольным объединением немецких предприятий и предпринимателей, ведущих эконом. деятельность в России. Он покрывает свои расходы за счет членских взносов и в своей деятельности не стремится к извлечению прибыли. Цель Союза заключается в том, чтобы стать центральным «голосом» немецкой экономики, оказывать немецким предприятиям в России поддержку и содействовать оптимизации совместной работы с российскими партнерами в интересах обеих сторон. Союз видит одну из своих главных задач в том, чтобы в конструктивном диалоге с рос. правительством содействовать улучшению инвест. климата в России, сотрудничая при выработке необходимых для этого условий. Совместно с Представительством немецкой экономики в РФ Союз закладывает основу для создания в РФ базы для формирования в среднесрочной перспективе Германо-рос. ТПП.

С учетом важного значения некоторых отраслей Союзом были учреждены межотраслевые комитеты, содействующие использованию имеющегося в России на местах ноу-хау и представляющие собой форум для обсуждения спец. проблем. Их возглавляют представители известных немецких фирм и адвокатских контор. Действуют следующие Комитеты; по внешней торговле, по финансовым услугам, по вопросам здоровья, безопасности и окружающей среды, по правовым вопросам, по региональным вопросам, по налогам и финансовой отчетности, предпринимательской практике, по связям с общественностью и культуре и рабочая группа по аграрной и пищевой промышленности.

Более подробная информация в Интернет ([www.vdw.ru](http://www.vdw.ru)). Союз немецкой экономики в РФ: 109017 М., 1 Казачий пер. 7, т. 234-4953, ф. 234-4954.

*Публикация соответствующих различных предложений о сотрудничестве в специализированной эконом. печати ФРГ.* Наиболее результативными являются публикации в специализированных немецких изданиях. Кроме многочисленных отраслевых изданий, где возможно размещение публикаций рекламного характера о предлагаемых проектах сотрудничества с немецкими фирмами в конкретных отраслях промышленности, следует использовать общеэконом. издания, специализирующиеся на торг.-эконом. проблемах и оказании содействия в установлении деловых контактов Восток-Запад.

1. Центр. место в системе информ. обеспечения немецких деловых кругов о коммерческих запросах/ предложениях из-за рубежа занимает бюллетень (Geschäftswuensche und Ausschreibungen), издаваемый Фед. ведомством внешнеторговой информации ФРГ. Бюллетень публикуется еженедельно: в нем имеется спец. раздел «Инвестиции и кооперация», где приводится 20-30 предложений по сотрудничеству. За публикацию объявлений плата не взимается. Бюллетени рассылаются по подписке, в т.ч. на дискетах или CD-ROM. Стоимость годового абонента в 1999г. составила 415 марок.

Объявления о сотрудничестве направляются по адресу: Bundesstelle fuer Aussenhandelsinformation Agrippastr. 87-93, 50676 Koeln, Bundesrepublik



Deutschland, tel. 49-221-20570, fax 2057212,-262,-275, www.bfai.com, E-mail: bfau@geod.geonet.de

2. Бюллетень «Оствиртшафтсрепорт», издаваемый дважды в месяц издательством крупнейшей эконом. газеты «Хандельсблатт». Кроме бюллетеней, издательством ежегодно выпускается справочник по вопросам торговли со странами Вост. Европы Osteuropa-Geschaeft, где также возможна публикация соответствующих предложений о сотрудничестве за плату. Стоимость годовой подписки на бюллетень на 1999г. составляет 700 марок. Verlagsgruppe Hdiufclshlutt GmbH Ostwirtschaftsreport AnzciseihtheHung. Poslftich 102717, 40018 Dueseldorf. Bundesrepublik Deutschland, tel. 49-211-8871406, fax 8871400.

3. Журнал Ost-West-Contact является печатным органом Союза Ost-und Mitteleuropa Verein и издается обществом Ost-West-Contact Verlags- und Beratungsgesellschaft ежемесячно. Это общество содействует продвижению немецких инвестиций в Россию. Публикации объявлений в журнале осуществляются за плату. Стоимость годовой подписки на журнал для иностр. подписчиков с авиадоставкой составляет 200 марок.

Объявления и запросы об условиях размещения информации направлять по адресу: Ost-West-Contact Verlags- und Beratungsgesellschaft, Regenskamp 18, 48157 Muenster, Bundesrepublik Deutschland, tel. (0251) 26-18-24, fax (0211) 323-86-51 в Дюссельдорф, на имя Horst Diedenhofen, занимающегося вопросами сотрудничества с Россией.

Рос. организациям, зарегистрированным в налаживании кооперационного, лицензионного и инвест. сотрудничества в сфере машиностроения целесообразно соответствующие публикации размещать в ежемесячном журнале Maschinenbau Nachrichten, издаваемом Союзом немецких производителей машин и оборудования. Заявки принимаются на немецком или англ. языках и публикуются бесплатно. Адрес: VDMA-LIKO, z.H.Herrn Friedrich Wugner, Lyoiiier Str. 18, D-60528 Frankfurt/Main, tel. (069) 6603-1438, fax 6603-1664. E-mail: wugner aw@vdma.org

Тексты объявлений с кратким сопроводительным письмом направляются в указанные издания на бланке предприятия с указанием всех необходимых реквизитов отправителя с соответствующими фамилиями ответственных лиц и кодами, что позволило бы заинтересованной немецкой фирме вступить в деловой контакт со специалистами предприятия, поместившего объявления в бюллетень.

Такст объявления должен быть достаточно кратким и вместе с тем ясным для понимания существа предложения. Если к предложению имеется более развернутое рекламно-тех. описание на немецком языке, то его необходимо приложить. Обычно такие описания рассылаются редакциями по доп. запросам фирм ФРГ, проявившим интерес к объявлению.

*Привлечение к проработке инвест. проектов специализированных организаций на договорной основе.* Использование возможностей Рос. центра содействия иноинвестициям (РЦСИИ) при минэкономразвития и торговли РФ для осуществления целенаправленного поиска зарубежных инвесторов: РЦСИИ оказывает заинтересованным рос. предприятиям услуги по составлению форм представления инвест. проектов, анализу их фин.-эконом.

и тех. состоятельности, выбору форм участия иноинвесторов в реализации проектов и механизмов гарантий иностранному инвестору.

В ФРГ РЦСИИ осуществляет проработку предлагаемых инвест. проектов среди потенциальных немецких инвесторов с привлечением созданного Центром в окт. 1995г. в г.Франкфурте-на-Майне специализированного представительства, которое в настоящее время проводит эту работу преимущественно по проектам, прошедшим отбор в минэкономразвития и торговли России.

Вместе с тем представительством могут быть приняты к проработке инвест. проекты приоритетного характера. рекомендуемые и поддерживаемые руководством администраций рос. регионов либо фед. Центра.

Представительство в ФРГ Рос. центра содействия иноинвестициям расположено по адресу: Aussenstelle des Zeinruins zur Foerderung von Auslandsinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland, Hamburger Allee 2010, 60486 Frankfurt am Main. Tel.: 49-69-2477290. fax: 49-69-7075383. РЦСИИ, 119121 М., Смоленский б-р 3/5, т. 246-9439, ф. 246-4329.

2. Использование услуг московского отделения межд. корпорации «Дан энд Брэдстрит» для разработки инвест. стратегии, оценки инвест. привлекательности предлагаемого проекта сотрудничества и поиска потенциальных иноинвесторов.

В целях привлечения инвесторов корпорацией «Дан энд Брэдстрит» разработан спец. документ «Инвест. паспорт предприятия», который может быть заказан заинтересованным рос. предприятием под проект, требующий финансирования из зарубежных источников.

Поиск потенциальных зарубежных инвесторов осуществляется корпорацией с использованием возможностей зарубежных инвест. фондов, банков и других финансовых организаций, а также через сеть дочерних предприятий корпорации в различных странах.

В ФРГ основным предприятием корпорации, специализирующимся на предоставлении информации о деятельности и фин. положении немецких фирм, является компания «Дан энд Брэдстрит Шиммельпфенг», расположенная по адресу:

Dan & Bradstreet Schimmelpfeng GmbH, Hahnstrasse 31-35, 60528 Frankfurt um Main, Bundesrepublik Deutschland, т. 49-69-663030, ф. 66303175

Запросы об условиях оказания услуг корпорацией «Дан энд Брэдстрит» могут быть направлены по адресу: Московское отделение корпорации «Дан энд Брэдстрит», 123007 М., 3 Хорошевский пр. 1, корп. 1, т. 940-1816, ф. 940-1702.

*Порядок реализации продукции в Германии.* В ФРГ не существует никаких предписаний, которые обязывали бы нац. или иностр. поставщиков использовать определенный путь реализации своей продукции. Сбыт товаров может происходить по выбору путем непосредственной или косвенной продажи. Какой путь наиболее подходит, в решающей мере зависит от подлежащего сбыту товара.

При прямой продаже производитель, не подключая торговлю,ставляет свой товар непосредственно конечному потребителю.

В последние годы заметно выросло значение маркетинга благодаря собственным фирменным филиалам, которые либо занимаются только реа-

лизацией продукции, либо имеют собственное производство с относящимся к нему аппаратом сбыта. Собственный филиал, занимающийся распространением, делает возможной более интенсивную работу на рынке, однако он по большей части обходится дороже, чем независимое представительство. Из-за относительно высоких расходов, связанных с выходом на рынок, при продаже пром. товаров в ФРГ на первом плане находятся формы косвенного сбыта. Иностр. поставщик может наладить реализацию своего товара через независимую торговлю (фирму-импортера, оптовую торговлю, розничную торговлю) или через посредников, таких как торговый представитель, комиссионер или монопольный представитель (собственный представитель). Для ввоза товаров из-за границы и их дальнейшей продажи нац. производителям и торговцам в Германии существуют спец. торговые предприятия. Более подробные справки об этом дает Bundesverband des Deutschen Grossund Aussenhandels e.V. (BGA), Postfach 13 49, 53003 Bonn, Bonner Tulwefi 57, 53113 Bonn, т. 02 28/260-040, ф. 260-0455, [www.bga.de](http://www.bga.de).

Торговцы, продающие импортную продукцию, специализируются преимущественно на товарах и реже на странах или эконом. регионах. Как правило, они обладают основательными знаниями немецкого рынка и поэтому могут облегчить доступ на него прежде всего таким поставщикам, которые меньше знакомы с возможностями и условиями сбыта в ФРГ.

Как и в других западноевропейских странах, в ФРГ импортными сделками занимаются кроме того многочисленные фирмы оптовой и розничной торговли. Особенно это относится к области потребительских товаров. Более половины из них, такие как импортированные текстильные изделия, мебель или продукты питания продаются через потребительские рынки, фирмы посылочной торговли, универмаги и другие объединения розничной торговли и кооперативов.

Для успешного сбыта и установления прочных деловых отношений иностр. продавец должен соответствовать требованиям рынка, прежде всего в отношении качества продукции, оформления, цены, сервиса и надежности поставок. Крупные покупатели подвергают товары строгому контролю. По определенным товарам, особенно в секторе средств производства, эти задачи часто передаются соответствующему поставщику. Для иностр. хоз. партнеров, которые постоянно работают на немецком рынке, но не желают создавать собственный филиал, целесообразно установить сотрудничество со сбытовыми посредниками. Ими могут быть торговые представители, комиссионеры и отдельные посредники, ведущие торговлю за собственный счет.

При создании в ФРГ эффективной дистрибуторской и системы важную роль продолжают играть торговые представительства. Они сформировались как недорогостоящая распределительная альтернатива и могут облегчать выход на рынок прежде всего малых и средних предприятий.

Торговый представитель действует от чужого имени и на чужой счет, получая за свою работу комиссионные. Ему поручается в интересах другого предпринимателя посредничать при заключении сделок или даже заключать их от его имени.

В ФРГ является обычным, что торговый по-

средник представляет целый ряд фирм, товарный ассортимент которых часто друг друга взаимно дополняет. В результате он, как правило, располагает хорошими знаниями о положении на рынке, тенденциях спроса, покупательском потенциале, а также рыночной позиции и приемлемости представляемой продукции. С учетом регионального размещения эконом. субъектов для иностр. поставщика может оказаться целесообразным параллельно сотрудничать со многими торг. представителями.

Права и обязанности заказчика и торг. представителя регулирует заключаемый между ними договор. По большей части его содержание определяется правом страны, в которой представитель осуществляет свою деятельность. Немецкое право рассматривает торг. представителя как занимающееся промыслом самостоятельное лицо. Признается, однако, что торг. представитель в результате особого служебного положения, вытекающего из соответствующего договора, занимает позицию, заслуживающую защиты. Поскольку немецкое право торгпредства предписывает такую защиту в обязательном порядке, она не может ставиться договором под сомнение. Особенно это относится к т.н.у притязанию на компенсацию, т.е. притязанию на утрачиваемые комиссионные, полагающиеся торговому представителю при прекращении договорных отношений, а также на возмещение преимуществ, которые заказчик приобретет в будущем благодаря деятельности этого представителя.

Защитные положения немецкого законодательства о торговле распространяются и на иностр. заказчиков, которые пользуются услугами немецкого торг. представителя.

Установлению контактов с подходящими торг. представителями содействует Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände fuer Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V., Geleniusstrasse 1, 50931 Koeln. Tel.: 12 21/51 40 43. Fax: 02 21/52 57 67, [www.cdh/de](http://www.cdh/de), E-mail: [cdh/centralvereinigung@t-online.de](mailto:cdh/centralvereinigung@t-online.de) Там можно запросить также образец договора с торгпредом и обзор немецкого права о торгпреде на немецком, англ. и франц. языках.

В отличие от торг. представителя комиссионер осуществляет сделки от собственного имени, но на чужой счет. Он тоже работает за комиссионные, причем право на их получение в принципе возникает лишь тогда, когда сделка, заключенная с третьим лицом, начала выполняться.

Монопольный представитель часто осуществляет сделки на базе комиссионных или за свой счет. При покупке и продаже импортного товара за свой счет и от собственного имени он, согласно немецкому праву, является не представителем, а самостоятельным торговцем, действующим в области импорта.

На договоры с иностранцами в ФРГ распространяются положения гражд. и торг. права в той мере, в какой вообще применимо право ФРГ. Отдельных законов о договорах с иностранцами не существует.

Как по немецкому, так и по международному праву форма, в которой заключаются импортные договоры, в принципе является свободной. Следует, однако, предпочитать письменную форму, чтобы в спорном случае было легче представить доказательство о имевшихся соглашениях.

Имеют правовую силу и заказы по телефону. Они могут подтверждаться записью немецкого импортера, которая фиксирует согласованные условия поставки (цену, сроки и т. п.) и принятые обязательства, а также применение немецкого права. В остальном по применяемому международному частному праву, если не было согласовано нечто иное, действует право страны продавца. Детали импортной сделки устанавливаются по договоренности между партнерами. При длительных деловых отношениях с повторяющимися одинаковыми поставками целесообразно заключение рамочного договора. В отличие от формулярного договора здесь закрепляются только существенные пункты достигнутой договоренности. Конкретные условия (срок поставки, количество, качество, цена и др.) в каждом отдельном случае необходимо устанавливать вновь.

При импортных договорах между немецкими и инопартнерами целесообразно договориться о применении межд. торг. права ООН. Оно дает юр. рамки, которые специально установлены с учетом потребностей межд. покупки и продажи товаров.

Торговое право ООН, действующее в ФРГ с 1 янв. 1991г., распространяется ныне более чем на 30 государств. Если стороны не исключают его применимость, оно имеет силу для всех трансграничных торг. договоров с партнерами государств-участников соглашения. Кроме того, торг. право ООН может по договоренности с торг. партнерами применяться в странах, еще не ратифицировавших соглашение.

При нарушении подписанного договора в ФРГ предусмотрены следующие виды правовой помощи: каждая сторона имеет право настаивать на выполнении взятых обязательств: вместо требования о их выполнении сторона, интересы которой пострадали, при значит. нарушении обязательств может заявить о расторжении (изменении) договора: покупатель, которому был поставлен товар, не соответствующий договору, вместо улучшения качества или поставки с целью замены (выполнения обязательств), а также вместо расторжения договора может потребовать снижения продажной цены; дополнительно существует возможность потребовать возмещения ущерба из-за поставки, не соответствующей обязательствам; при несвоевременной оплате продажной цены с нее могут взиматься проценты.

В отличие от немецкого права покупатель согласно торг. праву ООН, т.е. без доп. договоренности, может потребовать устранения недостатков или поставки с целью замены, в то время как в Германии ограничение ответственности за устранение недостатков или поставку с целью замены требует четкой договоренности.

Существует единый каталог претензий на все виды неполноценных поставок. У покупателя всегда остается право на возмещение ущерба, в т.ч. когда он требует расторжения (изменения) договора или понижения (уменьшения) продажной цены. Требование об изменении может иметь силу только при существенных нарушениях договора или в том случае, когда продавец по истечении доп. срока поставку не совершил.

Право на возмещение ущерба распространяется только на предполагаемый ущерб. Оно в принципе охватывает также косвенный ущерб, если это не исключено особой договоренностью. Ни в коем

случае, однако, не может исключаться ответственность за продукцию, которая теперь законодательно урегулирована во всем ЕС.

Покупатель после получения товара должен проверить его на наличие недостатков продукции или ее упаковки, излишнего или недостающего его количества и т.д., а затем в течение 4-7 дней сообщить о них поставщику. Следует также сообщить о недостатках и при юр. оформлении поставленного товара.

### ОСОБЕННОСТИ НЕМЕЦКОГО РЫНКА

К особенностям немецкого рынка относится прежде всего ярко выраженное требование к качеству товаров, которое для немецких потребителей одновременно с дизайном и упаковкой часто более важно, чем его цена. Новой и очень интересной особенностью немецкого рынка является повышенное требование немецких потребителей и производителей к экологически чистым продуктам и в этом плане перед рос. поставщиками открываются большие возможности.

При подготовке контрактов с зарубежными фирмами немцы особое значение придают следующим требованиям:

- предложенный товар должен быть подготовлен на высоком технологическом уровне;
- поставщик должен предоставить гарантии поставок товаров в оговоренный в контракте срок:

  - для тех. товаров важен сервис (в машиностроении, например, сервисное обслуживание осуществляется в течение 24 или 48 часов);
  - при поставке машин, оборудования, приборов должны быть соблюдены довольно строгие тех. правила, а изделия должны соответствовать немецким тех. стандартам, т.е. осуществляется сертификация импортируемых изделий по утвержденным стандартам ЕС.

Немецкий рынок характеризуется большой динамикой и многообразием. Этому способствует быстрое технологическое развитие и высокий уровень жизни, а также постоянное совершенствование форм и путей сбыта продукции. Развитие спорта туризма способствуют деловому развитию сотрудничества с немецкими предпринимателями.

В Германии широко распространена производственная кооперация. Немецкие производители автомашин в ряде случаев не сами изготавливают отдельные узлы и агрегаты, а получают их от многих мелких и средних предприятий, расположенных как в самой Германии, так и за рубежом. Перед рос. предприятиями в этом отношении также открываются большие возможности. В электротехнике, точной механике, оптике, станкостроении и многих других отраслях рос. поставщики могли бы занять достойное место в рамках производственной кооперации с немецкими фирмами. Получить заказ от немецких фирм на поставку отдельных узлов и агрегатов и обеспечить возможность непрерывных поставок можно лишь при условии соблюдения установленных сроков (и качества), а также сохранения производственных технологий.

В Германии нет никаких предписаний, которые побуждали бы зарубежных поставщиков держиваться тех или иных каналов сбыта. Поставщик сам выбирает их по своему усмотрению и самостоятельно принимает решение поставлять то-



вары прямым путем или через посредников.

Большинство поставщиков предпочитает прямые поставки товара непосредственно потребителю, минуя торговлю. Но в этом случае поставщик должен создавать в Германии собственную сбытовую фирму или открыть представительство, что связано со значительными расходами. Помимо прямых поставок в Германии широко практикуется в последние годы сбыт товаров через торговцев по импорту, которые чаще всего специализируются в сбыте тех или иных изделий, реже в обеспечении земель или регионов необходимыми товарами.

Наряду с поставками через торговцев по импорту в Германии действуют многочисленные фирмы оптовой и розничной торговли, которые могут взяться за реализацию рос. товаров, а также посредники по сбыту и торгпреды, которые, получая комиссионные, могут представлять одну или несколько фирм. В новых землях ФРГ, на территории бывшей ГДР, действуют ныне 2800 торговых посредников. Около половины из них работают с 4-6 поставщиками и лишь каждый десятый посредник имеет более 6 поставщиков.

Помимо торгпредов в Германии действуют торговые агенты, которые также получают комиссионные. Агент может представить счет на оплату комиссионных, если сумеет реализовать не менее трети поставляемой партии товара.

Реализация товаров через торг. посредников и торг. агентов целесообразна только в том случае, если поставщик создает на территории Германии склад своих товаров, отсюда посредники и агенты получают товар на условиях консигнации.

Производители и поставщики рос. товаров, желающие наладить сбыт в Германии через посредников, могут обратиться в Центральное объединение немецких торг. представителей и маклеров по адресу: Geleniusstrasse 1 (CDH-Naus), 50931 Koeln, т. (0221) 514-043,-4, ф. 525-767.

## ГРЕЦИЯ

**Греческая республика** – государство в Юго-Вост. Европе, расположенное в южной части Балканского п-ва и на прилегающих о-вах (Ионические, Крит, Киклады, Северные и Южные Спорады, о-ва Эгейского моря и др.). Омывается Ионическим, Средиземным и Эгейским морями. Граничит с Албанией, Македонией, Болгарией и Турцией. Пл. – 131 тыс. кв. км., в т.ч. 25 тыс. кв. км. приходится на острова. Население – 10,2 млн. чел. (по переписи 1991г.). 64% проживает в городах. Нац. состав: 95 процентов – греки, остальные турки, офиц. признаваемые в качестве «мусульманского меньшинства», албанцы и др. Гос. язык: новогреческий, господствующая религия: православное христианство. Небольшая часть населения: греки-католики, этнические турки-мусульмане.

Страна разделена на 51 ном (префектур), объединенные в 13 епархий, соответствующих 10 историко-географическим районам. Особую адм. единицу составляет район Святой горы Афон, представляющий собой авт. монашескую область. Столица – Афины (население Больших Афин, включая порт Пирей, – 3,4 млн. чел.). Крупнейшие города: Салоники – 1 млн. чел., Патры – 300 тыс. чел., Ираклион – 263 тыс. чел., Волос – 100 тыс. чел.

Нац. праздник: День независимости – 25 марта (годовщина начала революции 1821г.).

Гос. строй. Греция обрела нац. независимость в 1830г. В соответствии с конституцией 1975г. Греция – президентская парламентская республика. Глава государства – президент, избираемый парламентом сроком на 5 лет. Президентом 8 фев. 2000г. переизбран Константинос Стефанопулос. Премьер-министр страны – лидер партии ПАСОК Константинос Симитис, министр иностр. дел – Георгиос Папандреу. Парламент – однопалатный, состоит из 300 депутатов, избираемых сроком на 4 года всеобщим, прямым и тайным голосованием. Пред. парламента – Апостолос Какламанис. Численность греческих ВС – 200 тыс. чел. Греческие войска за рубежом – 3 тыс. чел. (на Кипре).

Полит. партии. Всегреческое соц. движение (ПАСОК) – создано в 1974г. Его основатель и до своей кончины в июне 1996г. пред. – А. Папандреу. На досрочных парламентских выборах 9 апр. 2000г. ПАСОК получило 43,79% голосов, что обеспечивает партии прочное парламентское большинство. Пред. ПАСОК – К. Симитис.

Новая демократия (НД) – основана в 1974г. К. Караманлисом на базе возглавлявшейся им в 50-60-е гг. партии Нац.-радикальный союз. На выборах в апр. 2000г. НД получила 42,73% голосов избирателей. Пред. НД К. Караманлис – племянник основателя партии бывшего президента и премьер-министра К. Караманлиса (1907-98 гг.).

Компартия Греции (КПГ) – создана в 1918г. В 1947-74 гг. находилась на нелегальном положении. Привержена ортодоксальной трактовке марксизма-ленинизма. Генсек ЦК КПГ – А. Папарига. На выборах 2000г. КПГ получила 5,5% голосов.

Коалиция левых и прогрессивных сил – образована в марте 1989г. на основе сотрудничества КПГ и ЭАР (Греческая левая партия). В июне 1991г. КПГ вышла из ее состава. На состоявшемся в июне 1992г. съезде Коалиции принято решение о ее преобразовании в единую партию левых сил. Пред. Исполкома – Н. Констандопулос. На последних парламентских выборах Коалиция набрала 3,2% голосов.

Греция является индустриально-аграрной страной со средним уровнем развития. В 1981г. Греция вступила на правах полноправного члена в Европейские сообщества. По основным эконом. показателям уступает ведущим партнерам по ЕС. В 1999г. ВВП достиг 38 трлн. дрх. (125 млрд. долл.). Его прирост составил 3,5% (1998г. – 3,7%). Третий год подряд эконом. рост в Греции превышает соответствующий среднестатистический показатель ЕС. Вместе с тем высоким остается уровень безработицы – в 1999г. он составил 10,5% (1998г. – 10,9%). Главные отрасли – пищевая, легкая, текстильная, хим., металлургическая, строительная, горнодобывающая. Развиваются электротехника, электроэнергетика, некоторые виды машиностроения, производство стройматериалов. Добываются лигниты, бокситы, никелевая руда, магнезит и др.

Значит. роль в экономике страны играет торг. флот, общее водоизмещение которого составляет 134 млн. т. (1997г.) **Греческим судовладельцам на 1 янв. 1998г. принадлежало 15,9% мирового торг. флота.** Валютные доходы от торг. судоходства со-

ставляют ежегодно не менее 2 млрд. долл.

Основные внешторг. партнеры Греции — ФРГ, Италия, США, Франция, Саудовская Аравия. В 1998г. объем внешторг. оборота Греции составил 36,8 млрд. долл., из них импорт составил 26,2 млрд. долл. Денежная единица — **драхма (1 долл. — 340 дрх.)**. Уровень гос. задолженности высок и составляет 109% ВВП.

Внешняя политика. Греция является участницей ведущих западноевропейских структур — НАТО, ЕС, ЗЕС и др. По основным межд. вопросам Греция тесно координирует свою позицию с партнерами по ЕС.

Греция активно выступает за налаживание широкого межбалканского сотрудничества и высказывается в пользу усиления стабилизирующей роли России в регионе Балкан.

Афины участвуют в многонац. миротворческих силах стран Юго-Вост. Европы, действующих по мандатам ООН и СБСЕ при содействии НАТО и ЗЕС.

Отношения Греции с Турцией продолжают носить сложный характер в силу сохраняющихся специфических противоречий (проблемы Эгейского моря, соблюдение прав человека), а также из-за неурегулированности кипрской проблемы.

Афины активно участвуют в ЧЭС; в Салониках начал свою деятельность, направленную на отбор и финансирование региональных инвест. проектов, Черноморский банк торговли и развития.

## Банки

В связи с подготовкой Греции к вступлению в Европейский эконом. и валютный союз (ЭВС) правительство проводит обновление банковского законодательства и либерализацию банковской практики в свете соответствующих требований ЕС. В 1992–96 гг. был принят ряд законодат. актов, ожививших условия функционирования банковской системы страны. Основным является закон № 2076/1992г. «О создании и осуществлении деятельности кредитных учреждений», где под кредитным учреждением понимается предприятие, деятельность которого состоит в приеме вкладов и других возвращаемых капиталов и в выдаче кредитов за собственный счет.

Кредитное учреждение (включая банки) в Греции может создаваться и функционировать только в форме АО. Для учреждения банка требуется разрешение ЦБ, для получения которого необходимо внести первоначальный акционерный капитал в 4 млрд. дрх. В процессе последующего функционирования банка размер его собственного капитала не может быть ниже требуемого минимального акционерного капитала.

ЦБ требует предоставления подробной информации об акционерах (юр. и физ. лицах) создаваемого банка, если доля каждого из них составляет 10% и более (спец. участие), а также декларации о происхождении средств акционеров.

На основании этого закона и в соответствии с последующими решениями ЦБ для открытия в Греции первого отделения банка, из страны нечлена ЕС, установлен минимальный размер капитала в 2 млрд. дрх. Это положение остается в силе при открытии до четырех отделений включительно, в то время как для открытия большего числа отделений требуется внести дополнительно еще 2 млрд. дрх. Эквивалент этой суммы должен быть

ввезен в Грецию в инвалюте, которая конвертируется в драхмы.

Для получения разрешения Банка Греции на учреждение банка из страны, которая не является членом ЕС, помимо предоставления указанных выше сведений об акционерах, требуется также назначение как минимум двух постоянно проживающих в Греции лиц, обладающих необходимыми проф. навыками.

Режим деятельности отделений банков стран не членом ЕС не может быть более льготным, чем применяемый в отношении банковских отделений стран, входящих в Евросоюз.

По каждому банку минимум два раза в год подсчитывается «коэффициент надежности» как соотношение суммы собственного капитала и итога определенных элементов актива баланса. ЦБ может потребовать более частого подсчета этого показателя. Размер коэффициента не должен быть ниже 8%, хотя ЦБ может устанавливать и более высокий уровень. Функционирующие в Греции комбанки самостоятельно устанавливают размеры процентных ставок как по вкладам, так и по предоставляемым кредитам.

Значительным достижением стало принятие в 1993г. рамочного закона о создании **депозитарной системы (ТЕК), гарантирующей выполнение кредитными институтами своих обязательств** перед юр. и физ. лицами в случае непредвиденных обстоятельств (в июне 1995г. он был дополнен директивой ЕС). В соответствии с законом в этой системе должны участвовать все кредитные учреждения, действующие на территории Греции.

Управляется система фондом, в состав совета директоров которого входит 9 чел., 4 из которых представляют ЦБ, 4 — Банковскую ассоциацию и 1 — минэкономики и финансов. Ежегодный взнос в ТЕК, минимальная ставка которого составляет драхмовый эквивалент 20 тыс. евро, варьируется от 1,2% до 0,02% уставного капитала.

В авг. 1995г. парламент принял закон о предотвращении использования фин. системы страны для легитимизации доходов от противозаконной деятельности, который полностью соответствует основным положениям директивы ЕС 91/308.

В марте 1997г. Банковская ассоциация одобрила Хартию этики, основанную на ключевых положениях европейского законодательства, рекомендациях ЦБ и моральных нормах, признанных межд. деловым сообществом.

До недавнего времени комбанки были обязаны уступать ЦБ 70% сумм по вкладам в инвалюте, получая только комиссию за их реализацию. С июля 1997г. они могут располагать всей полнотой валютных средств. В то же время комбанки обязаны отчислять ЦБ 11% суммы находящихся на их счетах вкладов для создания резервного фонда.

Центральные позиции в греческой фин. системе занимает ЦБ (ВФ), располагающий на территории страны 28 отделениями. С янв. 1999г. ЦБ стал членом Европейской системы центр. банков, а его управляющий вошел в Ген. совет ЕЦБ.

В соответствии со своим уставом ЦБ обладает исключит. правом выпуска драхмовых банкнот (в случае вступления Греции в 2001г. в ЭВС эта функция прекратит свое существование с 1 янв. 2002г.).

ЦБ ответственен за поддержание стабильности цен, определение политики в области обмена ва-

люют, контроль над гос. золотовалютными резервами, финансирование правительства страны, наблюдение за деятельностью находящихся на территории Греции фин. институтов.

ЦБ уделяет внимание выходу фин. системы Греции на критерии ЭВС (фиксируется номинальная величина долгосрочной процентной ставки, стабильность валютных курсов, величина гос. долга, дефицит госбюджета и уровень инфляции). К июню 1999г. **первые четыре критерия были достигнуты** и ЦБ получил возможность сосредоточиться на борьбе с инфляцией (2,1% в июне 1999г.). Для полного соответствия стандартам валютного союза необходимо снизить ее еще на 0,1-0,2 пункта.

Греческое законодательство снизило разграничительные барьеры между типами кредитных институтов. Тем не менее сердцевину фин. системы страны по-прежнему составляют комбанки.

По состоянию на начало 1999г. в Греции насчитывалось 12 комбанков, принадлежащих греческим владельцам (как частным, так и гос.), 21 отделение иностр. банков, а также 14 отделений Европейского инвест. банка.

Накануне вступления Греции в валютный союз усилился процесс слияния банковских учреждений, в результате с янв. 1998 по янв. 1999гг. количество комбанков сократилось на 6. Одновременно правительство приступило к ускоренной приватизации находящихся в его собственности фин. институтов. За последние два года были приватизированы Банк Крита, Банк Центр. Греции и Банк Македонии и Фракии.

Доля традиционно господствующих в коммерческом банковском секторе групп — Нац. банка и Ком. банка, контрольные пакеты которых находятся в руках гос. организаций, сократилась в 1993-97 гг. с 76% до 69% (по депозитам) и с 69% до 57% (по ссудам). Одновременно заметно возрос удельный вес таких ведущих частных банков, как «Альфа Кредит», «Эрго» и «Юро» (соответственно с 16% до 22% по депозитам и с 20% до 28% по займам).

Повысилась активность комбанков на межд. рынках капитала. Нац. банк концентрирует свою деятельность в основном в Сев. Америке, ведущих фин. центрах Зап. Европы и на Балканах. Комбанк также двинулся в Юго-Вост. Европу (Болгария, Албания, Румыния, Молдавия) и в Закавказье (Армения, Грузия). Значит. надежды возлагают в руководстве КБ на сотрудничество с Россией. **Все кредиты, которые греческое правительство предоставляет рос. регионам** (Краснодарский край. Калининградская, Кемеровская, Волгоградская обл., ведутся переговоры с Татарстаном, Башкирией и С.-Петербургом) **проводятся через Комбанк**, ведется подготовка к созданию его отделения в Москве.

### Олимпиада 2004г.

Подготовка и проведение летних Олимпийских Игр 2004г. окажут значит. влияние на развитие нац. экономики. Ежегодный доп. прирост ВВП страны в период до начала Олимпиады 2004г. составит 0,8%, при этом будут созданы 204 тыс. новых рабочих мест. В год проведения Олимпиады в Афинах игры ускорят эконом. рост еще на 2%, дав возможность трудоустроиться 81 тыс.чел.

Важнейшим критерием, определяющим степень готовности страны к проведению Олимпий-

ских игр, является состояние ее туристического сектора.

По данным греческого Института туристических исследований и прогноза (ИТЕР), в преддверии Олимпиады 2004г. район Аттики не испытывает необходимости в строительстве новых гостиниц. По оценке ИТЕР, во время проведения игр Грецию посетят 147 тыс. интуристов. Число гостиничных мест к 2004г. в Аттике достигнет 85 тыс. Еще 39 тыс.чел. планируется поселить в гостиничных комплексах в непосредственной близости от столичного мегаполиса. В самой Аттике под аренду будут отданы 26 тыс. частных домов и комнат, а также 5 тыс. каютных мест на круизных кораблях.

Учитывая опыт проведения Олимпиад последних лет, когда стабильный рост тур. активности в столице игр наблюдался и после проведения соревнований, руководство Союза владельцев гостиниц Аттики приняло решение об увеличении гостиничных номеров в районе к 2011г. до 100 тыс.

Особое внимание планируется уделить созданию инфраструктуры для полномасштабного освещения спортивных мероприятий. Речь идет о строительстве новых и об использовании уже имеющихся пресс-центров. Высокая насыщенность информ. инфраструктурой будет выгодно отличать Афины от других южно-европейских городов, что очевидно будет учитываться при выборе места для проведения межд. форумов. До 2004г. будет завершена модернизация крупнейшей в стране телекоммуникационной компании (ОТЕ). Целью программы является придание Греции ключевой роли на информ. пространстве ЮВЕ, в т.ч. за счет развития таких нац. сетей как Forthnet.

Общий бюджет Оргкомитета по подготовке Олимпийских игр составит 1,2 трлн.дрх., из которых 300 млрд. поступит по линии Программы поддержки Евросоюзом греческой экономики. Организаторы игр ожидают, что 70 млрд.дрх. будет выручено в результате выпуска олимпийской лотереи. До 2004г., а также во время проведения Олимпиады будет реализовано 3000 наименований продукции с олимпийской символикой, на 100 млрд.дрх. Основным источником фин. поступлений в бюджет страны во время проведения Олимпиады в Оргкомитете Игр видят доходы от реализации билетов на спортсоревнования, продажу прав на телетрансляции, а также резкое увеличение числа туристов из-за рубежа в 2000-11 гг.

### ТЭК

Потребности страны в жидком топливе покрываются на 95% за счет импорта. С 1997г. начат регулярный импорт природного газа из России.

При минимальных запасах углеводородного сырья Греция обладает одним из наиболее значительных в Европе потенциалов возобновляемых энергоресурсов, прежде всего в области солнечной, геотермальной, ветровой и гидроэнергии. Суммарная производительность возобновляемых источников энергии была в 1998г. эквивалентна 1 млн.т. нефти, что составляло 4,3% потребления энергоресурсов страны.

В ближайшие 10-12 лет, несмотря на рост абсолютных показателей, доля возобновляемых ресурсов в нац. энергопотреблении еще более снизится.

Греция располагает наибольшим в Европе количеством **установок, использующих солнечную энергию для нагревания воды — ими оборудовано**



**20% всех греческих домов** (800 тыс.). Общая площадь нагревательных элементов составляет около 2,2 млн. кв. м. при суммарной производительности в 1,4 гвт/ч. Использование солнечной энергии позволяет избежать выброса в атмосферу 1,5 млн. т. двуокиси углерода в год. Законодательство освобождает от налогообложения 75% общей стоимости каждой установки, и кроме того, **государство оплачивает 50% ее цены** в случае размещения в гостинице или на пром. предприятии. К 2005г. общая нагревательная площадь солнечных установок составит 4,8 млн. кв. м. (из них 3 млн. кв. м. в частных домах), при общей производительности 2,8 гвт/ч, что даст возможность предотвратить выброс в атмосферу 2,5 млн. т. двуокиси углерода в год.

Энергопотребление в тыс. т. нефт. эквивалента

	1998г.	2000г.	2005г.	2010г.
уголь	7,9	9,5	11,2	12,4
нефть	15,1	17,3	21,4	26,8
газ	0,1	1,7	2,4	2,6
гидроэнергия	0,4	0,4	0,4	0,4
др. источники	0,65	0,66	0,69	0,76
электроэнергия	0,12	0,09	0,05	
всего	24,4	29,7	36,2	43

Ввиду ограниченности греческого рынка уже сегодня половина ежегодного производства солнечных термальных установок идет на экспорт в страны ЕС, Южную Африку, Индонезию и Ю.Корею.

Весьма слабо используется в Греции **геотермальная энергия**, источники которой имеются в подавляющем большинстве районов страны. Очевидно, в силу тех. сложностей, связанных со строительством геотермальных электростанций, этот вид энергии применяется здесь только для отопления парников. Исключение составляют две небольшие электростанции в 2,1 мвт. и 0,5 мвт., использующие, помимо природных горячих вод, также обогрев от сжигания отходов от производства хлопка.

В большей степени востребован потенциал гидроэнергии, но масштабы его, с учетом географических и климатических особенностей страны, весьма невелики. На узкой оконечности Балкан не могли образоваться большие речные системы, поступление воды в водохранилища неравномерно, к тому же значительные ее количества одновременно с производством электроэнергии используются для полива.

Наиболее богата гидроресурсами самая большая река Зап. Греции — Ахелоос, на которой **рос. компании сооружают две ГЭС**. Определенный гидроэнергетический потенциал существует на реках Алфиос (на п-ве Пелопоннес), Пиньос (Фессалия), Нестос, Стримон и Вардар (Македония). Суммарная мощность ГЭС достигает 1200 тыс. квт., что составляет 9,9% производимой в стране электроэнергии (1,6% всего первичного энергопотребления).

Суммарная мощность ветровых установок достигла в 1998г. 27,3 мвт., т.е. не более 0,3% всех установленных энерго мощностей. Общая их производительность равняется 36 гвт./ч. (0,9% всей произведенной в стране электроэнергии). Ветровые турбины размещаются преимущественно на островах. Основным производителем греческих ветровых установок является компания «Интервинд Эолион Энерджи» (ИВЕКО) — дочернее под-

разделение ам. корпорации «Энрон». Гос. энергетическая корпорация (ДЕИ) не заинтересована в закупках электроэнергии из возобновляемых источников, по причине ее высокой стоимости и неравномерности поступления в нац. сеть. Тем не менее ИВЕКО рассчитывает вложить до 2001г. 300 млн. долл. в производство ветровых установок и солнечных фотоэлементных батарей с целью наладить их экспорт на Балканы и в страны СНГ. К концу 2000г. компания намеревается завершить **сооружение крупнейшей в мире электростанции на солнечных фотоэлементах** мощностью в 5 мвт.

Последние 7-8 лет интерес к альтернативным источникам энергии сохраняется в основном у обществ. организаций и филиалов зарубежных компаний. Правительство воздерживается пока от разработки сколь-нибудь масштабных программ, направленных на повышение потребления энергии из возобновляемых источников. В результате **высокая зависимость экономики от импортных, в т.ч. и рос., поставок нефти, газа и угля на ближайшие 12-15 лет сохранится**.

## Строительство

**О**бщий доход крупнейших греческих строит. компаний от т.н. самофинансируемых проектов (со стопроцентным участием строит. компании), а также от проектов с долевым участием государства составит к 2000г. 6 трлн. дрх.

Для строительства крупных объектов, как правило, создаются объединения строительных компаний и банков («Эллиники Технодомики» — «Актор-ТЕВ»; АЕГЕК-Гек-терна-Пирейский банк).

Крупнейшим самофинансируемым проектом в Греции является **сооружение скоростной автомагистрали Элевсина-Ставро-Спата** (дорога Атика). В проекте участвуют 11 строит. компаний, 6 из которых входят в первую десятку ведущих организаций в своей сфере: «Актор», ALTE, АТТИКАТ, «Эллиники Технодомики», «Сарантопулос» и ТЕВ. После завершения работ (сент. 2003г.) компании, участвующие в проекте, получают право на эксплуатацию этой дороги в течение 20 лет. Сборы за ее эксплуатацию составят 2 трлн. дрх. (100 млрд. дрх. ежегодно).

Другим крупным проектом, работы по которому ведутся строительным холдингом «Гефира», является строительство автомобильного моста Рио-Антирио. Предполагается, что доходы компаний от данного проекта в следующие 20 лет составят 1 трлн. дрх.

Перспективными следует считать прогнозы относительно поступления доходов от эксплуатации строящегося **крупнейшего в Европе межд. аэропорта в Спате**. Ожидается, что после завершения работ (март 2001г.), прибыль строит. фирм, участвующих в сооружении проекта, в течение ближайших 10 лет составит 1,9 трлн. дрх. При этом, начиная с 2001г., ежегодный доход будет возрастать и достигнет в 2011г. 274 млрд. дрх.

Большие поступления в казну своих предприятий ожидают руководители строит. компаний Авакс, Виотер и ГЕК, которые выступили подрядчиками на строительство трех подземных гаражей в районе афинских площадей Колонаки, Канигос и Эгипту. Бюджет работ оценивается в 5,7 млрд. дрх. По их окончании фирмы-участники проекта получают право на эксплуатацию подземных гаражей в течение 30 лет, обязуясь при этом

ежегодно выплачивать государству 1% дохода. Суммарная прибыль компаний от реализации проекта составит 2 млрд.дрх.

Ежегодный доход в 6 млрд.дрх. намерены получать руководители АЛТЕ по завершении строительства **метрополитена** в Салониках. Срок эксплуатации компанией салоникиской подземки рассчитан на 25 лет.

Самым крупным проектом с долевым участием государства является **строительство 680-километровой скоростной автомагистрали Игуменица-Салоники-Кавала-Александрополис** (дорога Эгнатия). Среди фирм-участников проекта наиболее заметное место принадлежит строительной компании «Механики», лидирующей в Греции по обороту фин. средств (ее годовой капитал в 1998г. составил 41,4 млрд.дрх.).

**Эгнатия отнесена КЕС к числу приоритетных проектов Европейского Союза.** Работы по строительству автомагистрали финансируются по линии 2 Программы поддержки ЕС греческой экономики. В 1999г. КЕС уже выделил на строительство Эгнатии 460 млрд.дрх. Кроме того, Европейский инвестиционный банк под реализацию проекта выделил 70 млрд.

Строительные компании начинают подключаться к межд. проектам в ЮВЕ и ряде арабских стран. Проявляют они интерес к рос. рынку. В **Кемеровской обл.** греческой компанией «Элке Трейдинг» завершено строительство поселка для шахтеров, включающего 300 благоустроенных домов, спорткомплекс и церковь.

Управление железных дорог в марте 2000г. объявило о проведении конкурса на создание консорциума, который займется разработкой проекта по строительству сети железных дорог в области Аттика. Проект, с бюджетом 474 млрд.дрх., включает в себя создание необходимой транспортной инфраструктуры, ее обслуживание, а также приобретение современного подвижного состава. Общая протяженность всех ж/д магистралей области Аттика, включая и те, которые уже действуют, составит 281 км. Большая часть денежных средств уже поступила по линии 2 Программы поддержки ЕС греческой экономики (167 млрд.дрх.), из общей кассы взаимопомощи ЕС, а также из нац. бюджета. Работы с общим бюджетом в 124 млрд.дрх. уже находятся в стадии реализации.

В области Аттика действуют два ж/д направления: Пирей-Афины-Халкида и Пирей-Афины-Коринф-Лутраки. В планах устроителей проекта – расширить ж/д сеть до порта Лаврион на южной оконечности области Аттика и до порта Рафина на востоке, проложив линию через планируемый к введению в строй в 2001г. новый межд. аэропорт в Спате. Для обслуживания нового проекта потребуются введение дополнительно 20 электропоездов, 8 электровазозов и 14 дизельных локомотивов.

Принято решение о модернизации ж/д инфраструктуры, объединяющей северную и южную части страны. Уже фактически завершено строительство высокоскоростной ж/д магистрали Афины-Салоники, а также ведется электрификация ж/д сообщения Афины-Салоники-Идомени на всем его протяжении. Финансирование осуществляется в рамках 2 Программы поддержки ЕС греческой экономики.

## Агротром

**П**ахотные земли составляют 2,3 млн.га., из них 0,8 млн.га. – орошаемые; 1,2 млн.га. приходится на виноградники, оливковые плантации и сады. С/х полностью обеспечивает потребности страны в зерне, растительных жирах, овощах и фруктах, молоке; в мясе – на 75%, сливочном масле – 70%.

В конце апр. 1999г. министр с/х Г.Аномеритис представил на рассмотрение кабинета министров страны план по модернизации аграрного сектора. В 2000-06 гг. на нужды греческого с/х предполагается выделить 4,1 трлн.дрх. из средств, предоставленных по линии третьей программы ЕС по поддержке греческой экономики («пакет Проди»). По итогам состоявшейся в Берлине 24-25 марта 1999г. сессии совета ЕС на уровне глав правительств стран-членов Союза, принято решение о выделении Греции 9 трлн.дрх.

3,8 трлн.дрх. пойдет непосредственно на модернизацию греческого с/х, а 212 млрд.дрх. – на развитие рыбпрома, что включает пятипроцентное обновление рыболовного флота Греции. Часть ассигнований поступит на реализацию проекта по созданию 37 информ. и 8 образоват. центров при министерстве с/х Греции.

В 2000-06 гг., в рамках Общей с/х политики Евросоюза (КАП), на развитие греческого аграрного сектора будет дополнительно выделяться до 53 млрд.дрх. ежегодно. Данное решение было принято на заседании министров с/х стран-членов ЕС 11 марта 1999г. в Брюсселе. Общий объем программы КАП на ближайшие семь лет составит 314 млрд. евро (101 трлн.дрх. по текущему курсу) – программа помощи беднейшим государствам Евросоюза (то есть тем странам, где ВВП на душу населения составляет менее 75% от среднего показателя по ЕС). На их долю (помимо Греции, к ним относятся Ирландия, Испания, Португалия) приходится до 70% капвложений из структурных фондов ЕС.

Как положит. для развития греческого аграрного сектора результат Брюссельского саммита, следует признать **решение КЕС об увеличении доли этой страны в общеевропейском объеме производства молока** (до 70 тыс.т. на период с 2000 по 2001 гг.), а также расширении площадей под выращивание винограда.

По числу занятых в аграрном хозяйстве Греция лидирует среди стран Евросоюза: 11,4% (при среднеесовском – 3,15%). Отмечается стабильный отток населения, особенно молодежи, из сельской местности в город на пром. производство и в сферу услуг. **По уровню занятости в пром. производстве и в сфере обслуживания Греция имеет самый низкий показатель по ЕС: 12,9% и 32,4%** соответственно, против 18,2% и 39,7%. По данным «Eurostat», уровень безработицы в Греции на апр. 1999г. составил 11,5%. Данный показатель, с учетом т.н. «скрытой безработицы», составляет 14,4%.

Результаты реализации второй программы ЕС по поддержке греческой экономики («пакет Делора», 879 млрд.дрх.) повысили конкурентоспособность греческой сельхозпродукции на межд. рынках. **В 1998г. объем экспорта греческих сельхозтоваров в страны ЕС достиг 70% от всей производимой в стране продукции**, а доля Греции в общеевропейском аграрном производстве с 3,8% в 1996г. увеличилась в 1998г. до 5,2%.

## Соцстрах

Система здравоохранения имеет в своем распоряжении 128 больниц, 180 центров здоровья, сотни гос., муниципальных и частных поликлиник, в которых ведут прием 50 тыс. врачей с высшим мед. образованием. Гос. расходы на здравоохранение составляют 1 трлн.дрх. в год (10% расходов бюджета на 1999г.) и включают в себя затраты на оплату труда медработников в госсекторе (47% всех расходов), дотации гос. мед. учреждениям и фондам соц. страхования, финансирование нац. и межд. программ исследований, обучения, оказания мед. помощи и развития сферы здравоохранения в целом.

Наряду с гос. сектором, получили развитие частные мед. организации, осуществляющие полный комплекс лечебно-диагностических услуг (Афинский мед. центр с филиалом в г.Салоники, мед. комплексы «Ясон», «Игия», «Евроклиники» и др.). Оборот Афинского мед. центра составляет 70 млрд.дрх. в год, 1/3 этой суммы – чистая прибыль центра. Широко распространена частная врачебная практика.

Половина населения страны проживает в т.н. «больших Афинах». Ежегодно 170 тыс. жителей провинций вынуждены обращаться за мед. помощью в гор. медучреждения. Афины и Салоники обеспечивают 80% лечебных услуг в Греции, что приводит к перегруженности гос. больниц и поликлиник. Правительство осуществляет децентрализацию в данной сфере в рамках программ, финансируемых ЕС. Предусмотрено создание 15 новых больничных комплексов в Катерини, Ливадии, Ларисе, Сересе и других районах, расходы на осуществление этих программ составят 100 млрд.дрх.

Проводится реформа страхового сектора, укрупняются гос. фонды, осуществляющие выплаты по мед. страхованию. Каждый госслужащий отчисляет ежемесячно 3,5% от своих доходов на нужды здравоохранения. В частном секторе услуги по мед. страхованию предоставляют, прежде всего иностранные, страховые компании – «Интерамерикан» и т.д.

Пересматривается система выплат зарплаты врачам. Имеется задолженность больниц на 170 млрд.дрх. перед фармкомпаниями-поставщиками (1999г.), не хватает средств на повышение зарплаты врачам, содержание обслуживающего персонала, закупку нового оборудования. Все это вызывает недовольство профсоюзов медработников, организующих давление на правительство путем проведения забастовок, демонстраций, кампаний в СМИ с требованиями увеличения дотаций, списания старых долгов.

Государство рассматривает различные варианты повышения эффективности сектора здравоохранения, в т.ч. возможное преобразование госбольниц в АО (данный вариант предлагает руководство Фонда соц. страхования ИКА), либо придание им статуса юр. лица с переводом на хозрасчет. Против подобных вариантов резко выступают профсоюзы врачей, опасаясь возможной приватизации со всеми вытекающими последствиями.

Минздрав и соц. защиты регулирует деятельность мед. учреждений, распределяет бюджетные средства, подготавливает законопроекты в данной области. Совместно с другими министерствами минздрав определяет ценовую политику на лекар-

ства, решает вопросы соц. страхования, трудовых отношений в медучреждениях, поддерживает контакты с европейскими и межд. организациями.

Совместно с Советом греков, проживающих за рубежом, министерство предоставляет медикаменты, оборудование и персонал для больниц в Грузии, Украине, Молдавии. Данная помощь осуществляется на основе регуляций ОЭСР, членом которой является Греция. Несмотря на наличие греческой диаспоры в России, Греция, в соответствии с классификацией ОЭСР, не относит Россию к числу стран, нуждающихся в мед. помощи Запада. Так, страны Африки составляют 1 категорию нуждающихся, страны бывшего СССР, кроме России и Прибалтики – 2 категорию и т.д. Программы помощи осуществляются на основе двусторонних соглашений. Отсутствие такого соглашения сдерживает развитие рос.-греческих отношений в сфере медицины.

## Право

**Обзор уголовной и адм. ответственности.** Уголовная ответственность в Греции определяется в соответствии с Уголовным кодексом (УК) и Уголовно-процессуальным кодексом (УПК) 1951г., с последующими изменениями и дополнениями, а также рядом других нормативных актов и законов.

Все преступления по УК делятся на 3 вида: незначит. (птезмата), за которые предусматривается наказание в виде штрафа или лишения свободы до 30 суток; преступления средней тяжести (плимелимата), которые влекут наказание в виде большего, чем в первом случае штрафа или лишения свободы на срок от 1 мес. до 5 лет; тяжкие преступления (какургимата), за которые предусматривается наказание в виде лишения свободы на срок свыше 5 лет, вплоть до пожизненного заключения, а в исключительных случаях уголовное законодательство предусматривает смертную казнь. С 1974г. в Греции действует мораторий на исполнение смертных приговоров, хотя в офиц. документах такая практика не закреплена.

Подделка, сбыт или использование фальшивых документов предусматривается статьями 216, 217, 221 УК и наказывается лишением свободы на срок от 3 мес. до 5 лет. Выдача ложных врачебных справок влечет за собой лишение свободы до 2 лет и денежный штраф с последующим запрещением заниматься врачебной деятельностью на период от 1 до 6 мес. Отказ от дачи показаний или отказ от клятвы в том, что свидетель будет готов говорить только правду, наказывается в соответствии со статьей 225 УК до 2 лет лишения свободы. Дача свидетелем заведомо ложных показаний по ст. 224 УК влечет наказание в виде лишения свободы на срок от 3 мес. до 5 лет. Незаконное пересечение границ наказывается лишением свободы от 3 мес. до 5 лет.

**Основания для задержания и ареста.** Статьями 409, 417 УПК предусмотрены следующие основания для задержания лица органами полиции: когда лицо застигнуто в момент совершения преступления или сразу после его совершения; когда очевидцы, в т.ч. и потерпевшие, прямо укажут на это лицо, как на совершившее преступление; когда на подозреваемом или при нем будут обнаружены явные следы преступления.

Органы дознания после составления протокола задержания обязаны объяснить подозреваемому его права и направить к прокурору. Задержание в



уголовно-процессуальном порядке не может быть свыше 24 часов. В течение этого времени прокурор должен направить дело в суд (при незначит. преступлении) или дать письменную санкцию на арест подозреваемого лица (ст. 283 УПК).

Решение прокурора может быть обжаловано обвиняемым в течение 5 дней путем подачи жалобы в Совет судей суда I инстанции (аналог рос. районного суда), который имеет право на временное освобождение арестованного из-под стражи, т.е. избрать меру пресечения, не связанную с лишением свободы (ст. 285 УПК).

Временное задержание может длиться до 6 мес., после чего Совет судей суда I инстанции должен принять решение о продлении срока предварительного следствия, либо о временном освобождении из-под стражи (ст. 287 УПК).

Если расследование завершается в установленные законом сроки (6 мес.), то не позднее, чем за 5 дней до истечения 6 мес. прокурор направляет дело в совет судей суда I инстанции, который решает вопрос о направлении дела в суд.

В случае несогласия с решением Совета судей суда инстанции, он в течение 5 дней имеет право обжаловать это в Совете судей II инстанции (аналог рос. обл. суда).

Права задержанного, арестованного предусматриваются статьями 100, 101, 183, 185, 209, 213, 222, 223, 273 и 340 УПК: иметь переводчика, адвоката; требовать проведения судебной или тех. экспертизы; информировать свое дип. представительство и просить юр. помощи; информировать родственников; ознакомиться с материалами уголовного дела; при отсутствии денег на адвоката в случае совершения тяжкого преступления, адвокат назначается от государства, даже если обвиняемый не хочет этого; такое решение выносит Совет судей или следователь; при совершении незначит. преступления задержанное лицо может просить об отсрочке суда на 2 и более суток (на практике — до 15 суток) с целью доп. сбора доказательств.

После вынесения судом приговора, передача осужденного для отбывания в стране гражданства не предусмотрено. Это возможно только при заключении Грецией конкретного договора с какой-либо страной.

*Основания и условия депортации.* Статья 27 Закона 1975 от 1991г. предусматривает случаи адм. депортации иностранцев.

Предписанное адм. выдворение осуществляется сразу же после отбытия наказания. Решение о выдворении издает руководитель греческой полиции, обязанный дать предварительно подлежащему выдворению 24 часа для подачи протеста. Этим решением определяется время, по истечении которого может быть разрешен новый въезд выдворяемому, в течение которого может быть подано прошение об отсрочке выдворения. По решению руководителя полиции, иностранцу предоставляется право в течение 3 дней после уведомления обратиться к министру обществ. порядка, который в 20-дневный срок должен дать ответ по существу обращения.

Запрещается выдворение иностранца если: он является несовершеннолетним, а его родная семья остается в Греции; она (иностранка) является матерью несовершеннолетнего греческого гражданина, с которым вместе проживает и которого содержит. Или если иностранец является одним из ро-

дителей находящегося на его попечении несовершеннолетнего греческого гражданина; он достиг 80-летнего возраста и с его стороны нет угрозы нац. безопасности страны.

Расходы по выдворению ложатся на выдворяемого, если он располагает необходимыми средствами возмещения, либо из госбюджета полностью, либо в недостающей части.

В случае, когда въезд и пребывание иностранца осуществлено под гарантию третьего лица, расходы по выдворению, включая и затраты на питание, в полном объеме возмещаются выдворяемым и его гарантом.

Работодатель, который нанял иностранца без разрешения на работу, возмещает расходы по его выдворению.

## Фессалия

Северная область Центр. Греции. Площадь — 14 тыс. кв. км., население — 735 тыс. чел., из которых в с/х занято 31%, в промышленности — 22% и сфере услуг — 47%. Аналогичным образом распределяются доли в ВВП региона: с/х — 31%, промышленность — 27% и сфера обслуживания — 42%.

Со всех сторон Фессалия окружена горами: Пинд, Отрис, Олимп, Кисавос, Мавровуни и Пилион. Между ними простирается большая плодородная фессалийская равнина, на которой расположены г.г. Трикала, Кардица, Лариса, Тирнавос. По равнине протекает река Пеней, истоки которой находятся в горах Пинда.

Фессалия делится на 4 нома: Лариса, Кардица, Трикала (с одноименными столицами) и Магнисия с центром в городе Волос на берегу Пагаситского залива.

Фессалийская равнина является житницей Греции, здесь сеют зерновые, выращивают хлопок (51% всего греческого производства), табак, овощи, сахарный тростник (24%), фрукты. В области развито шелководство и виноделие.

В Фессалии сосредоточено 13% обрабатываемых площадей и 18,5% орошаемых земель Греции. Площади участков невелики (73% из них не превышают 5 га).

Крупнейший город Фессалии Лариса — по греческим масштабам крупный пром. и торг. центр. Через него проходит главная ж/д линия Греции — Афины-Лариса-Салоники, местная ветка соединяет город с Волосом, являющимся третьим по грузообороту портом страны.

Фессалия производит 20% всей пром. продукции Греции и пром. сектор обеспечивает в фессалийском регионе 40 тыс. рабочих мест.

Пром. производство размещено по территории области неравномерно — 86% всей продукции отрасли производится в номах Лариса и Магнисия.

Основными производственными секторами являются: пищепром, хлопкопрядильное производство, производство одежды и обуви, деревообработка, консервирование, виноделие, производство оливкового масла.

Активно развиваются химпром, транспортное машиностроение, обработка алюминия, производство мед. оборудования.

Значительные капвложения поступают в Фессалию в рамках **выравнивающих выплат** Евросоюза. ЕС участвует в финансировании 600 проектов на территории области, общей стоимостью 160 млрд. дрх. (530 млн. долл. в текущих ценах). Глав-

ными среди них являются строит. объекты, сооружаемые в рамках реконструкции Волосского порта и нац. автомагистрали Патры-Афины-Салоники. Важным фактором, способствующим индустриальному развитию Фессалии, стало сооружение на ее территории магистрального газопровода Кулата-Афины, транспортирующего **рос. природный газ**. После завершения его строительства стали реализовываться планы создания в Фессалии сети электростанций, работающих на газе. Первым в Греции получил лицензию на строительство частной ТЭС (мощностью 2,5 мвт.) комбинат по переработке алюминия «Альбио Виокарпет» в г.Лариса. Половину производимой электроэнергии предполагается продавать в нац. электросеть.

Значителен туристич. потенциал Фессалии. Во многом уникальный характер имеют ее исторические памятники.

Область была завоевана турками в 1420г. В течение 400 лет Олимп, Пинд, Пилион и другие горы служили пристанищем для греческих партизан-клефтов. В 1821г. Фессалия восстала, но свободы не обрела. Только в 1881г. **Россия**, победившая Турцию в войне 1877-78 гг., вынудила ее передать область Греции. Широкое партизанское движение развернулось в горах Фессалии в годы фашистской оккупации.

Недалеко от г. Каламбака находится уникальный памятник средневековья – Метеора Монастыря. Среди долины, покрытой садами и рощами, высятся 24 горные отвесные скалы высотой до 300 м., на которых в византийскую эпоху были возведены здания монастырей. В XV-XVII вв. их число достигало 24. Сейчас количество действующих монастырей сократилось до 5.

Город Волос – древний Иолкос, откуда отплыли в Колхиду за золотым руном аргонавты. В его музее богатейшее собрание произведений греческой живописи.

В районе г. Кардица сохранилось много античных и византийских памятников. Античный г. Фарсала известен тем, что около него в 48г. до н.э. Цезарь одержал решающую победу над Помпеем. В Карию находится главный отправной пункт для восхождения на самую высокую гору Греции – Олимп.

### Связи с Россией

Взаимоотношения между Россией и Грецией имеют богатую многовековую историю. Их основу составляют традиц. чувства дружбы, взаимных симпатий и уважения, выросшие из общности исторических судеб, культурного наследия и религии.

Межгос. связи России и Греции начали складываться с провозглашением греческим Нац. собранием независимости Греции в 1827г. Офиц. отношения были установлены 18 сент. 1828г. После Октябрьской революции 1917г. дип. отношения между двумя странами прервались. Восстановлены они были 8 марта 1924г.

27 дек. 1991г. Греция признала Россию в качестве государства-продолжателя СССР. 30 июня-1 июля 1993г. состоялся первый в истории рос.-греческих отношений визит Президента России в Грецию, в ходе которого был подписан Договор о дружбе и сотрудничестве между двумя странами (вступил в силу 8 сент. 1995г.), а также большой пакет двусторонних документов, регламентирующих

связи в эконом., научно-тех., культурной и других областях.

В июле 1994г. президент России находился в Греции для подписания на о-ве Корфу (Керкира) Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС. Работа над этим соглашением была завершена во многом благодаря активным усилиям Греции в период ее председательства в Евросоюзе.

В мае 1995г. также впервые в истории отношений двух стран Москву посетил президент Греции К.Стефанопулос, принявший участие в торжествах по случаю 50-летия Победы.

В окт. 1996г. премьер-министр Греции К.Симитис принял участие в Московской встрече глав государств и правительств стран-участниц Черноморского эконом. сотрудничества (ЧЭС). 5 июня 1998г. в Ялте в рамках очередного саммита ЧЭС состоялась встреча глав правительств двух стран.

В фев.-марте 2000г. состоялся обмен посланиями между и.о. президента РФ, пред. правительства В.В.Путиным и премьер-министром Греции К.Симитисом.

19-22 фев. 2000г. С.К. Шойгу пребывал в Афинах в связи с 8 встречей министров стран-участниц Частичного открытого соглашения Совета Европы по прогнозированию, предотвращению и оказанию помощи в случае стихийных бедствий и технологических катастроф.

В 1995г. учреждены ген. консульства России – в Салониках и Греции – в С.-Петербурге и Новорос. Назначен почетный консул России на Крите.

В области взаимной торговли обозначилась тенденция к росту. В 1999г. объем товарооборота достиг 892 млн.долл. (1998г. – 835 млн.долл.; 1997г. – 788 млн.долл.). В янв. 1997г. **введен в эксплуатацию построенный рос. стороной на территории Греции магистральный газопровод**. Важное эконом. значение приобретает проект сооружения при участии России, Греции и Болгарии трубопровода Бургас-Александрополис для транспортировки нефти из Новороссийска в Европу.

Налаживается сотрудничество на региональном уровне. Связи Греции с Югом России (Краснодарский край) опираются на достаточно прочную договорно-правовую базу. К сотрудничеству с Грецией активно подключаются Ставропольский край, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Саратовская, Кемеровская обл., Хакассия, а также другие регионы России.

Работает рос.-греческая МПК по эконом., пром. и научно-тех. сотрудничеству. Ее I заседание состоялось 23-24 окт. 1997г. в Москве. 26-28 июля 1999г. в Афинах прошло II заседание Комиссии.

В 1994-95 гг. подписаны Соглашение о сотрудничестве между министерствами обороны и Соглашение о военно-тех. сотрудничестве между Россией и Грецией. В 1998г. состоялся обмен визитами министров обороны России и Греции.

В целом успешно развиваются связи в сфере науки и техники, культуры, СМИ, туризма. Поддерживаются постоянные контакты между русской и греческой православными церквями.

**Число русскоговорящих в Греции колеблется от 300 до 500 тыс.чел.** До начала массовой эконом. иммиграции из Албании русскоговорящая община была крупнейшей иноязычной общиной Греции. Только на территории больших Афин прожи-

вает 150–200 тыс. русскоговорящих. **Есть даже «русскоговорящие муниципалитеты»** — районы больших Афин, где компактно проживает значит. число носителей русского языка. Велика концентрация русскоязычных и в «северной столице» Греции — Салониках.

Трудно говорить о русскоязычных жителях Греции как о единой общине. Среди них: 1. Вернувшиеся в Грецию после 1974г. полит. эмигранты — греческие коммунисты, которые нашли убежище в СССР после поражения в гражд. войне 1944–49 гг., а также их дети, выросшие и получившие образование в СССР. В данном случае речь идет о десятках тыс.чел., из которых многие принадлежат к самым верхам греческого общества. Тысячи политэмигрантов во время своего пребывания в СССР создали смешанные семьи, и их «русские жены» составляют значит. часть русской диаспоры в Греции. Среди этой категории высок процент проживавших в Казахстане и Узбекистане. 2. Греки, в течение многих поколений проживавшие в причерноморских районах России, Украины, Грузии, а затем вернувшиеся в Грецию по эконом. и культурным причинам, т.н. «понтийцы» (от древнегреческого названия Черного моря — «Понтос Эвксинос»). Как правило, прочное эконом. положение имеют те, кто вернулся в Грецию 10–20 лет назад и ранее, остальные примыкают скорее к категории эконом. иммигрантов и относятся к сравнительно бедной части общества. Среди понтийцев также немало богатых промышленников и коммерсантов, представлена профессура, врачи, действуют различные общества («Общество понтийцев-ученых», «Общество понтийцев с высшим образованием» и др.) и землячеств. Многие понтийцы имеют двойное (рос. и греческое) гражданство. Выходцы из республик Кавказа или Украины осознают себя также частью грузинской, абхазской, украинской и др. общин.

Две первые категории (политэмигрантов и понтийцев) позволительно объединить в общую категорию репатриантов. Их эконом. положение более благоприятно, а юр. статус достаточно ясен. Кроме того, по закону о репатриантах им полагается гос. эконом. помощь и ряд льгот. Самая «трудная» категория русскоязычного населения Греции — эконом. иммигранты из России и республик бывшего СССР. Они относятся к беднейшим слоям греческого общества, а большая их часть к тому же находится в стране нелегально. Среди них доля выходцев из Украины в 10 раз превышает количество собственно рос. граждан.

В Греции издаются три еженедельные газеты на русском языке — «Омония», «Афинский курьер», «Афины плюс», в структуру которых, с учетом состава диаспоры, включены понтийская, украинская, грузинская, казахская, узбекская страници. Книги на русском языке можно приобрести в русских магазинах в Афинах и Салониках. Русский язык в большинстве семей не передается от старших, русскоговорящих, поколений, к младшим, выросшим в Греции. Виной тому практически полная **невозможность дать детям в Греции хотя бы частичное русскоязычное образование.**

## Бюро в России

**480 В.С.-Fun Club.** М., Косыгина 15, эт. 1, гост. «Орленок», т. 939-8095, ф. 939-8320, Yannis Sidiroopoulos.

**Alfaroto, Betaroto.** Упаковка. М., Байкальская 35, оф. 68, т. 466-0306, ф. 463-6045, моб. 8-902-655-9516, George Konstantinidis.

**Alva Fruits.** Фрукты. М., Кутузовский пр-т 7/4, оф. 260, т./ф. 974-8094, 2430734, Vaggelis Xirotiris.

**Anatoli.** Фрукты. М., Щелковское ш. 2, т. 367-1936, (внутр. -1101), ф. 165-5111, Antonios Mezes, Ekaterina I. Meroforidis (моб. 766-7523).

**Apezar TR.** 123557 М., Б. Тишинский пер. 8, т. 254-8381,-7514, Lambros Bardzokas.

**Athens Medical Center.** Медпром. М., Мичуринский пр. 6, т. 147-9322,-2387,-9410, ф. 147-9121, P. Kessidou.

**Belinag Holding Group.** М., 2 Вышеславцев пер. 17, корп. 2, эт. 2, т./ф. 972-0970,-3910,-3991,-0797, G. Efhimiadis.

**Chipita.** 125212 М., Кронштадский б-р 7, корп. 1, оф. 406, т. 452-5454,-5392, 4599745, Ch. Maklokias.

**Crown Investments.** 119048 М., Усачева эт. 7, т. 246-1475, ф. 245-7470, crown@mail.mage.lan.ru, Christos Kasiouras.

**Economou International Shipping Agency.** Морперевозки. т./ф. 234-3419, Magda Kiryakou, Mr. Tiryakis, 117419 М., 2 Рошинский пр. 8, т. 232-6790, ф. 232-6789. 353900 Новосибирск, Мира 2, оф. 313, т./ф. (8617) 61-1856,-2346,-2208. 198035 С.-Пб. Межевой канал 5, т. (812) 114-9594, 259-8659,-8366, ф. 114-0687. 270026 Одесса, Екатеринбургская 5, оф. 2, т./ф. (0482) 26-0819,-6776,-0906. 341000 Мариуполь, пр. Металлургов 19, оф. 61, т. (0629) 37-8364, ф. 37-7867.

**Elke Trading.** 123557 М., Б. Тишинский пер. 8, т. 254-8381, т./ф. 2547514, Dimitrios Velanis.

**Face Travel.** Туризм. М., Кутузовский пр-т 9, корп. 2, оф. 70, т. 974-8155, ф. 974-8143, Thomas Stavridis.

**Flins Trading.** М., Кутузовский пр-т 14, оф. 71, т./ф. 249-4796, 243-0057, Gerasimos Metaxas.

**Gefra.** Экспорт цитрусовых. М., Олеко Дундича 13, корп. 1, оф. 38, т./ф. 1425739, Fragistas Georgios, Юлия Велина.

**Germanos Group of Companies.** т./ф. 241-9649, моб. 8-902-655-2475, nelsonsm@mtu-net.ru, Nelson Smyrneos.

**GM Cricket-M-Georgis.** Обувь. М., Спартаковская пл. 14А, оф. 26, т./ф. 267-4816, Georgios Martasidis. Intercom. Пищепром. 117079 М., М. Калужская 15, т. 955-9176, ф. 955-9250, С. Togas (т. 955-9441,-9365), К. Roumeliotis (954-1462).

**Intracom.** Телекоммуникации. М., Краснопресненская наб. 12, под. 6, эт. 14, т. 258-1387, т./ф. 258-1324, D. Liatsos.

**Libra Holidays Group.** 117049 М., Донская 18/7, оф. 60, т. 937-3630, ф. 937-3631, admin@libra.ru, Antonis Glikieriou.

**Media Strom.** Фурнитура. М., Рублевское ш. 16, корп. 1, т. 415-7734,-4804, 930-5580,-7644, ф. 415-2304, Mr. Kehrinotis. М., Ленинский пр. 67, т. 137-7398, ф. 137-1317. М., Б. Каменщики 6, т. 912-2083,-4865. М., Полярная 21, т. 473-9553.

**MIBS.** Турагентство. М., гост. «Белград-2», т. 248-1906,-3, 937-4444,-8.

**Michelle.** Легпром. М., М. Юшкинская 1, т. 737-8333, 8-902-682-1708, т./ф. 319-8370, 737-8333, Ms.Argiropoulou-Votsi.

**Motoroil.** Нефтепром. М., Бахрушина 12, т. 953-4139,-40, ф. 953-4127, моб. 763-1393, В. Игнатов.

**MS-Holding.** М., Петровский б-р 10, т. 923-3598,-56, 9376650,-1,-2, ф. 923-3635, Shiapanis Markos.

**Neoset.** Офисная фурнитура. 125422 М., В. Виш-



невского 4, оф. 80, т. 976-3846, ф. 976-2797, А. Petropoulos.

**Olympic Foods.** М., т. 8-902-684-7610, Mr. Kessidis.

**Olympic-Airways.** Гражд. авиация. 123610 М., Краснопресненская 12, оф. 1103, т./ф. 258-1071,-2, т. 967-0545,-6, G. Sinanidis.

**Seres/Epirotiki Poseidon Lines.** Морперевозки. М., Леонтьевский пер. 11, т. 229-7133, ф. 200-2258, Игорь Константинович Юдин.

**Seventeen Cosmetics.** Косметика. 113447 М., Б. Черемушкинская 17А, т. 124-0970, т./ф. 956-1532, Ф. Захарова.

**Star Foods.** Пищепром. М., 4 Верхнемихайловский пер. 8А, оф. 201, т. 938-6521,-2, ф. 329-6489, А. Vasiliadis

**The Group of Meton & Etep.** Торговля, агропром, строительство. М., Ленинградский пр. 18, оф. 52, т. 213-7018, ф. 213-7106, Aris Makropoulos. Михайловка, Бессарабский пер. 2А, т. (84463) 34-494, ф. 34-875.

**Vetros.** Фармпром. 400085 Волгоград, пр-т Ленина 84, т. (8442) 34-1269, ф. 34-5672, vetros@bayard.ru, G. Galanakis.

## ДАНИЯ

**Королевство Дания.** Столица Копенгаген. Гос. язык — датский. Гос. религия — лютеранская. Территория собственно Дании — 43 тыс. кв.км. В состав государства входят также Фарерские о-ва (1,4 тыс. кв.км) и о-в Гренландия (2,1 млн.кв.км). Дежная единица — датская крона.

Население Дании составляет 5,2 млн.чел. Уровень рождаемости на 1000 чел. равен уровню смертности — 11,5. 95% населения — датчане. Население Гренландии представлено в основном инуитами (эскимосами). Фарерских о-вов — фарерцами. На юге Дании проживает около 30 тыс. немцев.

Королевство Дания относится к числу малых европейских государств. Средняя плотность населения — 120 чел. на 1 кв.км. Дания расположена в сев.-зап. части Европейского континента. Географически она состоит из п-ва Ютландия, а также группы о-вов (406), крупнейшими из которых являются Зеландия, Фюн, Лолланд-Фалстер и Борнхольм.

Помимо собственно Дании в состав королевства входят также на правах автономий **крупнейший в мире о-в** — Гренландия (55 тыс. жителей, территория — 2175 тыс.кв.км., свободно от ледника 134 тыс.кв.км.) и Фарерские о-ва (48 тыс.жит., 1,4 тыс.кв.км.).

Дания — равнинная страна. Высшая точка — 173 м. над уровнем моря. Берега изрезаны и общая береговая линия составляет 7,3 тыс.км. Леса занимают 11% всей территории страны. Имеется много озер. Их общая площадь — 700 кв.км. Климат Дании морской, умеренный.

Дания располагает значит. природными ресурсами. Особенно важны запасы нефти и газа на шельфе Северного моря. Имеются также небольшие запасы бурых углей, торфа, калийных солей, высококачественных глин, мела и известняка, а также инертных материалов для строительной индустрии. Геологические исследования на Гренландии выявили крупные пром. запасы урановых и цинковых руд, молибдена и тория, каменного угля. Разведка на нефть и газ на шельфе западнее г. Нуук показала хорошие перспективы и сейчас

идет подготовка к дальнейшему бурению на лицензионной основе. Воды эконом. зоны Дании, Гренландии и Фарерских о-вов богаты рыбными ресурсами.

Собственно Дания в адм. плане делится на 14 областей (амтов) и столичный округ.

## Госструктуры

**Гос. строй** — конституционная монархия. Глава государства — королева Маргрете II (вступила на престол 14 янв. 1972г.). В соответствии с Конституцией законодат. власть принадлежит королеве и фолькетингу (однопалатный парламент, избираемый в составе 179 депутатов сроком на 4 года), исполнит. — королеве и правительству.

В результате выборов, состоявшихся 11 марта 1998г. Соц.-дем. партия Дании (СДПД) получила в фолькетинге 63 мандата, Консервативная народная — 16, Венстре — 42, Соц. народная — 13, Датская народная — 13, Партия прогресса — 4, Демократы центра — 8, Радикальная партия (РП) — 7, Единый список — 5, Христианская народная партия — 4. Пред. фолькетинга — И.Хансен (Венстре).

По результатам выборов было сформировано коалиционное правительство в составе СДПД и РП. Премьер-министр — П.Нюруп Расмуссен (СДПД), мининдел — Н.Хельвег Петерсен (РП).

Наиболее крупные отраслевые профсоюзы Дании входят в Центральное объединение профсоюзов (1,4 млн. членов).

Основными факторами, обозначившими развитие внутриполит. ситуации в Дании в 1999г., явились многочисленные полит. дискуссии в правительстве и парламенте страны в отношении участия Дании в военных действиях НАТО против Югославии; подготовка и проведение выборов в Европарламент; дебаты по участию Дании во внешнеполит. деятельности в ЕС. Кроме того, определяющее значение на формирование внутриполит. обстановки в стране оказывала проводимая правительством политика в области экономики (направленная на сдерживание частного потребления), налогов, соц. сферы, образования и в отношениях с **самоуправляемыми территориями** (Гренландия, Фарерские о-ва).

Выборы в Европарламент 10 июня 1999г., свидетельствуют об устойчивом сохранении принципиальной расстановки полит. сил в датском обществе. Мандаты (16), полученные датскими партиями в Европарламенте в 1999г. (данные в сравнении с предшествующими выборами 1994г.): Соц.-дем. партия — 3 (3); Радикальная партия — 1 (1); Консервативная партия — 3 (1); Соц. народная партия — 1(1); Партия «Июньское движение» — 2(3); Народное движение против ЕС — 2 (1); Народная партия — 0 (1); Венстре — 4 (5).

Оппозиция во главе с Венстре требует проведения референдума по вопросам датских «оговорок» к Маастрихтским соглашениям о неучастии Дании в четырех сферах взаимодействия в рамках ЕС. Премьер-министр П.Н.Расмуссен (СДП) согласен с проведением референдума, но утверждает, что решение о назначении даты проведения «Европейского референдума» может быть принято после проведения съезда СДП не ранее сент. 2000г. В результате проведенных консультаций было принято решение о проведении 28 сент. 2000г. общенац. референдума о присоединении Дании к зоне евро. В целом расстановка полит.

сил в датском обществе характеризовалось значительным перевесом в пользу сторонников дальнейшего расширения взаимодействия страны в рамках ЕС.

В отношениях с самоуправляемыми территориями 1999г. характеризовался многочисленными дискуссиями в обществе и парламенте страны в связи со стремлением Фарерских о-вов постепенно выделиться в отдельное самостоятельное гос. образование. Органы самоуправления Фарерских о-вов все более остро ставят вопрос о получении большей самостоятельности как во внешнеполит., так и эконом. областях. Неучастие Фарерских о-вов в европейском интеграционном процессе еще более усугубляет их противоречия с Данией и углубляет центробежные тенденции в их развитии.

Фарерские о-ва, являясь составной частью королевства Дании, имеют собственный парламент и правительство, которые в последние годы ведут курс на самоопределение Фарерских о-вов и независимость от Дании вплоть до выхода из состава королевства. Серьезным сдерживающим фактором является датская фин. помощь Фарерам. Вместе с тем, правительство Фарерских о-вов возлагает серьезные надежды в фин. самообеспеченности на разведку нефтяных запасов на шельфе Северного моря, подконтрольном Фарерам. Разведка на условиях концессии поручена ряду межд. компаний, в т. ч. норвежской «Статойл».

Дания является членом многих межд. и региональных организаций, признана в качестве члена-учредителя ООН.

С 1949г. — член НАТО. Датское правительство придерживается принципов нерасположения в мирное время на территории страны ядерного оружия и иностр. военных баз. В то же время Дания предоставила США возможность иметь военные базы на Гренландии, закрывала глаза на размещение там американцами ядерного оружия в 50-х гг.

В 1973г. Дания вступила в ЕЭС. Поддерживает процесс европейской интеграции, но имеет 4 оговорки о своем неучастии в ее оборонных аспектах, евровалюте, едином гражданстве и наднац. правовом взаимодействии. На сент. 2000г. запланирован **нац. референдум по вопросу о присоединении страны к евровалюте**. На долю ЕС приходится свыше 50% датского импорта и экспорта.

Активно участвует в работе ОБСЕ (в 1997г. была ее председателем), СГБМ (являлась председателем с июля 1997г. по июль 1998г.) и других региональных организаций.

**Церковь.** Вопросы религии и веры регулируются в Дании положениями Конституции 1953г. Характер и основной принцип взаимоотношений церкви и государства зафиксированы параграфом 4, который гласит: «Лютеранско-евангелическая церковь является датской гос. церковью и в качестве таковой пользуется поддержкой государства». Конституция провозглашает свободу совести, вероисповедания и собраний (§67). В соответствии с §6, **монарх должен исповедовать лютеранство**. §66 предусматривает, что «положение гос. церкви регулируется законом». Вместе с тем, несмотря на неоднократные в прошлом попытки, это положение Конституции остается нереализованным.

Управление гос. церковью осуществляется фолькетингом как законодат. органом и правительством — в лице министерства по делам религий — как верховным исполнит. органом. Специ-

альная нормативная база, регламентирующая функционирование министерства отсутствует. В своей деятельности министерство руководствуется соответствующими положениями конституции.

Министерство по делам религий в качестве самостоят. ведомства существует с 1916г. (в 1848-1916 гг. вопросы религии входили в компетенцию министерства образования и церкви). В настоящий момент во главе ведомства находится Маргрете Вестагер, руководящая также деятельностью минобразования.

Министр, от которого формально не требуется принадлежности к гос. церкви, назначает приходских священников в соответствии с рекомендациями приходских советов. Деканы и епископы назначаются королевой по представлению министра. Назначению епископа предшествует процедура его выборов составом совета епархии. В ведении министерства находятся вопросы утверждения планов строительства зданий и сооружений для потребностей церкви. Иногда министерство выступает в роли арбитражного суда в спорах между епархиями (приходами) и другими органами исполнит. власти.

Структурно министерство включает в себя три департамента: 1) строительство, использование церковных помещений, ритуалы, взаимоотношения с другими конфессиями; 2) деятельность советов епархий и приходских советов, церковное образование, процедура замещения должностей священнослужителей и др.; 3) фин.-адм., включая вопросы оплаты труда священнослужителей, их соц. и пенсионного обеспечения.

Бюджет министерства в 1998г. составил около 670 млн долл. На 3/4 доходная часть церковного бюджета состоит из взносов членов гос. церкви (охватывает 87% населения). Ежегодная гос. дотация составляет 75 млн долл.

Штатная численность министерства составляет 45 чиновников (20 из них имеют ученую степень). Органов министерства на местах нет. Их функции отчасти исполняют формально избираемые советы епархий и приходские советы, в состав которых по должности входят и местные священнослужители.

## Макроэкономика

По данным ВБ на сент. 1999г. Дания занимала 3 место в мире по такому показателю, как доля ВВП в расчете на душу населения — 249450 дат. крон на 1 чел. в год. На 1 месте Швейцария — 300600 дат. крон, на 2 — Норвегия — 257475 дат. крон. Расчет произведен по странам с населением не менее 1,5 млн.чел. В 1998г. объем БВП/ВНП Дании в натуральном выражении составил (в текущих рыночных ценах) 1,1 трлн.дат.крон.

Согласно прогнозам КЕС в конце 1999г. эконом. рост в странах ЕС в 1999г. составит 2,3%, в 2000 и 2001гг. — по 3%. Еще более смелыми были прогнозы ОЭСР, сделанные в то же время для 29 стран-участниц этой организации (2,8, 2,9 и 2,6%, соответственно) и предвещавшие, что страны ОЭСР в 2001г. по темпам эконом. роста обгонят США. По прогнозу ОЭСР в отношении Дании на авг. 1999г., эконом. рост должен был составить 1,6% в 1999г. и 2% в 2000г., в то время как минэкономики Дании тогда же оценивало его в 1,6% и 1,3% соответственно. По оценкам на март 2000г. **эконом. рост в Дании в 1999г. составил 1,1%.**

Делая ставку на ускорение темпов эконом. роста и их выравнивание с основной группой западноевропейских стран, датское правительство за 1998-99 гг. сумело добиться улучшения некоторых показателей эконом. жизни страны, например, существенного увеличения профицита госбюджета – до 33,5 млрд. дат. крон. Наиболее серьезные расходы в датских оценках с оценками ОЭСР в мае 1999г. касались дефицита платежного баланса Дании (данные ОЭСР: в 1999г. – 18,8 и в 2000г. – 12,1 млрд. дат. крон; датские оценки: в 1999г. – 12,5 и в 2000г. – 8,5 млрд. дат. крон). По данным министерства экономики в дек. 1999г., сальдо платежного баланса Дании было сведено к нулю, а в 2000 и 2001 гг. прогнозировалось положит. сальдо в 2,5 и 7 млрд. дат. крон, соответственно. Согласно оценкам крупнейших датских банков на март 2000г., **платежный баланс Дании в 1999г. сведен к положит. сальдо в 12 млрд. дат. крон**, а прогноз на 2000г. составляет +14,3 млрд. дат. крон. Жесткая фин. политика сказалась на сокращении общего внутреннего госдолга, что пока нельзя сказать о внешних долгах. Вместе с тем, внешний гос. и внешний совокупный долг Дании удерживаются в рамках незначит. увеличения.

Датская экономика в 1999г., согласно прогнозам «Ден Данске Банк» и минэкономики Дании, изменение в% к прошлому году

	1998г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
	(млрд. дат. крон)	%	%	%	%
Частное потребление.....	592,5	3,5	0,5	1,6	2,1
Инвестиции в жил. строительство.....	50,03	5,1	1,5	-1	-2,7
Инвестиции в частный сектор.....	174,5	8,5	3,2	1,5	2,9
Общественное потреблен.....	298,7	2,9	1,5	1,8	1,7
Инвестиции в гос. сектор.....	20,3	-2,7	-4	-4,3	2,5
Экспорт всего.....	408,7	1,4	5,6	4,3	4,2
Экспорт товаров.....	320,4	1,3	3,4	4,5	4,3
Экспорт услуг.....	88,3	1,6	14,1	3,6	3,8
Импорт всего.....	387,7	6,4	2,9	4,4	4,5
Импорт товаров.....	306,9	5,7	0,9	4,7	4,7
Импорт услуг.....	80,8	9,5	11,3	3,6	3,5
Сальдо внешнеторгового баланса.....	21	-1,8	1	0	0
ВВП.....	1168,3	2,7	1,1	1,9	1,9
Сальдо платеж. баланса (млрд. дат. крон).....	-14,1	+12	+14,3	+14,5	
(в% от ВВП).....	-1,2	1	1,1	1,1	
Сальдо госбюджета (млрд. дат. крон).....	10,3	33,5	29,4	31	
(в% от ВВП).....	0,9	2,8	2,3	2,4	
Общ. внутр. госдолг (млрд. дат. крон).....	649,7	636,9	624,1	611,5	
(в% от ВВП).....	55,6	52,6	49,7	47,1	
Внешний госдолг (млрд. дат. крон).....	88,3	90			
Погашение внутр. госдолга (млрд. дат. крон.).....	78,3	76,1			
и внешнего долга (млрд. дат. крон.).....	37,4	19,5			
Чистый совокупный внешний долг Дании (млрд. дат. крон).....	308	308	306	299	
(в% от ВВП).....	26,4	25,4	24,3	22,8	
Кол-во безработных (тыс. чел.).....	182,9	158,5	151,5	147,5	
Индекс потребительских цен (%).....	1,9	2,5	2,6	2,1	

Доля налогов в БНП/ВВП Дании в 1999г. составила 50,8%. По данному показателю среди стран ЕС Данию обгоняет только Швеция (55%). Не случайно Дания выступает против планов КЕС по гармонизации большинства видов налогов для стран-участниц ЕС. Только снижение НДС с 25 до 15% может сократить поступления в датский бюджет на 50 млрд. дат. крон. Ликвидация дефицита и увеличение положит. сальдо платежного баланса достигнуты за счет поступлений от экспорта, в частности нефти и газа, а также трехкратного роста цен на нефть в 1999г. С учетом роста курса доллара, цены на нефть и нефтепродукты в датских крон

нах «подскочили» за год в 4 раза. В долгосрочной перспективе, согласно прогнозам «Ден Данске Банка», это может негативно отразиться на многих отраслях экономики страны, т.е., при сохранении высокого уровня цен на нефть, частное потребление в 2000г. может снизиться на 6 млрд., а экспортные поставки на 4 млрд. дат. крон и т.д. Достижением, благодаря усилиям правительства по созданию рабочих мест в 1999г., можно считать сокращение безработицы со 182 до 158 тыс. чел. и увеличение общей занятости с 2684 тыс. до 2111 тыс. чел. В марте 2000г. количество безработных в Дании составляло 5,3% от трудоспособного населения. Показатели инфляции в Дании в 1999г., согласно данным ЕВРОСТАТ за дек. 1999г., составили 3,1%. Более высокий показатель среди стран-членов ЕС был отмечен только в Ирландии – 3,9%. В янв. 2000г. ЕВРОСТАТ скорректировал этот показатель и показал средний, за 12 мес. 1999г., уровень инфляции в Дании – 2,2%. Дания превзошла границу инфляции в 2,1%, установленную валютным союзом евро для вступления в него новых стран-членов. Согласно установленным правилам, инфляционный уровень страны-кандидата не должен превышать уровень инфляции в трех ведущих странах зоны евро (в 1999г. – 0,6%) более, чем на 1,5%.

По данным за 1998г., брутто-объем фиксированных внутренних капвложений в датскую экономику составил 245,2 млрд. дат. крон. В 1999г. этот объем увеличился на 1,5%. Инвестиций в гос. сектор сократились на 2,9%. Среди основных причин стоит упомянуть сокращение объемов и завершение строительства по основным объектам (переправы через Большой Бельт и Эресун), снижение масштабов гос. строительства и инвестиций в инфраструктуру, что является следствием запланированных действий правительства по разрешению проблем в строительной индустрии. В частности, одной из целей, предусмотренных в пакете фискальных мер правительства «Пинсепаккен» (по названию религиозного праздника, в канун которого он был принят) является жесткий контроль над муниципальной строительной активностью. Предполагается, что предложенная в пакете налоговая реформа также приведет к резкому снижению объемов жилищного строительства. Рынок частных домовладений в 1999г. по-прежнему характеризовался повышением активности и цен.

Внутренние капвложения, в реальном исчислении, в% к прошл. году

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Совокупные капиталовложения.....	10,4	6,9	1,5	0,6
Инвестиции в жил. строительство.....	7,7	5,1	-2,0	-4,0
Бизнес-инвестиции.....	12,3	8,5	2,8	1,0
Инвестиции в гос. сектор.....	1,0	-2,7	-2,9	6,5

Основные инвестиции в инфраструктуру, в млрд. дат. крон

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Совокупные инвестиции и в т.ч.....	18,1	16,5	14,5	11,9
Транспорт.....	3,8	3,3	3,4	3,3
Мини-метро в Копенгагене.....	0,7	1,0	1,3	1,3
Энергетика (без нефтедобычи в Сев. море).....	5,2	5,0	4,3	3,6
Защита окружающей среды.....	2,5	2,4	2,7	2,3

В целом, темпы роста инвестиций, после резкого взлета до 10,4% в 1997г., упали в 1998г. до 6,9% и, согласно предварительным данным, до 1,5% в 1999г. Существенными оставались показатели инвестиций в транспорт (включая строительство мини-метро в Копенгагене), энергетику, а также защиту окружающей среды.



Состояние стройпроизводства Дании, (тыс. кв.м.):

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Жилищное строительство.....	1381	1463	1700	1958
Коммерческое Строительство.....	2505	2950	3300	3840
Прочее.....	851	997	1000	1100
Всего.....	4739	5410	6000	6898

## Иноинвестиции

Датское государство не проводит активной инвест. политики за рубежом. Из общей суммы размещенных за пределами страны датских фин. средств на долю правительства, ЦБ и фондов соц. обеспечения приходится 12,3% против 87,7%, вложенных частным сектором. Разбивка датских капиталов за рубежом по фин. инструментам: облигации – 12,9%, акции – 7,8%, ПИИ – 22%, депозиты в банках – 32,37%, иные вложения – 24,7%.

Прямые инвестиции (страновой аспект), за 9 мес.1999г., в млрд.дат.крон

	Датские инвестиции за рубежом		ПИИ в Данию	
	акции	займы	акции	займы
СТРАНЫ ЕС.....	21,5	2,7	13,7	13,4
В т.ч. Франция.....	0,7	-0,1	3,3	4,7
Нидерланды.....	4,9	0,5	0,3	1,3
Германия.....	9,3	0,9	1,0	-0,1
Великобритания.....	2,4	-0,6	1,7	4,9
Швеция.....	1,6	-1,2	3,8	2,4
Другие страны Европы.....	12	-1,1	1,4	1,11
В т.ч. Норвегия.....	9,6	-1,4	0,9	0
Швейцария, Лихтенштейн.....	0,1	-0,1	0,5	1,1
Восточноевр. Страны.....	2,1	0,1	0	0
Северная/ Южная Америка.....	3	1,2	8	4,2
В т.ч. США.....	3	1,2	8	4
Другие страны.....	0,9	0	0,4	0,2
Всего.....	37,4	2,8	23,5	18,9

Прямые инвестиции (отраслевой аспект), за 9 мес.1999г., в млрд.дат.крон

	Датские инвестиции за рубежом		ПИИ в Данию	
	акции	займы	акции	займы
Сельское хозяйство, рыболовство.....	0,3	0,2	0,1	3
Строительство.....	0,9	0,3	1,3	0,1
Торговля и услуги.....	0,5	2,5	1,6	-2,3
Транспорт, почта и телекоммуникации.....	7,3	-0,9	1,4	1,8
Банковское дело.....	23,4	1	13,7	15
Прочие сектора.....	1,0	-0,1	2,6	-0,1
Производственные отрасли, в т.ч.:.....	4,0	-0,2	2,7	1,4
Пищевые пр-ты и напитки.....	2,6	-2,6	0,3	0,2
Химикалии.....	0,5	0,1	0	0,5
Машины и оборудование.....	0,5	2,2	2,4	0,7
Всего.....	37,4	2,8	22,5	18,9

Согласно анализу, проведенному датским министерством промышленности и предпринимательства в марте 2000г., состояние отдельных отраслей датской экономики в 1999г. было охарактеризовано следующим образом: по сравнению с другими странами ОЭСР датская строительная отрасль, включая жилищное строительство, производство продукции из металла и машиностроение в целом, мебельная промышленность и производство одежды находятся в состоянии близком к кризисному. Вместе с тем, на эти отрасли в 90-е гг. возлагались основные надежды по ускорению развития датской экономики.

Декабрьский (1999г.) прогноз Датского стат. управления и Конфедерации датских промышленников, рост в %

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Промышленное производство.....	2,5	0,5	0,6	2,7
Промышленный экспорт.....	2,1	3,7	5,2	5,1
Инвестиции в промышленность.....	12	0	2	5
Занятость в тыс. чел.....	466	460	455	457

Согласно анализу, проведенному газетой «Берсен» в марте 2000г., и опроса 18 ведущих аналит. центров и банков, Дания имеет бесспорные преимущества перед странами зоны евро в таких областях, как: эконом. политика, обеспечивающая стабильный рост; конкуренция в отраслях экономики, гибкость рабочей силы и предприятий по отношению к рыночным условиям, быстро растущие инвестиции в наукоемкие отрасли и ИТ. «Ахиллесовой пятой» является недостаточная «культура» предпринимательства при начале «нового дела», а также недостаток венчурного капитала и финансирования.

В 90 гг. страны ОЭСР вкладывали в среднем 8% от нац. ВВП в научно-исследовательскую деятельность и развитие, в т.ч. в такую отрасль, как ИТ. По данным ОЭСР, для Дании этот показатель составил 9,6%. Более высокие расходы на эти цели в 90-е гг. в целом имели только Швеция (10,6% ВВП) и Франция (10,2% ВВП). Характерным результатом такой политики датских деловых и правит. кругов в отношении развития передовых отраслей стали более быстрые темпы их развития в последние годы. А ярким примером является **разработка датской фирмой «Гига А/С» новейшей технологии**, обеспечивающей в 4 раза более быструю передачу информации по компьютерным сетям или в Интернете. Являясь небольшой фирмой (100 сотрудников) – единственной в мире обладательницей такой технологии, не имеющей достаточных средств для ее пром. разработки, «Гига А/С» приняла предложение компании «Интел» (США) о покупке всей фирмы вместе с технологией за 9,4 млрд.дат.крон (1,2 млрд.долл.). О месте Дании в межд. разделении труда также свидетельствует процесс концентрации в отдельных отраслях экономики и образование крупнейших производственных и фин. концернов и групп с объемом оборота, приближающимся или равным 37 млрд.дат.крон (5 млрд. долл.), что требует процедуры согласования с КЕС. В производстве мясных продуктов – концерн «Дэниш Краун» (образован в 1999г. после слияния одноименного концерна с другим крупнейшим датским концерном «Вестюск Слагтерриер»). В производстве молочных продуктов – «Арла Фуд». Так будет называться датско-шведский концерн после одобрения КЕС слияния датского «МД Фуд» и шведского «Арла».

В банковском секторе один из крупнейших датских банков, «Унибанк» стал участником крупнейшей в Скандинавии банковской группы в результате слияния с финско-шведским «Мерита Нордбанкен» (оценка общего баланса – 2 трлн. дат.крон, или 260 млрд.долл., собственных активов – 1,187 трлн.дат.крон, или 154 млрд.долл., рыночная стоимость без активов – 18,6 млрд.евро). Крупнейшая в Дании многоотраслевая группа частных компаний «А.П. Меллер» по предварит. данным за 1999г. имела прибыль после вычета налогов в 5,5 млрд.дат.крон и объем оборота более 100 млрд.дат.крон (13 млрд.долл.). «А.П. Меллер» занимается добычей нефти и газа, морскими и авиаперевозками (компания «Мэрск»), пром. производством (изделия из металла, медоборудование, судостроение, продукция ИТ), розничной торговлей и др. Группа «А.П. Меллер» ведет активную деятельность не только в Дании, но и за рубежом, в т.ч. в США, где в 1999г. она приобрела за 770 млн.долл. судоходную компанию «Си Лэнд».

**Финансы**

**Госбюджет.** Изменения в доходной и расходной частях госбюджета отражают как общее состояние экономики по сравнению с предшествующим периодом, так и основные ориентиры гос. политики во всех важнейших сферах жизни датского общества.

Динамика гос. бюджета на (в млн.крон)

	1998		1999		2000	
	доход	расход	доход	расход	доход	расход
СТАТЬЯ БЮДЖЕТА						
Королева Маргрете II	45	46				48
Королевский двор	14	15				15
Датский парламент	590	611,9				640
Деп. Премьер-министра	89	95,4				100
МИД	11806	47	12330			12787
Минфин	0,6	1576	2118,8			3163
Минэкономики	222	250				271
Минналогообложения	3040	136	3455			3445
Минюст	8603	1726	8624,1			9220
Минобороны	16520	20	16964			16473
МВД	10	35415	9,3	39410		40700
Минжилстрой	44	11498	40	11816		12856
Минсоцобеспечения	95035	3	97125			98007
Минздрав	1724	1700				1704
Минтруда	56310	-1547	53578			59093
Миннауки	30890	5723	6220			6034
Минобразования	26292	26741,3	6			26596
Минкультуры	3296	3443				3610
Мин. по делам церкви	370	382	16			405
Мин. окружающей среды и энергетики	1815	4801	1474,6	3916	2074	4724
Минсельхоз и рыболовства	2602	2699				2730
Минпром	2,5	3856	9,6	3089	10,1	3468
Минтранспорта	861	4509	311	5336	2623	6091
Фонды рынка рабочей силы	62549	66739				73524
Общие резервы	2750	4105	1600	3851	3000	4
Пенсии	8814	8853				9820
ВСЕГО	96541	303867	70267	312676	80761	326893
Проценты 8297	52767	6608	52087	6673	48330	
Налоги и пошлины	314106	22653,7	319342	23525	336519	2
ВСЕГО ПО СЧЕТУ	418945	382288	396120	388289	423954	3
Профицит	36657	7830	24300			

Платежный баланс Дании, в млн.крон

	1998г.		1999г.	
	1998г.	1999г.	1998г.	1999г.
Торговый баланс	13,5	28,4		
Баланс услуг	7,5	9,8		
Процентные платежи по внешнему долгу	-27,7	-24,7		
Другие статьи	-8,0	-8,7		
Текущие статьи	-14,8	4,7		
Внешний долг	280,0	278,6		

В 1999г. платежный баланс был сведен с положитель. сальдо в 20 млрд.крон за счет значит. улучшения показателей в экспорте товаров и услуг.

**Внутренний долг.** Фундаментальным принципом политики датского правительства по отношению к внутреннему долгу является покрытие совокупных заимствований правительства выпуском на внутр. рынок гос. ценных бумаг. Данный *modus operandi* между правительством и ЦБ былработан 16 лет назад и надежно обеспечивает нейтрализацию ликвидных эффектов правит. расходов.

Структура внутреннего долга, в млн.долл.,

	1997г.			1998г.			1999г.		
	1997г.	1998г.	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.
А. Внутренний долг, выраженный в датских кронах									
1. Облигации с фиксированным курсом	556874	550989	537289						
2. Облигации с «плавающим» курсом	9848	4346	-						
3. Лотерейные облигации	1200	1000	900						

4. Обязательные сбережения	-	-	-						
5. Казначейские билеты	49140	58830	74040						
6. Казначейские векселя	50001	41255	36350						
Внутренний долг, в дат.кронах, всего	667063	656420	648549						
Б. Внутренний долг, выраженный в евро									
1. Облигации с фиксированным курсом	6634	-	-						
2. Гос. ценные бумаги у датского государства	-	-	-						
Внутренний долг, всего	673697	656420	648579						

Источник: Danish Government Securities, ЦБ Дании, фев. 2000г.

**Внешний долг.** Основной целью займов Дании в инвалютах является обеспечение адекватного резерва обменной валюты. Когда королевство выпускает долговые обязательства в инвалюте, выручка от сделки продается ЦБ и соответствующая сумма в датских кронах кредитруется на счет правительства в ЦБ. Таким же образом, денежные средства, необходимые королевству для погашения внешнего долга, покупаются у ЦБ, при этом дебетуется счет правительства в ЦБ в датских кронах.

Годовой объем чистых иностр. займов определяется нормой иностр. заимствования, являющейся частью нормы заимствования правительства (по соглашению с ЦБ). Норма иностр. заимствования предполагает, что погашение внешнего долга должно компенсироваться иностр. займами.

Правительство может отступить от нормы иностр. заимствования в том случае, если интервенции ЦБ в поддержку датской кроны приведут к истощению резерва обменной валюты. Если это произойдет, займы за рубежом могут превысить сумму, необходимую для погашения внешнего долга в данном конкретном году.

С другой стороны, если интервенции ЦБ в поддержку датской кроны приведут к увеличению резерва обменной валюты до пределов, превышающих необходимый объем, может быть принято решение о неполном рефинансировании выплат по внешнему долгу. Вместе с тем, баланс счета правительства в ЦБ всегда должен быть положительным.

В последние годы внешний долг был значительно сокращен, однако в настоящее время дальнейшего сокращения нормы иностр. заимствования не ожидается.

Внешний долг Дании, в млрд.крон

	1997г.			1998г.			1999г.		
	1997г.	1998г.	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.
1. В долларах США	1514	1336	1187						
2. В швейц. фр.	3974	1094	3616						
3. В нем. марках	86921	67815	56780						
4. В евро	4212	9413	24980						
5. В японских йенах	1047	562	2453						
6. В других валютах	14369	8120	1008						
7. Гос. ценные бумаги у датского государства	-	-	-						
Внешний долг, Всего:	103613	88338	90025						

Источник: Danish Government Securities, ЦБ Дании, фев. 2000г.

Денежная масса, в млрд.крон

	1997г.			1998г.			1999г.		
	1997г.	1998г.	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.
В обращении (не в банках)	33,2	34,5	36,9						
Депозиты до востребования	295,1	316,8	334,9						
Депозиты с уведомлением	30,8	30,7	28,8						
Срочные депозиты	103,4	94,7	95,7						
Денежная масса, Всего:	462,6	476,7	496,3						

Источник: Danmarks Nationalbank, report and Accounts 2000

**Инфляция.** Потребит. цены выросли за 1999г. на 2,6% (в окт. 3%), что выходит за границы приемлемого уровня инфляции в зоне евро. Основными факторами роста инфляции стали повышение налогов, рост общего уровня (на 5%) зарплаты, резкое повышение цен на энергоносители, увеличе-

ние учетных ставок и цен на недвижимость (на 7%).

Золотовалютные резервы Дании, на 31.12.1999г. в млрд.дат.крон

Золотые запасы	Иностр. активы	Экю*	СДР**	Резерв в МВФ***	Всего
3,931	156,676	-	2,386	5,096	165,665

\* Европейская валютная единица; \*\* Специальные права заимствования; \*\*\* Датская квота минус депозит в МВФ.

В 1999г. средневзвешенный курс датской кроны к ам. долл. составил 698-34 дат. крон за 100 долл.

Динамика изменения валютного курса в 1999г., дат.крон за долл.

Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нояб.	Дек.
640	663	682	694	699	715	718	701	707	693	718	73

Источник: ЦБ Дании, 2000г., стр.176

**Фин. политика.** Фин. рынок объединяет валютный рынок и рынок ценных бумаг. На валютном рынке Дании представлены ЦБ, датские банки, датские филиалы инобанков, а также два валютных брокера. На рынке ценных бумаг основными игроками являются: Копенгагенская фондовая и фьючерсная биржа (единственная в Дании), Датский центр ценных бумаг. На начало 1999г. на бирже осуществляли операции ЦБ Дании, 16 банков, 5 специализированных брокерских компаний. Членами Датского центра ценных бумаг являются 230 учреждений, 100 из которых напрямую участвуют в клиринговом процессе.

Здоровое состояние фин. системы Дании обеспечивает **общедоступность внутренних кредитов для подавляющего числа датских резидентов**, включая различные фин. учреждения, и частных лиц. Одним из основных условий предоставления кредитов является положитель. кредитная история и баланс заемщика (для частных лиц – стабильный источник дохода), а также наличие ликвидных активов.

На рубеже 1999-2000 гг. в датской экономике достаточно отчетливо обозначилась необходимость осуществления дальнейшего технологического прорыва в ряде отраслей промышленности, связанных, в первую очередь, с ИТ. **Нехватка специалистов** в этой области (до 2003г. – 43 тыс.специалистов), по оценке большинства экспертов, может затормозить вхождение страны в мировую элиту ИТ. Без принятия экстренных мер в этой сфере Дания уже не сможет рассчитывать на постоянный рост экспорта (как это имело место в течение всего последнего десятилетия), служивший основным локомотивом успешного развития всей экономики.

## ТЭК

Дания – страна с развитой энергетикой, имеющей прочную базу в виде собственных запасов углеводородов. В то же время ввозятся ежегодно 11 млн.т. сырой нефти и нефтепродуктов, 8 млн.т. каменного, бурого угля и бурогогольных брикетов.

В целях снижения энергетических потерь на энергоемких производствах и ТЭЦ широко используются современные технологии рекуперации энергии. В стране при помощи адм. и эконом. мер ведется активная работа по снижению удельного энергопотребления. На производстве расширяется использование энергосберегающих устройств и приборов. Большое внимание уделяется также вопросам сбережения тепла в пром. и жилищном строительстве. Всего в стране на тепловых и ветроэлектростанциях производится 32 млрд. квт.ч электроэнергии. Общая мощность ГЭС в Дании не-

значительна (0,23 млрд.квт.ч). **Законодательство страны запрещает использование атомной энергии.**

Взятый правительством курс на планомерное снижение на 20% до 2005г. выбросов углекислого газа в атмосферу стимулирует использование **альтернативных экологически чистых возобновляемых источников энергии.** Их использование позволяет покрывать 10% потребностей страны, что эквивалентно 80 пдж. (1 пентаджоуль – 23,9 тыс.т. нефтеэквивалента).

**В области ветроэнергетики**, как в практическом использовании ветровой энергии, так и в производстве соответствующего оборудования Дания, наряду с США, **занимает ведущее место в мире.** Ведутся также исследовательские работы по практическому использованию солнечной энергии. На рынок уже поступили образцы приборов для использования солнечной энергии в целях производства тепла и электроэнергии. В 1999г. установленные ветроэнергоустановки обеспечили суммарную мощность порядка 1500 мвт., что составило 8,5% от всей потребляемой энергии. Ожидается, что к 2005г. эта доля возрастет до 10%.

Согласно разработанному Датским агентством по энергетике (ДАЭ) плану развития отрасли, в 1999г. на крупных комбинированных ТЭС использовалось в качестве топлива до 1,4 млн.т. биомассы (1,2 млн.т. соломы, 200 тыс.т. древесной стружки). ДАЭ финансирует (до 70% всех расходов) исследования в данной области, проводимые преимущественно на базе департамента хим. инжиниринга Датского тех. ун-та (ДТУ). По мнению инженеров ДТУ, наиболее серьезной проблемой, сдерживающей развитие биоэнергетики, является быстрый коррозионный износ оборудования при использовании биомассы в качестве топлива. Ожидается, что к 2010г. будут созданы сверхстойкие никелевые сплавы, которые смогут обеспечить необходимую износостойкость наиболее подверженных коррозии частей бойлера и турбины.

Согласно прогнозам ДАЭ, с 2001г. энергосистемы, работающие на биомассе, будут ежегодно производить 75 пдж. энергии, а к 2015/25 гг. до 150/200 пдж.

Другим перспективным направлением биоэнергетики является создание оборудования по производству биогаза. По оценкам экспертов консалтинговой компании «Крюгер», 1 куб.м. биогаза (состоящий из 65% метана, 45% углекислого газа, 0,5% сероводорода) эквивалентен 0,6 л. нефти или 6 квт.ч. электроэнергии. Компанией «Крюгер» построен и запущен в опытную эксплуатацию завод в г.Хасхой (Зеландия), способный производить ежедневно 6 тыс.куб.м. биогаза из 135 т. органического мусора. Ожидается, что использование биогаза позволит произвести в 2000г. 2 пдж энергии, в 2005г. – 4 пдж и в 2025г. – до 20 пдж.

При поддержке ДАЭ ведется разработка и совершенствование следующих тех. проектов: небольшие установки производительностью 5-600 куб.м. биогаза в сутки из отходов животноводства. (стоимость подобных установок составляет 1-3 млн.крон, 30% суммы компенсируется ДАЭ); крупные заводы по производству биогаза в процессе переработки бытовых органических отходов, а также сточных вод.

По мнению руководства ДАЭ, проводимые исследования в области альтернативной энергетики



(предполагается начать 105 новых «зеленых проектов» до конца 2005г.), позволяют рассчитывать, что к 2030г. до 35% энергопроизводства Дании будет осуществляться на базе возобновляемых источников энергии.

Производители ветроэнергоустановок в Дании объединены в Датскую Ассоциацию производителей ветровых турбин.

Крупнейшими датскими производителями ветроэнергоустановок являются:

«Вестас Винд Системз», «НЕГ Микон» и «Бонус Энерджи». Датские компании разрабатывают установки в диапазоне от 150 квт. до 2,5 мвт. на основе единой инженерной концепции, предусматривающей трехлопастный пропеллер, постоянное вращение ротора турбины, поворот по направлению ветра, при этом используются передовые технологии НАСА (США), что обеспечивает эффективность и дешевизну эксплуатации.

Так, современные ветровые турбины мощностью 650 квт. и выше способны производить электроэнергию, себестоимость которой сравнима с электростанциями, работающими на угле.

## Экология

Предпринимат. деятельность, связанная с охраной окружающей среды, стала важным и высокодоходным направлением в датской экономике. Социологические исследования показывают, что 90% датчан относят вопросы охраны природы к числу наиболее актуальных и значимых соц.-полит. проблем государства, которые должны решаться совместными усилиями общества. Охрана окружающей среды уже свыше 20 лет является одним из приоритетных направлений гос. регулирования, что позволило Дании осуществить заметное продвижение к эталону **экологически цивилизованного государства**. Органом, ответственным за координацию гос. политики в области экологии, является Министерство окружающей среды и энергетики. В состав министерства входят: Агентство леса и природы, призванное управлять датскими природными ресурсами; НИИ леса и ландшафта; Агентство охраны окружающей среды; Агентство по энергетике; Нац. ин-т исследования окружающей среды; Администрация мин. ресурсов Гренландии.

Агентство по охране окружающей среды осуществляет разработку проектов законов в области охраны окружающей среды, которые после обсуждения на региональном уровне, а также с представителями промышленности, передаются на одобрение в Министерство окружающей среды и энергетики. Агентство имеет 4 лаборатории, которые проводят исследования в следующих областях: питьевая вода; загрязнение моря; загрязнение воздушного бассейна; общие хим. анализы.

Основную практическую работу по контролю за соблюдением природоохранного законодательства, экологической сертификации предприятий, а также регулярные анализы состояния окружающей среды выполняют представители местных органов власти – коммун. Только в отношении особо опасных отходов (нефтяных и химических) предусмотрено спец. законодательство.

Действенность системы природоохранных мероприятий в Дании во многом обеспечивается благодаря серьезному отношению к экологическим проблемам как руководителей предприятий,

так и большинства населения страны. Такое отношение стимулируется системой эконом. мер, которые делают более выгодным применение экологически чистых технологий в предпринимат. деятельности и экономное распоряжение ресурсами в быту человека. Проведение природоохранных мероприятий требует значительных средств, которые аккумулируются путем целевого налогообложения предприятий и населения, исходя из степени загрязнения выделяемых ими отходов.

Серьезное внимание уделяется в Дании проблеме защиты от загрязнения воздушного бассейна. Это обусловлено относительно малой территорией страны, что значительно усиливает риск отрицат. воздействия на окружающую среду вредных выбросов как датских предприятий, так и предприятий соседних с Данией стран (Англия, Германия, Швеция, Норвегия). В Дании регулярно проводится исследование воздействия окислов серы и азота на окружающую среду, а также последовательно реализуются мероприятия по удалению этих веществ из пром. газовых выбросов. В результате претворения в жизнь этих мер **Дания сегодня имеет наименьшие показатели концентрации двуокиси серы в воздушной среде в сравнении с другими странами ЕС**. В стране осуществляется также широкомасштабная программа снижения выброса углекислого газа в атмосферу (планируется к 2030г. снизить их на 20-25% от существующего уровня). Принимаемые в Дании меры по снижению вредных выбросов в атмосферу можно разделить на две основные группы: постепенное замещение угля на ТЭС более экологическими видами топлива; разработка технологий и производство оборудования по очистке загрязняющих воздушную среду выбросов.

В сельском хозяйстве проводится поэтапное внедрение так называемого «аэрозольного» налога, направленного на снижение использования пестицидов и других хим. средств борьбы с сорняками и ухода за растениями, которые являются главным источником загрязнения грунтовой и питьевой воды. Сам налог является дифференцированным и зависит от вида используемых хим. средств и способа их применения. При этом поощряется либо отказ от использования хим. средств вообще, либо применение экологически безопасных препаратов и внедрение методов точечного, прикорневого внесения химикалий.

Создается законодат. база по вопросам охраны окружающей среды (**датские стандарты в сфере экологии значительно превосходят по большинству параметров среднеевропейские нормы**), что заставляет датские деловые круги адаптироваться к новым требованиям. В производстве идет внедрение новых, экологически чистых технологий и производственных процессов, а также проводятся дальнейшие исследования и разработки в этой области. Все это ведет к повышению конкурентоспособности датской промышленности. Примером такой политики может служить гос. программа поддержки экологически ориентированной экспортной деятельности малых и средних предприятий, реализация которой началась в 1996г. Суть программы в том, что малые и средние датские предприятия, планирующие внедрение природоохранных или ресурсосберегающих технологий, выпуск экологически чистых товаров и т.д. и при этом рассчитывающие выйти с этой продукцией

на экспортные рынки, могут получить от государства 50%-ную компенсацию связанных с этим доп. затрат. На реализацию программы ассигновано 2,5 млрд. крон.

В датской экологической политике признается целесообразность передачи технологии и «ноу-хау» в области охраны природы заинтересованным развивающимся странам и государствам Вост. Европы. Ежегодно правительство выделяет 210 млн. крон на реализацию экологических проектов (более 100), преимущественно в странах Балтии, России, Чехии, Польше и других, а также 300 млн. крон для развивающихся стран. К 2002г. 0,5% ВВП Дании будут направляться на реализацию межд. помощи в сфере экологии.

В Дании сегодня действует 1000 фирм, связанных с производством природоохранного оборудования. Лидирующие в этой области датские фирмы «Хальдор Топсе», «И. Крюгер», «Волунд Экологджи систем», «Ф.Л.С. Милье» экспортируют до 80% выпускаемой продукции.

Ведущими датскими фирмами, специализирующимися на разработке технологий и оборудования по очистке пром. газов, являются «Хальдор Топсе» и «Ниро А/С». Наиболее активно на рос. рынке представлена компания «Хальдор Топсе», имеющая представительство в Москве и СП в Ярославле.

Разработкой новых технологий и производством оборудования для утилизации твердых отходов в Дании занимаются 26 фирм с общим числом занятых 11,2 тыс. чел. Ведущими в этой области являются следующие фирмы.

«Ковиконсалт» — инженерно-консультационная фирма, осуществляющая планирование и разработку комплексных систем сортировки и сжигания бытового мусора, проектирование установок для приготовления компоста из органических отходов, планирование схем сборки и утилизации отходов.

«Карл Бро Груп» — холдинговая компания, объединяющая 11 инженерно-консультативных фирм. В области экологии компания имеет опыт разработки моделей оптимизации сбора и переработки отходов, осуществляет подготовку тендерной документации и тех.-эконом. обоснования проекта, выдает рекомендации по проектированию мусоросжигательных и биогазовых установок.

Компания «Волунд Экологджи Системс» — разрабатывает, производит и обеспечивает обслуживание установок для сжигания и биотермической обработки отходов. Компания поставляет на условиях «под ключ» мусоросжигательные заводы мощностью от 72 до 1200 т. в сутки. Компания имеет большой опыт в разработке энергетических систем на базе мусоросжигательных установок, использующих теплотворную способность органических отходов.

Разработкой технологии и производством оборудования для охраны водных ресурсов занимается 150 фирм, крупнейшей из которых является «Крюгер А/С», имеющая опыт работы в этой области более 80 лет. Одним из важнейших направлений деятельности этой фирмы является проектирование сооружений для очистки пром., с/х и бытовых сточных вод с утилизацией твердых включений.

## Судостроение

Датские верфи имеют опыт строительства судов практически любого класса, типа и тоннажа. Высокое качество строительства позволяло датчанам в течение длит. времени сохранять за собой 2-3% мирового рынка новых судов. По состоянию на конец 1999г. в Дании было зарегистрировано 1695 судов с совокупным водоизмещением в 5735 млн. брт.

Динамика датского морфлота

	1989г.	1997г.	1998г.	1999г.
Всего датских судов	2353	1761	1696	1695
Танкеры	66	95	84	86
Контейнеровозы	-	78	79	77
Сухогрузы	654	488	468	460
Пассажирские	149	164	163	162
Рыболовецкие	1201	656	623	624
Другие суда	283	280	279	286
Тоннаж в тыс. брт				
Тоннаж всего	4445	5927	5798	5735
Танкеры	1996	1893	1475	1312
Контейнеровозы	-	2091	2372	2456
Сухогрузы	1947	1205	1170	1165
Пассажирские	295	506	542	545
Рыболовецкие	158	118	119	123

Период значит. роста датского судостроения в I пол. 90 г. сменился периодом стагнации. В течение 1997-99гг. имело место не только сокращение в датском судовом регистре общего числа судов практически всех типов, но и сокращение их совокупного тоннажа.

Основными заказчиками для датских судостроительных фирм являются датские судоходные компании. Верфи страны находятся под их контролем. По их заказам на датских и иностр. верфях строится 71 судно на 16,8 млрд. крон. Задачей датского судостроения является строительство стандартных судов, а именно универсальных грузовых контейнерных кораблей, танкеров для перевозки хим. грузов с нержавеющей сталью, цистернами и двойными корпусами. Осуществляются экспериментальные работы по строительству специализированных судов: цементовозы, пассажирские и автомобильные паромы, транспортные суда и буксиры. Судостроительная фирма «Оденсе Стольскибсверфт» в г. Оденсе — самая крупная в Дании. В 1986г. верфь насчитывала менее 1000 служащих и была на грани закрытия. В наст. вр. эта судостроительная фирма является одной из самых производительных в мире — результат участия в программах ЕС «Эсприт». Эти программы объединяют европейские компании и НИИ для совместной деятельности в развитии новой технологии и совершенствовании судостроительной отрасли. Программа, в которой принимала участие верфь, заключалась в разработке сварочного робота. Применение этой программы позволило достичь постоянного увеличения производительности. За последние 5 лет производительность увеличилась более, чем на 20% и продолжает расти. На судостроительной фирме сейчас работают 3027 чел., оборот — 2,9 млрд. крон. Верфь недавно поставила своему владельцу, концерну «А.П. Мюллер», первые два судна из 12 гигантских контейнеровозов. Каждое такое судно может перевозить до 6 тыс. стандартных 20-футовых контейнеров, что делает такие суда самыми большими в мире. Верфь будет участвовать в реализации совместно со Швецией и Норвегией миллиардного проекта по строительству подло-

док. На датской верфи будут изготавливаться корпуса. Участие в проекте обеспечит верфи 1000 новых рабочих мест.

Судоверфь «Данъярд» еще несколько лет назад объединяла всю судостроит. деятельность датского концерна «Лауритцен». В свое время эта судоверфь поставила серию современных рефрижераторных судов в СССР, а в 1989-90гг. поставляла рыбоохранные суда с вертолетом на борту для мирыбхоза СССР. «Данъярд» совместно с рядом рос. пароходств участвовала также в проектах по модернизации рыболовецких судов, применяемых в России. Кроме того, в современных доках и высокопроизводительных ремонтных мастерских верфи «Данъярд» производится текущий ремонт и техобслуживание всех видов судов.

В апр. 2000г. она начала подготовку к участию в тендере наряду с по строительству 18 военных кораблей типа МК1 (25м. и 33м.) и МК2 для ВМФ Дании. Эти суда должны быть построены из композитных материалов, верфь «Данъярд» имеет опыт строительства таких судов (13 кораблей «Стандарт Флекс»).

Судоверфь «Орхус Флюдэдок» является одной из крупных судостроит. компаний Дании (численность персонала — 725 чел., оборот — 600 млн.дат.кр.): строительство серийных грузовых кораблей морских лайнеров; переоборудование существующих судов; ремонт кораблей различных типов, их профилактика с использованием современного оборудования и систем диагностики.

Судоверфь «Ерсков» образована в 1958г. и представляет собой АО с уставным капиталом в 15 млн.дат.крон. Оборот верфи — 1 млрд.дат.крон, количество занятых на начало 2000г. — 725 чел. Еще на рубеже 1999-2000 гг. вполне реальным казался заказ верфи на строительство 14 рыболовецких траулеров для России. Вместе с тем, Фонд кредитования судостроения после миллионных потерь в проекте с «Дальморепродуктом», не выдает соответствующей гарантии для финансирования строительства этих судов.

К заказам, размещенным на датских верфях в конце 90 гг., относятся: строительство в Дании 4 супертраулеров для последующей эксплуатации в России совместно с АО «Севрыба», г. Мурманск (общий объем инвестиций — 530 млн.дат.крон.); строительство на «Ассенс Скибсверфт» малого парома (20 млн.дат.крон); заказ на 2 судна контейнеровоза на «Орхус Флюдэдок»; строительство судна-танкера на верфи «Ерсков» в г.Фредериксхавн.

Если ранее в портфеле заказов на 80% преобладали суда-новостройки, а 20% — ремонт, то в условиях падения конъюнктуры верфи перестраивают свою стратегию на исполнение ремонтных заказов. Проблемы в судостроении затронут и субподрядные компании, традиционно поставляющие комплектующие для этой отрасли промышленности. **Датское правительство в соответствии с правилами ЕС не может обеспечивать фин. поддержку нац. судостроению.** Это особенно ясно показало банкротство крупнейшей и одной из старейших в стране, копенгагенской судоверфи «Бурмайстер и Вайн», которая прекратила свое существование в 1996г. Вместе с тем, судостроит. промышленность Дании способна выдерживать конкуренцию на межд. уровне и может иметь хорошие перспективы в будущем. Свидетельством этому является интерес зарубежных предпринимателей к инвести-

ванию в датское судостроение.

## Леспром

В Дании 11% территории занимают леса, 2/3 из которых находится в частной собственности. Все это — лесопосадки за последние 200 лет. На одного датчанина приходится 1 кв.км. лесных угодий. Две трети из них представляют собой хвойные леса, причем 41% всех лесных насаждений приходится на ельник. Из широколиственных пород наиболее широко представлен бук — 17% всего лесного массива, затем дуб — 7%. Общая площадь, находящаяся под широколиственными породами, не изменялась последние сто лет и составляет 140 тыс.га. В стране существует 20 тыс. лесных владений, 18 тыс. из которых занимают площадь менее 20 га, а 130 — более 500 га. 5тыс.га приходится на леса, которые решено оставить неприкосновенности до 2000г. Здесь не разрешаются ни рубка леса, ни новые посадки. Еще на 6 тыс.га гос. лесных угодий применяются старинные и в наст.вр. редко используемые методы: срезание деревьев, селекционная рубка, выпас скота.

Управление лесным хозяйством страны включает в себя: лесной закон, который подтверждает неприкосновенность лесных территорий; надзор за лесами, находящимися в частной собственности, осуществляемый гос. инспекторами с целью не допустить нарушения Лесного закона. Управление лесами в госсобственности осуществляется Нац. агентством по лесу и природе.

В 1994г. датским правительством была представлена программа «Стратегия поддерживаемого лесоводства» по разведению твердолиственных пород деревьев: подсаживание последних в еловые леса, спец. гранты правительства на посадку твердолиственных плантаций. Парламентом Дании была принята резолюция, согласно которой планируется удвоить количество лесных насаждений в стране до конца следующего столетия. Большое внимание уделяется охране природы в частных лесах. На эти цели выделяется 2 млн.дат.крон ежегодно.

Природоохранное законодательство страны предусматривает выделение значительных субсидий на сохранение крупных озер, источников, культурных памятников и т.д. Существует закон, регулирующий будущее озеленение территории страны, подбор подходящих площадей и т. д. На эти цели отобрано 200 тыс.га.

Закон структурного развития призван поощрять частных лесовладельцев к посадке леса на с/х землях и улучшению структуры лесов (прореживание, посадка широколиственных зон, ремонт дорог и т.д.) На эти цели выделяется 25 млн.дат.кр. ежегодно. 10% всех работников, занятых в пром. производстве Дании, приходится на лесопром. комплекс. Это одна из наиболее быстро развивающихся отраслей.

Деревообрабатывающая промышленность насчитывает 400 предприятий, из них 50 лесозаводов по распиловке хвойного пиловочника на пиломатериалы и 20 заводов по распиловке пиловочника твердолиственных пород. Достаточно развита промышленность деревянных строит. конструкций, потребности которой в фанере целиком покрываются за счет импорта, большей частью из США, Польши и России. Однако распространению рос. фанеры мешает экологические факторы.



Датские предприятия проявляют явный интерес к закупке древесины в **России**, однако дело тормозится низким тех. оснащением рос. производителей, не позволяющим им выпускать пиломатериалы нужной сортности, и высокими тарифами на ж/д перевозки внутри России.

Одна из самых развитых отраслей промышленности Дании — мебельная, которая определилась как отрасль еще в XVII в. С тех пор качество датской мебели поддерживалось на высоком уровне как за счет Гильдии производителей мебели, так и за счет дотаций правительства. До начала нынешнего века в датской мебели преобладал европейский стиль, однако в 20-х гг. при датской Королевской Академии Художеств была образована Мебельная школа, усилиями которой продукция местных мебельщиков приобрела самобытные, только ей присущие черты. Это позволило датским производителям в конце 40-х гг. выйти на мировой рынок, прочное место на котором они занимают и по сей день. Сегодня **мебельная промышленность занимает 8 место среди важнейших экспортных отраслей страны**. Датская мебель чрезвычайно разнообразна по стилям и назначению. Около трети производителей работают в так называемых специализированных областях — «мебель для пожилых», мебель из биологически обработанной древесины, мебель для инструментов. **Наиболее крупным импортером мебели из Дании является Германия**. США за последние годы значительно сократили ее импорт. Повышенный интерес датские производители проявляют к рос. рынку сбыта, считая этот рынок очень перспективным.

Мебельная промышленность страны насчитывает 500 компаний, в которых занято 19500 чел. Большая часть предприятий объединена в Ассоциацию датских производителей мебели. Это небольшие и средние предприятия с оборотом в 10-100 млн. крон. Большинство из них поставляют свою продукцию торг. фирмам, предоставляющим производителям экспортные и маркетинговые услуги. Крупное мебельное производство «Марка Фэрниче Экспорт Груп» имеет филиалы в Швеции, Норвегии, Великобритании, Франции, Германии, Японии и Гонконге.

## Медпром

**В** компаниях, производящих медоборудование занято 11 тыс.чел., из них 2 тыс.чел. работают на предприятиях, принадлежащих датчанам за границей. В 1999г. датские компании произвели мед. оборудования на 4 млрд. дат.кр.

Производство мед. оборудования делится на электромедицинское, одноразового использования и реабилитационное оборудование.

Компании, производящие электромед. оборудование, насчитывают 3000 работающих. Электромед. приборы датского производства экспортируются на 90%.

Наиболее крупными компаниями являются: «Радиометр Медикэл» — самая большая компания в этой группе, 800 служащих, основной ее продукцией являются анализаторы крови и связанные с ними доп. устройства, а также другое электромед. оборудование; «Би энд Кей Ультрасаунд Системз» — производит ультразвуковое мед. оборудование и стробоскопы. «С энд Дабль В Медико Текник» — производит мониторинговые системы и дефибриляторы; «ЭйЭмБиЮ» — производит оборудование

для скорой помощи и реанимации. Из другой продукции этой группы можно назвать электронное оборудование для иммунологии от «Бакстер», диагностическое оборудование для урологии от «Пи-БиЭн Медикэл Денмарк». Более мелкие компании производят оборудование для рентгеновских кабинетов, для анестезии, для зубных кабинетов.

Компании, производящие мед. оборудование одноразового использования насчитывают 4 тыс. служащих. 88% выпускаемой продукции этой группы экспортируется. Компания «Колопласт» (персонал — 2 тыс.чел.) производит стерильную мед. одежду, одноразовые мед. инструменты, перевязочные средства и т.п. Компания «Вильям Кук Юроп» производит современные устройства для рентгенологии (компания принадлежит американцам). Две датские компании «Медикотест» и «Никомед» находятся среди производителей хирургических инструментов.

В производстве реабилитационного оборудования занято 4 тыс.чел., из которых две трети — в секторе производства слуховых аппаратов. **Три производителя слуховых аппаратов «Отикон», «ДжиЭн Данавокс» и «Видэкс» удерживают 25% мирового рынка**. Они экспортируют 90% собственной продукции. Остальная часть этой группы состоит из компаний, специализирующихся в узких секторах продукции для инвалидов и пожилых людей. Как правило, они имеют небольшой процент экспорта. Корпорация «Скандинавия Мобилити» включает в себя 4 производителей оборудования (госпитальное оборудование и инвалидные коляски) и ряд торг. компаний, К небольшим фирмам относятся «Ропокс», «Гилдман» и «Прессалут Рехаб». Эти фирмы проводят совместную экспортную политику.

Широкий спектр более мелких фирм производят оборудование и приборы для больниц, зубных клиник и т.п. Датскими фирмами разрабатывается ПО как для целей диагностики, так и для адм. управления в системе здравоохранения. Многие компании производят мед. лабораторное оборудование и приборы. Датские компании производят также мобильные госпитали и клиники для развивающихся стран, а также для ЧС и военных действий.

В производство мед. приборов зачастую высокие технологии «импортируются» или передаются из других отраслей промышленности (компьютеры, лазеры, оптика, новые материалы и т.д.). В этом направлении датские компании ведут интенсивные исследования и разработки наравне с ам. и германскими компаниями.

## Фармпром

**К** крупнейшие фарм. компании объединены в Датскую ассоциацию фармпрома — LIF и контролируют 90% датского рынка. **В Дании зарегистрировано 4030 лекарственных препаратов. Из них 3288 производится в стране и 742 импортируется.**

Ведущим датским фарм. концерном является «Ново Нордиск» (Novo Nordisk), занимает лидирующие позиции в мире по многим направлениям исследований и производства в области фармацевтики и биотехнологии. Основным в номенклатуре продукции концерна является высококачественный инсулин, в т.ч. и генно-инженерный. **Доля «Ново Нордиск» в мировом производстве инсулина составляет 45%**. Кроме того, компания произ-

водит антибиотики, витамины, гормональные, ветеринарные и гематологические препараты, диагностические средства и пром. энзимы (ферменты). Концерн имеет отделения и филиалы в 30 странах, на 9 из них размещены производственные мощности. Численность персонала компании – 7,300 чел., акционерный капитал – 6,2 млрд. крон.

«Х. Лундбек» – крупнейшая в мире компания по производству, исследованию, маркетингу и продаже психотропных веществ, антидепрессантов, других препаратов для лечения заболеваний центральной нервной системы, а также болеутоляющих средств. Количество служащих составляет 1800 чел. 14% от оборота компании тратится на исследовательскую работу и развитие уже существующей продукции.

«Лундбек» принадлежит «Фонду Лундбека», который ежегодно выделяет значит. дотации на исследовательскую работу университетам и институтам страны. Вдова основателя компании Грете Лундбек учредила премию в размере 300 тыс. дат. крон за самое выдающееся научное исследование года.

Структура датского экспорта фарм. продукции следующая: ЕС – 55%; Бл. Восток – 17,8%; Сев. и Юж. Америка – 9,7%; Вост. Европа – 9,4%; Африка – 7,7%; скандинавские страны – 3,9%. В 1999г. экспорт датских фарм. товаров в **Россию** сократился до 208 млн. дат. крон (в 1998г. – 215,8 млн. дат. крон, в 1997г. – 380 млн. дат. крон). Основную часть экспорта фарм. средств составляет инсулин (40%), другие гормоны (20%), витаминные препараты (10%) и антибиотики (6%).

В структуре импорта 20% приходится на витамины и витаминные препараты, 17% – антибиотики, 7% – гормональные препараты и 5% – инсулин. 87,3% импорта поступает из стран ЕС и 4,6% – из других стран Зап. Европы. Основными датскими партнерами являются Германия, Швеция, Великобритания, Нидерланды и Ирландия. На долю этих стран приходится 62% датского экспорта отрасли. На внутренний рынок Дании фарм. препараты поставляются 129 компаниями и 9 являются параллельными импортерами, из них 20 и 1 соответственно поставляют ветеринарные препараты.

Дания характеризуется одним из самых высоких в ЕС уровнем потребит. цен на фарм. продукцию, что можно объяснить высокой ставкой НДС (20%), но и значит. уровнем себестоимости производимых местными фирмами лекарственных средств.

Анализ ассигнований датских фарм., фирма на НИОКР, показывает, что они уделяют самое серьезное внимание проведению широких научных исследований; им приходится объединять свои усилия для концентрации средств на разработку новых препаратов с предприятиями других стран Европы, Америки и Японии.

Результаты проводимых фирмами научных исследований обычно используются ими самими для совершенствования качества выпускаемой продукции, однако, в некоторых случаях компании продают их в форме лицензии другим фармацевтическим фирмам. Затраты на проведение научно-исследоват. работ в фармпроме составляют 30% от общей суммы затрат на проведение подобных работ в целом в датской промышленности,

причем частные предприятия – производители фарм. продукции – финансируют 47%, а госсектор – 45%, оставшиеся 8 процентов покрываются за счет частных фондов.

## Химпром

Нефтепереработка и химпром Дании не отличаются большим разнообразием выпускаемой продукции и сложностью технологий. Большая доля в этом секторе приходится на продукты нефтепереработки.

Производители продукции хим. профиля объединены в Ассоциацию датского химпрома, включающую в себя предприятия, специализирующиеся на производстве неорганических и органических химикалий, фарм. продуктов, энзимов, с/х химикалий и смешанных.

Как и большинство других отраслей, химпром представлен в основном мелкими и средними предприятиями, экспортирующими свою продукцию большей частью на европейский рынок. Количество занятых в этой отрасли насчитывает 25 тыс. чел.

Важным направлением хим. производства в Дании является производство мин. удобрений и агрохимикатов. Крупнейший производитель минеральных удобрений – концерн «Суперфос», большая часть продукции которого используется на внешнем рынке. Оборот концерна составляет 10 млрд. крон.

В производстве средств защиты растений ведущая роль принадлежит группе «Кеминова», состоящей собственно из фирм, производящей пестициды, производителя аэрозолей и распылительного оборудования и производителя теплоизоляционных и жаропрочных материалов. Концерн производит инсектициды, фосфорную кислоту и другие товары. Как и везде в Дании, большое внимание уделяется здесь защите окружающей среды, поэтому все предприятия компании содержат в своем цикле завод биологической очистки воды, завод сжигания мусора, а также завод сжигания газов, образующихся в основном производстве.

Известная фирма «Хальдор Топсё», на долю которой приходится **25% производящейся в мире серной кислоты**, разработала процессы безотходного производства серной кислоты (процесс ВСА) и процесс восстановления окислов азота (процесс ДЕНОКС) из дымовых и отходящих газов. Помимо того, что в указанных процессах производится в качестве побочного продукта хим. продукция товарного сорта, в результате производства не образуется никаких отходов и сточных вод. Фирмой разработаны процессы комбинированного удаления окислов серы и азота, а также процесс каталитического сжигания органических растворителей, содержащихся в отходящем воздухе.

Компания «Комюнекеми» занимается очисткой особо опасных отходов (сжигание, очистка загрязненной почвы). В компании заняты свыше 200 чел. персонала. В числе дочерних предприятий – компания «К. К. Мильётектник», занимающаяся производством термического оборудования для хим. обработки почвы, и компания «Сойл Рикавери А/С», специализирующаяся на сдаче в аренду оборудования для обработки почвы. Одна подобная установка действует в Норвегии, а две других – в Голландии, где их производительность составляет 20 тыс. т. обработанной земли.

Относительно молодым направлением датской промышленности является производство пластиковых масс. В отрасли занято 30 тыс. работающих. Доля экспорта составляет 70%. Основными видами продукции пластмассовой индустрии Дании являются упаковка, мед. принадлежности, пластмассовые продукты тех. назначения, игрушки и продукция строительного, энергетического и транспортного профиля. Наиболее крупными импортерами продукции отрасли являются Швеция, Германия и Великобритания.

Один из крупнейших производителей этого вида продукции — **всемирно известный концерн «Лего»**, состоящий из 30 компаний и имеющий дочерние предприятия в Зап. Европе и США.

Примерно 10% хим. производства приходится на долю лаков и красок. **Дания специализируется на выпуске судовых красок.** Здесь крупнейшими производителями являются компании «Садолин энд Холмблад» (2 тыс. чел.), а также «Хемпел Марин Пейнтс» (450 чел.).

## Легпром

Толчком к развитию отрасли стал послевоенный пром. бум. В 1973г. со вступлением Дании в «Общий рынок» все ограничения на импорт были сняты. Однако, почти сразу же после этого по решению стран-членов ЕС были введены новые, в форме квот на импорт для стран Дальнего Востока и Южной Европы.

Дания и Италия — две единственные страны в Европе, где производство готовой одежды превысило уровень 1990г. Предприятия отрасли в Дании сосредоточены в центр. и зап. частях Ютландии. 30% всех компаний (и почти 100% всех трикотажных) находятся в коммуне Ринкёбинг. Крупнейшие центры готовой одежды — г.г. Икает и Хернинг. В 1997г. в стране были зарегистрированы 150 текстильных компаний и около 250 компаний по производству готовой одежды. На 10 крупнейших компаний в текстильной отрасли приходится 30% оборота, и 50% — в производстве готовой одежды. В 1998г. было экспортировано изделий текстильпрома и готовой одежды на 274 млрд. крон, что составляет 2/3 пром. производства.

Поскольку каждая компания специализируется на одной или нескольких стадиях производства готовой продукции, была создана широкая сеть субпоставщиков и обслуживающих фирм. Прежде компании зачастую совмещали производство тканей и пошив готовой одежды, но в наст.вр. только крупнейшие из них выполняют все стадии производственного процесса самостоятельно. Большинство компаний насчитывают 25-100 работающих, и только на нескольких крупных предприятиях трудятся 300-500 чел. В 90 гг. наметилась тенденция к слиянию компаний в крупные эконом. подразделения. Крупнейшие пошивочные компании Дании: Brandtex (женская одежда), In-Wear (женская/мужская одежда для отдыха), Kansas (рабочая одежда), Pagh Mørup (трикотаж для детей), Fascia (трикотаж для детей), Claire (женская одежда), Red&Green (одежда для отдыха), Novotex (одежда для отдыха), Vison (мужская и женская одежда).

Одной из тенденций отрасли в последние годы стало размещение собственно пошивочной базы в странах Юж., Центр. и Вост. Европы, Дальнего Востока и Сев. Африки. Это обусловлено низкой

стоимостью рабочей силы в этих регионах. Так, например, **часовая зарплата в Латвии составляет 2,8 дат.кр.**, в Турции — 8,4 дат. кр., в Польше — 9,8 дат.кр., **в Китае — 1,3 дат.кр., а в Дании — 81,6 дат.кр.** Наиболее крупной базой для производства готовой одежды стала Польша, вследствие своей территориальной близости к Дании, низких цен и структуры экономики, с преобладанием в ней мелких и средних предприятий. Ожидается, что Латвия и Литва потеснят Польшу на этом направлении. Вообще же, исходя из различных концепции размещения зарубежных производств, датские компании распределяются следующим образом:

Размещение на разных стадиях производства

	I	II	III
Дизайн.....	Дания.....	Дания.....	Дания.....
Логистика.....	Дания.....	Дания.....	Дания.....
Закупка тканей.....	Дания.....	Дания.....	за рубежом
Обработка тканей.....	Дания.....	за рубежом.....	за рубежом
Раскрой.....	Дания.....	за рубежом.....	за рубежом
Пошив.....	за рубежом.....	за рубежом.....	за рубежом
Упаковка.....	за рубежом.....	за рубежом.....	за рубежом
Контроль качества.....	Дания.....	за рубежом.....	за рубежом
Распределение.....	Дания.....	Дания.....	Дания.....

I концепция характерна для предприятий трикотажного сектора, оцениваемого в 4 млрд. долл. и включающего в себя 100 компаний. Здесь только наиболее трудоемкие производственные стадии размещаются за рубежом. II форма размещения производства довольно часто встречается на предприятиях пошива готовой одежды. Контроль за качеством продукции осуществляют, как правило, разъезжающие контролеры. III концепция предполагает получение зарубежными поставщиками из Дании подробных спецификаций на дизайн, качество ткани, аксессуаров и т.д. Эта форма наиболее распространена среди крупнейших дизайнерских и торговых домов, оптовых торговцев, и цепи розничной торговли определенного профиля.

Ряд крупнейших датских компаний, производящих готовую одежду, с целью большей безопасности производственного процесса создают СП или строят фабрики за рубежом. Относительно небольшое число текстильных компаний с зарубежной производственной базой делают инвестиции в развитие машиностроения в своей отрасли.

Производство трикотажа развивается более быстрыми темпами, чем пошив обычной одежды. Трикотаж требует меньше времени, он выпускается более крупными партиями (особенно белье). Кроме того, изменившаяся технология изготовления трикотажного полотна позволила улучшить характеристики ткани, и как следствие, расширила область применения.

Основные покупатели готовой продукции из Дании — Швеция и Норвегия (34%), Германия (30%), Голландия (6%). Экспорт готового платья составляет 82% от оборота. Основные экспортеры датского текстиля — Германия (20%), Польша (12%), Великобритания (8%) и скандинавские страны (13%). Экспорт как текстиля, так и готовой одежды существенно вырос в последние годы. 2 место Польши в совокупном экспорте датского текстиля означает лишь, что Польша закупает датское сырье для пошива готовой одежды. Что до возросшего экспорта одежды в Польшу, то большую его часть составляет полуфабрикаты, кото-



рые на таможене регистрируются как готовые изделия.

Раньше видна была четкая граница между производителями и оптовыми торговцами. Теперь же образуются новые типы компаний, т.н. «Концепт хаус», в которых концентрируются различные функции – дизайн, производство, покупка, маркетинг, распределение, продажа и собственная концепция розничной торговли. В последние годы происходит перераспределение фин. средств между несколькими крупнейшими компаниями, имеющими достаточные эконом. и орг. ресурсы.

## Пищемаш

Высокопродуктивное сельское хозяйство Дании способствовало развитию перерабатывающих отраслей промышленности, а также стимулировало производство оборудования для переработки с/х продукции. **Производство оборудования для пищевой и мясомолочной промышленности** является одним из важнейших секторов датской экономики, в котором занято более 10 тыс.чел. **Ежегодный общий объем производства** различных видов оборудования превышает 8,3 млрд.дат.крон (**1,18 млрд. долл.**) В этом секторе Дания прочно удерживает передовые позиции на мировом рынке. Разнообразие производимого оборудования, его высокое качество, совершенство конструктивных разработок, отвечающих самым современным требованиям, предъявляемым к оборудованию для пищевого прома – все это позволило не только удовлетворить потребности внутреннего рынка, но и развить мощный экспортный потенциал. Оборудование, производимое датскими фирмами для различных отраслей пищевого прома, в особенности мясомолочной, пользуется устойчивым спросом на мировом рынке, и это, в свою очередь, оказывает стимулирующее влияние на рост объемов производства указанного оборудования.

Свыше 76% такого оборудования поставляется на экспорт. **Основная доля экспортных поставок осуществляется в высокоразвитые страны** – Италию, Францию, Швецию, а также США, Японию и др., что свидетельствует о высоком тех. уровне экспортируемого оборудования. Из восточноевропейских и азиатских стран оно поставляется в СНГ, Болгарию, Венгрию, Чехию, Польшу, Китай, Ю.Корею и т.д. **Указанное оборудование является лучшим в мире**, с точки зрения гигиены и охраны труда. **Нормы гигиены и безопасности труда в Дании значительно выше и жестче, чем в других странах ЕС**, и в настоящее время датские деловые круги стремятся утвердить их в качестве единых для всех стран, входящих в эту организацию. Принятие датских норм повлечет за собой конструктивные доработки оборудования стран-конкурентов, применение более качественных и, следовательно, более дорогих материалов. Все эти факторы приведут к повышению цен оборудования конкурентов, что, в свою очередь, еще более повысит конкурентоспособность датского оборудования. Для удержания передовых позиций на рынке датские фирмы уделяют серьезное внимание научно-исследовательским разработкам. На эти цели расходуется до 10% их оборота.

Датское машиностроение вообще, и машиностроение для пищевого прома в частности, характеризуется наличием, наряду с крупными предприятиями, играющими определяющую роль на местном

и мировом рынке в этом секторе, массы мелких фирм, выпускающих изделия строго регламентированной номенклатуры, комплектующие или дополняющие, улучшающие уже существующие высокопроизводительные линии и производства. Доля мелких фирм, с количеством занятых до 50 чел., составляет 45%. На крупные компании с персоналом более 300 чел. приходится 7,5% от общего числа производителей. Многие фирмы специализируются на изготовлении на заказ малых производств, в т.ч. на гибкой технологической основе. Такие цеха могут производиться по желанию заказчика в мобильном варианте (для сезонных заготовок, переработки рыбы и морепродуктов на судах и береговых базах и т.д.). Условно все датские компании, занятые в производстве оборудования для пищевого прома, можно разделить на три группы:

I. Производители, поставляющие оборудование только для одной отрасли пищевого прома. Например: Meiers Maskinfabrik – производитель линий по разделке свинины и крупнорогатого скота; Lindholm&Co – производитель линий по разделке птицы; Dat-Schanb A.M.B.A. – оборудование для производства колбасной оболочки; Gadan Maskinfabrik – оборудование для сыроварения.

II. Производители, в основном, одного типа оборудования, которое также может использоваться и в какой-либо другой отрасли пищевого прома. Например: Wolfking, Atlas Stord Denmark, Alfa-Laval Fish & Meat Engineering – оборудование для переработки мяса и рыбы; Cabinplant – оборудование по переработке рыбы и овощей.

III. Производители, поставляющие продукцию в разные отрасли пищевого прома. Например: Wodskow&Co – производство пром. миксеров; Sabroe – пром. системы охлаждения и заморозки.

**Оборудование по переработке мяса.** Фирмы, занятые производством оборудования по переработке мяса, выпускают 80 различных видов оборудования и комплектующих: оборудование для скотобоен, мясокомбинатов, птицебоен, разделки, засолки и копчения мяса, утилизации крови, переработки кишок, снятия шкур с туш животных, отделения костей от мяса и их переработки, производства колбас, сосисок, ветчины, прессы для жира; оборудование для утилизации отходов по переработке, моечное и стерилизационное, развесочное оборудование и др.

Вопросами разработки новых методов переработки мяса и производством современного технологического оборудования занимается НИИ при объединении Danish Slaughteri (Датские скотобойни). В конце 1980гг. ин-т совместно с фирмой Atlas Industrias (в 1997г. переименованной в Atlas Stord Denmark), и немецкой фирмой Siemens создали **классификационный центр контроля качества мяса**, и фирма Atlas Stord Denmark начала производство этих центров. Все имеющиеся в Дании бойни оснащены центрами контроля качества мяса. Эффективная глубокая переработка мяса крупного рогатого скота и свиней достигается за счет хорошей обеспеченности перерабатывающих предприятий высокотехнологичным оборудованием.

В начале 90-х гг. фирма Intercool Food Technology являлась одной из ведущих в этой области, с акционерным капиталом в 15 млн.дат.крон, числом занятых на фирме – 45 чел., из них: 35 – в Да-

нии, 10 — на шефмонтажных и пуско-наладочных работах, в зависимости от места сдачи объекта.

Кроме отмеченных выше фирм, крупными производителями оборудования для переработки мяса и птицы являются: Carnitek; CBHJ Gruppen; SFK; Global Meat Technology; Nutridan Engineering; Lindholm&Co; X.P. Maskinfabrik; SkaniofoodEquipment; Haarslev Maskinfabrik; AndersenMaskinfabrik и др. Имеется ряд фирм, которые могут осуществить поставку небольших скотобоев, мясоперерабатывающих цехов, отдельных видов оборудования, в т.ч. бывшего в употреблении (second hand). В случае закупки second hand оборудования, его цена может быть снижена на 50% по сравнению с новым. Среди указанных фирм: Pfifer, Webo, Interconsalt, Fornaks, IFA и др.

**Оборудование для молочной промышленности.** 92 фирмы изготавливают: оборудование для производства масла, сыра, мол. продуктов (кефира, сметаны, сливок и др. кисломолочных продуктов), оборудование по переработке молочной сыворотки на протеин, для производства сухого молока (распылительные сушилки, выпарные установки), по производству казеината натрия, детского питания на молочной основе, гомогенизаторы, стерилизаторы, оборудование для производства мороженого. Основные производители: APV Pasilak, APV Anhidro, APV Ranni, Gadan Group, Nydro-DDS, Broederene Gramm, Alfa La Valhoyer, Colding Group.

Крупнейшим производителем оборудования для молпрома является APV Pasilak. Поставляет свою продукцию в 80 стран и имеет 36 дочерних компаний в 32 странах. На всех предприятиях фирмы занято 1800 чел. Ее дочерняя компания Danish Turnkey Daireis занимается проектированием, производством и монтажом оборудования для молпрома. Производственная программа фирмы APV Pasilak включает в себя полную гамму молокоперерабатывающего оборудования, в т.ч. для следующих целей: пастеризация с автоматической нормализацией; стерилизация молока и других пищевых продуктов; мембранная фильтрация, т.е. ультра- и гиперфильтрационные установки для производства кисломолочных продуктов; установки по производству почти всех видов сыров; маслодельные установки непрерывного действия; установки по производству продуктов детского питания; установки для переработки сыворотки; проектирование и поставка комплектных молочных заводов «под ключ»; комплектные установки для производства пива, безалкогольных напитков. В 1998г. оборот фирмы составил 2,4 млрд.дат.крон или более 358 млн.долл., т.е. увеличился, по сравнению с 1996г., на 31,6%.

## Агропром

Организация с/х производства в Дании строится с учетом «общей» с/х политики в рамках ЕС. Эта отрасль датской экономики практически полностью относится к частному сектору (в отличие, например, от энергетики, нефте-газодобычи, транспорта). Поэтому фин. средства на ее развитие обеспечиваются не столько за счет госбюджета, сколько самим частным сектором. Кроме того, важнейшим источником стимулирования и поддержки с/х производства и экспорта являются субсидии ЕС. Общий с/х бюджет ЕС на 2000г. составил 267 млрд.дат.крон. В 1999г. датское сельское

хозяйство получило в виде субсидий/реституции и других форм поддержки ЕС 8,6 млрд.дат.крон (для сравнения: расходная часть госбюджета Дании на 2000г. — 399 млрд.дат.крон). Согласно данным минсельхоза, министерства промышленности и предпринимательства, из госбюджета Дании в том же году отрасль получила 1,4 млрд.дат.крон. По фин. закону (госбюджету) на 2000г. этим двум министерствам выделено 2,9 и 3,4 млрд.дат.крон, соответственно. Часть этих средств (1,3 млрд.дат.кр.) будет направлена на развитие частного сектора в сельском хозяйстве. КЕС рассматривает субсидирование за счет нац. бюджетов стран ЕС как незаконное и предпринимает с начала 2000г. компанию по возврату незаконно полученных сумм. Серьезным отрицат. фактором для сельского хозяйства европейских стран в целом является то, что КЕС в начале 2000г. приняла решение изыскать в течение последующих 6 лет 13 млрд.дат.крон (по 2 млрд. в год) на восстановление Косово за счет средств с/х бюджета ЕС.

Доходность сельского хозяйства Дании за последние два года резко упала. Чистые доходы от с/х производства составляли: в 1996г. — 7739 млн.крон, в 1997г. — 6127 млн.крон, в 1998г. — 879 млн.крон и в 1999г. — 337 млн.крон. Это объясняется рядом таких факторов, как постоянно увеличивающееся налоговое бремя (уровень различных налогов в Дании один из самых высоких среди стран ЕС), ухудшение конъюнктуры на экспортных рынках для сельхозпродукции, постоянно растущая себестоимость производимой продукции и др.

Датское сельское хозяйство является одним из ключевых секторов экономики страны. Экспортируется более двух третей производимой в стране сельхозпродукции. Общая стоимость с/х экспорта за 9 мес. 1999г. составила 40,5 млрд.дат.крон. В целом, экспорт с/х продукции за указанный период уменьшился на 2,8%. Доля с/х экспорта в общем объеме товарного экспорта составила за этот период 16%.

Производительность датского сельского хозяйства способна удовлетворить потребности 16 млн.чел. в продуктах животного происхождения при населении страны 5,2 млн.чел. По данным с/х Совета Дании, на конец 1999г., в основном производстве в сельском хозяйстве было занято 100 тыс. чел. или менее 5% трудоспособного населения страны с тенденцией к постепенному сокращению (причем наемные работники составляют лишь 25 тыс.чел.). Всего в агропром. секторе, т.е. с учетом занятых в первичной переработке с/х продукции, ее транспортировке и складировании, в этот период работало 200 тыс.чел. С/х производство Дании характеризуется высоким уровнем технологии и агротехники, который достигается за счет систематического применения самых передовых разработок в этой области, высокой степени механизации и автоматизации работ. Новинки науки и техники внедряются в производство посредством разветвленной сети высококвалифицированных консультантов. Часть этих консультантов являются сотрудниками соответствующих служб кооперативных объединений. Существует также немало частных консультационных фирм в этой области. **Основой с/х производства является семейная ферма.** Общее количество хозяйств в стране 63 тыс. при среднем размере фермерского хозяйства 40 га.

В сельском хозяйстве Дании идет процесс концентрации производства и укрупнения ферм. Так, в ключевом с/х секторе — свиноводстве в 1964г. было 110 тыс. предприятий, занятых полное рабочее время и 41 тыс. предприятий, занятых частично/не полное рабочее время; к 1999г. их количество сократилось, соответственно, до 23 и 35 тыс. Также происходит укрупнение предприятий, обслуживающих фермеров и перерабатывающих с/х продукции. Так, количество молокозаводов сократилось с 1350 в 1960г. до 40 в 1999г., а компаний, имеющих скотобойни, с 77 до 4. Аналогичным образом произошла рационализация в переработке производимой фермерами домашней птицы, зерна, в производстве и поставке кормов и снабжении фермеров удобрениями.

Действующие законы жестко регулируют применение хим. веществ, диктуют порядок и масштабы использования органических удобрений, а также исключают сброс отходов с/х производства в окружающую среду. Экологически чистые технологии в датском сельском хозяйстве успешно внедряются не только под адм. прессом, но также потому, что они стали экономически выгодными для самих фермеров. Государство и коопобъединения финансируют новейшие научные разработки в этом направлении, что не только устраняет загрязнение среды обитания, но также приводит к увеличению выпуска экологически чистой продукции и повышает конкурентоспособность датского сельского хозяйства. В Дании отмечается сокращение продаж пестицидов (за 1997-98 гг. — на 6%, в абсолютных цифрах — на 256 т.).

По площади земельных угодий «экологическое» сельское хозяйство Дании превосходит обычное примерно на 10%, т. е. на него приходится 55% от общей площади земельных угодий — 2,6 млн.га. Экологическим сельским хозяйством сегодня заняты 2228 предприятия. В 1999г. еще 522 датских предприятия (341 — на п-ве Ютландия, 119 — на о-ве Зеландия и 44 — на о-ве Фюн) перешли на производство экологической с/х продукции, а под эти цели выделено дополнительно 19622 га земли.

Дания, как и большинство других стран ЕС, не поддерживает предложения некоторых крупных компаний, в частности, ам. «Монсанто» о широком использовании ген модифицированных зерновых культур для производства кормов и продтоваров, хотя в Дании имеются сторонники таких планов (компании «ДЛФ-Трифолиум» и «Даниско» предлагают продукт их селекционной разработки в сотрудничестве с «Монсанто» — рожь, устойчивую к пестицидам). После долгих дебатов в отношении ген модифицированных продуктов (в частности, кукурузы и сои) 21.10.99. страны ЕС приняли решение о введении с 2000г. новых правил маркировки с целью защиты потребителя. Все продукты, имеющие в своем составе более 1% ген модифицированных компонентов, будут иметь обязательную спец. маркировку. Одним из инициаторов такого решения является Дания. Что же касается решения о допуске на европейский рынок ген модифицированного рапса и ржи, устойчивой к пестицидам, их использования в качестве кормов, то 9.03.2000 КЕС отложила решение на неопределенный срок.

Фермерские объединения создали ряд кооп. компаний для организации мат.-тех. снабжения производства, лизинга и тех. обслуживания сель-

хозтехники, а также для закупки на фермах готовой с/х продукции, ее дальнейшей переработки и реализации, в т.ч. и на экспорт. Эти компании сейчас являются ведущими в АПК. 50% средств производства для фермерских хозяйств обеспечивается через кооп. снабженческие организации, и 75% всей продукции перерабатывается и продается кооп. сбытовыми организациями.

Действует немало частных фирм, и хотя доля каждой из них в общем объеме поставок товаров и предоставлении услуг, а также в заготовке и переработке с/х продукции невелика, однако их существование поддерживает обстановку конкуренции, а значит и высокий уровень обслуживания. Такая система позволяет избежать диктата посредников и определяет возможность выбора для фермеров.

Почти все фермеры страны, являясь совладельцами одного или нескольких кооперативов, имеют возможность оказывать влияние на ценообразование и участвуют в прибыли, образующейся на стадии переработки и реализации с/х продукции.

В АПК страны действует 300 кооп. обществ, союзов, предприятий и ассоциаций, сформированных фермерами на нац., региональном и местном уровнях. Кооп. организации и предприятия перерабатывают и реализуют 95% молока и мол. продуктов, 98% сливочного масла, 86% сыра, 89% свинины, 66% говядины, 61% продуктов птицеводства, 97% продукции пушного звероводства, производимых в Дании. Кооп. органы созданы по функциональному принципу — производственные, перерабатывающие, снабженческие, сбытовые, обслуживающие, кредитно-фин. и т.д.

Четыре ведущие с/х кооперативные организации Дании координируют деятельность всех кооперативов в этом секторе экономики: Федерация датских кооперативов, Федерация датских фермерских союзов, Объединение мелких фермеров и с/х Совет. Кооперативы в Дании имеют преимущества в налогообложении по сравнению с частными компаниями.

По мнению датских экспертов, сложившаяся в Дании организация с/х производства, основанная на фермерском владении землей, кооп. системе снабжения и обслуживания фермерских хозяйств, является не только базой для развития высокоэффективного с/х производства, но и важным элементом демократизации общества.

*Растениеводство.* Площадь обрабатываемой земли составляет 65% всей территории Дании. Обрабатываемая земля используется: 57,9% под зерновыми, 14,4% — травы и зеленые корма в севообороте, 7,5% под выращивание тех. и бобовых культур, 5,4% под корнеплодами, 1% занято садами и ягодниками, 7% — под пастбищами. Среднегодовая урожайность с/х культур (ц/га): зерновые — 62 (в т.ч. озимая пшеница — 72, ячмень — 52, овес — 52, рожь — 54), картофель — 358, сахарная свекла — 485, горох — 27, семена рапса (основная масличная культура в Дании) — 27.

Собственным производством продуктов земледелия Дания в основном удовлетворяет свои потребности в кормовых культурах, производстве зерна. Общий объем урожая в 1999г. составил: зерновых — 8,6 млн.т., что на 7% меньше по сравнению с прошлым годом (ведущие культуры: пшеница — 4,4 млн.т. и ячмень — 3,6 млн.т.), картофеля — 1,4 млн.т., сахарной свеклы — 3,5 млн.т., кормовой



свеклы — 1,5 млн.т., рапса — 383 тыс.т., зеленых кормов — 21,1 млн.т.

Экспорт продукции растениеводства является значительным для такой небольшой страны. Ежегодно экспортируется 2,5 млн.т. зерна. **Дания — один из ведущих мировых экспортеров семян луговых трав** (преимущественно клевера, райграса и т.д.). Экспортируются также семена сахарной свеклы, картофель и ряд других продуктов растениеводства. За 9 мес. 1999г. было экспортировано продукции растениеводства на 8 млрд.крон, т.е. на 7,9% больше, чем в том же периоде прошлого года. Стоимость датского экспорта продукции растениеводства имеет тенденцию к снижению.

**Животноводство** является крупнейшей и высокоэффективной отраслью сельского хозяйства Дании. На долю животноводства приходится примерно три четверти совокупных фермерских доходов. Высокая эффективность датского животноводства обусловлена применением научно-обоснованных систем селекции, разведения, содержания с/х животных, а также практически повсеместным высоким уровнем механизации и автоматизации на всех участках производства и переработки продукции. Полностью сбалансирована кормовая база. В качестве грубых кормов широко используется даже солома, обработанная соответствующим способом. Поголовье КРС составляет 2 млн.гол. и в течение ряда лет имеет тенденцию к сокращению. В 1999г. убой крупного рогатого скота составил 500 тыс., производство мяса говядины — 173 млн.кг. Важное место в животноводстве занимает молочный скот — 13 тыс. фермеров содержат 670 тыс. дойных коров. **Датский молочный скот обладает высокой продуктивностью и занимает лидирующее положение в Европе.** По производству молока (4,65 млн.т. в 1999г.) Дания в течение 90-х гг. превышает установленную ЕС производственную квоту (4,45 млн.т.) и далеко опережает Австрию, Бельгию, Португалию, Швецию и Финляндию. Большая часть производимого молока перерабатывается на крупных современных молокозаводах, принадлежащих фермерским кооп. объединениям.

Основное место в закупке и переработке молока (контроль 85% рынка) занимает кооперативный концерн «МД Фуд», который в 1998г. присоединил в порядке слияния вторую по величине датскую молочную компанию «Клёвер Мельк» (она контролировала 15%). Происходит юр. оформление процесса слияния (процедура одобрения КЕС) концерна «МД Фуд» со шведским концерном «Арла» и **образование 6 по величине в мире мол. концерна «Арла Фуд» с оборотом 5,6 млрд.долл.**, и ежегодным производством молока — 7 млн.т. При реализации этого слияния молпром Дании и Швеции практически монополизирована.

Дания является крупным производителем сливочного масла. Ежегодно производится около 50 тыс.т., в 1999г. — 48 тыс.т. Это больше чем в Испании и Португалии вместе взятых, вдвое больше, чем в Швеции. **Дания — один из крупнейших мировых экспортеров сливочного масла.** Ежегодно экспортируется 40 тыс.т. За 9 мес. 1999г. поставки на экспорт составили 946 млн.дат.крон (основной покупатель — Великобритания). **По экспорту сыра Дания занимает 4 место в мире.** За 9 мес. 1999г. датский экспорт сыра составил 194 тыс.т. на 5,5 млрд.дат.крон (0,8 млрд.долл.) Основными поку-

пателями являлись ФРГ, Саудовская Аравия, Япония, США и Греция. Так называемых молочных консервов (сухое молоко различной степени жирности, казеинов и т.д.) экспортировано на 2,2 млрд.дат.крон.

28.02.2000 в Дании зарегистрирован единственный случай заболевания крупного рогатого скота Кройцфельдта Якобса (коровьего бешенства) в местечке Ребилд в пров.Химмерланд на севере п-ва Ютландия. В Дании — это второй случай. Первое больное животное было обнаружено среди коров, импортированных из Великобритании в 1992г. В связи с этим в стране резко сократилась реализация говядины как в оптовой, так и в розничной сети. Проводится тотальная проверка, и компаниям, торгующим экологической говядиной, не делается исключения. В Дании введены новые правила разделки туш, при которых обязательно удаляются те кости, в которых находится головной и спинной мозг, и тонкая кишка. Таким образом, исключается возможность заражения. В ЕС данные правила возможно будут обязательными для всех стран. КЕС не оценивает ситуацию в Дании как эпидемию, вместе с тем **Норвегия, Литва и Латвия ввели временный запрет на импорт говядины из Дании.** Данная ситуация ставит под угрозу датский экспорт говядины, составляющий 2,5 млрд.дат.крон в год (325 млн.долл.). Специалисты отмечают, что опасность не распространяется на молоко. Но **Саудовская Аравия** (один из крупнейших импортеров датской молочной продукции среди стран, не являющихся членами ЕС) незамедлительно **наложила запрет на импорт датской говядины и молока.** Экспорт молочной продукции концерна «МД Фуд» (500 млн.дат.крон. в год) также оказался под угрозой. Экспорт датской говядины **в Россию** за 9 мес. 1999г. составил 77 млн.дат.крон (10 млн.долл.), или чуть больше 3% от общего экспорта датской говядины. Импорт в Россию живого КРС незначителен — 1,5 млн.дат.крон (200 тыс.долл.) за 9 мес. 1999г.

Дания занимает 8 место в мире по производству свинины и с 1996г. **стала крупнейшим в мире экспортером мяса свинины.** В 1999г. в стране насчитывалось 19 тыс. свиноводческих ферм. Концентрация в данном секторе привела к тому, что за последние 10 лет количество крупных ферм, производящих более 10000 голов свиней в год, увеличилось в 11 раз. Только за 1998-99 гг. количество таких предприятий выросло на 21%, с 84 до 104. Поголовье свиней в Дании на окт. 1999г. составило 12,4 млн. Производство убойной свинины в Дании за 1999г. составило 23 млн.голов, произведено 1,8 млн.т. мяса-свинины. За весь 1999г. экспорт свинины составил 1,5 млн.т. (на 4% больше 1998г.) на 21,5 млрд.дат.крон. **По уровню потребления свинины на душу населения Дания занимает первое место в Европе.**

В значит. мере благодаря субсидиям ЕС по экспорту датской с/х продукции (за 1999г. — порядка 2,6 млрд.дат.крон), Дании удалось сохранить за последний год свои позиции по экспорту продовольствия, в частности, свинины, на большинстве товарных рынков, включая (в определенной степени) и Россию. За I пол. 1999г. **крупнейший датский экспортер свинины, концерн «Дэниш Краун» сохранил 70% физ. объема экспорта в РФ и только 30% в денежном выражении.** Такое положение во многом объяснялось общим падением цен на сви-

нину, а также переориентацией на более дешевую продукцию для России и падением покупательной способности населения в РФ. На начало 2000г. цены на свинину в Дании составляли порядка 8 дат. крон за 1 кг. С начала 2000г. наблюдалось дальнейшее повышение цен, а в марте 2000г., на фоне информации о случае с коровьим бешенством в Дании, цена подскочила до 8,4 дат. крон за 1 кг. Ожидается дальнейшее повышение до 9 дат. крон за 1 кг.

Производство свинины в ЕС сократится с 210.095 тыс.голов в 1999г. до 205.939 тыс.голов в 2000г. В Дании — с 23.650 тыс. голов в 1999г. до 23.150 тыс. голов в 2000г. Концерн «Дэниш Краун» (с годовым оборотом 37 млрд.дат.крон), контролирует до 80% внутреннего датского рынка. В конце 1998г. произошло слияние «Дэниш Краун» с компанией «Вестюске Слагтериер», а в марте 1999г. получено одобрение КЕС по этому вопросу, что привело к появлению крупнейшей в Европе мясоперерабатывающей компании. В состав концерна вошли и два других бывших крупных производителя и экспортера — «ДСК Интернэшнл Мит Трэйдерс» и «Фудейн». Практически единственным серьезным конкурентом «Дэниш Краун» в Дании остается компания «Стефф Хольберг».

Производство мяса-говядины и бройлерной птицы в основном обеспечивает потребности страны, и часть продукции вывозится.

**Пушное звероводство.** По производству норки страна заняла лидирующее место в мире. Производство пушнины является 4 по значимости экспортной отраслью. В 1827г. в Швеции была образована ферма по разведению лис. В 1928г. в Данию были завезены первые бурые песцы, а в 30 гг. — норки. **Мировое производство шкурок норки составляет 27 млн. шкурок в год. На долю Дании приходится 40%.** Крупными производителями норки являются Финляндия, Голландия и США. Производство рос. норки оценивается датскими специалистами в 2-3 млн.шкурок в год. Мировое производство лисьих шкур составляет 4,5 млн.шк/год, 2,7 млн. из которых приходится на долю Финляндии.

Звероводством занято в стране 2700 ферм. С 1930г. датские производители пушнины организовались в Датский союз пушно-меховых фирм. Впоследствии Союз купил Копенгагенский меховой центр, который был преобразован в Датский аукцион пушнины и сегодня называется Копенгагенским пушным аукционом со штатом в 400 сотрудников. В Копенгагенском пушном центре, где также располагается и отраслевой Союз производителей датской пушнины, проводится 4-6 аукционов в год, Сегодня это **крупнейший в мире центр по проведению пушных аукционов** (62 тыс.кв.м.), на каждом из которых продается 2 млн. шкурок норки, что за год составляет 13 млн. шкурок. В 1998г. здесь было продано норки на 1,6 млрд. дат.кр.

Для подавляющего большинства фермеров пушное звероводство — не единственное занятие. В последние годы производство шкурок норки в Дании стабильно возрастало и в 1998г. составило 11,9 млн.штук. Шкурок лисы было произведено 85 тыс.шт., а шкурок других зверей — 27 тыс. Средняя стоимость норковых шкурок в 1998г. составила 140 дат. кр., в то время как стоимость шкурок лисы — 185 кр. В стране производятся шкурки песца, шиншиллы, хорька, кролика и куницы.

**Рыболовство и рыбопереработка.** Дания по объему вылова рыбы среди стран ЕС занимает одно из ведущих мест и **входит в первую десятку рыбоперерабатывающих стран мира, занимая 3 место в мире по экспорту рыбы.** Вместе с тем в 1999г. общий объем улова был несколько ниже и составил 90% по сравнению с 1998г. В 1999г. датскими рыбаками было выловлено 1,3 млн.т. морской рыбы 3,2 млрд.дат.крон. Долю в улове 1999г. составила сельдь (129 тыс.т./170 млн.дат.крон), треска и тресковые (71 тыс.т./1 млрд.дат.крон), камбала (21 тыс.т./323 млн.дат.крон). Рыборазводными фермами ежегодно реализуется продукции на 1 млрд.крон, в основном — форели.

Общий экспорт продукции рыболовства и рыбопереработки (без рыбных консервов) составил 1 млн.т. (96% от объема 1998г.) **на 16 млрд.крон** (100% от суммы 1998г.). **Отрасль экспортирует рыбу и морепродукты в 114 стран.**

Дания имеет богатые традиции в области переработки рыбопродукции с высоким уровнем механизации и автоматизации всех производственных процессов. Дания вышла на ведущие позиции в рыбпроме за последние 20 лет благодаря комплексному развитию и выпуску готовых к употреблению высококачественных продуктов и использованию при этом новейших технологий. За это время были построены крупные рыбные порты Эсбьерг и Хиртсхаль. Дания также является крупным импортером рыбы и морепродуктов. В 1999г. было импортировано 1,16 млн.т. (61% от объема импорта 1998г.) на 9,2 млрд.дат.крон.

Дания прежде всего стремится сосредоточить на своей территории переработку рыбопродукции, что обеспечивает круглогодичную загрузку наземных перерабатывающих мощностей. В соответствии с действующей в ЕС системой квотирования импорта из третьих стран для Дании имели место некоторые изменения в отношении этих квот. В нояб. 1999г. Дания добилась разрешения на неограниченный беспощинный импорт креветок из третьих стран (в частности, Норвегии) и увеличения квоты на импорт трески для переработки внутри страны. Вместе с тем, в дек. 1999г. ЕС урезало квоты на 2000г. на лов рыбы в целом для стран-членов на 40% с целью сохранения рыбных запасов. Предполагаемые убытки датских рыболовческих компаний составят от 700 млн. до 1 млрд.дат.крон.

Рыболовецкий флот Дании состоит (по данным за 1998г.) из 4380 судов. Причем 2530 средних и крупных судна имеют длину свыше 24 м. С 1988г. прослеживается постепенное сокращение количества судов. Общее количество траулеров разного типа — 707.

В рыбной отрасли занято 14 тыс. рыбаков и 12 тыс.чел. в переработке рыбы. Всего зарегистрировано 4058 предприятий отрасли: 3363 — рыболовческие, 458 — рыборазводные и 237 — рыбоперерабатывающие предприятия.

В рыбной отрасли между **Россией** и Данией осуществляется широкое сотрудничество по нескольким направлениям: разработка основ рационального использования живых морских ресурсов Балтийского, Норвежского, Баренцева и Гренландского морей и обмен квотами в вылове рыбы; совместные рыбохозяйственные исследования; обмен информацией в области рыболовства; совместный лов и переработка рыбы («Севрыба», г.Мурманск); закупка

рыбоперерабатывающего, рыбоочистительного и другого оборудования у датских фирм; закупка и продажа некоторых видов рыбной продукции (продажа свежеморозильной креветки, трески; покупка филе сайды, мойвы, а также некоторые товарообменные операции).

При активной помощи датских властей развивается сотрудничество, которое включает в себя осуществление взаимного промысла, совместные исследования новых ресурсов Сев. Атлантики, торговлю рыбоводными.

## Транспорт

Правительство Дании рассматривает совершенствование транспортной инфраструктуры государства и дальнейшую ее интеграцию в коммуникационную сеть Европы в качестве одной из приоритетных задач, направленных на реализацию идеи – Дания – стратегический транспортный узел, связывающий страны Центр. и Сев. Европы с выходами на сев.-зап. регионы России.

Для реализации столь значительного по масштабам замысла правительство Дании разработало перспективную, долговременную концепцию, включающую комплекс научно-тех., фин.-эконом. и соц.-полит. мер, обеспечивающую строительство тоннельно-мостовых сооружений через проливы Большой Бельт (соединяет п-ов Ютландия, о-ва Фюн и Зеландия), Эресунд (Дания-Швеция), Фемерн Бельт (Дания-Германия).

С целью реализации идеи в Дании были проведены в начале 80-х гг. всесторонние научно-технические и фин. обоснования основных проектов Программы по развитию дорожно-транспортной инфраструктуры территории Дании. Для практической реализации проекта был создан в 1985г. координационный орган, ответственный за проектирование, планирование, сметно-технические расчеты, поиск инвесторов и компаний, заинтересованных в реализации проектов строительства мостов и тоннелей.

В результате достигнутых договоренностей правительство Дании приняло 12 июня 1986г. решение, в соответствии с которым 23 янв. 1987г. была официально зарегистрирована компания «Грейт Бельт АС», ответственная за **строительство переправы через пролив Большой Бельт (протяженность – 18 км, затраты – около 5 млрд долл.), которое, было успешно завершено в июне 1998г.** Таким образом о-ва Дании были соединены единой дорожно-транспортной магистралью с континентальной частью Европы.

Опыт, полученный компанией «Грейт Бельт АС», а также «Кампенон Бернард» (Франция), «Дуккерхофф энд Уидман» (Германия), «СОГЕА» (Франция), «Киеуит Констракшн» (США) и др., участвовавших в реализации этого проекта, позволило дальнейшее развитие в осуществлении проектирования и практического **строительства (завершено в июне 2000г.) авто- и ж/д моста-тоннеля (4-полосное шоссе и 2-колейный ж/д путь) через пролив Эресунд** между Данией и Швецией. Реализация этого проекта позволило получить сухопутную транспортную магистраль Дания – страны Скандинавского п-ва Швеция и Норвегия.

В качестве логического завершения реализации данного перспективного замысла должно явиться строительство коммуникационного сооружения между Данией (н.п.Родбюхавн) и Германией

(н.п.Путтгартен) через пролив Фемерн Бельт. Существует 6 проектов строительства авто- и ж/д моста (тоннеля) между странами. Ожидается, что выбор конкретного варианта строительства может быть определен уже в 2000г. При этом предполагаемая стоимость конкретного проекта может составить 3-4,6 млрд.долл. и на его реализацию потребуется от 6 до 8 лет.

Таким образом, территория Дании становится реальным связующим звеном между странами Центральной и Северной Европы. При этом датчане подчеркивают важную роль страны в строительстве рокадной **транспортной магистрали континентального масштаба Италия-Франция-Германия-Скандинавия** общей протяженностью более 4 тыс. км.

Кроме этого, прорабатываемый в рамках двустороннего датско-шведского сотрудничества проект создания административно-эконом. региона «Эресунд» в составе областей Сконе (Швеция) и Большого Копенгагена (Дания) объединит значительный эконом. потенциал с крупным рынком рабочей силы в регионе Балтийского моря.

Данные проекты будут не только способствовать дальнейшему развитию сотрудничества северо-европейских стран, но и окажут благоприятное воздействие на экологическую обстановку в регионе и безопасность перевозок (по сравнению с паромным сообщением), будут способствовать решению проблем занятости населения, развития туризма и культурного сотрудничества населения Европы.

*О планах датских исследований Арктики в р-не Гренландии.* Комиссией по научному изучению Гренландии в последние годы инициирована разработка совместного датско-гренландского плана исследования океанического шельфа Арктики в сев. части Гренландии и прилегающих океанических районах – Greenland Arctic Ocean Shelf Project GRASP. Данный план также направлен на укрепление сотрудничества с межд. исследовательскими группами, участвующими как в уже начатых, так и планируемых работах и является долгосрочным.

Для эффективного выполнения поставленных научных задач особое значение придается координации усилий по обеспечению доставки грузов и оборудования в условиях Арктики, что предусматривает активное межд. взаимодействие. К одному из средств решения данной проблемы относится использование мощных ледоколов, в т.ч. **российских**, а также создание временных полярных станций на льду.

Другой стороной указанного проекта является подготовка и обучение научных сотрудников и студентов, научной базой которых является Гренландия, в дополнение к действующим программам поддержки датских и гренландских морских исследований.

По мнению датчан, проект может выступать в качестве «зонтика», охватывая тем самым ряд уже начатых программ и проектов и будет существенным образом содействовать укреплению научных сетей и многосторонних проектов между датскими и гренландскими учеными и другими межд. исследоват. группами.

В Копенгагене полагают, что проведение исследований работ в р-не к северу от Гренландии, который является одним из наименее изученных ре-



гионов Арктики, позволит решить ряд фундаментальных вопросов океанографии, биологии, геологии и геофизики, структуры океанического шельфа, более точно оценить состояние окружающей среды Арктики и также биологические ресурсы океана.

В мае 1999г. завершена разработка научного плана, который в своей первоначальной фазе рассчитан на 5 лет. Привлечение мощного рос. ледокола при проведении научных изысканий планируется на 2001г. Такие исследования будут проводиться датчанами при использовании также немецкого ледокола Polarstern.

**Мортранспорт.** На его долю приходится 75% всех внешторг. перевозок. В стране функционирует 134 порта. Торг. флот под датским флагом включает в себя 584 судна общим тоннажем 5,47 млн. тонн, из которых 181 судно заняты в линейном судоходстве, 245 – в трамповом, 81 судно используется для перевозки танкерных грузов. Кроме того, для спец. работ используются 77 судов. Мортранспорт занимает скромное место на внутреннем рынке перевозок, выполняя 11% от общего количества перевозок в Дании.

Датские судовладельцы управляют одним из самых современных флотов со средним возрастом судов около 8 лет, что почти в два раза ниже среднего возраста мирового торг. флота. В 1999г. чистый доход от эксплуатации торг. флота превысил 7 млрд. крон. В торговом флоте занято 10,3 тыс. чел. Годовой оборот, по данным Ассоциации датских судовладельцев, в 1999г. составил 50 млрд. крон.

Из 300 судоходных компаний крупнейшими владеют концерны «А. П. Мюллер», «Лауритцен» и ДФДС. Торговый флот Дании постоянно совершенствуется и модернизируется. Оснащая свой флот высокоспециализированными судами, датские судовладельцы в острой конкурентной борьбе с зарубежными перевозчиками повышают эффективность перевозок. Так, датской компании «А. П. Мюллер» принадлежит ведущее место в мире по перевозкам стандартных 20-футовых контейнеров.

**Ж/д транспорт** сосредоточен в ведении гос. компании Датских нац. железных дорог (ДСБ). Кроме того, в Дании существует 13 мелких железных дорог, осуществляющих перевозки на о-ве Зеландия. Общая длина датских железных дорог составляет 2760 тыс. км. В 2000г. планировалось завершить полную электрификацию ж/д сети. Ежегодно ж/д транспортом перевозится 150 млн. пассажиров и 8 млн. т. грузов, в т.ч. 65% внешнеторговых грузов. ДСБ принадлежат не только железные дороги, но и 311 станций, а также подвижной состав, который включает 200 магистральных и 200 маневровых электрических и дизельных локомотивов, 6,5 тыс. вагонов различных типов. ДСБ эксплуатирует 30 крупных паромов, осуществляющих переправу на 304 паромных линиях. 600 автобусов ДСБ обслуживают 7373 км. автобусных маршрутов.

**Автотранспорт.** Ежегодно автотранспортом осуществляются 75% всех внутренних грузовых перевозок и 90% пассажирских перевозок, а также приблизительно 8% внешнеторговых перевозок грузов. Общая длина автодорог составляет 71 тыс. км., в т.ч. 5 тыс. км. автострад.

Большинство сухопутных транспортных потоков (как автомобильных, так и ж/д) из Центр. и

Зап. Европы в Швецию, Норвегию и Финляндию, а также в обратном направлении, сходятся к датским проливам.

Сооружение **переправы через Эресун между городом юга Швеции Мальмё и датской столицей Копенгаген**, протяженностью 18 км., завершено в 1999г., и **1 июля 2000г. началась эксплуатация моста**, согласно соглашению властей Швеции и Дании. Эта транспортная связка завершила объединение в единое целое автомобильной и ж/д сети на континенте. Переправа через Большой Бельт между о-вом Зеландия и о-вом Фюн была введена в строй в 1998г. Эти транспортные магистрали развяжут пробки, движение станет бесперебойным и скоростным. Транспортным путем через Финляндию, Швецию, Данию все активнее пользуются рос. экспортеры и импортеры, поэтому Россия тоже получит выгоду от ускорения перевозок в этом направлении. Затраты на возведение обеих переправ оцениваются в 10 млрд. долл. Эти расходы в будущем должны себя окупить не только за счет взимания платы за проезд по мостам. Швеция и Дания надеются крупно выиграть в результате того, что регион Мальмё-Копенгаген, соединенный скоростными трассами, получит мощный стимул для дальнейшего эконом. развития. По мосту между Мальмё и Копенгагеном проезжает 10 тыс. транспортных средств в сутки. В дальнейшем транспортные потоки могут увеличиться до 30-40 тыс.

**Воздушный транспорт.** Авиакомпания SAS (Скандинавиэн Эрлайнз Систем) – гос.-частное СП с участием Швеции, Дании и Норвегии. SAS осуществляет все внешние авиаперевозки, в то время как ее датское отделение «Данэйр» занимается перевозками внутри страны. Ежегодно авиакомпанией SAS перевозится 13 млн. пассажиров, в т.ч. отделением «Данэйр» на внутренних линиях Дании 2,5 млн. пассажиров. Помимо SAS и «Данэйр» в Дании имеется **крупнейшая в мире чартерная авиакомпания «Стерлинг Эйруэйз»** и около 10 мелких авиакомпаний, осуществляющих полеты внутри страны и на короткие расстояния за границу (восток Швеции, юго-восток Англии и север Германии). SAS имеет тесные контакты с авиакомпаниями «Тексас Эйр» (США), «Суиссэйр» (Швейцария), «Финнэйр» (Финляндия) «Лан-Чиле» (Чили), «Тай» (Таиланд) и «Ана-Олл-Ниппон Эрлайнз» (Япония) и обменялась с ними акциями с тем, чтобы успешнее противостоять конкуренции со стороны более мощных западноевропейских компаний.

В Дании имеется 25 аэропортов, способных принимать современные реактивные лайнеры. Крупнейшим из них является **Копенгагенский аэропорт «Каструп»** (15 млн. пассажиров в год, включая транзитных), который занимает **5 место в Зап. Европе**. В аэропорту ведутся работы по его расширению с тем, чтобы довести пропускную способность с 2000г. до 20 млн. чел.

## Экспорт

**Н**аиболее характерными показателями участия Дании в межд. разделении труда является датский экспорт. Стабильность эконом. положения Дании в значит. степени объясняется ее активной экспортной политикой. По данным минэкономики Дании, совокупный экспорт товаров и услуг составил в 1998г. 408 млрд. дат. крон, увеличившись

на 1,4% по сравнению с предыдущим годом. В 1999г. объем экспорта составил 422,6 млрд. дат. крон, т.е. вырос на 3,4% (для сравнения: в 1997г. — 4,4%, 1996г. — 5%). Объем товарного экспорта Дании составил в 1999г. 335 млрд. дат. крон, т.е. также увеличился на 3,4%, а общее положит. сальдо внешнеторг. оборота — более 32,6 млрд. дат. крон.

Совокупный импорт составил в 1999г. 390 млрд. дат. крон, т.е. вырос на 0,7% по отношению к 1998г. с тенденцией к дальнейшему увеличению темпов роста в 2000г. Внешнеторг. оборот Дании в 1999г. составил 640,8 млрд. крон, что составляет 55% ВВП. Эти цифры наглядно демонстрируют, что большая часть датской продукции реализуется во внешней торговле.

#### Динамика внешняя торговли Дании (в млрд. крон)

	1998г.	1999г.	Изменения в %
Оборот.....	621,1	640,8	3,2
Экспорт.....	317,4	335,7	5,8
Импорт.....	303,7	305,1	0,5
Сальдо.....	13,7	30,6	

#### Датский экспорт по группам товаров

	1998г.		1999г.		Доля в %
	Стоимость в млрд. крон	Прирост в %	Стоимость в млрд. крон	Прирост в %	
Машины и инструменты.....	88	4,8	91,3	3,7	27,2
Др. промтовары.....	158,1	4,2	168,9	6,8	50,3
Пр-ты животноводства.....	29,5	-11,2	30	1,8	9
Пр-ты растениеводства.....	7,1	-5,3	6,9	-3,5	2,1
Рыба и морепродукты.....	10,8	1,1	11,4	5,1	3,4
Мясо-молочные консервы.....	5,7	-8,9	5,1	-9,1	1,5
Топливо.....	10,6	-26,3	14,1	33,4	4,2
Товарная структура импорта	1998г.		1999г.		
	Стоимость в млрд. крон	Прирост в %	Стоимость в млрд. крон	Прирост в %	Доля в %
Машины и оборудование.....	38,1	3,5	40,6	6,9	13,3
Потребовары.....	85,8	7,5	89,8	4,7	29,5
Стройматериалы.....	24	4,7	23,7	4,7	7,8
Автомобили.....	13	12,3	11,6	-10,6	3,8
Прочие промтовары.....	109,8	5,9	108,2	-1	35,5
С/х продукция.....	7,9	-5,2	7,6	-4,4	2,5
Топливо.....	10,5	-28,9	10,6	1,1	3,5

#### География внешней торговли Дании в 1999г.

	Импорт		Прирост	
	в млрд. крон	в %	в млрд. крон	в %
Европейские страны.....	255,1	0,6	273,1	5,9
В т.ч. в Вост. Европу.....	13	0,7	15,8	-16,7
Страны Африки.....	1,2	-34,9	4,1	1,8
Страны Азии.....	29,9	4	34,2	5,5
Страны Сев. и Юж. Америки.....	21,7	-5,4	27,8	8,1

#### Основные торг. партнеры Дании в 1999г., в млрд. крон

Страны	Товарооборот	Доля (в %)	Экспорт	Импорт	Сальдо
ФРГ.....	135,6	19,2	68,7	66,8	1,9
Швеция.....	78,4	12,5	40	38,3	1,7
Великобритания.....	57,4	9,2	32,7	24,7	8
Франция.....	36,1	6	18,1	17,9	0,2
США.....	32,5	5	18,5	14	4,5
Голландия.....	40,6	6,5	15,9	24,7	-8,7
Италия.....	27,6	4,5	12,4	15,2	-2,7
Япония.....	17,2	2,7	11,3	5,9	5,4

#### Внешняя торговля Дании со странами Сев. Европы, в млрд. крон

Страны	Товарооборот	Доля (в %)	Экспорт	Импорт	Сальдо
Швеция.....	78,4	12,5	40	38,3	1,7
Норвегия.....	32,7	5,2	19,8	12,8	6,9
Финляндия.....	19,9	3,2	11,1	8,8	2,3
Исландия.....	2,7	0,5	1,9	1,8	1,2
Всего:.....	133,7	21,5	73	60,7	12,2

В датской эконом. печати практически по всем народнохоз. показателям (включая внешнюю тор-

говлю) имеются существенные расхождения, поэтому с целью избежания несоответствий цифровые данные будут использоваться, по возможности, из одного круга источников. Дальнейшее наращивание экспорта товаров и услуг (соответственно 3,4% и 14,1%) в течение 1999г. на негативном фоне остальных народнохоз. показателей (частное потребление, пром. инвестиции, гос. капвложения) во многом приостановило общее падение конъюнктуры и создало основу для эконом. подъема.

В торговле и с этой группой стран в 1999г. Дания имела положительное сальдо, совокупный объем которого составил 12,3 млрд. крон. Введение в строй в июне 2000г. постоянной переправы через пролив Эресун, безусловно, придаст новые, более мощные импульсы развитию торг.-эконом. связей в этом регионе.

#### Внешняя торговля Дании с ЦВЕ и СНГ, в млрд. крон

	Экспорт	Импорт	Товарооборот
Польша.....	6,01	5,36	11,38
Чехия.....	1,24	1,14	2,39
Словакия.....	0,32	0,23	0,55
Венгрия.....	0,94	0,73	1,68
Румыния.....	0,37	0,13	0,5
Болгария.....	0,28	0,22	0,5
Украина.....	0,4	0,19	0,6
Белоруссия.....	0,15	0,13	0,29
Молдова.....	0,01	0,01	0,02
Эстония.....	0,68	0,83	1,52
Латвия.....	0,82	0,9	1,72
Литва.....	1,69	1,28	2,97
Россия.....	2,81	1,79	4,61

Сравнения показывают, что датско-польская торговля почти в 3 раза превышает показатели датско-рос. торговли, а торг. оборот Литвы с Данией составляет 70% от рос. товарооборота. Товарооборот между Россией и Данией в 1999г. составил 619 млн. долл., сократившись на 40% по сравнению с 1998г. (1077,2 млн. долл.). При этом рос. экспорт снизился на 32,9% и составил 241 млн. долл., а импорт России из Дании сократился на 48,3% и составил 379 млн. долл. Внешнеторг. сальдо — отрицат. в объеме 138 млн. долл.

Резкое падение курса рубля и соответственно удорожание датской кроны (на 75%) подорвало спрос практически на всю номенклатуру датского экспорта в Россию и, в первую очередь, на потребовары. В 2 раза (с 177,2 до 85,4 млн. долл.) сократился импорт мяса, мясных продуктов и птицы. В 10 раз сократились датские поставки кондитерских изделий (с 45,4 до 2,96 млн. долл.). В 5 раз уменьшился импорт рыбы и морепродуктов (с 64,48 до 9,9 млн. долл.). На 40% сократился импорт машин и оборудования (с 90,5 до 47 млн. долл.) и более чем в 3 раза металлоизделий и инструментов (с 13,7 до 3,6 млн. долл.). Практически прекратились поставки зерновых (13,9 до 0,15 млн. долл.) и полностью прекратились поставки энзимов (в 1998г. — 5,75 млн. долл.).

Сокращение рос. экспорта в Данию произошло в основном за счет сокращения поставок газойля (с 131,8 до 52,4 млн. долл.), мазутов (с 8,9 до 4,7 млн. долл.) и др. нефтетоваров. На 50% сократился экспорт металлов (с 24,7 до 12,5 млн. долл.) и на 40% — поставки семян подсолнечника (с 21,4 до 11,3 млн. долл.).

Практически без изменений осуществлялся экспорт рыбы и морепродуктов (соответственно

70,2 и 58,1 млн. долл.). Несколько возросли поставки рос. пиломатериалов и фанеры (со 18,5 до 23,9 млн.долл.).

Товарооборот Дании с Россией, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	Изменения в%
Товарооборот.....	1077,2	619,8	-42,5
Экспорт.....	351,2	241,5	-31,2
Импорт.....	726	379,6	-47,7
Сальдо.....	-374,8	-138,1	

Источник: Dansk Statistik 1999 и 2000гг.

## Европолитика

Для экономики Дании определяющую роль сегодня играет членство страны в ЕС. Особенно ярко это проявилось в 1999г. и начале 2000г. на фоне некоторых эконом. противоречий и торговых споров в рамках ВТО между США и странами ЕС, в частности, по поводу нежелания стран-членов ЕС открыть свой рынок для поставок из США говядины, выращенной с использованием гормонов, и ответного введения со стороны США (с одобрения ВТО) штрафных санкций в отношении ряда европейских с/х и прод. товаров (имеется ввиду доп. «штрафная» 100% пошлина на экспортные поставки из Европы). Сохраняются аналогичные споры и противоречия в отношении противодействия ЕС поставкам из США генмодифицированных зерновых продуктов и кормов, по поводу поддержки различных стран-поставщиков бананов на мировой рынок со стороны США и ЕС. Обострение конкуренции между ЕС и США наблюдалось в последнее время по целому ряду товарных групп.

В 1999г. по тем же причинам США периодически вводили санкции против европейских транспортных судоходных компаний (в Дании — «Мэрск»), выступали с требованием отмены системы субсидирования производства и экспорта продовольствия в рамках ЕС, классифицируя ее как явно протекционистскую. В итоге, после провала встречи на высшем уровне в рамках ВТО в Сиэтле в дек. 1999г., конфликт привел к полному запрету поставок на рынок ЕС ам. говядины, выращенной с использованием гормонов, а также к разработке в ЕС более жестких требований к прод. продукции. Позиция Дании по всем указанным вопросам была солидарна с общей позицией ЕС.

На фоне обострения конкуренции с компаниями США, потребность европейцев в освоении новых рынков и защите собственного внутр. рынка (в т. ч. от демпинга со стороны экспортеров региона ЮВА) неразрывно связана с процессами европейской эконом. интеграции и проведением более жесткой торг.-эконом. политики, в частности, в рамках ЕС.

Дания строит свою торговую политику и осуществляет регулирование внутренней торговли и ВЭД, исходя из обязательств, связанных с ее членством в ЕС, которые выражаются как в соблюдении положений Римского договора, Маастрихтских соглашений и других договоренностей стран-членов ЕС, так и во включении в свое внутреннее законодательство директив КЕС, в т.ч. по вопросам регулирования внешнеэконом. деятельности. К началу 1998г. через датский парламент было проведено и инкорпорировано в законодат. базу страны 90% директив КЕС, по состоянию на авг. 1999г. этот показатель составил 98%. Отдельные директивы КЕС имеют прямое действие, т.е. явля-

ются обязательными для выполнения, вплоть до принудительных мер со стороны Суда ЕС.

**Тарифное регулирование.** Изменение тамож. ставок по отдельным товарам либо основ функционирования тамож. системы в Дании относится к компетенции органов ЕС и Таможенно-налогового директората минналогообложения, непосредственно замыкающегося на соответствующие службы КЕС. Принимаемые на уровне ЕС изменения в этой области регулярно доводятся им до местных тамож.-налоговых инстанций. В основу тамож. тарифа Дании (введен в действие с 1.01.88.) положены: «Гармонизированная система описания и кодирования товаров Совета по таможенному сотрудничеству», «Единая номенклатура ЕЭС», «Единый тариф ЕЭС» («Тарик») для ввоза товаров из третьих стран. Но имеются и отдельные специфические тамож. ставки, выраженные в датской валюте за килограмм или литр. **С 1.01.93 тамож. пошлины в торговле между странами-членами ЕС отменены.** Вместе с тем, ЕС имеет соглашения о торговых преференциях с рядом стран, согласно которым размер импортной пошлины значительно снижен. В отношении большинства пром. товаров, произведенных в Норвегии, Исландии, импортные пошлины полностью отменены.

**Нетарифные методы регулирования.** Ограничит. воздействие на объемы товарного импорта из третьих стран (в т. ч. из России) оказывают стандарты и нормативы ЕС, а также регулирование, связанное с воздействием в рамках ЕС на производство или торговлю, в т.ч. путем субсидирования.

Субсидирование осуществляется в отношении с/х производства в рамках единой с/х политики ЕС. В 1999г. Дании выделено 8,6 млрд.дат.крон (для примера — **субсидии для сельского хозяйства** из госбюджета Дании в 1999г. составили 1,4 млрд.дат.крон). Система субсидирования строительства и реконструкции судов, осуществляемая в Дании через Датский фонд кредитования судостроения, полностью переведена с 1991г. на общеευропейские условия и потеряла свое особое значение, оказывающее влияние на конкурентоспособность датских судостроит. компаний. **Прямое (из госбюджета) субсидирование экспорта, в Дании практически не применяется.** Экспортные субсидии также выделяются по отдельным отраслям и товарам на уровне ЕС. Так, субсидии ЕС по экспорту датских с/х и прод. товаров в 1998г. составили 2,5 млрд.дат.крон. В среднем, реституции ЕС по экспорту датских с/х и прод. продукции составляют ежегодно 5% от общего стоимостного объема датского экспорта с/х и прод. товаров. К формам регулирования внешней торговли и внешнеэконом. деятельности на уровне ЕС можно также отнести выделение фин. ресурсов на отдельные проекты и программы помощи, в частности, странам-кандидатам в ЕС (САПАРД, ИСПА) или странам ЦВЕ (ТАСИС, ЮНИДО) и другим странам. В данном случае компании (в т.ч. датские), участвующие в осуществлении проектов, получают гарантированный источник финансирования.

По данным ОЭСР на март 2000г. Дания среди других стран-членов ЕС находится на 10 месте по валовому объему ВВП, и ее доля в совокупном ВВП стран ЕС составляет 2% (Германия — 25,6%, Франция — 17,1%, Великобритания — 16,3%). Взносы стран — участниц в общий бюджет ЕС и размер получаемых ими фин. средств из этого же



бюджета также зависят от объема вышеуказанного показателя. Так, по данным 1997г., Дания получала на 0,7 млрд. дат. крон больше средств по линии ЕС, нежели внесла в общий бюджет ЕС. Положит. для Дании «сальдо участия» в ЕС составило тогда менее 1% ее собственного ВВП. Крупнейшим «донором» для бюджета ЕС остается Германия — в 1997г. ее взносы превысили объемы поступлений из бюджета ЕС на 85,1 млрд. дат. крон, что равнялось 0,62% ВВП Германии. Крупнейшим потребителем различных видов «помощи» в 1997г. была Испания — 41,1 млрд. дат. крон. Несмотря на не очень значит. долю, которую составляет фин. помощь ЕС в развитии эконом. потенциала Дании, эти средства играют важную роль с точки зрения обеспечения действия самих механизмов поддержки, прежде всего, с/х, пром. и, в целом, эконом. роста страны. В частности, субсидии ЕС для датского экспорта продовольствия позволили сохранить присутствие датских фирм, прежде всего, экспортеров мясных и рыбных товаров **на рос. рынке** после августовского (1998г.) кризиса.

Страны ЕС традиционно являются крупнейшими торг. партнерами Дании. Крупнейшими экспортными рынками для датских товаров являются Германия, Швеция и Великобритания, что предопределяет важную роль участия Дании в ЕС.

В рамках ЕС разрабатываются основные директивы прямого и не прямого действия, непосредственно влияющие на эконом. жизнь Дании. Координационно-исполнит. орган ЕС — КЕС (Комиссия ЕС) следит за выполнением директив странами-участницами, ведет комплексом вопросов, связанных с распределением фин. средств на программы и проекты, стимулированием производства и экспорта, слиянием и образованием крупных концернов с оборотом превышающим 37 млрд. дат. крон (более 5 млрд. долл.) в год, защитой и регулированием рынка ЕС и антидемпинговыми процедурами и т.д.

Так, в 1998г. КЕС одобрила образование крупнейшего в Сев. Европе мясного концерна «Дэниш Краун». В 2000г. ожидалось положит. решение по вопросу образования крупнейшего в этом регионе мол. концерна на базе датского «МД Фуд» и шведской компании «Арла», в 2002г. — крупнейшей в Скандинавии фин. группы после слияния финско-шведского банка «Мерита Нордбанкен» с датским «Унибанк» оценка общего баланса — 2 трлн. дат. крон, (260 млрд. долл.), собственных активов — 1,187 трлн. дат. крон (154 млрд. долл.), рыночная стоимость без активов — 18,6 млрд. евро). В Дании на протяжении 1998-2000гг. наблюдается процесс концентрации капитала и образования «естественных монополий» (как и в других странах ЕС) наряду с тем, что КЕС добивается либерализации рынка в целях обеспечения свободной конкуренции. Так, КЕС обязала Данию либерализовать (продать пакеты акций госкомпании «Донг» и электростанций) к авг. 2000г. не менее 30% энергетического рынка. Дании грозят штрафные санкции за субсидии из госбюджета для частных предприятий о-ва Самсю. Аналогичные штрафные санкции могут быть наложены на датские предприятия, производящие цемент за участие в картельных соглашениях.

*Участие Дании в интеграционном процессе ЕС.* Дания по-прежнему сохраняет т.н. правовые оговорки участия в ЕС:

— Сохранение валютной независимости и неприсоединение к европейскому валютному союзу евро. Вместе с тем, объективные эконом. условия вынуждают сегодня Данию поступиться этим принципом. Правительство готовится к проведению референдума среди населения и принятию такого решения (референдум планировалось провести 28.09.2000г.).

— Дания дистанцировалась и от участия в создании единых ВС ЕС. Однако этот вопрос также планировалось приурочить к референдуму в конце сент. 2000г.

— Сохранение особенностей законодательства в отношении прав человека. В связи с **новыми правилами, принятыми в ЕС в отношении иммигрантов и иностранцев**, Дания продолжает сохранять свои особенности в этой области, обеспечивающие более благоприятные условия для привлечения иностр. (по преимуществу квалифицированной) рабочей силы. Что касается желания датских работодателей эксплуатировать рабочую силу за счет большего количества рабочих часов в месяц/неделю и «сверхурочных», то директива КЕС в фев. 2000г. полностью устранила данную «особенность», обязав Данию оформить трудовые соглашения во всех отраслях в соответствии с нормативами ЕС.

— Португалия, председательствующая в ЕС в I пол. 2000г., и большинство членов ЕС предлагают в связи с ожидаемым вступлением в организацию новых членов (Эстония, Польша, Венгрия, Словения, Чехия, Кипр) и подготовкой нового трактата ЕС перейти от права вето к правилу большинства при голосовании по соц. вопросам. Также предлагается гармонизировать большинство налогов в странах ЕС. Противниками таких решений сегодня являются прежде всего Дания и Великобритания.

Согласно расчетам датских банков, в случае принятия решений на уровне ЕС и соответствующего понижения ставки НДС в Дании с 25 до 15%, гос. бюджет недополучит 50 млрд. дат. крон, а сальдо платежного баланса изменится на 25 млрд. дат. крон в отрицат. сторону.

Остается не ратифицированным подписанное с ЕС в 1995г. соглашение о проведении процедуры банкротства предприятий в той стране, где находятся их основные активы. В области стандартов сохраняется **запрет продажи на территории страны пива и прохладит. напитков в жестяных банках**. Действуют некоторые другие специфические стандарты и правила для различной продукции для внутр. рынка Дании (например, требование об обязат. апробации всех электротех. изделий датской организацией «Демко»).

Во II кв. 1999г. в рамках ЕС были приняты некоторые изменения, оказавшие влияние на ВЭД страны. Они в основном коснулись правил стандартизации/сертификации, а также ряда других вопросов.

21.10.1999г. по датской инициативе ЕС принято решение о новых правилах маркировки продуктов питания. Все продукты, имеющие в своем составе более 1% ген модифицированных ингредиентов, будут иметь спец. маркировку в целях защиты потребителя. Использование ген модифицированных ингредиентов в объеме до 1% допускается без особой маркировки.

Для всех стран ЕС принято решение о гармонизации нормативов содержания нитратов, нитри-

тов и сульфатов в пищевых продуктах (маркируемых символом Е с соответствующим цифровым обозначением) и установлении нового единого уровня, равного 150 мг. на 1 кг. продукта. Таким образом, отклоняются действовавшие до этого момента особые датские нормативы (60 мг. на 1 кг.), обеспечивавшие более высокие качественно-экологические показатели датских прод. товаров, в т.ч. и экспортных. Такое решение приветствуется некоторыми крупными датскими компаниями, т.к. оно позволяет перейти от двойного к единому стандарту при производстве и поставках на рынок ЕС, при ответственном снижении издержек производства. Правительством Дании такая директива КЕС воспринята отрицательно и принято решение о передаче дела в Суд ЕС.

В связи с завершением строительства моста через пролив Эресун, правительства Дании и Швеции ведут работу по созданию особых эконом. условий в этой зоне. Ставки НДС для датских и шведских предприятий, работающих в этом районе, унифицированы вопреки требованиям КЕС по их снижению, т.е. будет действовать ставка – 25%. Во II кв. 1999г. на осуществление 130 различных проектов по экономическому развитию региона, включая развитие инфраструктуры, ЕС выделило 200 млн.дат.крон, а в марте 2000г. правительства Дании и Швеции выделили дополнительно по 45 млн.дат.крон на проекты сотрудничества. С 1.10.2000г. Дания присоединяется к Шенгенскому соглашению о визовом режиме в ЕС.

## Северный Совет

Эта региональная организация парламентариев стран Сев. Европы – Дании, Исландии, Норвегии, Швеции, Финляндии (с 1955г.) – учреждена в соответствии с межправит., т.н. Хельсинкским договором о сотрудничестве от 23 марта 1962г. Решения Совета не носят обязат. характера для его членов. Эти решения могут быть приняты в форме рекомендации, предложения или заявления, адресованных правительствам одной или нескольких сев. стран или же Совету министров сев. стран (СМСС) – межправит. органу по координации северного сотрудничества, учрежденному в 1971г. Доходная часть бюджетов Сев. Совета и СМСС формируется за счет взносов стран-участниц в зависимости от доли в совокупном ВВП всех северных стран, вместе взятых. Так, Швеция вносит 34,9%, Дания – 24,8%, Норвегия – 21,7%, Финляндия – 17,6%, Исландия – 1% от общей суммы. Бюджет Сев. Совета составляет ежегодно 30-35 млн.дат.крон (5 млн.долл.) и расходуется в основном на орг.-адм. управление и координацию деятельности организации (в 1998г. – 33,3 млн.дат.крон). Бюджет СМСС в 1998г. составил 716 млн.дат.крон (100 млн.долл.), причем страны участницы внесли 698 млн.дат. крон, остальные 18,3 млн.дат.крон – это поступления и доходы от иной деятельности (% ставки по кредитованию, внутренние сборы, банковские сборы и т.д.). Всего в 1998г. организацией (с учетом привлеченных средств) израсходовано 723 млн.дат.крон. Основная деятельность по непосредственной реализации программ и проектов развития сосредоточена именно в СМСС. 57% всех фин. средств расходуется на программы и проекты, а 43% идет в бюджеты нижестоящих организаций и фондов (всего их – 33, как, например, Сев. фонд экспортных проек-

тов NOPEF, Сев. индустриальный фонд N1 и др.). В процентном отношении средства СМСС распределяются: на культуру – 19%, образование и исследовательскую деятельность – 26%, эконом. и пром. сотрудничество – 19%, совершенствование системы гражд. прав и свобод – 10%, окружающую среду – 6%, **помощь прилегающим или соседствующим территориям** – 7%, на другую деятельность – 13%. На сессии в Рейкьявике в 1995г. Сев. Совет официально закрепил отношения с «соседствующими территориями» Севера в качестве еще одного измерения своей деятельности. Конкретно имеются в виду Эстония, Латвия, Литва, а также северо-зап. регионы России (Архангельская, Калининградская, Мурманская обл., Респ. Карелия, С.-Петербург и Ленинградская обл.).

На практике такое сотрудничество осуществляется с начала 90 гг. (с Россией с 1994г.) на основе принимаемых ежегодно спец. рабочих программ. Так, в «**Рабочей программе СМСС для соседствующих территорий Севера на 1999г.**» было определено **50 проектов сотрудничества, на 2000г.** – 52. Совокупные фин. средства, ежегодно выделявшиеся на эти цели, составляли порядка 20 млн.долл. (10 млн.долл. – бюджет собственно «Рабочей программы», еще примерно столько же выделялось для поддержки реализации проектов из «внутреннего» бюджета СМСС).

Главными «проектными» сферами взаимодействия на 2000г. упомянутая «Рабочая программа» определяет сотрудничество в области укрепления демократии и обеспечения гражд. прав, а также повышения благосостояния; сотрудничество в области культуры; устойчивого использования природных ресурсов; укрепления основ рыночной экономики; развития региона Баренцева моря и Евро-Арктического региона.

В части, касающейся России, предусматриваются **проекты по повышению проф. уровня журналистов**, внедрению новых методик в области образования для взрослых, сотрудничеству в области равноправия полов, улучшению положения детей и молодежи. Имеются также проекты, связанные с предоставлением стипендий для студентов, преподавателей и исследователей из регионов рос. Северо-запада, парламентскими обменами, обучением менеджменту и основам управления на рынке труда. Предусматривается развитие сотрудничества в соц. сфере и здравоохранении, включая образование в сфере здравоохранения, развитие соц. и больничного секторов, мед. статистику, сотрудничество по проблемам инвалидов и мерам профилактики.

В сфере экологии программа на 1999г. предусматривала выделение средств для финансирования мониторинга окружающей среды и накопления базы данных, продолжения сотрудничества в исследованиях биосферы и изучения состояния окружающей среды, ведению устойчивого лесного хозяйства и сохранению биологического разнообразия. Бюджет «Рабочей программы-2000» предусматривает 31 программу сотрудничества, охватывающую рос. регионы.

По данным на март 2000г. СМСС планировал в 2000г. использовать для «соседствующих территорий» всего 78,6 млн.дат.крон, т.е. порядка 10 млн.долл. СМСС, в частности, принял ряд рекомендаций своим правительствам по связям с Мурманской обл. Так, предлагается отдавать приори-

тет экологическим проектам, включая проведение природоохранных исследований и поставку соответствующего оборудования, оказывать поддержку Администрации области по вопросам законодательной деятельности, побратимским связям, помогать развитию системы образования, школ, особенно для детей коренных народов, и др. Конкретным результатом такого решения стало осуществление двух проектов в Мурманске в 1999г. Первый из них направлен на улучшение положения детей с акцентом на развитие различных форм опеки, второй предусматривает развитие демократии на уровне местного самоуправления путем обучения в области коммунальной администрации и фин. управления. Проект первой 3-летней программы на 2000-02 гг., обобщил предварит. рекомендации северных стран, пожелания соседствующих регионов (с рос. стороны вопрос обсуждался в ходе информ. семинара СМСС в июне 1999г. в С.-Петербурге). Выделены 3 приоритетных направления сотрудничества: гражд. аспекты безопасности с акцентом на соц.-эконом. сфере, экологии, борьбе с орг. преступностью; гум. взаимодействие («распространение общих северных ценностей»); эконом. связи.

Секретариат президиума Сев. Совета, также как и Секретариат его исполнительного органа — СМСС — находится в Копенгагене (Дания). Пред. СМСС в 2000г. является министр экономики Дании Марианне Ельвед.

*Совет государств Балтийского моря (СГБМ).* учрежден на конференции министров иностр. дел 5-6 марта 1992г. по датско-германской инициативе. Высшим органом СГБМ является сессия Совета на уровне министров иностр. дел, а в период между сессиями — Комитет старших должностных лиц, собирающийся на заседания один раз в 1,5-2 мес. Кроме того, создано 3 рабочих группы: по содействию дем. ин-там и правам человека; по ядерной безопасности; по эконом. сотрудничеству.

Большое значение в многостороннем сотрудничестве в рамках СГБМ придается устранению барьеров во взаимной торговле, обеспечению соответствующих условий для межд. торг.-эконом. связей, в т. ч. для участия в этих процессах малых и средних предприятий. Наиболее актуальными на встрече в рамках СГБМ в фев. 2000г. были вопросы упрощения и ускорения процедур тамож. очистки товаров во взаимной торговле стран-участниц.

Дания участвует по спец. программе СГБМ в сотрудничестве в области охраны природы с акцентом на обеспечение ядерной безопасности. Спец. рабочая группа занимается оказанием содействия по этим вопросам АЭС в Сосновом Бору и на Кольском п-ве. В 1998г. состоялся ряд семинаров по энергетическому, транспортному сотрудничеству, встреча представителей премьер-министров по вопросам борьбы с орг. преступностью, в т.ч. в эконом. сфере. Дания является участницей целого ряда региональных проектов эконом. сотрудничества с С.-Петербургом, Калининградской, Ленинградской, Новгородской, Псковской, Мурманской обл. и Республикой Карелия, которые участвуют в практическом сотрудничестве по линии СГБМ.

Импульсом для развития торговли и других форм эконом. сотрудничества с Данией и другими европейскими странами могут послужить кон-

кретные шаги по реализации Энергетической инициативы премьер-министров северных стран, включающей создание балтийских энергетического и газопроводного колец (инициатива разработана в рамках СГБМ). С учетом приоритетности защиты окружающей среды для скандинавских стран и поэтапного сокращения ими числа АЭС, а также того факта, что **датских запасов нефти и газа в Северном море хватит не более чем на 15 лет эксплуатации**, можно отметить заинтересованность Дании в реализации «энергетической инициативы». Она включает в себя проект «северной» прокладки газопровода из **России** и создание Балтийского энергетического кольца (в дек. 1999г. КЕС выделила 26 млн. дат. крон на разработку и ТЭО комплексного проекта прокладки газопровода между Швецией, Данией и Германией).

За янв.-апр. 2000г. можно выделить два мероприятия в рамках СГБМ: 7-8 фев. в Бергене (Норвегия) — встреча министров торговли и 11-13 апр. в Колдинге (Дания) — встреча глав правительств стран-участниц.

По итогам встречи в Бергене был принят План действий на 2000-01 гг., включающий в себя договоренности.

— Улучшение условий для трансграничного перемещения товаров. Сокращение времени для тамож. обработки при пересечении товарами границы до 2 часов.

— Разработка процедур оценки соответствия стандартов и требований по сертификации.

— Усиление борьбы с мошенничеством и коррупцией. Приняты предложения по Балтийской антикоррупционной программе СГБМ и ОЭСР. Поддержаны рекомендации Конференции по тамож. вопросам стран СГБМ по совершенствованию мер предотвращения коррупции в тамож. службах. Сделано обращение ко всем странам-участницам с призывом рассмотреть вопрос о присоединении к «Конвенции о борьбе с мошенничеством при осуществлении межд. коммерческих сделок».

— Укрепление защиты прав ИС.

— Обеспечение благоприятного делового климата для малого и среднего предпринимательства.

— Повышение эффективности региональных усилий в целях содействия торговле, инвестициям и эконом. росту в регионе Балтийского моря.

Секретариату СГБМ поручено подготовить доклад (к июню 2001г.) о ходе работы по устранению барьеров в торговле и инвест. деятельности на основе согласованного плана действий.

На встрече глав правительств в Колдинге (где также присутствовал руководитель КЕС — Романо Проди) были еще раз закреплены указанные договоренности, а также приняты решения по ряду других вопросов сотрудничества.

— Разработка программы действий по развитию сотрудничества и взаимодействия между КЕС и СГБМ подобно сотрудничеству ЕС с Советом государств Средиземноморья. Программа будет рассмотрена на встрече на высшем уровне в Лиссабоне в рамках ЕС летом 2000г.

— В адрес КЕС сделано обращение с предложением ускорить интеграцию Польши в ЕС.

Участники встречи также договорились о развитии сотрудничества.

— Обеспечение эконом. роста и позитивного развития в регионе в целом. При рассмотрении



данного пункта особое внимание было уделено эконо. помощи Калининградской обл. РФ. Этот вопрос станет составной частью вышеуказанной Программы действий, которая будет подготовлена к лету 2000г. для рассмотрения на встрече на высшем уровне в рамках ЕС.

– Укрепление регионального и пригран. сотрудничества, макс. снижение тамож. барьеров.

– Обеспечение безопасности для человека. Принято решение об усилении мер по защите окружающей среды. Премьер-министр Дании Поль Нюруп Расмуссен подтвердил готовность Дании оказать фин. помощь Литве в размере 100 млн. дат. крон для закрытия АЭС «Игналина».

– Также принято решение об усилении содействия предприятиям в области ИТ. Отмечено, что **в этой отрасли регион Балтийского моря является ведущим в Европе.**

– Отмечены положит. результаты деятельности рабочей группы по борьбе с коррупцией, автомобильными кражами и наркобизнесом. В предстоящий период деятельность группы возглавит Дания, а в круг вопросов, по которым будет вестись работа, будет включена борьба с сексуальными преступлениями, а также взаимодействие полицейских органов стран-участниц по указанным вопросам.

– Участники встречи выразили озабоченность распространением некоторых заболеваний, в частности, в России и Эстонии. Принято решение о создании рабочей группы по здравоохранению и борьбе со СПИДом и туберкулезом.

*Фин. Корпорация стран Северной Европы в области охраны окружающей среды (Nordic Environment Finance Corporation, NEFCO).* Корпорация была создана в 1990г. Данией, Исландией, Норвегией, Швецией и Финляндией. Основное направление деятельности NEFCO – содействие финансированию проектов и привлечению инвестиций в предприятия стран ЦВЕ для создания СП, передачи технологий или посредством других форм сотрудничества с фирмами стран Сев. Европы с целью осуществления деятельности, направленной на предотвращение загрязнения и охрану окружающей среды.

Проекты должны быть ориентированы на: производство оборудования для защиты окружающей среды; модернизацию пром. и энергооборудования; пром. использование экологических технологий; осуществление сервиса в природоохранной сфере.

NEFCO выступает в виде акционера в предприятиях, предоставляет займы и выдает коммерческие гарантии при условии наличия тех.-эконом. обоснования проектов и участия, по крайней мере, одного предприятия из одной из стран Сев. Европы. Приоритет отдается проектам, целью которых является достижение реального положит. эффекта для состояния окружающей среды в одной или нескольких странах европейского Севера. Управление деятельностью NEFCO осуществляется Инвест. банком стран Сев. Европы (Den Nordiske Investeringsbank – NIB).

Банк был создан пятью странами европейского Севера в 1975г. для укрепления эконо. сотрудничества между предприятиями стран Сев. Европы и содействия развитию производства и экспорта. NIB выступает в совместном финансировании инвест. проектов и экспорта пяти стран путем предо-

ставления банковских займов. Штаб-квартира банка расположена в Хельсинки, имеется региональное представительство в Копенгагене. Помимо кредитования в пяти странах, NIB предоставляет аналогичные займы под проекты в «надежных, в смысле возврата кредитов, странах ЦВЕ при наличии интересов северных стран», т.е. под проекты, содействующие пром. сотрудничеству стран Сев. Европы и ЦВЕ при наличии эффекта, по крайней мере, для одной из пяти стран. Займы, как правило, предоставляются на межгос. уровне или получателю кредита (при наличии гарантий со стороны соответствующего государства). Первоначальным условием рассмотрения вопроса о предоставлении займа является наличие ТЭО проекта. Банк выступает своими средствами для финансирования не более 50% расходов по реализации проекта при условии, что другие участники проекта предварительно согласны рассматривать NIB в качестве многостороннего фин. ин-та, аналогичного МБРР. Экспортный проект, по определению Банка, – это проект, предусматривающий осуществление инвестиций (поставок) части или всей производственной системы в области промышленности, энергоснабжении, связи, как в гос., так и в частном секторах, **при условии «значительной» доли в поставках товаров и услуг фирмами стран Сев. Европы.** Займы NIB, помимо финансирования поставок из пяти стран, могут выделяться для финансирования других расходов, связанных с реализацией проекта: орг. расходов по созданию предприятия, закупки из третьих стран и т.д.

В апр. 1997 года в Москве подписано соглашение о фин. сотрудничестве с «Сев. инвест. банком» (ратифицировано Госдумой РФ в марте 1999г.).

*Северный Фонд экспортных проектов (NOPEF).* Фонд призван содействовать развитию межд. конкурентоспособности предприятий стран Сев. Европы, осуществляющих экспортные операции вне единого рынка ЕС. Фонд был создан в 1982г. СМСС. Задача Фонда – оказание поддержки предприятиям и организациям пяти стран в проведении всего комплекса мероприятий, предшествующих заключению контракта. Средства Фонда также привлекаются для покрытия расходов по проведению семинаров, рыночных исследований, проведения обучения, информ. и аналитической деятельности.

Условием предоставления поддержки проекту со стороны Фонда является наличие «северного интереса». Фонд готов участвовать в финансировании не более 50% расходов по реализации проекта, которые компенсируются получателем поддержки после выполнения проекта. Заем предоставляется в форме обусловленного беспроцентного займа на основе соглашения, заключаемого с получателем займа.

## Экология

**В**ыполнение скандинавскими странами взятых на себя обязательств в соответствии с Киотскими соглашениями. Сокращение эмиссии так называемых «парниковых» газов будет иметь самое серьезное влияние на процессы структурных изменений в энергетике данного региона Зап. Европы.

Киотские обязательства в отношении шести групп газов: углекислого, метана, окиси азота, фторсодержащих соединений HFC, PFC, SF<sub>6</sub>, для Дании означают сокращение их выбросов в атмо-

сферу на 21% от уровня 1990г., для Швеции и Норвегии — необходимость не увеличивать эмиссию более чем на 4 и 1% соответственно, а для Финляндии — сохранение данного показателя на уровне среднего значения выбросов 1990-95 гг.

При анализе данных обязательств следует учитывать, что Швеция и Норвегия уже достигли низкого уровня выбросов «парниковых» газов в атмосферу при производстве тепла и электроэнергии, а **Швеция официально заявила о намерении ликвидировать ядерную энергетику к 2020г.**, которая составляет до 40% от общего объема энергозатрат этой страны. Данные шведские обязательства повлекут за собой увеличение выбросов двуокси углерода и других газов при использовании традиционных способов производства электроэнергии для поддержания ее уровня в рамках требуемых значений.

При анализе развития ситуации в энергетике датские эксперты исходят из того, что **Киотские соглашения будут выполнены скандинавскими странами в 2010г.**, а в период 2010-20 гг. количество эмиссии парниковых газов будет оставаться на достигнутом уровне.

Предполагается, что в Дании производство энергии на ТЭС будет полностью переведено к 2010г. с угля на газ с использованием комбинированных установок по производству тепловой и электроэнергии и новых типов газовых турбин. В те же сроки ожидается резкое увеличение капиталовложений в ветроэнергетику. Норвежские инвестиции в гидроэнергетику и ее модернизацию приведут к росту отдачи в данной отрасли к 2010г. до 20 твт. в год. Швеция к этому же времени увеличит капиталовложения в ветроэнергетику, а Финляндия сосредоточится на использовании и создании комбинированных установок по производству тепловой и электрической энергии на газе, а после указанной даты предполагается увеличение финансирования работ по созданию установок, работающих на биотопливе.

Что касается **торговли квотами на выбросы «парниковых» газов**, то ее межд. характер, как считают датчане, приведет к ее единой цене, а сама торговля будет оказывать большее влияние на развитие ситуации в отрасли. Расчеты показывают, что стоимость квоты в 2010г. составит 340 дат.крон за т. CO<sub>2</sub>. После 2010г. будет сохраняться рост потребностей в доп. энергии в связи с естественным развитием производства, а необходимость поддержания значений выбросов на достигнутом приведет к дальнейшему росту цен на квоты, что в 2020г. составит 650 дат.крон за т. двуокси углерода.

Проведенный датчанами анализ показывает, что Финляндия будет продавать свои квоты на выброс в 2000-20 гг. В 2010г. эта страна сможет продать квот на 7,3 млн.т. CO<sub>2</sub>, что с учетом ее стоимости составит доход в 2,5 млрд.дат.крон. В 2020г. Финляндия увеличит экспорт квот до 13-14 млн.т. CO<sub>2</sub>, что принесет прибыль в 8,7 млрд.дат.крон.

Дания и Норвегия в период 2010-20 гг. будут импортировать квоты на уровне 4 и 10 млн.т. CO<sub>2</sub> соответственно, а Швеция, закупая электроэнергию, будет экспортировать часть своих квот на уровне 1,5-2 млн.т. CO<sub>2</sub>.

Что касается позиции Дании, то она, взяв на себя более серьезные обязательства по сокращению выбросов, по сравнению с другими скандинавскими странами, будет проводить политику на подня-

тие уровня обязательств других стран этого региона до более серьезных значений, что в случае успеха принесет датчанам серьезные материальные выгоды.

Анализ ценовой ситуации на рынке электроэнергии показывает, что в 2000-09 гг. **стоимость электричества будет расти** с 0,15 дат.крон за 1 квт до 0,4 дат.крон, далее она будет зафиксирована на достигнутом уровне. Одновременно с ростом цен на электричество **будут расти и общие потребности скандинавских стран в электроэнергии.** Для Дании их рост предполагается с 2000г. по 2020г. на 30%, для Норвегии, Швеции и Финляндии — на 11, 13 и 9% соответственно.

В отношении других энергоносителей на скандинавском рынке отмечается, что **будут расти потребности в природном газе и жидких видах топлива**, в то время как потребности в твердых топливах останутся на прежнем уровне.

Рос.-датское экологическое сотрудничество, осуществляется в соответствии с межгос. соглашением в области охраны окружающей среды 1993г.

В 1999г. датским правительством в рамках реализации программ оказания **тех. помощи России** по линии министерства экологии и энергетики Датскому агентству по защите окружающей среды (Danish Environment Protection Agency, DEPA), структурно входящему в указанное министерство, было выделено порядка 8,5 млн.долл.

Данная датская организация активно участвует в сотрудничестве, реализуя через нац. коммерческие институты в РФ ряд проектов, в т.ч. и долгосрочного характера. Кроме того, в функции DEPA входит проведение экспертиз, конкурсный отбор проектов, выдача разрешений на их реализацию. Сотрудники DEPA проводят регулярные рабочие встречи (1-2 раза в год) с рос. партнерами (Госкомитет по экологии) для разработки конкретных планов сотрудничества.

Отдельные соглашения по сотрудничеству заключены с С.-Петербургом и Ленинградской обл., Калининградом. Проекты DEPA реализуются в Пскове, Новгороде, Владимире, Смоленске. Увеличение контактов с регионами объясняются датчанами негибкостью центральных рос. структур и заинтересованностью в поиске источников совместного финансирования на местах.

Анализ выполненных ранее и реализуемых в России проектов позволяет отметить привлечение датчанами к подрядам на регулярной основе COWI Consulting, RAMBOLL, CARL BRO International и др., которые, благодаря патронажу DEPA сумели хорошо закрепиться на рос. рынке.

Проведенная в конце 1999г. гос. аудиторская проверка программ оказания тех. помощи странам ЦВЕ (в т.ч. по линии DEPA и с участием указанных датских фирм) показала, что фин. потоки не достаточно контролируются, расходование средств осуществляется с нарушениями. Анализ ряда проектов дал аудиторам основания сделать вывод, что значительная часть выделенных средств не достигает своего назначения.

## Благотворительность

Оказание помощи иностр. государствам является одним из важнейших направлений датской внешней политики. Не располагая мощными внешнеполит. и военными возможностями, Копенгаген умело использует имеющиеся эксперт-

ные и эконом. ресурсы для продвижения своих интересов на межд. арене. При этом, наряду с гос. структурами, в этой работе весьма активную роль играют неправит. благотворит. организации.

Неправит., общественные, благотворит. организации играют важную роль в соц.-полит. жизни страны. Это в значит. степени определяется датскими традициями, соц. направленностью самого «государства всеобщего благосостояния». В Дании существует несколько крупных, связанных с благотворительностью, неправит. организаций, опирающихся на массовое членство и весьма солидную фин. базу. К их числу относятся «Датский Красный Крест», «Датская церковная помощь», «Каритас Денмарк» и «Кеар Денмарк». Спектр решаемых ими на межд. арене задач очень широк: оказание гум. помощи в районах стихийных бедствий и военных конфликтов, предотвращение стихийных бедствий, эконом. поддержка и тех. помощь сельскому хозяйству, направление мед. персонала в районы эпидемий и подготовка иностр. кадров, экспертная помощь тем странам, где сложилась неблагоприятная ситуация в сфере экологии, прием и устройство беженцев, проведение операций по разминированию.

Внутри страны основное внимание эти органы уделяют наиболее уязвимым группам населения — престарелым, инвалидам, психически больным людям, бездомным, уличным детям, лицам с алкоголической зависимостью и т.д. С этой целью организуются службы по посещению на дому, ночлежки, столовые, пункты медобслуживания.

Проекты, проводимые внутри Дании, крупные благотворит. организации осуществляют за счет средств из собственного бюджета. Масштабные же проекты за пределами Дании финансирует, как правило, полностью или частично — государство, через правит. организацию «Данида», которая занимается вопросами датской помощи развивающимся странам.

Под руководством МИД Дании в 1994г. была образована Контактная группа по гум. вопросам. В нее вошло большинство благотворит. организаций страны. Группа была создана для укрепления взаимодействия органов гос. власти с частными организациями в контексте решения вопросов датского участия в гум. операциях за рубежом.

Важным направлением датской межд. благотворительности стала **работа в России**. Активную роль в ней играют небольшие благотворит. организации, опирающиеся на поддержку простых граждан, в т.ч. из «датской глубинки». Упор в своей работе эти организации делают на оказание помощи самым малообеспеченным слоям рос. населения.

Ведущее место среди датских благотворит. организаций в России занимает «Датская народная помощь». Организация возникла в 1907г. как форма гум. взаимопомощи рабочих. ДНП имеет отделения в 17 городах Дании; общая численность активистов организации — 4 тыс.чел.

Датчане остро сопереживают жертвам чернобыльской трагедии. Основными направлениями деятельности ДНП являются организация отдыха пострадавших детей, поставка оборудования для больниц, продуктов питания и одежды для ветеранов войны и труда, жертв аварии на ЧАЭС, помощь детдомам. Программа «Чернобыльские дети» осуществляется совместно с рос. Центром на-

родной помощи «Благовест». По оценкам датской стороны, за прошедшие 8 лет ДНП **приняла на отдых 6500 рос. детей** из р-нов, пострадавших в результате аварии на ЧАЭС.

В 1996г. правительство России приняло постановление «Об организации в 1996-2000 гг. отдыха за рубежом детей, проживающих на территориях РФ, подвергшихся радиоактивному загрязнению вследствие аварии на ЧАЭС». Это постановление, инициированное «Благовестом» и МЧС России, придало совместной рос.-датской благотворит. программе с нашей стороны гос. характер.

Активно работает в России «Североюжландская гум. помощь». Образованная в 1994г. организация насчитывает 450 членов. Она также проводит большую работу по организации в Дании отдыха детей из районов, пострадавших в результате чернобыльской аварии. СГП установила конкретные шефские отношения с г.г. Жуковкой и Новозыбковым в Брянской обл. Ежегодно оттуда на автобусах доставляются пострадавшие дети (в 1998г. — 134 ребенка); обратно направляются гум. грузы, в т.ч. одежда, медикаменты, питание, целевым назначением для распределения в больницах, детских домах и домах престарелых Брянской обл. Датчане передали в дар больнице г.Жуковка современную машину скорой помощи.

С Брянской обл. имеет также тесные контакты благотворит. организация «Помощь детям и молодежи Буля». Эта сравнительно небольшая организация направляет в больницы, детские дома и малообеспеченные семьи предметы первой необходимости, продукты питания, медикаменты. Ее представители сами доставляют грузы в Брянскую обл. и контролируют распределение помощи.

Датчане уделяют также большое внимание благотворительности в С.-Петербурге и сев.-зап. регионах России, с которыми у Копенгагена сложились тесные связи. Так, организация «Проект Восток -С.-Петербург» своей главной целью видит помощь сиротам, уличным детям и престарелым С.-Петербурга. Организация установила прочные связи с рядом детских домов, интернатов, школ, с детскими приемниками-распределителями, больницами. Помимо денежных пожертвований, поступающих от частных лиц, фирм, школ, «Проект Восток — С.-Петербург» направляет в Россию одежду, витамины, госпитальное оборудование, продукты питания. На средства организации в С.-Петербурге **открыта бесплатная столовая для уличных детей и престарелых**.

Серьезную работу проводит благотворит. организация «С.-Петербург — участвуют все». Ее усилия направлены на оказание помощи отдельным малообеспеченным многодетным семьям, а также детдому №8 и детской больнице №1 С.-Петербурга.

Активное участие датчан в деле облегчения положения самых малоимущих слоев рос. населения не ограничивается рамками вышеупомянутых организаций. Сбор средств и предметов помощи ведется во многих коммунах страны добровольцами, которые затем направляют собранные грузы самостоятельно или с помощью организаций, имеющих опыт и связи с рос. партнерами.

## Связи с Россией

Официальные отношения установлены 8 нояб. 1493г., когда в Копенгагене был подписан союзный



Договор «О любви и братстве» между датским королевством и объединенным Московским государством. Обмен постоянными представительствами осуществлен в 1700г.

Рос.-датские связи укрепились в XIX в. в результате установления родственных уз между царствующими домами Романовых и Ольденбургов — в нояб. 1866г. в Петербурге состоялась свадьба наследника рос. престола великого князя Александра (в последующем императора Александра III) и дочери датского короля Кристиана IX принцессы Дагмар. Их старший сын — Николай II — последний рос. император.

После Октябрьской революции 1917г. в двусторонних отношениях наступила пауза, которая была преодолена в 1923г. заключением торгового соглашения. 18 июня 1924г. дипотношения были восстановлены. В том же году в Копенгагене сформировалось первое в мире Объединение друзей России (оно существует по сей день).

Дания, оккупированная фашистской Германией с апр. 1940г., разорвала дипотношения с Москвой 22 июня 1941г. Они были восстановлены 16 мая 1945г.

В 1956г. датский премьер-министр Х.Хансен одним из первых в послевоенный период западных лидеров побывал в Москве. В 1975г. королева Маргрете II первой из западных монархов посетила нашу страну.

23 дек. 1991г. Дания совместно с другими странами ЕС выступила с заявлением о признании России в качестве суверенного государства-продолжателя СССР.

Дважды (в 1993 и 1995 гг.) — с офиц. визитом и в рамках участия в саммите ООН в Копенгагене — Данию посетил глава рос. правительства. В 1996г. датский премьер нанес офиц. визит в Россию.

Активно развиваются межпарламентские связи. В 1997-98 гг. в Дании дважды побывали делегации Гос. Думы во главе с Г.Н.Селезевым. В 1999г. состоялся визит в Россию пред. фолькетинга И.Хансена, а в фев. 2000г. Данию посетила делегация Совета Федерации во главе с Е.С.Строевым.

Двусторонние отношения основаны на развитой договорной базе. В 1997-99 гг. подписаны соглашения о тех. сотрудничестве, о сотрудничестве и взаимной помощи в тамож. делах, о тех. содействии и сотрудничестве в области продовольствия и сельского хозяйства, ряд других документов. В стадии подготовки находятся соглашения о сотрудничестве в борьбе с орг. преступностью, о взаимодействии в преодолении ЧС и др.

Поддерживаются контакты по линии отраслевых министерств продовольствия, транспорта, МЧС, здравоохранения, жилхозяйства и строительства, охраны окружающей среды и др. На 2000г. датчане выделили 10 млн.долл. на реализацию экологических проектов в России.

Набирает темпы сотрудничество рос. регионов (Ленинградской и Калининградской обл.) с Данией. Действуют соглашения об их взаимодействии с датчанами в области сельского хозяйства и в соц. сфере. В 1999г. в Дании прошли «Дни экономики Калининградской обл.», в 1998г. открыто почетное консульство в Калининграде. Датчане заявляют о готовности содействовать **адаптации Калининградской обл. к условиям есовского окружения** после вступления в ЕС стран Балтии. В мае 2000г. по инициативе датчан в Копенгагене прошла

межд. конференция «Северное измерение и Калининград: европейская и региональная интеграция».

Рос.-датское торг.-эконом. сотрудничество до авг. 1998г. развивалось достаточно динамично. После кризиса **товарооборот с Данией** начал падать. **По итогам 1999г.** он сократился на 40% по сравнению с 1998г. (1077 млн.долл.) и составил **620 млн.долл.** (в 1997г. — свыше 1 млрд.долл.). В торговле сохраняется отрицат. для России сальдо (138 млн.долл в 1999г.).

Существенным потенциалом обладает инвест. сотрудничество. На рос. рынке Данию представляют фирмы «Данди», «Хаус оф Принс» (пищепром), «Роквул», «Примо Данмарк» (производство стройматериалов). Сдерживающим фактором в привлечении датского капитала в рос. экономику является принятое в сент. 1998г. решение датского правительства приостановить гос. экспортные гарантии и кредиты для России.

Возобновил свою работу двусторонний Межправит. Совет эконом. сотрудничества, IV сессия которого прошла в Копенгагене 25-28 июня 2000г. Успешно развиваются рос.-датские связи в области рыболовства, распространяющиеся также на Фареры и Гренландию.

В целом рос.-датское сотрудничество в 1999г. развивалось в соответствии с положениями «Декларации об основах двусторонних отношений» (нояб. 1993г.) и «Программы развития сотрудничества между РФ и Данией на 1998-2000гг.» (июль 1998г.).

В 1999г. были осуществлены визиты двух делегаций Госдумы РФ в Данию (фев., июль). Во II пол. 1999г. был осуществлен ответный визит минидел Дании Н.Х.Петерсена и пред. парламента Дании в Россию.

Активно развивались рос.-датские отношения в области культуры и образования. **Дания в 1999г. в седьмой раз подряд принимала у себя на отдых 200 детей, пострадавших в результате Чернобыльской катастрофы.** Двусторонние торг.-эконом. отношения в 1999г. особых изменений не претерпели.

На состоявшейся 5 окт. 1999г. в Конфедерации датских промышленников конференции по перспективам работы на рос. рынке датским компаниям, желающим сохранить свои позиции, был дан совет начать в России собственное производство или открывать СП. Это позволит сократить себестоимость продукции для рос. рынка и повысить ее конкурентоспособность. При этом рекомендовано, чтобы их доля в собственности составляла не менее 50%. В этом отношении характерен пример компании «Данди», построившей фабрику жевательной резинки в Новгороде, которая будет производить в год 7 тыс.т. продукции марки «Стиморол» и «Дирол» для рос. рынка. В янв. 1999г. датская компания «Роквул» также инвестировала 25 млн.долл. в производство теплоизоляционных материалов в Московской обл.

По данным датских источников, общий объем прямых датских инвестиций в России в 1991-99 гг. составил 300 млн.долл. На разных этапах завершенности осуществляется либо завершено 23 инвест. проекта, создано 17 предприятий с участием датского капитала. Всего с 1990г. Дания предоставила России тех. содействия и гум. помощи на 900 млн.дат.крон (128 млн.долл.). Основная доля приходится на проекты в области энергетики.

С целью дальнейшей либерализации торг. режима между Фарерскими о-вами и Россией летом 1999г. рос. стороне был направлен проект межправсоглашения о свободной торговле России с Фарерскими о-вами (самоуправляющейся территорией в составе Дании).

По состоянию на янв. 2000г. сохраняют действие все договоренности между двумя странами на различных уровнях, в т.ч. договоренности по итогам III сессии рос.-датского МПК по эконом. сотрудничеству (включая договоренности о содействии со стороны Дании урегулированию антидемпинговых процедур и других существующих проблем в торг.-эконом. отношениях с ЕС). Аналогичным образом, Дания сохраняет взаимоотношения с Россией в рамках многостороннего сотрудничества по линии всех указанных организаций, а также поддерживает принятие России в ВТО и выступает за возможно широкое привлечение рос. предпринимателей к работе органов ОЭСР в качестве наблюдателей.

Вместе с тем, Дания выступила одним из инициаторов введения эконом. санкций со стороны ЕС в отношении России в связи с событиями в Чечне. Рассматриваемые варианты санкций включали в себя возможный бойкот рос. нефти и газа. Лидеры ЕС на встрече в Хельсинки 10.12.1999г. ограничились принятием резолюции, осуждающей действия рос. войск в отношении мирного населения Чечни, решением о переориентации средств по ряду программ тех. содействия России (в частности, программы ТАСИС) на оказание гум. помощи, а также мораторием на продление условий рос. поставок текстиля и стали на рынок ЕС. Принято также обращение к ОБСЕ и Совету Европы с призывом рассмотреть возможность принятия мер воздействия в отношении России с начала 90-х гг. Дания принимает участие в деятельности ряда межд. фин. организаций по оказанию поддержки реформам в странах ЦВЕ, а датский МИД является координатором всех программ, осуществляемых при участии Дании на многосторонней основе.

### Бюро в СНГ

**Royal Danish Embassy.** Торг. отд. М., 119034, Пречистенский пер. 9, т. 201-7868,-60, т./ф. 201-5357, моб. 795-6763,-64, Е-mail:

mowamb@mowamb.um.dk, Christian Hoppe (посол), Steven Foster (торговля), Jorgen Skovgaard Nielsen, Lars Sonderby (торг. атташе).

**Royal Danish Consulate General.** 197022 С.-Пб., Б. Аллея 13, Каменный остров, т. (812) 346-1700, т./ф. 234-6743, Е-mail: ledgkl@ledgkl.um.dk, George D. Rasmussen, Kjeld Frandsen, Klaus Sorensen (окр. среда и прир. ресурсы), Anders Bruhn (торг.).

**Royal Danish Consulate.** 23600 Кландинград, Пл. Победы 4, эт. 3, с/о Scandinavian Airlines System SAS т. (0112) 55-0132,-0362, т./ф. 55-0105, Е-mail: sas@gazinter.net, Arkadiusz Binek.

### Бюро в Москве, код (095)

**Aarhus Olie.** Пищепром *Vegetable fats and oils for confectionery, ice cream, bakery and dairy-industries, soya protein concentrates for meat industries.* 109004 М., Земляной вал 54, оф. 1, т. 737-3310, ф. 737-3309, Е-mail: aarhus@dol.ru, Troels Steen Andersen (моб. 784-5732), Thomas Larsen (моб. 784-5725). **Aarhus Olie Fabrik** М.Р. Bruuns Gade 27 8000 Erhus С т. (45) 87-306-000, ф. 87-306-03.

**ADL Company. Valves.** 125040 М., а/я 47, т. 214-8365, 213-3308, ф. 257-6805, info@adlserv.aha.ru, Игорь Арбузов. **Broen Valve Group** Skovvej 30 5610 Assens т. (45) 64-712-095, ф. 64-712-195.

**APV Pasilac Moscow.** Пищемаш *Food processing equipment.* 103001 М., Мамоновский пер. 4, оф. 10, т. 209-2823,-79, 200-1224, ф. 935-7366, Е-mail: gsutherl@apv.co.uk, Grant Sutherland. **APV Pasilac** Europaplads 2 Erhus С, т. (45) 86-124-155, ф. 86-195-558.

**ArSiMa.** Защитное оборудование *Industrial safety equipment.* 119146 М., 2 Фрунзенская 8, т. 242-1978, ф. 248-2449, 230-2851, Ирина Сумкина, **ArSiMa.** Lyskjaer 13, 2730 Herlev, т. (45) 42-841-411, ф. 44-532-811.

**Arthur Andersen AOZT.** Консалтинг *Audit & Business Advisory Services, Corporate Finance, Corporate Recovery, Business Consulting.* 113054 М., Космодамианская наб. 52/2, т. 755-9700, ф. 755-9710, Е-mail: hans.erich.simonsen@ru, arthurandersen.com, Hans Erich Simonsen. **Arthur Andersen.** Midtermolen 1, P.O. Box 2662, 2100 Copenhagen O, т. (45) 32-252-525, ф. 35-252-001.

**AV Consulting.** Консалтинг *Management Consulting and recruitment.* 129110 М., М. Переяславская 7, т. 284-4287, моб. 764-3664, ф. 263-0778, Е-mail: avcons@com2com.ru, Aage V. Nielsen. **AV Consulting International ApS** Vinens Hus, Magstraede 7, 1204 Copenhagen K, т. (45) 33-326-220, ф. 33-338-575.

**BISCA and Queens.** Пищепром *Biscuits – butter cookies.* 109072 М., Серафимовичка, 2-434, т. 737-3382, ф. 737-3383, Михаил Жуков. **Bisca** Amaliegade 27, 1256 Kobenhavn K, т. (45) 33-454-660, ф. 33-454-670.

**Blue Water Shipping.** Морперевозки *Forwarding company.* 115230 М., Вароавское о. 46, оф. 511, т. 931-9723,-19, 111-0510,-1492, ф. 111-1492, Е-mail: mosc\_bws@co.ru, В. Овчинников. **Blue Water Shipping** Tvaerkaj 2, Trafikhavnen, Box 515, 6701 Esbjerg, т. (45) 79-134-144, ф. 75-134-677.

**Borealis Polymers.** Нефтехимпром *Polyolefins and petrochemicals* 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 7, бизнес-центр «Парус», т. 232-1876, 252-7995, ф. 956-8216, Е-mail:

roman.romanov@borealisgroup.com, Роман Романов. **Borealis Polymers** Lyngby Hovedgade 96, 2800 Lyngby, т. (45) 45-966-000, ф. 45-966-123.

**Brandi & Schnipper.** Ковры *Carpets, blinds.* 121351 М., Молодогвардейская 54, т. 913-9710, ф. 417-1425, Lars Schnipper. **SNG Invest** Willemoesgade 31, 2100 Copenhagen O, т. (45) 35-269-511, ф. 35-269-711.

**Bruel & Kjaer Technical Centre.** Акустические приборы *Measuring instruments for sound and vibration.* 103287 М., Петровско-Разумовский пр. 29, т. 212-3834,-3922,-3903, ф. 212-3838, Е-mail: et@bruel.msk.su, Jorgen Braasch. **Bruel & Kjaer,** Skodsborgvej 307, 2850 Naerum, т. (45) 45-800-500, ф. 45-807-217.

**Cabinplant-Russia.** Пищемаш *Complete lines for the processing of fish, shellfish, vegetables, berries and fruits as well as food processing equipment for meat, seeds, eggs, flowers and foods stuff.* 103379 М., Б. Садовая 8, т. 209-9820,-1277, ф. 209-9245, Е-mail: cpirus@dol.ru, Александр Бобров. **Cabinplant International** SANOVO Roesbjergvej 9, 5683 Haarby, т. (45) 63-732-020, ф. 63-732-000, Е-mail: cpi@cabinplant.com.

**Carl Bro Group.** Консалтинг *Multidisciplinary consultation services.* 103009 М., Тверская 24/2, под. 2, эт.



6, т. 234-3878, -32, ф. 234-3832, cbg@online.ru, Catarina Вјцrlin Hansen, Юлия Баранова. Carl Bro a/s Granskoven 8, 2600 Glostrup, т. (45) 43-962-200, ф. 43-960-808, E-mail: cbh@carlbro.dk.

**Casa International.** Реконструкция, ремонт *Reconstruction, renovation*. 107078 М., Б. Спасская 4, оф. 21-22, т. 280-7722, -3568, ф. 280-0010, E-mail: CASA@mail.sitek.ru, Rud Tikjob, Вадим Соколов.

**Casa International.** Kordilgade 55 4440 Kalundborg, т. (45) 59-512-200, ф. 59-512-235,

**Cerealia Convenience Bread.** Пищепром. *Fastfood*. 101000 М., Мясницкая 24, корп. 1, оф. 96, т. 787-7676, ф. 787-7677, моб. 761-4393, E-mail: hatting@mail.transit.ru, Наталья Тафинцева. **Cerealia Convinience Bread.** Denmark, Oensvej 28, DK-8700 Horsens, т. (45) 76-285-000, ф. 76-285-001.

**Cheminova Agro.** Распылители *Pesticides and spraying equipment*. 121165 М., Киевская 22-103, т. 249-0522, -8637, 232-3633, ф. 232-3481, E-mail: chemirus@aha.ru, Владислав Кабаков. **Cheminova Agro.** Postboks 9, 7620 Lemvig, т. (45) 96-909-690, ф. 96-909-691.

**Columbus IT Partner.** Консалтинг *Financial Management Consulting* 119048 М., Усачева 33/2, корп. 6, т. 937-9536, ф. 937-9537, E-mail: vm@columbus.ru, Владислав Мартынов. **Columbus IT Partners.** Hellegerdsvej 7, 5700 Svendborg, т. (45) 62-800-204, ф. 62-800-205.

**Cowi Consult.** Консалтинг *Consulting Engineers and Planners*. 117218 М., Кржижановского 14, корп. 3, т. 125-3885, ф. 719-7410, E-mail: office@cowi.ru, Сергей Степанищев. **Cowi Consult.** Parallelvej 15, 2800 Lyngby, т. (45) 45-972-211, ф. 45-972-212.

**Danish Crown.** Мясо *Frozen meat*. 129223 М., Пр-т Мира, ВВЦ, павильон 61А, т. 913-3472, до -6, ф. 913-3477, E-mail: foodane@dialup.ptt.ru, Gakha N. Melia. **DANISH CROWN.** Marsvej 43, 8900 Randers, т. (45) 89-191-919, ф. 86-448-139.

**ДАКА a.m.b.a.** Мясо *Meatmeal, meat- and bonemeal, bloodmeal*. 117454 М., Пр-т Вернадского 70А, оф. 58, т. 133-5222, ф. 133-2710, ucca@inter.msk.ru, Дмитрий Петровский. **Daka a.m.b.a.** Ribevej 53, 8723 Losning, т. (45) 76-745-111, ф. 76-745-110, E-mail: daka@daka.dk.

**Danbrew.** Тех. служба *Brewery equipment and technology services*. 121069 М., Новинский б-р 20А, т. 252-7757, ф. 252-7758, E-mail: danbrew@glasnet.ru, www.danbrew.com, Erik Kongsgerd. **Danbrew.** Rahbeks Alle 21, 1801 Frederiksberg С., т. (45) 33-210-918, ф. 33-211-518, E-mail: danbrew@danbrew.dk.

**Dandy Distribution, Moscow.** Жвачка *Chewing gum*. 103009 М., Романов пер. 4, т. 937-1919, -4646, 956-4994, ф. 956-4966, E-mail: jan@dandygroup.com, Jan Ankersen. **Dandy.** Dandyvej 19, 7100 Vejle, т. (45) 72-151-500, ф. 72-151-501.

**Danfoss.** Холодильное оборудование *Refrigeration equipment, industry equipment, automatic control*. 127018 М., Полковая 13, т. 792-5757, ф. 792-5758, E-mail: info@danfoss.ru, simonsen@danfoss.ru, Leif Simonsen. **Danfoss.** Nordborgvej 81, 6430 Nordborg, т. (45) 74-882-222, ф. 74-490-949.

**Dania Handel.** Торговля *International trade and project engineering*. 121069 М., Новинский б-р 20А, т. 252-7757, ф. 252-7758, Erik Kongsgerd. **Dania Handel.** Sankt Annae Gade 3, 1416 Copenhagen K, т. (45) 32-573-012, ф. 32-573-891.

**Danica Invest.** Пищепром *Trade/frozen seafood and meat*. 101000 М., Мясницкая 24, корп. 1, оф. 102, т./ф. 785-4971, E-mail: danica@glasnet.ru, Наталья

Привалова. **Danica Seafood.** Store Strandstraede 21, 1255 Copenhagen K, т. (45) 33-338-000, ф. 33-338-025, E-mail: danica@danica.net.

**Dansk Ventil & Fitting-Moscow.** *Fittings, valves, hoses with diameters up to 2 inches, 38 mm* 117946 М., Вавилова 69, 1018, т. 132-7165, ф. 956-2119, E-mail: ranpai@dol.ru, Елена Коровина. **Dansk Ventil & Fitting Aps.** Jespervej 272, 3480 Fredensborg, т. (45) 70-101-600, ф. 48-246-119, E-mail: davefi@davefi.dk.

**Danzas Holding.** Перевозки *International and domestic transportations, terminal services* 141400 М., Ленинградская 1, т. 937-1213, -14, -15, ф. 937-1220, E-mail: juha.maatta@df.ru, Juha Maatta. **ASG European Road Transport.** Vanemarksvej 48, P.B. 125, 2605 Brondby, т. (45) 43-489-666, ф. 43-489-600.

**DAT-Schaub International.** Мясо *Meat and poultry trading company*. 115230 М., Варшавское ш. 46, оф. 627, т. 564-8907, ф. 931-9731, E-mail: bb@dat-schaub-int.ru, Benny Bertelsen. **DSK International Meat Traders.** Industrivej 9, P.O. Box 272, 2605 Brondby, т. (45) 43-469-000, ф. 43-469-099, E-mail: dat-schaub-int@dat-schaub-int.dk.

**Delimeat.** Мясо *Chilled meat products and sausages and frozen meat*. 121069 М., Новинский б-р 20А, т. 956-2640, -1, ф. 737-0006, E-mail: rus@delifood.com, Ole Koed Madsen. **Delimeat.** Centervej 2, 6000 Kolding, т. (45) 70-220-200, ф. 70-220-400, E-mail: delifood@delifood.com.

**DFDS Rusland.** Межд. перевозки *International transport & shipping, warehousing, Forwarding and local distribution*. 143080 М., Одинцовский р-н, Лесной городок, т. 247-9007, ф. 247-9097, Anders Roest Hansen, E-mail: dfdsrus@dfds.msk.ru or dfds2@dol.ru, Anders Roest Hansen. **DFDS.** Sankt Annae Plads 30, 1295 Copenhagen K, т. (45) 43-203-040, ф. 43-203-041.

**Dragsted, Schluter & Aros – Advokatfirmaet.** Адвокаты *Lawyers* 103009 М., Тверская 24/2, эт. 6, т. 956-4961, ф. 956-4962, E-mail: arosrus@online.ru, www.dragsted.com, Евгений Данилов. **Dragsted, Schluter & Aros** Frue Kirkeplads 4, Box 312, 8100 Aarhus C, т. (45) 89-310-000, ф. 89-310-101. Redhuspladsen 4, 1550 Copenhagen V, т. (45) 77-337-733, ф. 77-337-744. Bredgade 6, 1260 Copenhagen K, т. (45) 33-143-333, ф. 33-324-333. Gothersgade 14, 1 floor, 1010 Copenhagen K, т. (45) 33-364-242, ф. 33-364-246, E-mail: plj@aros.dk.

**DSSE – Danish Sugar and Sweetener Engineering.** Пищемаш *Technology and Equipment for production of Sugar and Sweeteners*. 123103 М., Серебряный бор 4-19А, т. 947-7777, ф. 199-0114, 947-4785, E-mail. Intrade@glasnet.ru, John Simson. **DSSE.** Bregnerodvej 90, 3460 Birkerod, т. (45) 45-946-060, ф. 45-946-070, E-mail: dsse@dsse.dk, www.dsse.dk.

**Egmont Russia.** Издательство *Publishing* 121099 М., 1 Смоленский пер. 9, т. 241-0109, ф. 241-0053, E-mail: egmont@mail.cnt.ru, Лев Елин. **Egmont International Holding.** Vognmagergade 11, 1148 Copenhagen K, т. (45) 33-305-000, ф. 33-305-501.

**Emborg.** Пищепром *Food and beverages* М., Ступинский пр-т 1А, т. 728-4140, ф. 383-7411, E-mail: tonny@emborg.msk.ru, Tonny Moller. **Emborg Foods.** Lansen 19, P.O. Box 173, 9230 Svenstrup J, т. (45) 96-376-500, ф. 96-376-501, emborg@emborg.com.

**Energoinvest.** Отопление *Chemicals for watertreatment/district heating systems, consulting*. 105187 М., Вольный пер. 11, 125124 М., а/я 30, т. 365-0863, 283-8823, ф. 283-8823, E-mail: permikov@orc.ru, Евгений Мартченко, Андрей Пермяков. **Hydro-X.**



Tylstrupvej 50, 9320 Hjallerup, т. (45) 98-282-111, ф. 98-283-021, E-mail: Hydrox@internet.dk.

**ESS-Food.** Пищепром *Pork, beef, poultry, fish, lamb, meat products.* 109028 М., Солянка 1/2, т. 921-5961,-5538, 923-8744, ф. 913-6488, E-mail: az@sch.ru, www.ess-food.com, Ашот Закарян. **ESS-Food World Wide.** Axelborg, Axeltorv 3, 1609 Copenhagen V, т. (45) 33-115-600, ф. 33-377-530.

**Ferrosan.** Фармпрод *Pharmaceutical products.* 121019 М., Новый Арбат 7, т. 737-3695, ф. 737-3696, E-mail: office@ferrosan.ru, Paul Andreas Bertelsen. **Ferrosan.** Gladsaxevej 356, 2860 Soborg, т. (45) 39-692-111, ф. 39-692-107.

**Foss Electric.** Пищемаш *Analytical instruments for food industry.* 107140 М., Верхняя Красносельская 20, т. 264-2776, ф. 264-2451, fossrus@online.ru, Юрий Мартынов. **Foss Electric.** Slangergade 69, 3400 Hillerod, т. (45) 70-103-370, ф. 70-103-371, E-mail: info@foss-electric.dk, www.foss.dk.

**Gram Equipment** Оборудование для мороженого *Ice cream equipment.* 117936 М., Ленинский пр-т 2, эт. 9, т. 230-6838, 239-1126, ф. 956-1989, E-mail: grameq@dol.ru, А. М. Сенченко. **Gram.** Aage Gramsvej 1, 6500 Vojens, т. (45) 73-201-000, ф. 73-201-005.

**Grundfos Service Center.** *Sales and pump production.* 109544 М., Школьная 39, т. 564-8800, 271-0000, ф. 564-8811, 271-0939, E-mail: vdementiev@grundfos.com, Виктор Деменьтев.

**Grundfos Management.** Poul Due Jensens Vej 7, 8850 Bjerringbro, т. (45) 86-681-400, ф. 86-683-717.

**Chr. Hansen.** Ингредиенты *Ingredients.* 107078 М., Козловский пер. 12В, корп. 1-2, оф. 1, т. 928-4178, ф. 937-7009, chr.hansen@mtu-net.ru, Erik Stenfeldt. **Chr. Hansen.** т. (45) 45-747-474, ф. 45-748-888.

**Harry'S CIS.** Торты *Cake production.* 141500 Солнечногорск, Бутырский тупик оф. 1, т. 937-6565, ф. 937-6500, E-mail: ssw@sunnycake.ru, Christophe Nicolas/ Shafiq Waljee. **Sunny Cake Holdings/ Dan Cake.** Hjortsvangen 15, 7323 Give, т. (45) 75-731-844, ф. 75-735-596.

**House of Prince.** Табак *Import, trade, production of tobacco products.* 109000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 1, под. 1, оф. 10, т. 937-7140, ф. 937-7141, E-mail: horagv@online.ru, Михаил Бузукашвили, Anne Vingaard. **House of Prince.** Tobaksvej 4, 2860 Soborg, т. (45) 39-556-300, ф. 39-556-303.

**IND Impex International APS.** *Process plants and equipment for grain, seed and feed; plants and equipment for oil seed processing.* 111024 М., Шоссе Энтузиастов 5, оф. 803, т. 918-1834, 362-6001, 278-0038, ф. 278-0038, 362-6001, E-mail: iidk@cityline.ru, David Soman/Krishnan Parameswaran. **IND Impex International ApS.** Strandvejen 59, P.O.Box 27, 4880 Nysted, т. (45) 54-870-020, ф. 54-870-040, ind.impex@teliamail.dk.

**INTER Food and Textile – Denmark.** Мясо *Meat and dairy products.* М., Коровинское ш. 10, гост. «Ирис» 205, т. 926-5536, ф. 926-5537, E-mail: inter@gor-net.ru, Валентин Кургагнов. **INTER Food and Textile – Denmark.** Sadolingade 27, DK-5230 Odense M, т. (45) 65-919-404, ф. 65-914-909, info@inter-dk.dk.

**Intrade Moscow Representation.** Пищемаш *Industrial equipment, food manufacturing machines.* 123103 М., Серебрянный бор 4-19А, т. 947-7777, ф. 199-0114, 947-4785, E-mail: Intrade@glasnet.ru, John Simson. **Intrade.** Sverigesvej 12, 8660 Skanderborg, т. (45) 86-525-600, ф. 86-511-095, E-mail: intrade@image.dk.

**Chr. Jensen.** Морперевозки *Shipping line representa-*

*tion, transport and forwarding, logistics agents.* 125047 М., Фадеева 6, оф. 136, т. 250-8381, 250-8032, ф. 250-5043, E-mail: var.mowjens@cityline.ru, Владимир Расеев. **Chr. Jensen.** Store Kongensgade 77, st., Box 9070, 1022 Copenhagen K, т. (45) 33-747-576, ф. 33-322-218, cph@chrjensen.sk, www.chrjensen.dk.

**J.F. Hillebrand.** Перевозки *Forwarding.* 129110 М., Пр-т Мира 72, т. 795-0435,-36, ф. 795-0430, E-mail: snymann@jfh.dk/schristensen@jfh.dk, Soren G. Christensen/Soren Nymann. **J.F. Hillebrand Scandinavia.** Hollandsvej 12, Box 140, 2800 Lyngby, т. (45) 45-288-888, ф. 45-288-880.

**Jirona.** Паркет *Hardwood Flooring.* 121002 М., Сивцев вражек пер. 29/16, оф. 520, т. 241-3327, ф. 241-3558, E-mail: ar@junckers.dk, Нелли Курганова. **Junckers.** Vaerftsvej, Postboks 289, 4600 Koge, т. (45) 56-651-895, ф. 56-673-720.

**JPBureau.** Маркетинг, реклама. *Marketing, advertising and business development and consulting and petfood.* 117415 М., Ленинский пр-т 90/2-1405, т./ф. 737-6744, E-mail: jpbureau@netclub.ru, Алексей Спиридонов. **JPBureau Denmark.** Trorodvej 59, 2950 Vedbaek, т. (45) 45-890-244, ф. 45-893-844, E-mail: jpbureau@jpbureau.com.

**Kampsax.** Консалтинг *Consulting services.* 129110 М., Гиляровского 68, корп. 1, эт. 2, т. 284-5523, ф. 284-5700, 515-2607, E-mail: doors@aha.ru, Сергей Ниженко. **Kampsax.** P.O. Box 1143, Stamholmen 112, 2650 Hvidovre, т. (45) 36-771-070, ф. 36-772-823, E-mail: International@kampsax.dk.

**КМС.** Картофель *Potato Starch – producer.* 111024 М., Шоссе Энтузиастов 14, оф. 529, т. 785-0355, ф. 785-0355, E-mail: КМС\_rus@dialup.prr.ru, Сергей Пронин. **КМС a.m.b.a.** Nr. Lindvej 14, 7400 Herning, т. (45) 97-122-066, ф. 97-122-321, E-mail: cs@kmc.dk.

**LEGO System.** Лего *Lego Construction Toys.* 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. E503, т. 956-5610, ф. 956-5611, mogens.laursen@europe.lego.com, Mogens Lyager Laursen. **Lego System.** Kornmarken, 7190 Billund, т. (45) 79-506-070, ф. 75-338-586.

**Maersk Medical.** Медицина *Medical devices.* 101000 М., Мясницкая 24, корп. 1, оф. 102, т. 755-9584, ф. 924-5916, E-mail: mowmed@aha.ru, Марина Ухорская. **Maersk Medical.** Engmosen, 3540 Lyngby, т. (45) 48-167-000, ф. 48-167-045, E-mail: MM@maersk-medical.com.

**Maersk – Sealand.** *Shipping.* 129010 М., Пр-т Мира 33, т. 797-4545,-44, ф. 924-5916, rustop@maersk.com, Tiemen Meester. **Maersk** Esplanaden 50, 1098 Copenhagen K, т. (45) 33-633-363, ф. 33-633-660.

**Magna Agro.** Пищепром *Trade with grain and feed-stuffs.* 117071 М., Орджоникидзе 13/2, т. 952-5956, ф. 952-4108, E-mail: magna@space.ru, Сергей Серебряников. **Baltic Partner.** Ryesgade 3A, 2,tv., 2200 Copenhagen N, т. (45) 35-392-039, ф. 35-357-694, E-mail: dko@balticpartner.dk.

**MD Foods.** Пищепром *Dairy products.* 103009 М., Тверская 24/2, эт. 6, оф. 11, т. 234-3778, ф. 234-3786, E-mail: hmo.mdfoods@co.ru, Henrik Mortensen. **MD Foods Overseas Division.** Bernstorffsgade 33, 1577 Copenhagen V, т. (45) 33-969-200, ф. 33-128-805.

**MISS.** Торговля *Professional contract cleaning and trading company.* 125267 М., Чайнова 15, эт. 9, т. 973-4134, 250-6875, ф. 973-6885, E-mail: frolova@cleaning.ru, Sven Moller. **CR Holding ApS.** Gl. Kongevej 102, 1. sal, 1850 Frederiksberg, т. (45) 33-257-741, ф. 33-257-743.

**NWG-RUS.** *Cleaning and Related Services.* 125252 М., Алабяна 25, т. 198-8651, ф. 198-3590, Андрей Игнатов. **ISS-International Service System.** Bredgade 30, DK-1260 Copenhagen K, Denmark, т. (45) 38-170-000, ф. 38-170-011, E-mail: info@iss-group.com, www.iss-group.com.

**Niro Representation office.** *Industrial Drying Plants.* 105094 М., Семеновский вал 6/1, т. 787-2019,-20,-21, ф. 787-2022, E-mail: niro@gea.ru, Arthur Berger. **Niro.** Gladsaxevej 305, 2860 Soborg, т. (45) 39-545-454, ф. 39-545-800.

**Novo Nordisk.** Гормональные препараты *Insulins, growth hormones, HRT-products, enzyme business.* 117330 М., Ломоносовский пр-т 38, кв. 120, т. 956-1132, ф. 956-5013, E-mail: Hit@novo.dk, Harry Itameri. **Novo Nordisk.** Novo Alle, 2820 Bagsvaerd, т. (45) 44-448-888, ф. 44-490-555, www.novo.dk.

**Oticon.** Аппараты для глухих *Hearing aids, audiometers and rehabilitation equipment for the deaf.* 119021 М., Тимура Фрунзе 16, п/я 579, т./ф. 246-7036, E-mail: oticon@cityline.ru, Борис Логинов. **Oticon.** Strandvejen 58, 2900 Hellerup, т. (45) 39-177-100, ф. 39-277-900.

**Palsgaard.** Пищепром *Emulsifies for icecream and stabilisators for food.* 129223 М., Сельскохоз. 35А, т./ф. 180-4314,-5042, 189-6497, E-mail: palsgaard@mtu-net.ru, Юрий Пономарев. **Palsgaard Industri.** Palsgaardvej 10, DK-7130 Juelsminde, т. (45) 75-690-122, ф. 75-690-111, E-mail: Direct@palsgaard.dk.

**Peter Justesen.** Доставка по почте *Distribution by mail order.* 121019 М., Хлебный пер. 19, корп. 1, т. 937-5535, 726-5909, ф. 937-5537, E-mail: pj@pj.cnt.ru, Stefan Bert. **Peter Justesen.** Redmolen 2, 2100 Copenhagen O, т. (45) 39-159-797, ф. -600, www.jp.dk.

**PLASTMO.** Стройматериалы *Building materials, window profiles.* 121069 М., Новинский б-р 20А, т. 252-7760, ф. 252-7761, E-mail: plastmo-sn@mtv-net.ru, Сергей Николаев. **PLASTMO.** Thorsvej 9, 4100 Ringsted, т. (45) 57-666-666, ф. 57-666-667, E-mail: kf@plastmo.dk, www.plastmo.dk.

**Radiometer.** Медоборудование *pH-blood gases, oximetry, electrolyte-matabolyte, instruments and accessories and transcutaneous monitors.* 119048 М., Усачева 33/2, корп. 6, т./ф. 937-2117, E-mail: radiom@msk.tsi.ru, Е. Тишинова. **Radiometer Medical.** International Sales Division, Valhojs Alle 176, 2610 Rodovre, т. (45) 38-273-827, ф. 38-272-711, E-mail: rint@rint.dk.

**Ramboll.** Консалтинг *Consultancy services – multi disciplined engineering.* 129329 М., Кольская 1, оф. 719, т. 262-6362, ф. 189-5107, E-mail: rambollbrid@glasnet.ru, Ирина Горелова. **Ramboll.** Bredevej 2, 2830 Virum, т. (45) 45-986-000, ф. 45-986-700, www.ramboll.dk.

**RDIEE – Russian Danish Institute for Energy Efficiency.** Ноу-хау (энергетика) *Education and exchange of knowhow in the energy sector.* 123424 М., Тушинская 24, т. 491-7264, ф. 491-7261, E-mail: rdiee@rdiee.msk.ru, Sten Stenstrup. **European Institute of Environmental Energy (EIEE).** Dalgasalle 1, 7400 Herning, т. (45) 99-268-380, ф. 99-268-370, E-mail: eiee@eiee.dk.

**РЕМО.** Пищепром *Grain and feedstuff.* 111558 М., Фед. пр-т 29, оф. 4, т./ф. 390-6769, E-mail: ortho@aha.ru, Инна Стальная. **Korn- og Foderstof Kompagniet.** Grondalsvej 1, 8260 Viby J – Erhus, т. (45) 89-477-000, ф. 86-141-085, trade@kfk.dk, www.kfk.dk.

**Rockwool.** Изоляц. материалы *Insulation materials,*

*fixsafe, mineral wool.* 121069 М., Новинский б-р 20А, т. 252-7752,-45, ф. 252-7755, E-mail: jes.dam.jessen@rockwool.ru, rockwool@rockwool.ru. МО, Железнодорожный, Автозаводская 48А, т. 748-2248, ф. 748-2244, 252-7755, E-mail: steen.oernslund@rockwool.ru, Steen Ornslund. **Rockwool.** Hovedgaden 501, 2640 Hedehusene, т. (45) 46-561-616, ф. 46-563-011, E-mail: export@rockwool.dk.

**Scanbech.** Пластиковая посуда *Production of plastic bottles, trade of plastic cups, spray pumps, etc.* 103009 М., Страстной б-р 4, корп. 3, оф. 44, т./ф. 200-4812, 935-8364, Александр Григорьев, E-mail: russia@scanbech.com. **Scanbech.** Industripark 11, 2980 Kokkedal, т. (45) 45-866-811, ф. 45-866-666, E-mail: denmark@scanbech.com, www.scanbech.com.

**Scandinavian Airlines System SAS.** Авиалинии *Airline.* М., Кузнецкий мост 3, т. 925-4747, 928-4853, 742-1066, ф. 924-6147, E-mail: SAS@co.ru, Marek Pedersen. **SAS.** Hedegaardsvej 88, Postboks 150, 2770 Kastrup, т. (45) 32-320-000, ф. 32-322-149.

**Scandinavian Feed Suppliers.** Пищепром *Fish meal, meat mels, premixers & raw fodder in general.* 117421 М., Обручева 4, корп. 2, оф. 37, т. 936-4284, ф. 937-5038, E-mail: p\_iversen@yahoo.com, scanfeed@mail.ru, Peter Iversen, Татьяна Сережкина. **Dansk Vilomix.** Sjelkbrovej 10, Lime, 8543 Hornslet, т. (45) 86-974-100, ф. 86-974-088, E-mail: kvicvilo@post8.tele.dk.

**Sprout-Matador.** Пищепром *Mixed feed processing equipment, including expanders, extruders, pallet presses, mixers, dryers, coolers, crumblers, dies and press rollers.* 177554 М., пр-т Вернадского 70А, оф. 58, т. 133-5222, ф. 133-2710, E-mail: ucca@inter.msk.ru, Дмитрий Петровский. **Sprout-Matador.** Glentevej 5-7, 6705 Esbjerg O, т. (45) 72-160-300, ф. 72-160-301, E-mail: welcome@sprout-matador.dk.

**Steff.** Мясо *Raw pork meat, processed pork meat.* 125167 М., Ленинградский пр-т 39, корп. А, т. 213-6140, 930-1446, ф. 213-6472, Сергей Шихарев. **Steff Houlberg.** Bragesvej 18, Ringsted, т. (45) 57-616-263, ф. 57-616-367.

**Tarantula.** Маркетинг, промоушн *Relationship marketing, sales promotion, field marketing, Sales&distribution support.* 113035 М., Садовническая 57, оф. 6, т. 792-5990, ф. 792-5993, E-mail: mike@tarantula.ru, Michael Bartley. **Tarantula Northern Europe.** Amaliegade 21D, 1256 Copenhagen K, т. (45) 33-765-353, ф. 33-765-359.

**Tea Company No.1.** Напитки *Tea, coffee, different tea accessories, tea & coffee makers, inst. Drinks.* 129327 М., Коминтерна 11/7, т./ф. 471-0806,-1065, E-mail: Teacompany@glasnet.ru, Александр Ливчиц. **Nadin Company Aps.** Store Kongensgade 34-1, 1264 Copenhagen K, т. (45) 33-914-405,-413, ф. 33-914-406.

**TeleDanmark/GN Great Northern Telegraph.** Телекоммуникации *Telecommunication.* 103091 М., Делегатская 5, оф. 104, т. 209-1723, ф. 973-3500, E-mail: tj@gn.dk, Thomas Jessen. **TeleDanmark.** Norregade 21, 0900 Copenhagen C, т. (45) 33-437-777, ф. 33-433-776-19. **GN Great Northern Telegraph.** Kgs. Nytorv 26, 1016 Copenhagen K, т. (45) 33-950-888, ф. 33-950-909.

**Tetra Pak Hoyer.** Оборудование д/мороженого *Ice creme equipment, packaging, ingredients.* 119048 М., Усачева 35А, т. 931-9760, ф. 931-9761, Finn В. Mølgaard. **Tetra Pak Hoyer.** Soren Nymarksvej 13, 8279 Højberg – Erhus, т. (45) 89-393-939, ф. 86-292-200.



**The Partners.** Перевозки *Forwarding. Air, sea, rail & truck/container transportation of bulk beverages and high value cargo.* 117421 М., Обручева 4, корп. 2, оф. 37, т. 936-4141,-2618, ф. 956-5084, E-mail partners-moscow@partners-co.dk, Jens Praestegaard/Dennis Lindberg. **The Partners.** Gammel Lundtoftevej 1B, 3. sal, 2800 Lyngby, т. (45) 45-280-789, ф. 45-280-770. **TMI Manager Service.** Консалтинг *Training/consulting.* М., Б. Саввинский 14, т. 242-8927, ф. 248-1524, Геннадий Озеров, Alexander Gering, E-mail: tmi@dol.ru. **Time Manager.** Huginsvej 8, 3400 Hillerod, т. (45) 48-225-000, ф. 48-225-055, www.tmi.dk.

**Haldor Topsøe.** Химпром *Promotion of catalysts and chemical products.* 103009 М., Брюсов пер. 11, эт. 4, т. 229-6350, 956-3274, ф. 956-3275, E-mail: info@topsoe.ru, Andres Garcna Romero. **Haldor Topsøe.** Nymollevvej 55, 2800 Lyngby, т. (45) 45-272-000, ф. 45-272-999.

**Towers and Co.** Мясо *Frozen meat products.* 121002 М., Денежный пер. 9/5, т. 937-4306, ф. 937-4360, 241-7827, моб. 769-4756, E-mail: Towers@dialup.ptt.ru, Вадим Жабин. **Towers Thompson.** Skelagervej 1C, 9000 Elborg, т. (45) 98-791-401, ф. 98-791-501.

**Tulip International.** Мясо *Meat delicatessen, canned meat products.* 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. 502, т. 956-5455, ф. 956-5456, E-mail: tulip@aha.ru, Анна Хапрова. **Tulip International.** Gunnar Clausens Vej 13, 8260 Viby, т. (45) 86-282-210, ф. 86-287-210.

**Tumlare.** Турагентство *Travel agency and tour operator.* 103009 М., Тверская 16/2, корп. 3, оф. 9, т. 935-8350, ф. 935-8351, E-mail: mow@tumlare.com, Etsukoka@tumlare.com, Etsuko Kawasumi. **Tumlare.** Vesterbrogade 6 D, 1620 Copenhagen V, т. (45) 33-145-222, ф. 33-131-060.

**F. Uhrenholt Meat.** Мясо *Frozen meat, poultry, fish and fish products.* 101000 М., Мясницкая 24, корп. 1, оф. 102, т. 925-9653, 974-1578, ф. 913-7080, E-mail: uhren@dol.ru, Hans Andersen. **F. Uhrenholt Fisk.** Odensevej 11, 5500 Middelfart, т. (45) 64-414-041, ф. 64-410-846.

**F. Uhrenholt Diary.** Пищепром *Cheese, milk powder, kasein.* 101000 М., Мясницкая 24, корп. 1, оф. 102, т. 925-9653, 974-1578, ф. 913-7080, E-mail: uhren@dol.ru, Hans Andersen. **F. Uhrenholt Diary.** Pakhustorvet 4, 6000 Kolding, т. (45) 75-539-011, ф. 75-507-566.

**Unibank.** Консалтинг (банковское дело) *Banking advisory services.* 103062 М., Чаплыгина 20, корп. 7, т. 721-1646, ф. 721-1647, E-mail: louise\_unibank@space.ru, Joel Cachet, Louise Lindskov Pedersen. **Unibank.** 1786 Copenhagen V, т. (45) 33-333-333, ф. 33-144-597.

**Vestfrost.** Холодильное оборудование *Refrigeration equipment, household.* 101000 М., Главпочтамт — п/я 342, т./ф. 923-6165, Алексей Шегуров. **Vestfrost.** Spangsbjerg Mollevvej 100, Postboks 2079, DK-6705 Esbjerg, т. (45) 79-142-222, ф. 79-142-355.

**Visual Business.** Бухучет *Accounting & business software* 103460 МО, Зеленоград, 3 Западный пр. 4, т./ф. 534-0359, E-mail: jeppe@mail.com, Jeppe Strange.

**Wavin Rus.** Пластик. трубы *Plastic pipes and fitting systems.* 113114 М., Дербеневская 11/1, т. 937-3696, ф. 937-3697, mos@wavin.ru, www.wavin.ru, Lars Kudsk, Владимир Балашов. **Nordisk Wavin.** Wavinvej 1, 8450 Hammel, т. (45) 86-962-000, ф. 89-636-272.

**York Refrigeration.** Холодильное оборудование *Industrial Refrigeration equipment.* 121170 М., Поклонная 14, т. 232-6660, ф. 232-6661, E-mail: vladimir.basmanov@york.com.ru, Владимир Басманов. **York Refrigeration.** Christian Xrs vej 201, 8270 Hojbjerg, т. (45) 86-271-266, ф. 86-271-244, E-mail: pyh@yorkref.com.

**Бюро в С.-Петербурге,** код (812)

**ASG European Road Transport Russia** Перевозки *International and domestic transportations, terminal service.* 194292 С.-Пб., 1 Верхний пер. 2, т. 598-5788,-9878,-5658, ф. 598-8756, E-mail: asg.rtr@bcltele.com, Jounni Marajomaa, Михаил Корнилов. **ASG European Road Transport,** Vanemarksvej 48, P.B 125, 2605 Brondby, т. (45) 43-489-666, ф. 43-489-600.

**AssiDoman Packaging St. Petersburg.** *Corrugated cardboard.* 188710 Всеволожск, Гоголя 7, т. 329-7600, ф. 329-7629, E-mail: vsevolozhsk@asdo.spb.ru, Денис Белковский, Malene Ratajczak. **AssiDoman Dyboflex.** Diskovej 19, 7100 Vejle, т. (45) 75-830-911, ф. 75-826-734.

**Borealis Polymers.** *Polyolefins.* 192236 С.-Пб., Софийская 14, эт. 6, т. 326-6507,-09, 936-4606, ф. 326-6508, E-mail: Ludmila.kiseluova@borealisgroup.com, Людмила Киселева. **Borealis.** Lyngby Hovedgade 96, 2800 Lyngby, т. (45) 45-966-000, ф. 45-966-123.

**Carl Bro.** Консалтинг *Consulting.* 193015 С.-Пб., Кавалергардская 42, т. 326-5391,-27, ф. 326-5391,-26, E-mail: carlbro@nevsky.net, Paul Ravn Jepsen. **Carl Bro.** Granskoven 8, 2600 Glostrup, т. (45) 43-962-200, ф. 43-960-808.

**C.S.** Консалтинг (пищепром) *Consulting service, food production.* 198005 С.-Пб., наб. Фонтанки 92, т./ф. 299-5855, csi@mail.wplus.net, Klemen Kirk.

**Danfoss Branch Office.** Автомат. управление *Automatic controls, refrigeration and A/C controls.* 197342 С.-Пб., Торжковская 5, оф. 525, т. 327-8788, ф. 327-8782, Leif Simonsen. **Danfoss.** Nordborgvej 81, 6430 Nordborg, т. (45) 74-882-222, ф. 74-490-949.

**Danish Business Service.** Консалтинг *Consulting.* 191104 С.-Пб., Артиллерийская 1, т./ф. 324-2372, E-mail: dbs@dbs.spb.ru, Татьяна Шарыгина. **Erhus Amt.** Lyseng Alle, 8270 Erhus, т. (45) 89-446-098, ф. 89-446-990.

**DEVI.** Пол с подогревом *Electric floor heating.* 192236 С.-Пб., наб. канала Грибоедова 97, т. 311-3986, 312-8951, ф. 312-3998, E-mail: go@devi.com/de-vi@neva.spb.ru, Олег В. Арсеньев. **DEVI.** Ulvehavevej 61, 7100 Vejle, т. (45) 76-424-700, ф. 76-424-701.

**GN Comtex Eastern Europe.** Телекоммуникации *Telecommunication.* 198005 С.-Пб., наб. Фонтанки 118, оф. 52, т. 118-1940, ф. 118-1941, телекс. +51 94070114 MARK G, E-mail: a1russia@gncee.spb.ru, www.gncomtex.com, Вадим А. Мерзляк. **GN Great Nordic.** Kgs. Nytorv 26, 1016 Copenhagen K, т. (45) 33-950-888, ф. 33-950-909.

**Grundfos.** Насосы *Pump production.* 197342 С.-Пб., Торжковская 5, оф. 415А, т./ф. 327-4305, Александр Дудинов. **Grundfos DK.** Poul Due Jensensvej 7, 8850 Bjerringbro, т. (45) 86-681-400, ф. 86-683-717.

**IECD Timber.** Древесина, фурнитура *Wood, wood products, furniture components.* 195220 С.-Пб., пр. Непокоренных 17В, оф. 49, т. 545-4350,-34, ф. 545-4369, E-mail: iecd@infopro.spb.ru, Ирена Черненко, Jens Jorgen Luxhoj. **IECD Timber.** Rugmarken 20, 3520 Farum, т. (45) 44-990-905, ф. 44-990-906, E-mail: timber@iecd.dk.



**J.P. Galmond & Co.** Адвокаты *Lawyers*. 191186 С.-Пб., Невский пр-т 7, т. 325-6505, ф. 325-8496, E-mail: galmond@mail.wplus.net, J.P. Galmond/Claus Abildstrom. **J.P. Galmond & Co.** H.C. Andersens Blvd. 51, 1553 Copenhagen V., т. (45) 33-134-530, ф. 33-935-530.

**Kruger Consult/Vodokanal.** Консалтинг *Consulting*. 196084 С.-Пб., Смоленская 27, оф. 416, т. 294-5227, ф. 294-5239, E-mail: krugersp@mail.wplus.net, Ole Bo Hansen. **Kruger International Consult.** Glad-saxevej 363, 2860 Soborg, т. (45) 39-690-222, ф. 39-694-162.

**Logistic Consulting Group.** Консалтинг *Consulting, sourcing & Logistics*. 193015 С.-Пб., Калужский пер. 3, т. 327-0895,-6, ф. 327-0897, E-mail: lcg@lcg.spb.ru, Soren Kleberg. **Logistics Consulting Group.** Frederiksborggade 18, 1360 Copenhagen K, т. (45) 33-321-699, ф. 33-321-599. **Волгабалт.** Н.Новгород, (831) 235-3476, консалтинг *Consulting and trading*. **USV.** т./ф. (831) 278-3677, производство из титана *Manufacturing of Titanium products*.

**MAN B&W Diesel.** Двигатели д/кораблей *Ship engines*. 191188 С.-Пб., наб. Мойки 14, т. 325-9660, ф. 325-9661, E-mail: manbwspb@mail.nevalink.ru, Александр Нестерчук. **MAN B&W Diesel.** Tegholmmsgade 41, 2450 Copenhagen SV, т. (45) 33-851-100, ф. 33-851-030.

**Maersk – Sealand.** Морперевозки *Shipping*. 198097 С.-Пб., Возрождения 4, оф. 401, т. 325-1940, 118-3640, ф. 325-1941, 118-3641, E-mail: stpord@maersk.com, stpsal@maersk.com, Axel Baldvinsson. **A.P. Moller.** Esplanaden 50, 1098 Kobenhavn, т. (45) 33-633-363, ф. 33-633-673.

**Nordisk Wavin.** Пластик. трубы *Plastic pipes and fitting systems*. 190068 С.-Пб., пер. Бойцова 7, оф. 211, т. 311-5031, ф. 327-2273, E-mail: spb@wavin.ru, www.wavin.ru, Сергей Лукасов. **Nordisk Wavin.** Wavinvej 1, 8450 Hammel, т. (45) 86-962-000, ф. 89-636-272.

**Novo Nordisk.** Гормональные препараты *Insulins, growth hormones, HRT-products, enzyme products*. 197183 С.-Пб., Липовая аллея 9, оф. 1109, 1010, т. 430-3091,-9706,-3388, ф. 430-4141, E-mail: nvb@novo.dk, Александр Фефилов. **Novo Nordisk.** Novo Alle, 2820 Bagsvaerd, т. (45) 44-448-888, ф. 44-490-555, E-mail: nvb@novo.dk.

**Per Aasleff.** Строительство *Construction*. 191123 С.-Пб., Шпалерная 36, т. 329-5791,-2, ф. 329-5774, E-mail: raastp@mail.wplus.net, Niels Haulund. **Per Aasleff.** Lokesvej 15, 8230 Aabyhoj, т. (45) 87-442-222, ф. 87-442-249.

**Plastmo.** Стройматериалы *PVC-U window profiles, rainwater drainage systems, roofing and cladding materials, Everlite light panels*. 196247 С.-Пб., пл. Конституции 2, оф. 406-408, т. 123-0469,-0796, ф. 118-4668, E-mail: office@plastmo.spb.ru, Сергей Лисан.

**Plastmo.** Postboks 259, Thorsvej 9, 4100 Ringsted, т. (45) 57-666-666, ф. 57-666-667.

**Porsa.** Интерьер д/магазинов *Shop interior*. 199034 С.-Пб., Иностраннный пер. 6, т./ф. 323-2301,-3617, 327-1999, E-mail: office@porsa.spb.ru, Юрий Кулик.

**Porsa System.** Vallensbaeksvej 55, 2605 Brondby, т. (45) 43-965-100, ф. 43-964-240.

**Poul Christensen.** Морперевозки *Shipping agent*. 196066 С.-Пб., Ленинский пр-т 161/2, т. 108-4932, ф. 293-5249, E-mail: pcrus@mail.convey.ru, Михаил Куприн. **Poul Christensen.** Kongevejen 40, 1.tv, 2840 Holte, т. (45) 45-461-461, ф. 45-461-451.

**Пушкинский Мясоконсервный завод.** Мясо *Canned*

*meat*. 186620 С.-Пб., 3 пр. Пушкина, т. 476-6755, ф. 476-6755, E-mail: pms@mail.nevalink.ru, Ola Kvist.

**Damko.** Sydholmen 12-14, 2650 Hvidovre, т. (45) 32-645-444, E-mail: usp@usp.dk.

**Sadolin Trade.** Одежда, игрушки *Clothing, toys*. 192241 С.-Пб., Пражская 10, т. 269-1021, ф. 269-7358, E-mail: toys.stpeterburg@sadolintrade.com, Jesper Sadolin. **Sadolin Trade.** Hans Edvard Teglersvej 5, 2. Sal, 2900 Charlottenlund, т. (45) 39-647-977, ф. 39-647-971.

**Scandinavian Airlines System.** Авиалинии *Airline*. 191025 С.-Пб., Невский пр-т 57, т. 325-3255, ф. 325-3256, E-mail: sasled@mail.wplus.net, Mark Schneider. **SAS.** Hedegaardsvej 88, Postboks 150, 2770 Kastrup, т. (45) 32-320-000, ф. 32-322-149.

**St. Petersburg Taxophones.** Телекоммуникации *Telecommunication*. 194214 С.-Пб., пр. Энгельса 74А, т. 554-0503, ф. 554-0333, E-mail: office@spt.ru, Анатолий Афанасьев, Harm Spliedt. **GN Great Northern Telegraph Company.** Kgs. Nytorv 26, 1016 Copenhagen K, т. (45) 72-111-888, ф. 72-111-909.

**Stimorol M.** Жвачка *Chewing gum*. 199034 С.-Пб., 4 Линия 13, т. 118-3740, ф. 118-3741, E-mail: os@stimorol.spb.ru, Jacob Osterhaab. **Dandy.** Dandyvej 19, 7100 Vejle, т. (45) 75-821-500, ф. 75-840-811.

**Tumlare Corporation Rep. Office.** Информ. служба *Information services*. 196247 С.-Пб., Ленинский пр-т 160, оф. 247, т. 290-4744, ф. 118-4684, E-mail: marinaam@tumlare.com, Марина Амирджанян. **Tumlare Corporation.** Vesterbrogade 6 D, 1620 Kobenhavn V, т. (45) 33-145-222, ф. 33-131-060.

**Uni-wood.** Работа по дереву *Wood work & Traiding*. 189620 С.-Пб., Подбельского 9, 225, т./ф. 466-6614, Tomas Behrend. **Uni International ApS.** Vedstedvej 16, 9000 Aalborg O, т. (45) 98-158-844, ф. 98-158-011.

**Vena Brewery.** Brewery. 193171 С.-Пб., 1 Фарфоровская, т. 326-2100, 326-2155, ф. 326-2121, E-mail: market@vena.ru, Jan Emil Hertz. **Carlsberg International.** Ny Carlsberg Vej 100, 1799 Copenhagen V, т. (45) 33-273-300, ф. 33-274-811.

#### Бюро в др. регионах РФ:

**Novo Nordisk.** Гормональные препараты *Insulins, growth hormones, HRT-products, enzyme business*. 164500 Архангельск, наб. Северной Двины 96, оф. 13, т. (8182) 43-7813, E-mail: STsy@novo.dk, Сергей Цыганов. 620100 Екатеринбург, Восточная 162, оф. 13, т./ф. (3432) 61-3892, E-mail: Apar@novo.dk, Александр Паршаков. 644033 Иркутск, Лермонтова 130, оф. 307, т. (3952) 46-4800, E-mail: AYK@novo.dk, Андрей Ким. 420073 Казань, Четаева 40, оф. 89, т./ф. (8432) 41-2267, E-mail: Ikuz@novo.dk, Игорь Кузьмин. 680052 Хабаровск, Гагарина 1Д, оф. 7, т. (4212) 229-449, E-mail: Avar@novo.dk, Андрей Варады. 398004 Липецк, С. Шедрина 1, центр. «Липецк», т./ф. (0742) 77-5804, E-mail: VPlo@novo.dk, Владимир Плотноков. 685000 Магадан, Скуридина 6А, оф. 30, т. (41322) 2-4640, E-mail: ERuS@novo.dk, Елена Русакова. 603600 Н. Новгород, Гребешковский откос 7, оф. 6, т. (3812) 30-3400, E-mail: YuMo@novo.dk, Юрий Мочалин. 650099 Новосибирск, Советский пр-т 24, оф. 51, т. (3832) 25-5747, E-mail: GePa@novo.dk, Георгий Павлов. 614107 Пермь, Лебедева 18, т./ф. (3422) 65-9092, E-mail: Mlib@novo.dk, Максим Либанов. 344006 Ростов на Дону, Пушкинская 160, оф. 108, т. (8632) 65-0384, ф. 65-3726, E-mail: VVI@novo.dk, Виктор Власов (кавказ. регион), Александр Данилкин (юж. реги-

он). 443084 Самара, Московское ш. 2А, а/я 2843, т. (8462) 16-3684, E-mail: VVP@novo.dk, Владимир Панченко. 214000 Смоленск, Ленина 16, оф. 27, т./ф. (08122) 3-4631, E-mail: AnLe@novo.dk, Андрей Леонов. 690090 Владивосток, Портовая 2А, т./ф. (4232) 41-4121, E-mail: sekr@novo.dk, Сергей Кражевский.

**Novo Nordisk Novo Alle.** 2820 Bagsvaerd, т. (45) 44-448-888, ф. 44-490-555.

**Dandy Distribution.** Жвачка *Chewing gum*. 620089 Екатеринбург, Декабристов 20А, т. (3432) 62-5106, -4362, -6518, ф. 62-5106, E-mail: stieburg@online.ru, Andrew Autet-Isalt. 350000 Краснодар, Октябрьская 47, т. (8612) 68-3340, -4324, ф. 68-2513, E-mail: stikrdar@online.ru, Олег Гордиевский. 630091 Новосибирск, Фрунзе 4, т./ф. (3832) 22-5664, -7608, -3785, -2651, ф. 22-2651, E-mail: Thomas Wiberg@hotline.com, Tomas Wiberg, Наталья Головская. **Dandy RBD.** Dandyvej 19, 7100 Vejle, т. (45) 75-821-500, ф. 75-840-811. 400001 Волгоград, т. (8442) 93-1570, E-mail: Asha@novo.dk, Александр Шабунюв.

**Scandinavian Airlines System.** Авиалинии *Airline*. 236000 Калининград, пл. Победы 4, эт. 3, т. (0112) 55-0132, -0362, ф. 55-0105, Arkadiusz Binek. **SAS.** Hedegaardsvej 88, Postboks 150, 2770 Kastrup, т. (45) 32-320-000, ф. 32-322-149.

**Dirol.** Жвачка *Chewing gum*. 173020 Н. Новгород, Московская 21, т. (8162) 69-3100, ф. 69-3109, E-mail: CB@DANDYGROUP.com, Carsten Bennike. **Dandy.** Dandyvej 19, 7100 Vejle, т. (45) 75-821-500, ф. 75-840-811.

**Tula Winery.** Пищепром *Production of wines and beverages*. 301662 Тула, Узловский р-н, пос. Дубовка, Шахтная 15, т. (08731) 71-832, ф. 72-790, Игорь Трошкин. **EUROCIS Holding.** Aarhusgade 129, 2100 Copenhagen O, т. (45) 39-180-707, ф. 39-180-303, E-mail: bj@stato.dk.

**Haldor Topsoe.** Химпром *Promotion of catalysts and chemical products*. 150040 Ярославль, Республиканская 42, т. (0852) 730-173, т./ф. 252-558, E-mail: topsoe@yarslavl.ru, В.А. Измайлов. **Haldor Topsoe** Nymollevvej 55, 2800 Lyngby, т. (45) 45-272-000, ф. 45-272-999.

**Бюро в Белоруссии,** код (375) (172):

**Belarus Trade Company.** Ширпотреб *Juice and milk machinery, rubber tyres, clothing, timber and allied products, health care products, medicine and chemicals*. 220126 Минск, Машеров 21, оф. 914, т. 238-685, ф. 238-454, E-mail: yuri@trade.belrak.minsk.by, Klavs Helkov, Юрий Высоцкий. **Belarus Trade Company.** Nybrogade 20, 1203 Copenhagen K, т. (45) 33-140-300, ф. 33-140-343, E-mail: pa@denka.com.

**ДАКА a.m.b.a.** Мясо *Meat meal and bone meal*. Минск, Веры Хорунжей 22, оф. 1505А, т. 101-392, ф. 831-747, Olga Rondel. **ДАКА a.m.b.a.** Ribevej 53, 8723 Losning, т. (45) 76-745-111, ф. 76-745-110, E-mail: daka@daka.dk.

**DANDY Distribution.** Жвачка *Chewing gum*. 220030 Минск, Интернац. 21, т. 891-277, 105-948, 110-285, 292-829, ф. 891-273, Александр Крашевский.

**Dandy Chewing Gum.** Dandyvej 19, 7100 Vejle, т. (45) 75-821-500, ф. 75-840-811.

**Maersk-medical.** Медицина *Medical devices*. Минск, Дзержинский р-н, 50222750 Фаниполь, Заводская, т. 100-333, ф. 773-107, E-mail: LFJ@maersk-medical.com, Lasse Finn Jensen. **Maersk Medical.** Engmosen, 3540 Lynge, т. (45) 48-167-000, ф. 48-167-045, E-mail: MM@maersk-medical.com.

**Sprout-Matador.** Пищепром *Mixed feed processing equipment, including expanders, extruders, pallet presses, mixers, dryers, coolers, crumblers, dies and press rollers*. Минск, т./ф. 101-392, Дмитрий Петровский. **Sprout-Matador.** Glentevej 5-7, 6705 Esbjerg O, т. (45) 72-160-300, ф. 72-160-301, E-mail: welcome.2sprout-matador.dk.

## ИСЛАНДИЯ

**Республика Исландия** — островное государство с населением 278 тыс.чел., расположенное в сев. части Атлантического океана. В столице — г. Рейкьявике — проживает 110 тыс. чел.

Территория страны составляет 103 тыс.кв.км. Протяженность Исландии с севера на юг — 300 км., с востока на запад — 500 км. Поверхность Исландии — плоскогорье (высота 400-800 м.), почти со всех сторон круто обрывающееся к морским берегам. Немалую ее часть покрывают ледники, в т.ч. крупнейший ледник в Европе — Ватнаёкуль (8,5 тыс. км.).

Насчитывается до 200 вулканов различных видов, из которых около 30 — действующих. С вулканической деятельностью связаны выходы газов, гейзеры и грязевые озера.

В стране имеется множество горных рек, озер, самым крупным из которых является Тингватлатн (83,7 кв.км.).

Климат Исландии, расположенной у Северного полярного круга, субарктический, морской. Средняя температура июля в Рейкьявике +11,2°С, а янв. -1°С. Растительность представлена главным образом тундровыми видами, своеобразными полукустарниковыми «лесами» (6% площади острова) и сочными лугами (550 км.).

Животный мир беден: водятся северные олени, песцы, лисы и норки; в водах океана — тюлени, нерпы, киты. У северного побережья на плавучих льдах иногда появляются белые медведи и моржи.

99% населения составляют исландцы — потомки норвежцев и частично кельтов, говорящие на исландском (мало отличающемся от древнескандинавского) языке. Средняя плотность населения 2,3 чел. на 1 кв.км.

Гос. религия — лютеранская (протестантская).

Исландия — парламентская республика, провозглашенная 17 июня 1944г. Глава государства — президент. Законодат. власть принадлежит парламенту и президенту.

Президент избирается сроком на 4 года прямым тайным голосованием. Реальная власть президента Исландии сильно ограничена. Он фактически стоит вне политики, выступая во внутривит. жизни страны и в межд. контактах как символ независимости и единства нации. С 1 авг. 1996г. президентом страны является Олавур Рагнар Гримссон.

Законодат. инициатива принадлежит парламенту, а исполнит. власть осуществляется правительством. **Исландский парламент**, созданный впервые в 930г., **считается одним из старейших в мире**. 63 депутата однопалатного парламента (альтинга) избираются сроком на 4г. всеобщим, равным, прямым и тайным голосованием.

Последние выборы в альтинг состоялись 8 мая 1999г. Пред. альтинга — Хальдор Блэндаль (Партия Независимости).

Число министерских постов в правительстве конституцией не определено, но обычно состав-



ляет 10-12. В правительстве, представляющем собой коалицию Партии независимости (ПН) и Прогрессивной партии (сформировано 28 мая 1999г.), каждая партия получила по 6 портфелей.

Премьер-министр — пред. Партии независимости Давид Одсон. Это третье правительство, которое он возглавляет (в 1991-95 гг. в коалиции с СДПИ, в 1995-99 гг. в коалиции с ПП).

В адм. отношении Исландия делится на 23 области, 124 сельских общины и города. В областях и общинах сроком на 4г. избираются муниципальные советы. Высшим должностным лицом в области является губернатор. Высшим органом местной администрации в городах является совет, также избираемый сроком на 4г.

Последние выборы в местные органы власти состоялись в мае 1998г. Мэром г. Рейкьявик переизбрана Ингибьёрг Сольрун Гисладоттир («Рейкьявикский лист»).

**Внешняя политика.** Основные направления внешнеполит. курса Исландии определяются членством страны в НАТО, военно-полит. сотрудничеством с США, а также многосторонними связями с североевропейскими странами.

Участие в блоке неразрывно связано с другим направлением внешнеполит. деятельности Исландии — сотрудничеством с США в области безопасности, что выражается в наличии на территории страны ам. базы в Кефлавике, в соответствии с заключенным в 1951г. бессрочным двусторонним соглашением об обороне.

Эти стратегические ориентиры были дополнены присоединением страны в 1992г. к ЗЕС в качестве ассоциированного члена.

Приоритетным направлением внешней политики страны по традиции является северное сотрудничество. Исландия — член Баренцева-Евроарктического совета (СБЕР), Совета государств Балтийского моря (СГБМ), Арктического совета (АС). **В 1999г. к Исландии перешло председательство в Сев. Совете и Совете Европы.**

Исландия поддерживает усилия к активизации роли ООН в мировых делах в качестве одного из основных инструментов по предотвращению и урегулированию межд. конфликтов. Она является участником общеевропейского процесса, в частности, приняв в последнее время решение об активизации своей деятельности в рамках ОБСЕ.

Исландия не ставит своей целью вступление в ЕС, намереваясь строить отношения с ЕС на основе соглашений и **в рамках ЕЭП.** Одновременно она подписала соглашения с государствами-участниками **Шенгенских договоренностей** и стала ассоциированным членом этой организации в ее обновленном виде. Правила «Шенгена» вступят в Исландии в действие **с 1 окт. 2000г.**

Расширяются отношения с ЕС, хотя исландцы намерены укреплять свои связи с этой организацией на основе двусторонних отношений, не вступая в саму организацию, с тем чтобы ограничить доступ иностр. рыболовных судов в свою эконом. зону, где ведется промысел. Планируется изучить все возможные варианты будущих отношений Исландии и ЕС, в т.ч. и возможность участия страны в отдельных проектах общеевропейского сотрудничества.

Исландия является членом многих межд. эконом. организаций и объединений: ЕАСТ, ЕЭП, ОЭСР, МВФ, ЕБРР, ВТО.

Одним из важнейших направлений своей внешнеполит. деятельности Исландия считает вопросы охраны окружающей среды (в первую очередь, борьбу с загрязнением морской среды), а также вопросы обеспечения прав человека. Однако на Конференции ООН, посвященной проблеме предотвращения парникового эффекта в Киото (Япония, дек. 1997г.), делегация Исландии сосредоточила свои усилия на признании необходимости увеличения для Исландии **квоты выбросов** веществ, вызывающих парниковый эффект, с учетом использования здесь возобновляемых источников энергии и ее особого положения как **малой эконом. системы.**

**Внутриполит. положение.** Последние парламентские выборы в Альтинг (май 1999г.) выявили следующую расстановку полит. сил: Партия независимости получила 40,7% голосов (26 мест в Альтинге), Прогрессивная партия — 18,4% (12), предвыборный блок левых партий Народного союза, Соц.-дем. партии Исландии, Женского избират. блока и Народного движения (Объединенные левые) — 26,8% (17), Левая Зеленая партия — 9,1% (6), и Либеральная партия — 4,2% (2).

Приступившее к работе 28 мая 1999 года новое «старое» правительство, сформированное Партией независимости и Прогрессивной партией, главной целью поставило задачу сохранения стабильности в обществе и поддержки благоприятных тенденций в экономике.

**Соц. условия.** В целом в стране сохраняется **высокий уровень жизни** (по этому показателю Исландия находится **на 5 месте в мире**, по продолжительности жизни — на 2). Показатель по безработице в Исландии — самый низкий в Европе — 3,4% работоспособного населения. Инфляция в 1998г. составила 2,1%, однако, рост индекса потребительских цен — 6,8%. Средняя продолжительность рабочей недели в Исландии в связи с существующей широкой практикой сверхурочных работ — наиболее высокая в Европе, 49,6 часов.

Доходность рыболовства и рыбопереработки держится за счет произошедшего с 1998-99 гг. резкого роста мировых и внутренних цен на рыбу и рыбопродукты: на 15-10% по сравнению с мартом 1998г., а по сравнению с мартом 1999г. — на 34%. 2 Согласно опубликованному в мае 1999г. прогнозу ОЭСР, в 1999-2000 гг. во внешней торговле Исландии будет сохраняться отрицательное сальдо. Инфляция может вырасти непредсказуемо и, как следствие, вызовет резкий рост заработной платы и цен. ВВП будет также расти в связи с ростом общего потребления, зарплаты и цен.

В обнародованном в середине апр. 1999г. прогнозе МВФ предполагается, что в 1999г. эконом. рост в Исландии составит 5,6%, а в 2000г. — 4,7% (прогноз Гос. статистического комитета Исландии был менее оптимистичен: 4,8% в 1999г.). По прогнозу МВФ, средний показатель эконом. роста в странах ЕС в 1999 и 2000 гг. составит 1,8% и 2,7%, а в «евро»-странах — 2,0% и 2,9%. МВФ предполагает, что в 1999г. инфляция в Исландии составит 3,5%, а в 2000г. -3,2%. (ГСК Исландии — 2,5% в 1999г.).

Согласно докладу Межд. института развития менеджмента (International Institut for Managment Development, IMD) о конкурентоспособности 4 самых развитых рыночных системмира, Исландия переместилась с 19 места в 1998г. на 17 в 1999г. По



отдельным пунктам исследования Исландия занимает следующие места: людские ресурсы (3 место), крепкость эконом. системы (5), соц. стабильность (12), органы власти и управления (14), управление (19), наука и технологии (21), фин. система (26), глобализация экономики (37 место). Для сравнения: Россия в 1999г. опустилась на одно место, по сравнению с 1998г., и занимает теперь 47, последнее место.

По данным такого исследования, проведенного в июле 1999г. среди более чем тысяч руководителей коммерческих компаний во всем мире (по восьми позициям: свобода бизнеса и инвестиций, роль государства, финансы, внутренние условия, технологии, управление, рабочая сила и ин-ты), Исландия с 30 места из 59 стран в 1998г. поднялась на 18 в 1999г. Для сравнения: Россия в 1999г. занимает 52 место.

По опубликованным ООН в июле 1999г. Исландия **по уровню комфортности жизни** находится на **9 месте среди 174 стран**.

*СМИ.* В стране выходит 600-700 публикаций, включая различные пресс-релизы и бюллетени. Ведущими являются ежедневные газеты «Моргунбладид» — тираж 52 тыс. экз., «Дагбладид Вишир» — 45 тыс., «Дагур» — 20 тыс.

«Моргунбладид» традиционно стоит на консервативных позициях, частично отражая точку зрения ПН; «Дагбладид Вишир» и «Дагур» формально являются независимыми, однако в последнее время укрепилась явная тенденция отражения газетой «Дагбладид Вишир» в основном политики СДПИ, а «Дагуром» — ПП.

Издается около 40 журналов по разнообразной тематике. Система нац. радиовещания представлена двумя гос. каналами. Гос. телевидение ведет передачи ежедневно по одной программе. Работают также несколько частных радиостанций и коммерческое телевидение.

Исландия не имеет собственных информ. агентств и зарубежных корпунктов.

*Культура, искусство и наука.* Важнейшим культурным наследием исландцы считают свой нац. язык, который за 11 веков им удалось сберечь без каких-либо существенных и радикальных изменений. В золотой фонд мировой литературы вошли записанные на этом языке в XIV-XV вв. древнеисландские саги.

Союз писателей является наиболее многочисленной творческой организацией в стране. Современное изобразительное искусство характеризуется стремлением к изображению исландской природы и народного быта. В Рейкьявике имеется гос. симфонический оркестр, а также два драмтеатра — Нац. и городской — и оперный. Местный кинорынок на 90% заполнен зарубежной продукцией.

*Наука.* Основной научно-исследовательской базой страны является Ун-т Исландии в Рейкьявике. В г. Акурейри работает ун-т по рыболовству. Имеются отраслевые НИИ.

## Экономика

Особенностью экономики Исландии является ее монокультурность (рыболовство и рыбопереработка) и наличие некоторых элементов, характерных для развивающихся стран. Так, в целях частичной компенсации воздействия колебаний на мировом рынке рыбопродуктов и поддержания уровня жизни населения Исландия прибегает к

иностран. займам, которые составили на конец 1998г. — 326 млрд. крон (44% ВВП).

Руководство страны стремится проводить линию на диверсификацию экономики, главным образом, в направлении создания производств, использующих дешевую гидро- и геотермальную энергию (производство алюминия, ферросилиция, экспорт электроэнергии в Европу), а также развивает **туризм (до 12% валютной выручки**, что составляет 4,18% от ВВП), и **индустрию высоких технологий** (7,2 млрд. исл. крон, 5,7% от фин. потоков).

На экспорт ориентированы практически все рыболовство и рыбопереработка (72,6% от всего экспорта), выплавка алюминия (13,4%) и ферросилиция (2,3%), производство шерстяных изделий (0,2%). Через импорт страна обеспечивает себя практически всем необходимым, начиная с продуктов питания (кроме рыбы, мяса, молочных продуктов и некоторых видов овощей) и кончая машинами и оборудованием.

К важнейшим традиц. рынкам относятся страны ЕЭП (67% товарооборота), США (12%), Япония (4%), страны Вост. и Юго-Вост. Азии (без Японии — 3%).

## Соседи

**О** встрече премьер-министров Северных стран и Японии (Рейкьявик, 21-22 июня 1999г.). Премьер-министры стран-членов Сев. Совета провели рабочую встречу, на которой были обсуждены актуальные вопросы сев. сотрудничества и сотрудничества со странами Балтии, интеграционные процессы в Европе.

Премьер-министр Финляндии П. Липпонен отметил, что Финляндия в период своего председательства в ЕС намерена при реформировании военной составляющей структуры ЕС учитывать интересы Исландии и Норвегии. Он также сказал, что сев. сотрудничество не останется забытым, так как оно «является долговременным проектом».

Премьер-министр Норвегии Х. М. Бунневик заявил, что влияние сев. сотрудничества можно заметить и в решениях встречи «большой восьмерки» в Кельне по вопросам занятости: «Они явно находятся под влиянием **североевропейских идей общества соц. обеспечения**. Северные страны, в том, что касается вопросов занятости, были всегда на первом месте в Евросоюзе, и ведется работа над тем, чтобы закрепить за ними эту позицию».

21 июня в Исландию с рабочим визитом для участия в совместной рабочей встрече премьер-министров Сев. стран прибыл премьер-министр Японии К. Обути. **В составе делегации**, сопровождающей премьер-министра Японии, было более **200 чел.** (представители парламента Японии, МИД, министерств торговли, промышленности, финансов, рыболовства, культуры, журналисты, представители большого количества японских компаний, участвовавших в подготовке визита).

Премьер-министр Исландии сообщил об открытии в 2001г. в Токио посольства. К. Обути информировал, что открытие японского посольства в Рейкьявике стоит в долгосрочных планах его правительства; в 1999г. в столице Исландии предполагалось открыть информ. центр Японии.

Значит. место на переговорах заняли вопросы эконом. сотрудничества Исландии и Японии. Д. Одсон по итогам встречи выразил сожаление

жесткой квотной системой во внешней торговле Японии и пожелал, чтобы подобные препятствия в торговле двух стран, особенно рыбопродуктами, были сняты. Исландия рассматривает возможность восстановить свое членство в Межд. китобойной комиссии. Оба премьер-министра отметили совпадение позиций Исландии и Японии в вопросе промысла китов и разумной эксплуатации стад морских млекопитающих.

Японский премьер-министр выступил с инициативой провести в 2000г. в Японии выставку-презентацию Исландии. Эта идея нашла полную поддержку у исландского руководства.

22 июня состоялась и совместная встреча премьер-министров Сев. стран с премьер-министром Японии К.Обути. По ее итогам было принято совместное коммюнике о партнерстве между Японией и странами Сев. Европы в XXI в. Премьер-министры, в свете глобализации отношений на пороге XXI в. указали на необходимость построения мирного и гуманного сообщества. Вызываемая этим необходимостью межд. сотрудничества включает в себя и взаимодействие между северо-европейскими странами и Японией в следующих актуальных областях:

– внесение вклада в глобальный мир и процветание (в т.ч. консультации по вопросам сотрудничества в проведении миротворческих операций, включая продолжение подготовки японских миротворцев в специализированных северо-европейских центрах; помощь в уничтожении ядерного оружия на территории бывшего СССР, включая Россию; достижение «прозрачности» в перемещении легкого вооружения, используя средства, выделенные для этого Японией ООН);

– структурное реформирование Совета Безопасности ООН за счёт увеличения числа его постоянных и непостоянных членов (Северные страны выразили поддержку намерению Японии и Германии войти в состав СБ ООН на правах постоянных членов.

– укрепление системы межд. торговли в ходе следующего форума ВТО.

В отдельном положении коммюнике главы пяти северо-европейских правительств и Японии также подчеркнули важность универсального соблюдения прав человека и подтвердили стремление к сотрудничеству в этом вопросе в рамках межд. общества.

*Западно-скандинавский совет, ЗСС.* Орган сотрудничества парламентариев Исландии, Фарерских о-вов (Фарер) и Гренландии, образован по решению Сев. Совета в 1985г., и назывался ранее «Западно-скандинавский парламентский совет».

Целями ЗСС являются развитие и укрепление сотрудничества западно-скандинавских стран и регионов, охрана природных богатств и культуры народов Сев. Атлантики, сотрудничество в этом регионе на межправит. уровне, работа в рамках общескандинавского (северного) сотрудничества. ЗСС разрабатывает и претворяет в жизнь различные проекты, связанные с культурой и кооперацией стран и территорий – участников Совета в различных областях. ЗСС также организывает научные и практические конференции, проводит другие форумы, ведёт информ. работу.

От каждой из стран и территорий в ЗСС избирается по шесть членов Совета, каждый из которых является депутатом парламента своей страны или

территории, и по 6 их замов, которые, в случае отсутствия основных членов, принимают участие в заседаниях сессий Совета. Члены Совета от Исландии, Фарер и Гренландии избираются пропорционально от каждой из фракций полит. партий, представленных в парламенте Исландии, Фарер или Гренландии, согласно действующим в той или иной стране или территории процедурным правилам.

Решения ЗСС действительны при наличии на заседании сессии кворума в 50% его членов. На заседаниях ежегодной сессии ЗСС сроком на один год избирается пред. Совета – попеременно от Исландии, Фарер и Гренландии. На каждой основной сессии Совета избирается также председательский комитет, состоящий из 3 чел. (как правило, из предыдущего, нынешнего и будущего председателя Совета – по одному представителю от каждой стороны-члена ЗСС), который обладает высшей властью в вопросах ЗСС между его основными сессиями. Будущий пред. ЗСС является одновременно и первым зампредом, предыдущий пред. – вторым зампреда.

На сессиях Совета может обсуждаться любой вопрос, имеющий значение для сотрудничества трёх народов.

На прошедшей в Рейкьявике 9-11 авг. 1999г. очередной сессии ЗСС в состав председательского комитета на 1999-2000 гг. были избраны Йогван Дурхус (Jogvan Durhuus) – пред. (депутат Лёттинга Фарерских о-вов), Йохан Лунд Ольсен (Johan Lund Olsen) – первый зампред (пред. гренландского парламента), Аурни Йонсен (Ami Johnsen) – второй зампред (депутат Альтинга Исландии).

Расходы на функционирование ЗСС несут на себе пропорционально все три стороны – его члена: Исландия вносит 50% от утвержденного бюджета Совета, Фареры и Гренландия – соответственно, по 25%. Почти всегда некоторая сумма (до 30%) дополнительно ассигнуется Сев. Советом. В 1998г. бюджет ЗСС составил 780 датских крон (125 тыс.долл.).

Практическую работу ЗСС ведет его генсек, Пауль С.Бриньярсон (Pall S.Brynjarsson). Штаб-квартира Совета расположена в Рейкьявике, т. (354) 563-0700, ф. 563-0735.

Для ведения иной практической работы ЗСС нанимает сотрудника на срок до 4 лет, который находится при одном из законодат. собраний стороны-участника, по решению председательского комитета.

ЗСС имеет в Интернет страничку – [www.vestnordisk.is](http://www.vestnordisk.is) – на которой помещается информация о ходе осуществления основных плановых мероприятий под эгидой ЗСС:

– Конференция ЗСС по вопросам морского промысла Сев. Атлантике, в которой приняло участие 40 чел. политиков, учёных-ихтиологов, руководителей морпром. компаний, занимающихся проблемами морей и океанов, прошла 6-8 авг. 1997г. в Гренландии. В ходе конференции была отмечена насущность пристального слежения за состоянием рыбных стад в Сев. Атлантике. Подчеркивалась необходимость укрепления сотрудничества в этом направлении с рос. и канадскими ихтиологами.

– Согласно принятому на сессии ЗСС 11 авг. 1999г. решению, 2001г. в работе Совета будет посвящён вопросам охотничьего и рыбопромыслов. ЗСС предполагает провести конференцию по во-

просам охотничьего и рыбопромыслов в Исландии, Гренландии и на Фарерах, где будет обсуждена возможность учреждения западно-скандинавской ихтиологической исследовательской станции, сотрудничества в области образования моряков, проведение совместной выставки по вопросам охотничьей и рыболовецкой культуры в трёх странах и территориях.

— Конференция молодёжи стран и территорий-членов ЗСС в июне 1998г. в Рейкьявике. В выступлении перед участниками конференции бывший президент Исландии Вигдис Финбогадотир отметила важность сохранения датского языка, одного из скандинавских языков, в качестве межскандинавского языка культурного общения, в противовес идеям перевести сев. сотрудничество на англ. яз.

— По решению сессии ЗСС от 11 авг. 1999г. учреждена Западно-скандинавская премия в области детской литературы, которая впервые будет вручена в 2000г.

— 11 авг. 1999г. принял резолюцию о том, что министры образования и культуры Исландии, Фарер и Гренландии должны учредить рабочую группу по выработке предложений по улучшению доступа выпускников средних учебных заведений к получению высшего образования в странах и территориях Зап. Скандинавии.

— Среди подростков моложе 18 лет Исландии, Фарер и Гренландии (от 700 до 800 человек) проводится социологическое исследование, ставящее своей целью определить основные жизненные ценности этой группы западно-скандинавской молодёжи, укрепить и пополнить информ. базу о её жизненных ценностях и планах на будущее.

— На состоявшейся в Рейкьявике 9-11 авг. 1999г. очередной сессии ЗСС было принято обращение к правительствам Исландии, Фарер и Гренландии разработать законодат. акты по предоставлению отпуска в связи с рождением и уходом за ребёнком, бороться против проявления насилия по отношению к женщинам, улучшать положение женщин на рынке труда.

— Основным проектом ЗСС, который осуществляется вот уже с 1997г., на наст. момент является возрождение церкви Тьёдхильд и хутора Брахтахлид на востоке Гренландии, где в конце X в. проживал переселенец из Исландии Эйрик Рыжий, отец Лейва Эйриксона Счастливого, первооткрывателя Сев. Америки. Строительство церкви и хутора, которым отводится существенное место в праздновании 1000-летия принятия в Исландии христианства и 1000-летия открытия скандинавами Сев. Америки будет завершено в 2000г.

### Связи с Россией

Прямые дипотношения установлены в окт. 1943г. В дек. 1955г. миссии в Москве и Рейкьявике преобразованы в посольства.

В дек. 1994г. состоялся офиц. визит в Россию министра иностр. дел Исландии. В ходе визита была подписана Декларация об основах отношений между Россией и Исландией. В 1995г. в Москве на праздновании 50-летия Победы находился премьер-министр Д.Одсон. 8-10 окт. 1999г. в Рейкьявике в рамках участия в созданной по инициативе правительства Исландии межд. конференции «Женщины и демократия на рубеже нового тысячелетия» побывала зампред правительства России В.И.Матвиенко.

Подписание в мае 1999г. в С.-Петербурге рос.-норвежско-исландского Соглашения о некоторых аспектах рыбного промысла, снявшего проблему неконтролируемого исландского промысла трески в открытой части Баренцева моря, привело к заметной активизации наших отношений с Исландией.

В сент.-нояб. 1999г. в Исландию состоялись визиты министра иностр. дел России И.С.Иванова (впервые за последние 14 лет) и министра финансов М.М.Касьянова. Были подписаны Меморандум о межмидовских консультациях, Конвенция об избежании двойного налогообложения.

В марте 1999г. состоялся визит офиц. делегации Альтинга (парламента) Исландии во главе с его пред. О.Г.Эйнарсон в Москву.

Товарооборот с янв. по окт. 1999г. составил 45,9 млн.долл. Августовский кризис 1998г. негативно сказался на исландском экспорте в Россию, основу которого традиционно составляют рыбопродукты. В 1999г. его объем сократился в 4 раза при увеличении рос. экспорта (рыбы и рыбопродукции) в Исландию на 13,5%. Доля России в товарообороте Исландии продолжает оставаться незначительной: в экспорте — 0,3% (1998г. — 1,2%), в импорте — 2% (1998г. — 2,1%).

Основное развитие торг.-эконом. сотрудничества идет по линии установления прямых связей между заинтересованными фирмами и предприятиями. Таким примером явилось строительство в Исландии в 1998г. специалистами «Технопромэкспорта» ЛЭП мощностью 400 квт и протяженностью 94 км. Строительство было завершено в срок и с высоким качеством сданного объекта. Руководство «Технопромэкспорт» заявило о своей готовности вновь принять участие в проводимом исландцами тендере на строительство ГЭС (2 блока по 45 мвт.).

Развиваются прямые торг.-эконом. связи районов Исландии с сев. и сев.-зап. регионами России, а также с Камчатской обл. Был заключен ряд контрактов на закупку рыбы (Мурманская обл.), модернизацию и тех. переоснащение цехов по переработке рыбы (Калининградская обл.), ремонт и переоборудование на исландских верфях рос. рыболовных судов. В 1998г. побратимские связи были установлены между исландским городом Торсхёфн и поселком Умба в Мурманской обл. В сент. 1997г. мэр Рейкьявика И.С.Гисладотир присутствовала на праздновании 850-летия Москвы. Мурманск и Акурейри стали побратимами. Состоялась поездка в Исландию в окт. 1999г. по приглашению министра иностр. дел и внешней торговли Х.Аусгримсона пред. правительства Карелии С.Л.Катанандова.

Эти же цели преследовал состоявшийся 4-10 марта 2000г. рабочий визит Х.Аусгримссона в Москву, Мурманск, С.-Петербург и Калининград. В поездке его сопровождала делегация руководителей 10 ведущих исландских компаний. Он официально открыл почетные консульства Исландии в С.-Петербурге и Калининграде, принял участие в бизнес-семинарах, выставках исландской экспортной продукции и Днях экономики Исландии в Калининграде. Достигнуты договоренности о первом за последние 30 лет визите корабля ВМФ России в Рейкьявик (2001г.), об открытии нашего почетного консульства в Акурейри (север Исландии). Рассматривается также вопрос об открытии почетного консульства Исландии в Мурманске.



В дек. 1998г. подписано Соглашение о воздушном сообщении, в нояб. 1999г. — Конвенция об избежании двойного налогообложения; 3 апр. 2000г. в ходе визита в Россию министра рыболовства Исландии А.М.Матисена подписано Соглашение о сотрудничестве в области рыбхозияства. В соответствии с положениями соглашения создана Смешанная рос.-исландская комиссия по рыбхозияству, первое заседание которой исландцы предложили провести осенью 2000г. в Рейкьявике. Готовится проект соглашения о поощрении и взаимной защите капвложений.

Важным шагом в двустороннем и многостороннем взаимодействии стали учения «Совместный страж — 2000» в рамках ПРМ НАТО (7-12 июня 2000г., Исландия), в которых приняли участие подразделения МЧС России.

Восстанавливаются контакты между Объединенным ин-том физики земли РАН и Скандинавским вулканологическим ин-том. Правительство России выделило гос. стипендии для обучения в рос. вузах в 1999/2000 уч.г. 10 исландских студентов и 3 аспирантов. В 1999г. в Ун-те Рейкьявика обучалось 2 рос. студента.

## ИСПАНИЯ

**Королевство Испания.** Государство на юго-западе Европы, занимающее территорию 505 тыс.кв.км. (включая Балеарские о-ва в Средиземном море и Канарские о-ва в Атлантическом океане). Территориальные воды — 12 миль. Эконом. зона — 200 миль.

В состав Испании входят г.г. Сеута и Мелилья на сев. побережье Африки, а также прилегающие к нему о-ва Велес де ла Гомера, Алусемас и Чафаринас. Испания настаивает на возвращении ей суверенитета над Гибралтаром, которым в соответствии с Утрехтским договором 1713г. владеет Великобритания.

Столица — Мадрид (3 млн.чел.). Другие города: Барселона (1,8 млн.чел.), Валенсия (780 тыс.чел.), Севилья (700), Сарагоса (603), Бильбао (503), Малага (528).

Страна разделена на 50 провинций, входящих в 17 автономных сообществ: Каталония, Страна Басков, Галисия, Андалусия, Валенсия, Эстремадура, Кастилья-Леон, Кастилья-Ла-Манча, Астурия, Наварра, Мурсия, Риоха, Арагон, Кантабрия, Мадридская обл., Балеарские о-ва, Канарские о-ва. Городам Сеута и Мелилья предан особый статус самоуправления в отдельных вопросах.

Население — 39,9 млн.чел. За пределами страны проживает 2,7 млн. испанцев, в т.ч. в странах Сев. и Юж. Америки — 1,7 млн., в Зап. Европе — 1 млн.чел. Подавляющее большинство населения — католики.

Гос. язык — испанский. Узаконено использование каталонского, баскского, галисийского и некоторых других языков регионов страны.

В соответствии с Конституцией церковь отделена от государства. Отношения между церковью и государством регулируются Соглашением с Ватиканом, заключенным в 1979г.

Денежная единица — песета (курс долл. на конец апр. 2000г. составил **177 песет**). Фиксированный курс испанской песеты к евро — 166,3 песет за евро.

Нац. праздник — 12 окт. День испанской нации (дата открытия Х.Колумбом Америки в 1492г.).

## Госструктуры

Испания — парламентская монархия. Конституция принята в дек. 1978г. Глава государства — король Хуан Карлос I (династия Бурбонов), осуществляет высшее представительство страны в межд. отношениях, является главнокомандующим ВС страны. Права короля строго регламентированы конституцией.

Правительство — высший исполнит. орган, осуществляющий руководство внутренней и внешней политикой страны. Пред. правительства — Хосе Мария Аснар, приведен к присяге 27 апр. 2000г.

Генеральные кортесы (парламент) осуществляют законодат. власть, контролируют деятельность правительства. Состоят из двух палат: Сената (верхняя палата, 259 депутатов) и Конгресса депутатов (нижняя палата, 350 депутатов). Состав обеих палат избирается сроком на 4 года. Генеральные кортесы VII легислатуры сформированы по итогам парламентских выборов 12 марта 2000г. Пред. сената — Эсперанса Агирре, Пред. конгресса депутатов — Луиса Фернанда Руди.

17 автономных сообществ имеют свои парламенты и правительства, пользуются широкими полномочиями в области культуры, здравоохранения, образования, экономики. Исполнит. власть на местах осуществляется муниципальными советами (8,5 тыс.).

Численность ВС — 169 тыс.чел. (с тенденцией к сокращению к 2002г. до 120 тыс.чел. и их полной профессионализацией к 2001г.). Бюджет Минобороны в 1999г. — 1,06% ВВП. Общие военные расходы — 927 млрд. песет. Испания вступила в НАТО в 1982г., интегрировалась в военную структуру альянса в 1997г. Член ЗЕС с 1988г.

Зарегистрировано 500 полит. партий и обществ. организаций. Народная партия (НП) — правящая правоцентристская партия (до янв. 1989г. — Народный альянс) создана в 1976г. Насчитывает 500 тыс. членов. Пред. Хосе Мария Аснар, генсек Х.Аренас. На парламентских выборах в марте 2000г. НП набрала 44% голосов избирателей, получив абсолютное большинство в обеих палатах парламента: 183 места (из 350) в конгрессе депутатов и 127 (из 259) — в сенате.

Испанская соц. рабочая партия (ИСРП) создана в 1879г. Насчитывает 213 тыс. членов, с 1970г. входит в Социнтерн. В 1982-96 гг. правящая партия. По итогам выборов марта 2000г. осталась второй по количеству мест в парламенте — 125 депутатов и 61 сенаторов. Генсек будет избран в ходе очередного съезда ИСРП в июле 2000г.

Компартия Испании (КПИ) основана 15 апр. 1920г. Насчитывает около 90 тыс. членов (в 1978г. — 200 тыс.чел.). Генсек Ф. Фрутос. КПИ является ядром коалиции Объединенные левые (ОЛ создана в 1986г.), которая в результате выборов 2000г. сократила свое представительство в конгрессе депутатов до 8 мест (после выборов 1996г. было 21) и не получила ни одного места в сенате.

Имеются довольно крупные региональные партии умеренно националистической направленности: каталонский блок Конвергенция и Союз, получивший на последних выборах в кортесы 15 мест в конгрессе депутатов и 8 в сенате, Баскская националистическая партия — 7 мест в конгрессе депутатов и 6 в сенате, Канарская коалиция (4 и 5).

Профсоюзная конфедерация Рабочих комиссий (ПКРК) объединяет 1 млн.чел. Как общенац. организация, сформирована на I съезде ПКРК в июне 1978г. Всеобщий союз трудящихся (ВСТ) насчитывает около 700 тыс.чел. Создан в 1888г. при непосредственном участии ИСРП. На ПКРК и ВСТ приходится 70% всех членов профсоюзов Испании.

Испанская конфедерация предпринимательских организаций (ИКПО) создана в 1977г. Генсек Х.М.Куэвас. В ИКПО входят 500 отраслевых и региональных объединений, в т.ч. Испанская конфедерация малых и средних предприятий.

*История.* Начало созданию испанского государства положило объединение в 1479г. королевств Кастилии и Арагона. В XVI-XVIII вв. Испания захватила обширные территории в Америке, Африке, Азии и Европе. В 1812г. в г.Кадис была принята первая в Испании и одновременно первая в Европе буржуазно-дем. конституция. С начала XIX в. Испания пережила 5 буржуазно-дем. революций, ни одна из которых не была завершена. В апр. 1931г. победой республиканцев на муниципальных выборах началась **шестая испанская революция**, в стране установилась Вторая республика. В фев. 1936г. победу на выборах одержал Народный фронт, состоявший в основном из социалистов и коммунистов, и в Испании было сформировано левореспубликанское правительство. В июле того же года в стране вспыхнул фашистский мятеж, переросший в гражд. войну, которая привела к установлению в 1939г. диктатуры Франко.

В начале 60-х гг. в Испании во внутриполит. обстановке стали проявляться попытки правящих кругов либерализовать тоталитарный режим. После смерти Франко (1975г.) в стране восстановлена конституционная монархия, освобождены полит. заключенные, легализованы полит. партии и профорганизации, распущено «нац. движение» (фаланга), принят закон о полит. реформе, проведены (15.06.1977) первые дем. парламентские выборы, принята конституция. В апр. 1979г. сформировано первое конституционное правительство А.Суареса. В мае 1979г. начала работу первая сессия конституционных Генеральных кортесов. 23 фев. 1981г. проваливается предпринятая реакционными военными попытка гос. переворота.

28 окт. 1982г. на всеобщих парламентских выборах абсолютным большинством голосов победила испанская соцпартия (ИСРП), в стране было сформировано однопартийное правительство во главе с Ф.Гонсалесом. Испанские социалисты подтвердили свое лидерство и в ходе всеобщих выборов 1986, 1989 и 1993 гг.

С 1996г. у власти находится правоцентристская Народная партия, получившая абсолютное большинство в ходе всеобщих выборов 12 марта 2000г.

С 1 янв. 1986г. Испания – член ЕС.

## Экономика

По объему пром. производства Испания занимает 5 место в Зап. Европе. Наиболее развиты такие отрасли промышленности, как машиностроение, авто- и судостроение, электротехническая, хим. и текстильпром. Развивается электронная промышленность, в то же время сокращается производство в горнодобывающей и металлургической отраслях. Процессы приватизации привели к заметному сокращению госсектора.

В 1999г. Испанию посетило **51 млн. интуристов**, на 9,2% больше, чем в 1998г.; **доходы отрасли составили 24 млрд.долл.** (4 показатель в мире). 60% туристов – из стран ЕС. В туротрасли занято 1,3 млн.чел.

Испания – крупный производитель вина (третье место после Италии и Франции), цитрусовых, пшеницы (20% посевных площадей), риса, миндаля, табака, овощей (60% посевных площадей). Занимает 1 место в мире по производству оливкового масла высшего качества. Хорошо развито животноводство. Входит в десятку стран мира по улову и переработке рыбы и морпродуктов.

Недра Испании богаты полезными ископаемыми. Занимает 9 место в мире и 1 среди стран ЕС по добыче металлосодержащего сырья. По энергоносителям занимает 40 место в мире. Собственная нефть (30 млн.т.) покрывает 10% потребностей. **На 90% нац. экономика зависит от импорта энергоносителей.** Из 100 наименований полезных ископаемых серьезно разрабатываются 16: железная руда, пириты, медь, олово, ртуть, серебро, вольфрам, золото, кварц, уран, уголь и др.

Прирост ВВП в 1999г. составил 3,7%. Доход на душу населения (14,5 тыс. евро) составляет 81% от среднего уровня ЕС.

Банковская система – одна из самых стабильных и ликвидных фин. систем в Европе. Ее отличительные особенности: высокая степень концентрации капитала наряду с небольшим количеством кредитных учреждений (395 по сравнению с 3,2 тыс. в Германии), значит. уровень валютных запасов (13,9 млрд. евро), разветвленная сеть филиалов частных банков и гос. сберкасс. Доминирующую роль играют банки со 100% испанским капиталом. Лидер по стоимости рыночных активов – фин. группа «Банко Сантандер Централь Испано», образованная в начале 1999г. в результате слияния двух крупнейших банков страны.

Основные внешторг. партнеры: страны ЕС (72% экспорта и 67% импорта), США, Лат. Америка. В 1999г. экспорт вырос на 6,9%, импорт – на 11,7%. **На страны СНГ пришлось всего 0,5% экспорта и 1,1% импорта Испании**, в т.ч. на Россию – 0,4% и 0,9% соответственно. **Общий объем внешней торговли в 1999г. составил 243 млрд.долл.**, в т.ч. экспорт – 105,4 млрд., импорт – 137,6 млрд.долл.

В 1999г. объем испанских инвестиций за рубежом составил 30 млрд. евро. Из них 66% направлено в Лат. Америку (в 1999г. Испания вышла на 1 место в ЕС по общему объему инвестиций в этом регионе), 30% – в страны ОЭСР, в т.ч. 22% в страны ЕС. **Общий объем инвестиций в Россию – 65 млн.долл.**

## Промышленность

*Экономическая география.* В адм.-тер. отношении Испания разделена на 17 авт. сообществ: Каталония (27% общего пром. производства), пров.Мадрид (16%), Страна Басков (11%), Валенсия (9%). Это основные пром. регионы Испании, расположенные на сев.-востоке Испании (за исключением Мадрида), на которые приходится 60% от общего валового пром. производства страны.

Тяжелое и транспортное машиностроение, авто- и тракторостроение, производство судов, а также химия и нефтехимия сосредоточены в Каталонии и Стране Басков, металлургия – в Астурии и Стране Басков, электроника и электротехника –

в пров. Мадрид, производство сельхозмашин и оборудования для пищевого прома – в Валенсии.

Средне развитыми в пром. отношении являются автономии Кастилия, Леон и Андалусия, на каждую из которых приходится 6-9% общего пром. производства, хотя по занимаемой площади они являются самыми крупными регионами Испании.

#### География пром. предприятий Испании

##### Черная металлургия

	Город
- Страна Басков .....	Легаспия, Зуммарага, Базаури, Бильбао, Азпентина, Вергара
- Каталония .....	Риполь, Матаро, Барселона, Виланова, Ла Гельтру
- Галисия .....	Феррон, Вильягарсия де Ароуса, Вито, Оуренсе
- Астурия .....	Авилес, Хихон, Овьедо
- Андалусия .....	Уэльва, Пеньярройа-Пуэблонуэво, Гранада, Уэркаль-Овера
- Валенсия .....	Сангунто, Эльче

##### Крупнейшие метпредприятия

	Город, провинция
- «Сиденор» .....	Базаури (Страна Басков)
- Группа «ГСБ» .....	Зиммарага (Страна Басков)
- «Асерос Иноксидаблеес Опара» .....	Лойу (Страна Басков)
- «Тубасекс» .....	Льодио (Страна Басков)
- «Энсидеса» .....	Авилес (Астурия)

##### Машиностроение

	Город
- Каталония .....	Барселона, Таррагона, Терраса, Гирапольс
- Страна Басков .....	Бильбао
- Валенсия .....	Валенсия, Аликанте
- Андалусия .....	Кордоба, Линарес, Севилья, Кадис, Малага
- Галисия .....	Корунья, Вивейро
- Астурия .....	Ла Фелгера, Мьерес
- Регион Наварра .....	Памплона
- Арагон .....	Уэска, Сарагоса

##### Крупнейшие машиностроит. предприятия

	Город, провинция
«Мондрагон Корпорасьон Кооператива» .....	Мондрагон (Страна Басков)
- «Финанзауто» .....	Мадрид
- «Групо Дуро Фельгера» .....	Овьедо (Астурия)
- «Она» .....	Сан-Себастьян (Страна Басков)
- «Жек Альстом» .....	Барселона (Каталония)
- «Тальго» .....	Витория (Страна Басков)
- «КАФ» .....	Бильбао (Страна Басков)
- «Фибоса» .....	Жирона (Каталония)

##### Автопром

	Город, провинция
- «Рено» .....	Вальядолид (Кастилия-Леон)
- «Ситроен» .....	Вито (Галисия)
- «Сеат» .....	Барселона (Каталония)
- «Форд» .....	Валенсия (Валенсия)
- «Пежо, Пегас» .....	Провинция Мадрид
- «Опель» .....	Сарагоса (Арагон)

##### Хим. и нефтеперерабатывающая промышленность

	Город
- Каталония .....	Барселона, Манреса, Бадалона, Ла Оспиталет, Таррагона, Флике
- Валенсия .....	Валенсия, Аликанте, Кастельон де ла Плана, Сагунто
- Страна Басков .....	Бильбао, Сестао, Баракальдо, Ариона
- Астурия .....	Авилес, Хихон, Овьедо, Лангрео
- Галисия .....	Карунья, Вито, Оуренсе
- Арагон .....	Сабиньяниго, Моксон
- Мурсия .....	Эсколебрерас, Картагена
- Андалусия .....	Альхесирас

##### Легпром

	Город
- Каталония .....	Барселона, Сабадель, Бадалона, Матаро
- Валенсия .....	Эльче, Моновар, Эльда, Алкой, Ла Валь де Уиксо
- Страна Басков .....	Бильбао, Сальседо, Бергара

Крупнейшие предприятия по производству текстиля слабо развитым в пром. отношении регионам от-

носятся Риоха, Мурсия и Эстремадура, на каждый из которых приходится не более 3% общего пром. производства. В эконом. плане наиболее развитыми являются север, сев.-восток и центр Испании, менее развитыми – запад и юг страны.

Основное производство с/х продукции сосредоточено в Андалусии, Кастилии Ла Манча, Кастилии и Леоне, Галисии и Эстремадуре. Здесь сосредоточено наибольшее количество агропром. комплексов. Сев. автономии в основном специализируются на производстве зерновых. Выращивание оливок и производство оливкового масла сосредоточено в Андалусии, Эстремадуре и Валенсии, производство овощей и фруктов – в Валенсии, Мурсии, Канарских и Балеарских о-вах. Основные производители вина – Риоха, Валенсия, Кастилия Ла Манча и Канарские о-ва.

Кастилия (все в Барселоне): «Арбора Холдинг», «Пунто ФАСП», «Иладос и Техидос», «Пренатал», «Доги».

Основные предприятия пищевого прома находятся в Барселоне, Мадриде, Валенсии.

Основные производители оливкового масла – фирмы «Коосур» (Хаен), «Боргес» (Лерида), «Асейтес Карбонель» (Кордоба), «Койпе» (Гипускоа).

#### Основные судостроит. верфи

Астильерос и Тальерос .....	г. Бильбао .....	Рыболовные суда, портовые бункеры, Селай .....	заправочные, учебные, парусные суда
Астильерос Сестао .....	г. Бильбао .....	Танкеры, химвозы, суда для .....	перевозки сжиженного газа
Астильерос де Сантандер .....	г. Сантандер .....	Кабелеукладчики, морские крупные .....	буксиры, многоцелевые суда
Хулиана Конструктора .....	г. Хихон .....	Контейнеровозы, ролкеры, Хионеса .....	многоцелевые суда
Ихос де Х. Барерас .....	г. Вито .....	Траулеры, рефрижераторные суда, .....	плавазаводы, ролкеры.
Астильерос де Севилья .....	г. Севилья .....	Рефрижераторы, навалочники, .....	многоцелевые суда
Фактория де Пуэрто Реаль .....	г. Кадис .....	Контейнеровозы, танкеры для .....	сырой нефти, навалочники, ролкеры
Астильерос Тальерес .....	г. Феррол .....	де Нороесте .....	
Астильерос де Уэльва .....	г. Уэльва .....	Рыболовные суда	

**Бумажная промышленность.** В ЕС насчитывается 200 фабрик по производству целлюлозы и свыше 1 тыс. предприятий по производству бумаги и картона с возможностью производить до 37 млн.т. целлюлозы и 83 млн.т. бумаги и картона в год. Испания является крупнейшим европейским производителем, на ее территории расположено 15 предприятий по производству целлюлозы и 121 – по производству бумаги. В отрасли, в непосредственном производстве, заняты 18 тыс.чел. и в смежных производствах – до 90 тыс. работающих.

Производство бумаги и картона достигло в 1999г. 4,62 млн.т. и возросло на 5,8% по сравнению с предыдущим годом. Отмеченный рост является наиболее высоким в Европе.

Производство отдельных видов бумаги и картона, в тыс.т.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	%98/97
Газетная бумага .....	148	137	143,5	191,7	+33,6
Писчая бумага .....	857,8	844,1	900,5	884,6	-1,8
Хоз. и гигиеническая бумага .....	239,2	284	328	393,3	+19,9
Картон .....	1453,8	1554,6	1596	1708,7	+7,1

Источник: Нац. ассоциация целлюлозы, бумаги и картона.

Производство целлюлозы находится на уровне 1,62 млн.т., что выше на 3,1% показателей прошлого года. Эти показатели выводят Испанию на 6



место в мире по производству целлюлозы и на 7 место — по производству бумаги и картона в Европе.

По потреблению страна находится на 5 месте, используя для своих нужд 6,1 млн.т. бумаги и картона, а также целлюлозы в количестве 1,4 млн.т. В 1998г. Испания преодолела барьер потребления бумаги и картона в 150 кг. на одного жителя. На каждого испанца приходится в год до 72 кг. упаковочной бумаги, 44 кг. писчей, 14 кг. газетной, 11 кг. хоз. и гигиенической и 12 кг. других типов бумаги.

Потребление отдельных видов бумаги и картона:

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	%98/97
Газетная бумага .....	495	477,7	490,6	565,9	+15,3
Писчая бумага.....	1476,7	1497,8	1614,4	1734,3	+7,4
Хоз. и гигиеническая.....	289	337,3	374,7	426,8	+13,9
Картон.....	1879,5	1918,8	2110	2276,4	+7,9

Источник: Нац. ассоциация целлюлозы, бумаги и картона.

Испанская бумажная промышленность для производства ежегодно потребляет 5 млн.куб.м. древесины и 3,4 млн.т. бумаги, получаемой из вторсырья.

Прир. ресурсы Испании незначит. для бумажной промышленности, всего лишь на 1,6% территории страны произрастают сорта древесины, пригодные для производства. 20% древесины производители вынуждены импортировать. Хотя климатические условия позволяют искусственное выращивание сырья. В связи с этим **высока доля использования бумаги, получаемой из вторсырья, для производства (81%)**. В среднем в Европе эта цифра приближается к 44%.

Экспорт целлюлозы приближается к 744,4 тыс.т. стоимостью 53 млрд. песет (318,5 млн.евро). Испания находится на 4 месте в ЕС по экспорту целлюлозы и 7 в мире. Основные импортеры испанской целлюлозы — Германия. Италия, Франция. Экспорт бумаги и картона составляет 1,2 млн.т. стоимостью 145 млрд. песет (871,5 млн. евро) и направлен, в первую очередь, в такие страны, как Франция, Португалия, Великобритания.

Импорт целлюлозы рос незначит. темпами, порядка 1,5% в год. (565,3 тыс.т.). Импорт готовой продукции, такой как бумага и картон, находится на уровне 3,1 млн.т. со стоимостью 351 млрд. песет (2109,6 млрд. евро). Основные страны-поставщики — Финляндия, Франция, Германия. Швеция.

Крупнейшие предприятия бумпрома Испании

	Кол-во служащих	Город
Torgaspapel .....	25000	Барселона
Grupo Zeta .....	1888	Мадрид
Sarrio.....	1822	Барселона
Grupo Anaya .....	1296	Мадрид
Prensa Espanola.....	987	Мадрид
Unipapel.....	814	Мадрид
Sarriopapel y Celulosa.....	794	Барселона
Smufit Espana.....	789	Мадрид
Empresa Nacional de Celulosa.....	770	Мадрид
Talleres de Imprenta .....	769	Барселона

Согласно данным статистики Испании импорт из России целлюлозы составил 14,2 тыс.т. на 890571 тыс. песет. бумаги и картона — 16,1 тыс.т. на 912756 тыс. песет.

Экспорт в Россию целлюлозы практически отсутствует (0,02 т. со стоимостью 168 тыс. песет), экспорт бумаги и картона равен 605 т. при стоимости 322781 тыс. песет.

1 евро = 166,386 песет, 1 долл. = 174,46 песет (CincoDias. 21.06.2000).

Крупные предприятия бумпрома объединены в нац. ассоциацию производителей целлюлозы, бумаги и картона (ASPAPEL).

## Хозяйственность

Торг. кодекс Испании предусматривает несколько видов хоз. обществ. АО, ООО являются самыми распространенными.

*Общая характеристика АО.* Sociedad Anonima (S.A.) может быть создано одним лицом или состоять из одного лица, в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Миним. уставной капитал АО должен составлять не менее 10 млн. песет; к моменту регистрации общества должно быть оплачено не менее 25% номинальной стоимости каждой размещенной акции. Участники общества не отвечают по его обязательствам.

Уставные документы общества должны содержать сведения: полное и сокращенное фирменные наименования общества; цель и вид деятельности; срок существования общества; дату начала коммерческих операций; место нахождения общества; размер уставного капитала общества; количество, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций; размер неоплаченной части уставного капитала, форму и макс. срок для оплаты; структуру органа управления общества и представления перед третьими лицами; порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров: сроки и форма; форму принятия решений.

Руководство текущей деятельностью общества и представительство перед третьими лицами осуществляется либо одним администратором, либо советом, состоящим как минимум из трех администраторов. Орган управления несет ответственность за действия от имени общества без соответствующей доверенности.

АО является наиболее подходящей формой для создания «крупных предприятий», в связи с чем, правовое регулирование усложнено по сравнению с другими хоз. обществами.

*Общая характеристика ООО.* Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.), также как АО, может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным участником. Миним. уставной капитал АО должен составлять не менее 500 тыс. песет и должен быть оплачен полностью на момент регистрации общества. Участники ООО, также как и в АО, не отвечают по его обязательствам.

Уставные документы общества должны содержать сведения: полное и сокращенное фирменные наименования общества; цель и вид деятельности; дату завершения деятельности; место нахождения общества; размер уставного капитала общества, размер и номинальная стоимость доли каждого участника; структуру органа управления общества. Правовое регулирование органа управления ООО полностью совпадает с указанным выше в отношении АО.

*Процедура регистрации хоз. общества.* Регистрация фирменного наименования общества, содержащего аббревиатуру (S.A. или S.L.) и отличающегося от наименований уже существующих обществ. Для обеих форм: стоимость 5 тыс. песет. Внесение уставного капитала на счет, открытый на имя общества.

Оформление учредительных документов общества, содержащих в дополнение к вышеперечисленным, сведения: порядок передачи акций; структуру и компетенцию органов управления общества и порядок принятия ими решений; обязанности по ведению бухгалтерской отчетности; порядок реорганизации и ликвидации общества; порядок разрешения споров, нотариальное заверение учредительных документов в присутствии учредителей и администратора.

Оплата налогового сбора за учреждение общества для обеих форм: 1% от суммы уставного капитала. Стоимость внесения данных об обществе в *Registro Mercantil* зависит от размера уставного капитала и количества администраторов.

Декларация в налоговых органах: получение номера налоговой идентификации (NIF); регистрация в соответствующем органе налоговой инспекции.

Оплата муниципальных налоговых сборов: сбор за осуществление эконом. деятельности (оплачивается в зависимости от вида предполагаемой деятельности); налог на недвижимое имущество (оплачивается собственником имущества или арендатором) 0,3-0,4% от стоимости (в соответствии с Кадастром) недвижимого имущества.

Приобретение и легализация офиц. книг. Для обеих форм: стоимость 10 тыс. песет.

Банковский счет открывается на имя создаваемого общества для зачисления на него суммы уставного капитала общества. В соответствии с законодательством о валютном регулировании и валютном контроле необходимо уведомить офиц. органы, в случае внесения суммы равной или превышающей 1 млн. песет.

Общества обязаны вести: книгу актов (протоколов); книгу-регистр участников (для АО); книгу-регистр именных акций (для ООО); книгу-регистр сделок единственного учредителя; бухгалтерские книги: инвентаризационную книгу и годовую фин. отчетность; регистрационный журнал.

Годовая фин. отчетность и отчетность об управлении обществом должны проверяться аудиторами. Исключения составляют организации, в которых последние два года имели место два из следующих обстоятельств: сумма всех статей актива не превышала 395 млн. песет, сумма доходов от продаж за год была менее 790 млн. песет, среднее число нанятых работников в течение года не превысило 50.

*Филиал (Постоянное представительство).* Для организаций нерезидентов законодательство предусматривает возможность проведения коммерческих операций посредством учреждения филиала (постоянного представительства). Для его создания необходимо: учредить с помощью офиц. нотариального заверения; внести данные в *Registro Mercantil*; определить направления деятельности (объем выполняемых функций); предоставлять ежегодно общую фин. отчетность материнской компании в *Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores*; иметь постоянное место нахождение; нанять налогового представителя-резидента Испании.

В целом, все требования относительно порядка регистрации, ведения бухгалтерской отчетности, аудита, а также расходов, связанных с созданием филиала, совпадают с указанными ранее в отношении хоз. обществ. Налогообложение филиала и

хоз. общества (см. далее) также во многом похоже.

Материнская организация может исключать из доходов получаемых от деятельности учрежденного филиала расходы, связанные с местом нахождения, общей администрацией и управлением последним.

С организаций нерезидентов, имеющих филиалы на территории Испании, взимается налог в 25% от доходов, получаемых филиалом. Данный вид налога не применяется в отношении стран, подписавших с Испанией соглашения об избежании двойного налогообложения, а также в отношении стран-участниц ЕС (UE).

Отчисления на соц. страхование оплачивает как коммерческая организация, так и работающий в ней персонал. Наниматель должен платить за всех служащих, независимо от их национальности. Ставка составляет 37,2%, из которых 30,8% оплачивает организация и 6,4% удерживается ежемесячно из зарплаты служащего.

Хоз. общества обязаны налог на прибыль (Налог с предприятий и организаций — IS) в 35%. Малые предприятия с доходом менее 250 млн. песет в год могут применять ставку в 30% в отношении части налогооблагаемой базы, составляющей 0-15 млн. песет, к оставшейся части применяется — 35%. Льготы для недавно созданных предприятий не предусмотрены.

НДС (IVA) в 16% взимается с продаж всех видов движимых вещей, а также за предоставление услуг как внутри страны, так и за рубежом, и случае их использования на территории Испании.

Налог на недвижимость (IBS) взимается ежегодно с собственников имущества, а так же с лиц, обладающих вещными правами в отношении объектов данного вида имущества, в 0,3-0,4% от стоимости (в соответствии с Кадастром) недвижимого имущества.

Налог на эконом. деятельность (IAE) взимается ежегодно в зависимости от вида проф. деятельности.

Продажа недвижимого имущества облагается в 7% от его стоимости; движимого имущества в 4%. Операции связанные с учредительными и иными документами — в 1%.

Подоходный налог с физ. лиц (IRPF) уплачивается у источника выплаты по ставке 18-48%, в зависимости от размера получаемых доходов.

*Налоговые льготы.* Хозяйствующим субъектам предоставляется возможность уменьшить размер суммы, взыскиваемой в форме налога на прибыль, в следующих областях: исследований и развития (20-40%); экспорта (25%); инвестиций в культуру, кинематограф и издательство книг (20-50%); инвестиций в основные средства в целях защиты окружающей среды (10%); проф. образования (5-10%); занятости инвалидов (800 тыс. песет в год на чел.). Общая сумма применяемых льгот не может превышать 35%.

Льготы в связи с двойным налогообложением, (в случае если доходы организации включают поступления от деятельности за пределами Испании, облагаемые налогом в месте их получения), заключаются в возможности вычесть из суммы, удерживаемой в виде налога с организаций и предприятий, меньшую из следующих: сумма уплаченного налога того же вида за пределами Испании; сумма, которая была бы выплачена, если бы доходы поступили на территории Испании.

В случае если организация получает доходы от нескольких типов деятельности, льготы применяются к общей сумме доходов, полученных на территории одной страны. Доходы от деятельности филиалов исчисляются по отдельности.

Порядок налогообложения доходов организаций нерезидентов Испании может быть изменен применением норм межд. соглашений и конвенций. Если предприятие является резидентом страны-участницы Конвенции об избежании двойного налогообложения и получает доходы на территории Испании, следует учитывать нормы Конвенции.

## Финансы

**Валютный контроль.** Формировался поэтапно, с постепенным переходом от жестко ограничительной (до 1959г.) к разрешительной (60-70гг.); затем к либерально-разрешительной (с середины 70гг.) и, только начиная с 1992г., к либерализованной.

В 50-60гг., когда со стороны государства осуществлялся жесткий адм. контроль над валютно-фин. операциями, был создан Институт инвалюты в структуре минторга. Институту были предоставлены широкие полномочия по регулированию ввоза и вывоза валюты, организации валютного рынка, открытию валютных счетов, делегированию прав по осуществлению валютных операций банком.

Переход в середине 70гг. от политики автаркии к новой эконом. политике, в основе которой лежало активное привлечение иностр. капитала, привел к необходимости либерализации норм, регулирующих иностр. капвложения. Был упразднен Институт инвалюты. Его функции перешли к ЦБ (Banco de Espana) Испании. В рамках минторга было создано Управление внешнеэконом. операций (в наст. вр. Ген. управление торг. политики и иностранных инвестиций минэкономики и финансов).

До середины 80гг.

1. Денежные средства внешнего происхождения аккумулировались: а) на счетах типа «А». Эти счета открывались иностр., юр. и физ. лицами в испанских банках в нац. валюте — песетах, полученных от конвертации инвалюты, для использования в Испании, без права обратной конверсии. При открытии такого счета вкладчики пользовались правом льготного курса, в компенсацию риска девальвации песеты и ее неконвертируемости; б) на счетах типа «Б», которые образовывались в испанских песетах как следствие торг. операций (валютной выручки экспортеров) с правом их конвертации и перевода за границу. Песеты, зачисленные на счета типа «Б» не исключали для вкладчика риска возможной девальвации испанской валюты.

2. Денежные средства внутреннего происхождения: на счетах иностр. физ. и юр. лиц во внутренних песетах.

Иностр. юр. лица, за исключением их представительств в Испании, а также физ. лица, не проживающие в Испании, могли использовать денежные средства на этих счетах во внутренних песетах для осуществления инвестиций в Испании с предварительного разрешения Главного управления внешнеэконом. операций минторга и туризма.

Этот тип счетов открывался иностр. юр. и физ. лицами в испанских банках с разрешения испан-

ской администрации и использовался для аккумуляции сумм в песетах, являвшихся результатом фин. коммерческой деятельности на территории Испании без права перевода средств за границу.

В 1991г. был принят Королевский декрет №1816/1991 «О внешнеэконом. сделках», дополненный затем декретами № 42/1993 и № 1638/1996г., полностью либерализовавший операции, между резидентами и не резидентами. Эта либерализация включает также свободное осуществление платежей и поступлений, являющихся результатом торг. сделок. Правительство сохраняет за собой право запрещать или лимитировать определенные сделки с нерезидентами, если они затрагивают интересы страны или идут вразрез с решениями межд. организаций, участником которых является Испания. Правительство оставляет за собой право принятия превентивных мер, если краткосрочное движение капиталов может нанести вред валютно-фин. рынку страны.

Сохранен обязательный порядок уведомления о валютных операциях. При этом вся полнота ответственности возлагается на испанские физ. и юр. лица, имеющие статус резидентов. В уведомлении указываются: предмет операции, назначение и валюта платежа, данные заявителя (личный фискальный номер, паспортные данные, спец. статус и т.д.). Валютные операции осуществляются спец. уполномоченными ЦБ, комбанками, которые ежемесячно представляют информацию в Центр. регистрационную службу Банка Испании для контроля и составления платежного баланса страны. В случае осуществления расчетов без участия банковских служб (например, по почте) отправитель валютных средств обязан в течение 30 дней, с даты отправки, направить информацию в ЦБ, непосредственно.

Основой валютного регулирования является строгий контроль за исполнением отчетности по движению денежных средств как резидентов, так и нерезидентов. Это обеспечивается сопряжением форм отчетности в рамках Евростата, что дает возможность дублированного контроля производимых экспортно-импортных операций.

Физ. и юр. лица-нерезиденты могут открывать банковские счета в Испании на тех же условиях, что и резиденты. Единственным доп. условием для открытия счета нерезидентом является наличие аккредитации, которое должно подтверждаться банку каждые 2 года.

Резидентам Испании предоставлено право открывать банковские счета за границей как в песетах, так и в инвалюте, которые могут быть использованы для осуществления внешторг. сделок. При этом, они обязаны дать информацию об открытии таких счетов, в течение 30 дней с даты открытия, в ЦБ Испании. Эти счета могут быть использованы для расчетов с нерезидентами, однако, обязательным условием при этом является предоставление информации ЦБ Испании, если размер расчетной операции превышает 1 млн. песет.

Нерезиденты, открывающие счета в Испании и осуществляющие вклады наличными как в песетах, так и в инвалюте и осуществляющие переводы за границу, обязаны предоставить информацию о происхождении этих денег.

Строго регламентирован вывоз и ввоз наличных средств (банкнот, монет, чеков). **Если сумма**



превышает 1 млн. песет (7 тыс. долл.), она подлежит обязательному декларированию перед тамож. органами, в противном случае эти денежные средства могут быть реквизированы таможной. Эта норма распространяется также на нерезидентов при ввозе валютных средств.

**При вывозе денежных средств в сумме свыше 5 млн. песет (35 тыс. долл.), необходимо получить разрешение от Ген. дирекции торг. политики и иноинвестиций минэкономики и финансов (декрет № 1638/1996).**

Нормативным актом 1/1994, изданным ЦБ Испании 25 фев. 1994г., регулируется купля-продажа иностр. и нац. валюты при совершении торг. операций, оформленных чеками, платежными поручениями или другими фин. документами.

Если сумма не превышает 500 тыс. песет, банковская операция по купле-продаже валюты осуществляется без каких-либо условий.

При превышении этой суммы, резидент обязан письменно декларировать перед банком содержание торг. сделки.

Если сумма купли-продажи валюты превышает 1 млн. песет, нерезидент обязан иметь аккредитацию, при отсутствии которой банк не имеет права совершать валютную операцию.

Движение капиталов — предмет отдельного законодат. регулирования, сохраняющего ограничительные рамки как по секторам экономики (иноинвестиции в игорный бизнес, воздушный транспорт, телевидение, радиовещание, и отрасли ВПК допускаются только по разрешению совмина), так и по объему, субъектам и распределению капитала создаваемых с иностр. участием фирм.

Законодательством предусматривается осуществление контроля за ПИИ, когда иноучастие превышает 50% капитала испанской фирмы при условии, что объем инвестиций превышает 500 млн. песет (3,6 млн. долл.), осуществляемых в соответствующую компанию в 6 мес., начиная с даты оформления инвест. операции.

Органами, уполномоченными осуществлять валютный контроль, являются ЦБ Испании и Главное управление казначейства и фин. политики минэкономики и финансов.

Лица, ответственные за нарушение валютного законодательства, могут привлекаться к адм. или судебной ответственности. Ходатайство по данным нарушениям возбуждается Ген. дирекцией торг. политики и иноинвестиций минэкономики и финансов или налоговыми инспекционными органами.

## Налоги

Поступления в госбюджет от сборов налогов 1996г. составляли 47% ВВП. В консолидированном бюджете на 1997г. прямые налоги и отчисления на соц. нужды были запланированы в размере 63,7%, косвенные налоги — 23% от общей суммы налогов.

В 1992г. Гос. налоговое агентство, объединила ряд ведомственных налоговых подразделений. Оно получило статус юр. лица и определенную фин. автономию (имеет право оставлять себе 18% собранных налогов). Расходы, связанные с осуществлением налоговой деятельности составляют 0,9% собранных средств. Деятельность агентства на 10% финансируется за счет ЕС. В Мадриде су-

ществует Институт налоговых исследований с библиотекой, в 900 тыс.ед. хранения.

Сбор налогов осуществляется на 3 уровнях: гос., автономном и местном, что позволяет сочетать интересы государства в целом с интересами автономных областей и даже провинций. Только государство имеет право устанавливать налоги. Четко определено, какие налоги взимаются на автономном или муниципальном уровнях. **Государство собирает 64% всех налогов, автономии — 22,5%, местные органы власти — 13,5%.** Предполагается, что в будущем соотношение изменится в пользу автономий и местных уровней, например, **автономные области Наварры и Страны басков уже наделены правом 100% сбора налогов.** Такого же права сейчас добивается Каталония.

На гос. уровне взимаются прямые налоги на доходы физ. лиц (сокр. IRPF — подоходный налог) и юр. лиц (налог на прибыль). Подоходный налог исчисляется на основании заполняемой всеми без исключения Декларации о доходах, куда заносятся данные о всех видах доходов. Миним. налог — 13% взимается с суммы индивидуального годового дохода в 2 млн. песет, макс. — 36% — с доходов, превышающих 10 млн. песет в год. **Среднестатистический испанец имеет годовой доход, в 2,2 млн. песет.**

Налог с фиксированной зарплаты по месту работы взимается автоматически соответствующим предприятием. Со всех остальных видов доходов, занесенных в Декларацию (частная практика, поступления по недвижимости, акции, сдача в аренду жилья, наследство, торг. сделки и др.) налог выплачивается непосредственно налоговому управлению. В Декларацию заносятся данные о соц. пособиях и выплатах. Если налогоплательщик занимается частной практикой, то из получаемых им доходов высчитывается сумма оплаты за аренду снимаемого помещения, оборудования. Если испанец взял в банке кредит на приобретение жилья и государство, в связи с этим, выплачивает ему определенную сумму, то она также высчитывается из суммы доходов. Другими словами, налог взимается с общей суммы доходов за вычетом суммы получаемого жалования и различных льгот. Иногда остаток бывает отриц. и тогда государство возмещает испанцу эту сумму.

Сроки предъявления налоговой Декларации: не позднее 20 июня каждого года. Просрочка карается штрафными санкциями: определенный процент за каждый просроченный день. За укрытие дохода — макс. санкция 300% штрафа от сокрытой суммы. Налог можно выплачивать сразу, либо двумя частями: 60 и 40% за 6 мес. с даты подачи Декларации. Налог на прибыль взимается на основе бухгалтерских документов предприятий по установленной форме.

**Базовая ставка налога на прибыль с юр. лиц — 35%.** Разработана система взимания налогов с мелких предприятий, ремесленников, владельцев мелких лавок. В условиях Испании — это важный момент, учитывая, что основу ее экономики составляют мелкие и средние предприятия: в стране насчитывается 800 тыс. таких предприятий, на которых работают 1-10 чел. и 2,7 млн. предприятий, имеющих только одного работника. Ввиду сложности установления контроля за доходами в 1992г. был введен фиксированный налог, являющийся разновидностью подоходного налога. В соответствии с этим, Гос. налоговое агентство устанавлива-

ет среднюю оценочную прибыль **по видам деятельности** (пекарни, парикмахерские, ремонтные мастерские, газетные киоски, торг. лотки и т.д.), в зависимости от которой выводится **фиксированная базовая налоговая ставка**. Кроме того, определяется ряд эконом. показателей (модулей), влияющих на деятельность предприятия (потребление эл.энергии, пл. помещений, колич. наемных работников и другие). В результате умножения налоговой ставки на эти показатели **выводится фиксированный налог для каждого конкретного предприятия**.

Для отдельных юр. лиц установлены налоговые льготы. Так, для обществ взаимного страхования, кооперативов, осуществляющих операции кредитования, с/х сберкасс налогооблагаемая база составляет 25%, для организаций, определенных законом № 30/1994, деятельность которых не преследует извлечения прибыли – 10%; для обществ и инвест. фондов недвижимости – 7%, для обществ и инвест. фондов движимого имущества – 1%, для организаций-нерезидентов, временно обособившихся на территории Испании и получающих доходы, подлежащие обложению налогом – 25%.

Предусматривается: уменьшить до 30% налогооблагаемую базу для физ. лиц при увеличении ими размера имущества до 15 млн. песет; не засчитывать НДС при получении товара от поставщиков, поднять с 50 млн. до 100 млн. песет лимит налогообложения по коэффициентам.

Действующим законом, вступившим в силу с 1 янв. 1996г., предусматривается обязанность декларировать размер дохода, получаемого за границей и вычитать налог, подлежащий оплате за рубежом, из испанского налога, взимаемого с доходов или имущества. Закон увеличил с пяти до семи лет период, в течение которого должен быть произведен вычет из налога, взимаемого за рубежом; сократил с 25% до 5% размер миним. участия испанского капитала в иностр. предприятиях, при котором предоставляется право избежать двойного налогообложения.

К косвенным налогам относятся тамож. пошлины, акцизы, НДС. Косвенные налоги распространяются на юр. и физ. лица, осуществляющие предпринимательскую или проф. деятельность, либо оказывающие различного рода услуги, подлежащие налогообложению.

Установлены 3 ставки НДС: льготная – 4% (эл.энергия, транспорт, медикаменты и др.), средняя – 7% (продукты питания), макс. – 16% (товары ширпотреба, услуги). Этот налог выплачивается всеми гражданами Испании, а также проживающими на ее территории иностранцами и иностр. туристами при осуществлении ими покупок в системе розничной торговли.

Размер ставок импортных пошлин зависит от характера товара, а также от страны его происхождения. Наиболее низкими тамож. пошлинами (до 12%) облагаются машины и оборудование, сырьевые и прод. товары. Ставки тамож. тарифа применяемого для стран, с которыми Испания имеет соглашения, предусматривающие взаимное предоставление сторонами РНБ во всем, что касается торговли не превышают 16% от тамож. стоимости товара.

Акцизным налогом облагаются спиртные напитки, табачные изделия. В 1997г. введен налог на страховую премию.

Некоторые прямые налоги переданы в ведение автономий. К ним относятся «налоги на капитал»: на наследование и на собственность независимо от того, где находится имущество – в Испании или за рубежом. Налоги, взимаемые на уровне автономий, остаются в распоряжении местных властей. Затем эти средства, а также гос. отчисления распределяются в рамках фонда муниципального сотрудничества между автономиями, мэриями и муниципалитетами, в зависимости от уровня их развития и потребностей в финансировании.

К ведению местных властей относятся налоги на недвижимость, механические и автотранспортные средства, на эконом. деятельность (выдачу лицензий, а также на строительные-инженерные работы). Сумма налога на недвижимость исчисляется в зависимости от кадастровой стоимости, определяемой на гос. уровне. Мэрии и муниципалитеты сами устанавливают ставки налога в рамках существующих лимитов (0,4-1%). Так, в Мадриде ставка налога составляет 0,4% кадастровой стоимости недвижимости, а в Барселоне 0,9%.

В недалеком прошлом уклонение от уплаты налогов в Испании наблюдалось повсеместно и представляло трудноразрешимую проблему. Для преодоления десятилетиями складывавшейся традиции был принят ряд мер:

– продолжительное время проводилась крупномасштабная, кропотливая разъяснительная работа, суть которой состояла в том, чтобы не только убедить, но и доказать населению целесообразность уплаты налогов, так как их значительная часть идет на нужды образования, здравоохранения, на создание рабочих мест, городской инфраструктуры и т.п. В сознание испанцев внедрялась и продолжает внедряться мысль, что налоги являются важным условием фин.-эконом. стабильности страны в целом, способствуют развитию экономики и, в первую очередь, частного предпринимательства;

– совершенствовались законодательство страны, предусматривающее обязательное предоставление Деклараций о доходах, в которых фиксируются все без исключения доходы и неотвратимость наказания за уклонение от уплаты налогов;

– устанавлен и ведется строгий контроль за сбором налогов, который осуществляют инспекционные службы, организационно входящие в Гос. налоговое агентство. При этом, используется два основных метода проверки правильности уплаты налогов: общий контроль на основе компьютерных данных и перекрестный с сопоставлением различных данных со сведениями, полученными инспекцией на местах. Заполненные Декларации доходов должны храниться не менее четырех лет, в течение которых налоговый инспектор вправе потребовать ее представления в любой момент для проверки.

В целях того же контроля был издан декрет, обязывающий всех предпринимателей, вести строгий учет своей фин. деятельности будь то с помощью кассовых аппаратов или путем ведения бухгалтерских книг. В первую очередь это касалось владельцев мелких мастерских, баров, магазинов. Их обязывают на любую покупку или услугу оформлять чек, который вручается покупателю, заказчику.

С 1978г. в Испании не существует банковских счетов, поэтому налоговые органы имеют полное

право запрашивать банки о состоянии счетов их клиентов. Мэрия Мадрида изучает возможность автоматического снятия со счетов злостных неплательщиков (как юр., так и физ. лиц) тех сумм, которые они задолжали столичному муниципалитету. Рассматривается также целесообразность внедрения еще одного способа взимания налогов: администрация предприятий или компаний, на которых трудятся налогоплательщики, по договоренности с местными властями, высчитывает соответствующую сумму задолженности из их заработка, если она превышает 66 тыс. песет в месяц с перечислением ее на счет мэрии.

### Предпринимательство

**О**гос. поддержке малых и средних предприятий. В нац. масштабе они обеспечивают 64% занятости и 65% торг. оборота и считаются основными генераторами занятости населения и наиболее динамичным сектором экономики. Малые и средние предприятия испытывают трудности в конкуренции с крупными компаниями. Это выражается в ограниченных возможностях доступа к новым технологиям и слабой информ. базе. Небольшие размеры предприятий затрудняют переговоры с фин. организациями и получение кредитов, что в конечном счете заставляет малые и средние предприятия платить более высокую цену за кредит.

В системе фин. поддержки малых и средних предприятий происходят серьезные изменения. Если раньше средства на эти цели, уходили, в основном, в виде безвозвратных дотаций, то теперь акцент делается на предоставление малым и средним предприятиям под конкретные проекты и программы кредитов на более выгодных, по сравнению с кредитным рынком, условиях. Принимаются законодат. акты, направленные на создание более благоприятной налоговой системы для развития среднего и малого бизнеса.

В Испании действуют 111 программ поддержки малого и среднего бизнеса европейского, общегос. и регионального уровня. Региональные программы имеют наибольший удельный вес (по колич.) и предлагают, в общей сложности, 70 линий финансирования, отдавая приоритет созданию предприятий, генерирующих развитие слаборазвитых районов и областей, и поддерживающих стратегически важные для данного региона области промышленности и экономики. Из испанских областей наибольшее количество программ поддержки малого предпринимательства имеют Мурсия (12), Мадрид (8), Риоха (7), Страна Басков (6), наименьшее – Кантабрия и Наварра по 1 программе.

Общегос. программы направлены на поддержку районов с наметившимся спадом производства, развитие новых технологий и содействие испанским предприятиям в выходе на межд. рынок.

ЕС предлагает 20 программ поддержки малого и среднего бизнеса, делая акцент на крупные проекты, развитие высоких технологий, развитие межд. эконом. сотрудничества и проекты аудиовизуальной промышленности.

Среди гос. организаций по предоставлению фин. поддержки испанским предприятиям малого и среднего бизнеса следует выделить:

– Dirección General de Política de PYME (Ген. дирекция по политике в области малого и среднего предпринимательства минэкономики Испании). В 1997г. располагала бюджетом в 11 млрд.

песет (75 млн.долл.), из которых 4,6 млрд. песет формируются из испанских источников и 6,4 млрд. песет – из фондов FEDER. На 1998-99гг. только по линии фондов FEDER предусматривался бюджет в 29 млрд. песет.

Ген. дирекция может оказать эконом. поддержку любому предприятию с количеством работающих до 250 чел., объемом продаж до 40 млн. экю, бухгалтерским балансом до 27 млн. экю; доля участия крупных компаний в котором не превышает 25%. Этой помощью имеют право пользоваться также организации, не преследующие целей извлечения коммерческой выгоды, и предприятия, предоставляющие услуги малому и среднему предпринимательству.

– ICO (Институт кредитования): содействие испанским инвестициям за рубежом; план замены промышленных транспортных средств; финансирование основных фондов малых и средних предприятий, деятельность которых направлена на генерирование новых инвестиций.

Наиболее важной считается программа поддержки малых и средних предприятий Linea PYME, на которую с апр. 1993г. по дек. 1997г. было выделено 880 млрд. песет (6 млрд. долл.). По оценкам руководства ICO за этот же период времени, благодаря названной программе, было создано 172 тыс. новых рабочих мест. В 1998г. Linea PYME располагала 200 млрд. песет.

– COFIDES. Является АО, в число акционеров которого входят гос. учреждения и пять частных банков. **COFIDES содействует осуществлению проектов испанских фирм в развивающихся странах.** Малый и средний бизнес вводит в число ее приоритетов, хотя данная организация финансирует и более крупные фирмы. COFIDES финансирует 63 испанских проекта в 26 странах мира. Объем финансирования одного проекта составляет 85-104 млн. песет.

– CDTI. Имеет своей целью поддержку развития новых технологий и их практическое внедрение в производственный процесс.

В числе основных проблем, которые стоят перед соответствующими структурами, отвечающими за фин. поддержку малого бизнеса, следует отметить все еще долгий срок ожидания фин. поддержки и большое количество бумаг, требующихся при оформлении. Поэтому выдвигаются идеи как уменьшения количества требуемых документов, так и предоставления большинства их уже после того, как принято положит. решение о выделении льготного кредита.

Еще одной формой поддержки малого бизнеса являются Общества взаимного гарантирования (ОВГ), которые широко развиты в Испании и других странах ЕС. ОВГ Испании осуществляют особый принцип поиска источников внутреннего финансирования малого предпринимательства. Это принцип добровольных взносов. Для того, чтобы стимулировать развитие ОВГ и повысить к ним доверие, правительство Испании приняло спец. закон, регулирующий деятельность ОВГ и предусматривающий определенные гарантии и фин. помощь со стороны государства. Важно подчеркнуть, что ОВГ отличаются от обществ взаимного финансирования (ОВФ). **ОВГ не осуществляют операций по предоставлению кредитов, а только выдают гарантии фин. учреждениям за своих членов при получении последними кредитов под конкрет-**



ные предпринимательские проекты. При этом ОВГ проводят экспертную оценку проектов на предмет их реализуемости и рентабельности. ОВГ не выполняют фин. операций, их деятельность регламентируется менее жесткими нормативными актами, и им не нужны солидные фин. средства для начала деятельности. Законодательством регулирующей деятельность ОВГ, предусмотрено, что в случае крупных проектов, когда ОВГ не хватает собственных средств, чтобы выдать гарантии фин. учреждению, государство выдает солидарную гарантию.

По мере накопления капитала, некоторые ОВГ постепенно начинают заниматься самостоятельным финансированием проектов и превращаться в (ОВФ). В этой связи Законом от 11 марта 1994г. этим организациям придается уже статус фин. учреждений и им разрешаются прямые операции с фин. средствами.

Членом ОВГ может быть любое предприятие, отнесенное к категории малых и средних, для чего оно должно внести как минимум 25% вступительной квоты. После своего зачисления в ОВГ, предприятие может обращаться с просьбой о выдаче гарантий для получения кредита в банке или другом фин. учреждении. ОВГ сами не выдают кредитов, а только гарантируют фин. учреждениям возвратность кредитов, заимствованных членами ОВГ.

*Испанская конфедерация предпринимательских организаций СЕОЕ.* Создана в июне 1977г. объединяет 1,3 млн. гос. и частных компаний. Коллективными членами являются 184 отраслевых нац. и региональных союзов промышленников. Высший орган – Генассамблея, проводящаяся раз в 4г., в ходе которой 700 делегатов избирают пред. и директорский Совет, которым подотчетны комиссии и комитеты. Последние выборы состоялись в фев. 1998г. Пред. на третий срок переизбран Х.М. Куэвас. Директором межд. отдела вновь стал Х.М. Лакаса. С целью поощрения испанского экспорта товаров, технологий, а также внешних инвестиций создан Совет по внешнеэконом. деятельности (президент – Сантьяго Закдумбидес). При конфедерации работает Институт эконом. исследований, учебный центр.

СЕОЕ – крупнейшее и наиболее авторитетное предпринимательское объединение Испании. Формально сохраняя свой неполит. статус, нынешнее руководство СЕОЕ, однако, открыто поддерживает неолиберальную платформу правительства. СЕОЕ, безусловно, обладает реальными рычагами воздействия на формирование соц.-эконом. политики, определение внешнеэконом. приоритетов. Испанскому патронату через СЕОЕ удается поддерживать достаточно эффективный диалог с профсоюзами, одним из результатов которого стало осуществление «мягкой» реформы трудовых отношений в 1997г.

Конфедерация ведет активную межд. деятельность: входит в основные мировые и европейские предпринимательские организации, имеет собственные представительства в Брюсселе и Вашингтоне (с целью оказания содействия испанским бизнесменам в контактах с чиновниками ЕС, МВФ, ВБ, МАБР и др.). В конце 1997г. в Валенсии открыт офис СЕОЕ, ориентированный на деловое наполнение барселонского (средиземноморского) процесса.

Между РСПП и СЕОЕ существует Договор о сотрудничестве (от 1992г.), однако, его полномасштабная реализация по существу так и не началась. За последнее время лишь отдельные группы рос. предпринимателей посещали Конфедерацию в рамках программ МОТ.

*ТПП Испании.* Во главе с Высшим советом ТПП (президент – Хосе Мануэль Фернандес Норнхелья) обеспечивают представительство пром. и торг. интересов испанских организаций и фирм, как внутри страны, так и за рубежом, оказывают заметную помощь экспортоориентированным кампаниям и предприятиям. Организованы по региональному принципу, всего – 87 ТПП.

*О регулировании собственности.* Согласно конституции все нац. достояние, включая землю, служит общим интересам. Основной закон признает право гос. инициативы в эконом. деятельности. Закон может сохранять за гос. сектором важнейшие ресурсы, особенно монополии, а также ущемлять право участия в управлении предприятиями, когда этого требуют гос. интересы. Государство посредством издания законов может планировать эконом. деятельность в целях удовлетворения обществ. потребностей. Закон регулирует правовой режим гос. и муниципального имущества на основе принципов, не допускающих его отчуждение, конфискацию и наложение ареста. **Гос. собственностью является имущество, определяемое законом, а также прибрежная зона, тер. воды, прир. ресурсы и континентальный шельф.** Законом регулируется использование, защита и сохранность гос. собственности.

Одним из магистральных направлений эконом. курса испанского правительства является приватизация госпредприятий, осуществляемая в рамках правит. программы, разработанной на основе рекомендаций ЕС. Цель программы – макс. приватизация госсектора. Практически полностью приватизированы банковская система, строит. индустрия, телекоммуникации. Исключение составляют предприятия, имеющие важное соц. значение, а также небольшой сегмент оборонной промышленности. Пока вне сферы приватизации остаются нац. железные дороги, большая часть угледобывающих предприятий, компании, осуществляющие поставки урана на нац. АЭС.

Основной с/х производства являются фермерские хозяйства. Обрабатываемые площади являются собственностью фермера.

## Экспорт

**В**нешнеэконом. связи Испании играют значительную роль в ее экономике, доля экспорта в ВВП страны в 1997г. составила 19,6% (в 1990г. -11,3%).

Основное место в товарной структуре испанского экспорта занимает продукция автопрома – легковые и грузовые автомобили, запчасти и компоненты к ним. Наблюдается увеличение вывоза машин и оборудования, однако, эти товары пока не входят в десятку основных товарных позиций. В этой группе основное место занимают автоматическая и роботизированная техника для обработки информации, двигатели, аудио- и видеотехника, телефонные аппараты и системы. Пром. экспорт Испании увеличился в 1997г. на 25% по сравнению с предыдущим годом.

Рост экспорта потребительских товаров составил за тот же период 30%. Основными товарами в

этой группе являются обувь и керамическая плитка. Кроме этого, существенно растет экспорт мебели.

Отмечается также увеличение вывоза продукции сельского хозяйства, особенно оливкового масла, вина и цитрусовых. Экспорт прод. товаров возрос за годовой период на 20%.

В импорте Испании основное место занимают легковые автомобили, нефть запчастей и комплектующие к легковым автомобилям. На эти 3 товарных группы приходится 17% испанского импорта. Далее по стоимости следуют: нефтяной газ, медикаменты, различные виды двигателей. Однако стоимостные показатели ввоза этих товаров находятся на гораздо более низком уровне. Особенностью товарной структуры импорта является рост ввоза продукции текстильпрома и кожевенного сырья, что отражает оживление производства готовых изделий и обуви в Испании.

80% внешнеторгов. деятельности Испании приходится на страны ОЭСР, 72% – на ЕС. Крупнейшие партнеры – Франция, Германия, Италия, Великобритания. Развиваются отношения со странами Лат. Америки (Бразилия, Венесуэла, Аргентина, Мексика). На Россию и страны Вост. Европы приходится 3% испанского экспорта и 2% импорта. Среди внешнеторгов. партнеров Испании Россия занимает 16 место (доля – 1%).

70% экспорта Испании приходится на крупные фирмы, хотя участниками ВЭД на 93% являются средние и мелкие предприятия.

*Внешнеторговое регулирование.* Процесс присоединения Испании к ЕС, в целом, имел положитель. последствия для развития торг.-эконом. связей.

Тамож. регулирование Испании осуществляется в рамках единой тамож. политики ЕС. Тамож. тариф страны построен по принципу Единого тамож. тарифа ЕС. При этом в необходимых случаях для более детального определения отдельных товарных позиций используется Единый тамож. тариф ЕС. С 1993г. в отношении России и других стран СНГ действует режим льготного тамож. обложения «Система общих преференций». При этом, обязательным условием применения льготного режима является наличие при ввозе в Испанию, как и в другие страны ЕС, сертификата происхождения (формуляра «А»).

Основной особенностью развития тамож. политики Испании является существенная либерализация. При этом в целях защиты нац. производителей сохраняется комплекс мер, которые в полной мере следует отнести к тех. барьерам внешней торговли. На всех этапах переговоров с ЕС отмечалась жесткая позиция испанской администрации, стремившейся добиться сохранения макс. возможных протекционистских инструментов.

Импорт Испании освобожден от каких-либо колич. ограничений, не регулируемых в соответствии с общими нормами ЕС. Особый режим ввоза действует для с/х товаров: мясных, молочных, фруктов и овощей, зерновых и вина. Испанией установлены ежегодные квоты на ввоз этой продукции, которые, однако, могут пересматриваться в зависимости от конкретных эконом. условий.

Ввоз текстильных товаров в Испанию регулируется Соглашением, заключенным в рамках ЕС. Для ввоза товаров этой группы, которые не подвергаются колич. ограничениям по нормам ЕС, установлен порядок уведомления Гос. секретариата

по торговле минэкономки и финансов «в целях импортной очистки в статистических целях».

Регулирование экспорта, в целом, осуществляется в соответствии с требованиями ЕС. Наряду с этим, в отношении отдельных групп товаров сохраняется адм. порядок «уведомления об экспорте». Уведомление направляется в Госсекретариат по торговле минэкономки и финансов, который в течение 5 дней подтверждает осуществление операции. В отношении отдельных групп товаров сохраняется особый режим вывоза – вооружение, предметы искусства, отдельные текстильные товары, металлопродукция.

В качестве основных инструментов нетарифного регулирования Испания применяет процедуры сертификации и омологации, а также санитарно-ветеринарного контроля. Система сертификации и омологации в основном корреспондируется с нормами ЕС. Практические вопросы (составление списков продукции и др.) рассматриваются в мин. промышленности и энергетики – Управлением обеспечения качества пром. изделий.

Сан.-тех. нормы регулирования относятся к компетенции Главного управления внешнего санитарного контроля минздрава, которое устанавливает перечень товаров, определяет порядок процедур вет.-сан. контроля.

В структуре минэкономки и финансов действует Управление контроля, проверки и стандартизации внешней торговли, обеспечивающее координацию деятельности заинтересованных ведомств и служб в области нетарифного регулирования.

С 1934г. в Испании действует Инспекция контроля за качеством экспортно-импортных товаров (СОИВРЕ), в которую входят 33 центра, 142 контрольных пункта на всей территории страны, а также 9 отделений за рубежом. Деятельность Инспекции подчинена Управлению контроля и стандартизации минэкономки и финансов. Оно уполномочено заключать с ведомствами других стран двусторонние соглашения о взаимном соответствии определенных групп товаров внешней торговли нац. нормам стандартизации, сан.-тех. характера, что облегчает экспортно-импортные операции. Нормы санитарного контроля на практике применяются по отношению к 20-30% всего объема импорта Испании.

Испания, присоединившись к ЕС позднее других стран, продолжает испытывать последствия адаптации своей экономики к нормам Сообщества. В этой связи испанские производители черных металлов, с/х продукции и некоторых других отраслей внимательно и, в отдельных случаях, болезненно относятся к процессу интеграции страны в мировое эконом. сообщество, поскольку испытывают серьезную конкуренцию со стороны других государств. Представители испанской администрации отмечают серьезное давление со стороны объединений, союзов предпринимателей, отдельных компаний с целью принятия доп. мер по защите их эконом. интересов. Такие требования, в основном, выдвигаются в отношении продукции «новых индустриальных стран» Азии.

Минэкономки и финансов осуществляет общую координацию внешнеэконом., инвест. деятельности и валютного контроля. Вопросы внешнеэконом. комплекса сосредоточены в Гос. секретариате по торговле, туризму и малому и среднему

бизнесу, который осуществляет проработку и подготовку решений правительства. Проблемы двусторонних торг.-эконом. связей сосредоточены в Главном управлении торг. политики и зарубежных инвестиций.

Испания имеет 86 торговых представительств в 70 странах, на которые приходится 96% испанского экспорта и почти 100% испанских капвложений за рубежом. В этих представительствах работает 115 основных работников и 650 чел. принятых на месте. Гос. секретариат по торговле осуществляет план реорганизации сети торгпредств за рубежом. Проводится изучение возможностей открытия новых — на Украине, в Ливане и Кении. Предполагается укрепить испанские торгпредства в Пекине, Мехико, Буэнос-Айресе, Москве и Дели.

*Страхование внешторг. операций.* Осуществляется через гос. компанию по страхованию экспортных кредитов CESCE, действующую с 1971г.

Основной целью деятельности Компании является осуществление страхования и перестрахования от полит. рисков операций в области внешней торговли Испании и межд. торговли, вытекающих из обязательств испанского государства. В этом случае Компания использует гос. средства — выступает от имени государства. Компания также уполномочена выступать на рынке страхования кредитов от своего имени и за счет собственных средств.

CESCE имеет статус АО, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству (50,25% — Управлению гос. имуществом «Патримонио дель Эстадо», деятельность которого контролируется минэкономки и финансов). Остальная часть капитала принадлежит основным испанским банкам — «Сантандер», «Бильбао Бискайя», «Экстерьор де Эспанья», «Сентрал Испано», «Популар», «Сабадель» и испанским страховым компаниям.

Руководящим органом является Совет директоров, возглавляемый президентом. Решения Совета (14 членов) принимаются коллегиально по представлению гос. и/или частных акционеров на заседаниях двух исполнит. комиссий: по рассмотрению страховых операций от рисков, связанных с гос. кредитами; по страховым операциям от рисков, связанных с собственной деятельностью.

Основными объектами страхования могут быть следующие виды операций: экспорт испанских товаров и услуг (при этом удельный вес иностр. компонентов сделки не должен превышать 10%); операции по поощрению и развитию экспорта или инвестиций за рубежом; трехсторонние операции с участием испанских фирм (по согласованию с испанской администрацией).

CESCE выдает страховые полисы:

— для развития экспортных операций (Whole Turnover Export Insurance Policy), для экспортеров, стабильно действующих на определенных рынках;

— для экспортной деятельности средних и малых фирм (Export PYME CESCE);

— для отдельных частных и гос. фирм-импортеров (Individual Policy for Private or Public Buyers) — по конкретным операциям;

— для кредитования покупателя (Buyers Credit Policy), гарантируется кредит испанского или иностр. банка для импорта товаров или услуг;

— для документарного кредита (Documentary Credits), по операциям испанских банков за рубе-

жом в необходимых случаях;

— на строительно-монтажные работы за рубежом (Constructional Works Insurance Policy);

— для компенсационных сделок (Counter-Trade/Barter Transactions Insurance Policy);

— для операций перестрахования (Unfair Calling of Bonds Policy);

— для инвестиций за рубежом (Foreign Investment Policy), от полит. рисков конфискации, нац. или экспроприации, невозможности перевода прибыли и т.п.;

— для продажи на местном рынке (Whole Turnover Domestic Credit Policy), для компаний, имеющих широкую сеть покупателей и регулярную систему продаж (Open Surety Bond Facility).

CESCE осуществляет операции по перестрахованию через первоклассные страховые компании. Как правило, гарантии других страховых фирм в области непосредственной компетенции Компании не принимаются.

Структура Компании включает следующие департаменты: страхование рисков среднесрочных и долгосрочных операций (более 1г.); страхование рисков краткосрочных операций (до 1г.); маркетинга и продаж (обеспечивает портфель заказов, контролирует работу отделений, ведет брокерскую деятельность, занимается разработкой новых видов операций); претензий (занимается претензиями к компаниям, долговыми обязательствами, вопросами реструктуризации долгов); межд. связей и анализа степени рисков операций рынков отдельных стран (определяет шкалу степени рисков по отдельным странам, координирует деятельность с инофирмами по страхованию экспорта).

Отделения Компании открыты в г.г. Барселоне, Валенсии, Севилье, Бильбао. Юр. адрес: 28001 Мадрид, Веласкес 74 (с/Velazquez, 74' 28001 Madrid), т. 577-6066, ф. 576-5140. Президент, Presidenta de la Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion (CESCE) — г-жа Соледад Абад (Soledad Abad Rico). Ген. директор — Хавьер Валеро, Director General Francisco Javier Valero Artola.

В 1998г. компания располагала наличными средствами в 60 млрд. песет (400 млн. долл.). При страховании экспортных кредитов по среднесрочным и долгосрочным операциям в отношении как частных, так и гос. компаний-заемщиков используется единый тариф страховой премии в 15%. Срок возмещения убытков, в соответствии с договором по страхованию, устанавливается в 3-6 мес., в зависимости от размеров застрахованной суммы кредита.

CESCE расширяет практику страхования рисков по инвест. операциям. Будут введены новые формулы обеспечения гарантий. CESCE предполагает принятие гарантий правительств автономных областей, министерств экономики, а также отдельных гос. организаций Испании. В отдельных случаях уже принимаются гарантии окупаемости самого проекта. CESCE имеет опыт такого страхования по 40 проектам.

Страховая компания **CESCE хорошо известна на рос. кредитном рынке.** Так, кредитная линия, открытая испанцами в пользу СССР в 1990г. на 1,5 млрд. долл., была обеспечена ее гарантиями. Через эту компанию страхуется финансирование экспорта испанских товаров, оборудования и услуг по приоритетным проектам соц. направленности в России на 100 млн. долл.



Все крупные фирмы, осуществляющие инвест. деятельность в России, пользуются услугами CEECE. Среди них такие как «Кампофрио», «Чупа-Чупс», «Драгадос», «Кельме», «Альбатрос», «Инеко-Ренфе» и другие.

*О структурных фондах поддержки экспорта.* Кроме общепринятых и известных мер, таких как централизованное кредитование и субсидирование экспорта, страхование экспортных кредитов, гос. поддержка участия в межд. выставках и ярмарках предприятий и фирм, выпускающих продукцию на экспорт, в период осуществления рыночных реформ большое значение имели структурные фонды поддержки экспорта.

Определяющим фактором необходимости создания таких фондов является то, что для их функционирования не требовалось финансирования средств из госбюджета. В связи с этим, представляется целесообразным кратко изложить способы фин. обеспечения таких структур.

В 70-80 гг. в Испании наряду с тамож. пошлинами на импорт товаров применяется компенсационный налог (в переводе с испанского языка — компенсационный налог внутренних сборов). Он был введен с целью компенсировать испанским экспортерам расходы, связанные с выплатами косвенных налогов. Размер указанных фискальных сборов варьировался в пределах 3-15%, в зависимости от вида товара, исходя из его импортной потребности и интересов нац. товаропроизводителей.

Средства, поступающие от импортеров по компенсационному налогообложению, зачислялись на спец. счет в определенном банке под контролем минэкономики и финансов. Эти средства использовались исключительно для финансирования экспорта путем освобождения экспортеров от уплаты налога на прибыль или путем уменьшения налогооблагаемой базы. Льготным налоговым режимом пользовались, главным образом, производители готовой продукции, имеющие трудности в реализации на внешнем рынке по ценам мирового рынка. Осуществление указанного механизма поддержки экспорта предопределялось направляющей и регулирующей ролью государства в лице минэкономики и финансов, минпромышленности и торговли с участием Института внешней торговли.

Одним из инструментов политики поддержки экспорта является **фонд, образуемый за счет предприятий и фирм, входящих в состав профессиональных ассоциаций экспортеров.** Необходимость в этом созрела уже в 70гг. в связи с процессом вступления Испании в ЕЭС.

В соответствии с планом развития экспорта, одобренного правительством Испании в 1987г., был издан министерский приказ от 15 окт. 1987г., в котором определялся режим сотрудничества между администрацией страны и ассоциациями экспортеров.

В приказе, в частности, устанавливалось, что Администрация является органом по сотрудничеству и оказанию фин. помощи для оплаты расходов в текущей деятельности ассоциации, и что условием осуществления такого сотрудничества являются следующие критерии: экспорт, осуществляемый предприятиями и фирмами, входящими в ассоциацию за последние 2г., должен быть более 50% всего объема экспорта по каждому сектору;

ассоциация экспортеров должна быть ядром наиболее известных предприятий и фирм, сотрудничающих с Администрацией в выполнении стоящих в области торговли задач, в обмене информацией, выпускаемой органами ЕС и третьими странами.

Вопросами создания фонда поддержки за счет взносов предприятий и фирм, входящих в ассоциацию экспортеров, занимается Гос. секретариат торговли и туризма. Он же направляет работу по организации ассоциации экспортеров, заинтересованных в сотрудничестве с соответствующими министерствами по развитию экспортных операций.

Министерским приказом ежегодно утверждаются объемы предоставляемых субвенций с указанием наименования ассоциаций, которым эта помощь предназначается. Так, на 1997г. приказом минэкономики и финансов (в его состав входит Гос. секретариат торговли и туризма) от 15 дек. 1996г. установлен объем субвенций в 298 млн. песет (2 млн. долл.). Исходя из учета вышеупомянутых факторов, одни ассоциации получают в суммовом выражении субвенции в значительно большем размере, другие — намного меньше. Например, для Ассоциации промышленников и экспортеров оливкового масла выделено 13,2 млн. песет, а для Ассоциации внешней торговли зерновыми — 1,2 млн. песет.

В реализации механизма фин. поддержки ассоциаций предприятий и фирм имеются трудности, связанные с тем, что при оценке их работы по экспорту не удалось выработать критерии полного соответствия размера отчислений в фонд с объемом получаемой фин. помощи. Дело в том, что при рассмотрении вопроса об оказании такой помощи за основу принимаются, как правило, показатели объема производства продукции, предназначенной для поставки на экспорт и численность работающих на предприятии. В результате чего мелкие предприятия, осуществляющие взносы в фонд поддержки экспорта, оказываются в менее выгодном положении по сравнению с теми, которые имеют высокие показатели.

Для того, чтобы свести до минимума эти диспропорции, многие ассоциации экспортеров стали применять систему квотного финансирования по частям: первая часть носит фиксированный характер и предназначается для покрытия миним. затрат; вторая часть варьируется в зависимости от специфики, определяющей необходимость предоставления фин. помощи.

В 1983г. Институт внешней торговли Испании разработал программу «Экспортные консорциумы» с целью активизации экспортных операций, осуществляемых предприятиями и фирмами, и распределения между ними затрат по созданию в связи с этим и функционированию торговых домов.

Программой предусматривалось, чтобы создаваемые экспортные консорциумы имели юр. лицо, независимое от предприятий, входящих в структуру консорциума. Устанавливался 3г. срок, в течение которого допускалась возможность создания таких консорциумов с помощью средств, выделяемых Институтом внешней торговли для их образования и функционирования.

Число предприятий и фирм, входящих в консорциум, должно быть не менее трех. Управляю-

щий предприятием должен работать исключительно в интересах консорциума. Предприятие может вступать только в один консорциум, его вклад в уставный капитал не может превышать 35% объема капитала консорциума. Допускается участие в консорциуме фин. структуры, если ее вклад в уставный капитал не превышает 25% в капитале. Не допускается перекрестное участие предприятий, являющихся членами консорциума.

До 1990г. такого рода объединения создавались в форме АО. Изданием закона 12/1991 от 29 апр. 1991г. предусматривалась возможность создавать также объединения эконом. интереса. Закон предписывал соблюдать следующие основные требования: создаваемый в той или иной форме консорциум должен иметь правовой статус; в уставе необходимо было предусмотреть структуру управления, эконом. режим, взаимоотношения между участниками консорциума, срок его деятельности, ответственность и др.

Из средств фонда поддержки экспорта помощь консорциумам оказывается для оплаты расходов, связанных с организацией консорциумов и их функционированием, проведением рекламной работы, их участием в выставках и ярмарках без использования выставочной площади, занимаемой офиц. павильоном страны.

Операции по стимулированию и содействию экспорту осуществляются также по линии региональных торг.-пром. палат. За счет средств предприятий и фирм, поступающих в обязательном порядке, предусмотренном законодательством Испании, образован фонд, имеющий целевое значение. Он используется для оплаты расходов, связанных с осуществлением, в частности, следующих мероприятий: организация семинаров по вопросам экспорта товаров и услуг, инвест. сотрудничества с отдельными странами (в 1995г. ТИП Мадрида провела 27 семинаров информ. характера); поездки деловых людей в загранкомандировку с оплатой из фонда до 50% командировочных расходов при получении одобрения ТПП командировочного задания (в 1995г. ТПП Мадрида организовала поездку за границу 29 делегаций предпринимателей, посетивших 55 стран; ежемесячный выпуск информ.справочных бюллетеней об экспортных возможностях и импортных потребностях регионов, их эконом. положении, объемах производства и экспорта продукции, выпускаемой на предприятиях региона.

## Связи с СНГ

**Торгово-эконом. сотрудничество Испании со странами СНГ.** По данным испанской таможенной статистики страны СНГ (без учета России) занимают очень незначительное место в ее внешней торговле. В 1999г. объем испанского товарооборота с этой группой стран составил лишь 321 млн. долл., что не превышает 0,15% в общем товарообороте Испании.

в млн.долл.	Импорт		Экспорт	
	1997г.	1999г.	1997г.	1999г.
Россия .....	825	398	1254	1340
Украина .....	89,8	60	121,3	147
Казахстан .....	12,8	7,4	13,4	48
Белоруссия.....	15,4	16	12	20
Азербайджан.....	2,6	3,4	2,2	12,7

Экспорт этих стран в Испанию в 1999г. составил 209 млн. долл., импорт — 112 млн. долл. По

сравнению с 1998г. экспорт стран СНГ в Испанию увеличился на 8,9%, а импорт уменьшился на 10%.

Основными торг. партнерами Испании являются Украина, Казахстан, Белоруссия и Азербайджан.

Лидирующей среди стран СНГ в торговле с Испанией является Украина, имеющая сравнительно большие объемы и разнообразную структуру товаров экспорта и импорта. На нее приходится 64% товарооборота всех стран СНГ (без учета России) с Испанией.

Основу украинского экспорта составляют неорганические хим. вещества, семя подсолнечника и черные металлы. Большая часть импорта из Испании представлена продовольствием и оборудованием, строит. материалами.

Из среднеазиатских стран можно выделить Казахстан, заметно опережающий своих соседей по объемам торговли с Испанией (55 млн.долл.). 50% объема поставок в Испанию из этой страны составляют черные металлы, 30% — мин. топливо.

Среди других стран СНГ также выделяется Белоруссия (товарооборот на уровне 36 млн.долл.). Заметную роль в ее экспорте в Испанию играют черные металлы (50%) и удобрения (20%).

Основой товарооборота Азербайджана является нефть (около 86% экспорта в Испанию).

Сопоставляя основные показатели внешней торговли стран СНГ с Испанией с данными 1997г., видно, что они заметно увеличили свой экспорт за счет поставок, в основном, черных металлов (Казахстан на 100%, Белоруссия в — 30 раз, Украина — на 120%). Обращает на себя внимание появление в номенклатуре Казахстана и Азербайджана по сравнению с 1997г. такой группы товаров, как мин. топливо.

## Иноинвестиции

Действует общий режим либерализации иноинвестиций на территории Испании, в форме последующего уведомления соответствующих адм. органов в эконом. и статистических целях. Исключения составляют инвестиции, осуществляемые из свободных от налогов зон.

К иноинвесторам относятся: физ. лица-нерезиденты; юр. лица, образованные за рубежом.

Инвестиции могут быть реализованы по средствам какой-либо из следующих операций.

— Участие в испанском предприятии. Под участием понимается учреждение предприятия, долевое участие или приобретение акций существующего предприятия, в полном или частичном объеме. А также приобретение прав на покупку акций, облигаций с возможностью их последующей конвертации в акции и других аналогичных ценных бумаг, дающих право на участие в капитале и управлении предприятием.

— Учреждение и увеличение финансирования постоянного представительства (филиала). Приобретение прав требования по ссудам, выданным резидентами Испании.

— Участие в инвест. фондах, членах рынка ценных бумаг. Приобретение недвижимости на территории Испании, на сумму превышающую 500 млн. песет или эквивалентную в евро, а также независимо от стоимости, если оплата производится из свободных налоговых зон.

— Учреждение или участие в соглашениях о капвложениях на сумму, превышающую 500 млн.

песет или эквивалентную в евро, а также независимо от размера вклада, если оплата производится из свободных налоговых зон.

Порядок регистрации. Официальная регистрация инвестиций в адм. органах осуществляется в соответствии со следующими нормами: по общему правилу, инвесторы лично декларируют вложения. В случае если операции по инвестированию требуют нотариального удостоверения, то по соглашению сторон, обязанность по регистрации может быть возложена на нотариуса. В исключительных случаях действуют следующие правила: предприятия, оказывающие услуги по реализации инвестиций, кредитные организации и другие фин. учреждения обязаны декларировать операции по инвестированию, если вложения производятся в ценные бумаги, котирующиеся на рынке ценных бумаг; в случае инвестиций в некотирующиеся ценные бумаги, и их последующей регистрацией или оставлением на хранение в соответствующих учреждениях (специализированные подразделения банков), последние выполняют рассматриваемую обязанность; организации, управляющие делами испанских инвест. фондов, уведомляют соответствующие гос. органы о поступивших в них вложениях; в случае приобретения именных акций испанской компании, указанная обязанность возникает у последней с момента внесения инвестора в списки аффилированных лиц компании.

Годовой отчет о деятельности. Предприятия с иноинвестициями, составляющими 10-50% уставного капитала или превышающие 500 млн. песет, а также постоянные представительства (филиалы) обязаны представлять годовой отчет об использовании инвестиций в своей деятельности.

Изъятия из общего режима. Для осуществления инвестиций в сферу деятельности, связанную с нац. безопасностью, а также для приобретения на фондовой бирже пакета акций компании (5% и более), работающей в данной области, необходимым условием является получение предварительного разрешения в адм. органах государства.

После вступления Испании в ЕС ее законодательство по вопросу об иноинвестициях претерпело значит. изменения, суть которых состоит в либерализации внешнеэконом. деятельности и межд. кооперации. Договором о присоединении Испании к ЕС был предусмотрен переходный период, в течение которого испанское законодательство об иноинвестициях и валютном контроле должно было быть приведено в соответствие с действующими в ЕС актами, регулирующими движение капиталов.

В связи с принятым ЕС решением от 24 июня 1988г. о либерализации движения капиталов Испании в 1988-90гг. приняла ряд законодат. документов по либерализации притока иностр. ресурсов из стран ЕС, а Королевским декретом от 20 дек. 1991г. были практически устранены все ограничения в этой области, как в отношении стран ЕС, так и в отношении третьих стран. В этом декрете указывается, что поступления и платежи с заграничной осуществляются свободно, не затрагивая при этом акты об иноинвестициях, подлежащих предварительному адм. контролю. В дальнейшем законом №18 от 1 июля 1992г. была предусмотрена спец. процедура регулирования иноинвестиций в области нац. обороны, радио и теле-

видения, воздушного транспорта и игр. Закон не распространяется на резидентов стран-членов ЕС за исключением иноинвестиций, связанных с производством оружия и торговлей им, а также нац. обороной.

Королевским декретом № 671/1992г. от 2 июля 1992г. установлен свободный режим для иноинвестиций, за исключением тех, которые подпадают под спец. регулирование и предварительный адм. контроль.

Согласно статье 2 этого декрета, осуществлять иностр. капвложения в Испании могут: физ. лица-нерезиденты независимо от того, являются они испанскими или иностр. гражданами, постоянно проживающими за границей; юр. лица, имеющие постоянное местопребывание за границей; испанские общества с инокапиталом более 50%, а также испанские общества с иностр. капиталом менее 50%, если контрольный пакет акций принадлежит иностранцам.

Инвестиции, осуществленные нерезидентами, не будут считаться иностр., если инвестор становится резидентом Испании. Если испанский инвестор перестает быть резидентом Испании, осуществленные им инвестиции переходят в категорию иностр. капвложений.

Распространенным способом внедрения инокапитала в экономику Испании является ПИИ, осуществляемые путем участия в управлении или контроле за деятельностью испанских компаний, создания филиалов испанских фирм, представлений испанским компаниям долгосрочных кредитов или займов для использования их в инвест. деятельности. Принято считать, что эффективным влиянием на управление и контроль за деятельностью фирмы может быть тогда, когда прямое или косвенное участие инвестора составляет 10% и более капитала общества.

К иноинвестициям относятся подписка и приобретение нерезидентами акций испанских фирм, подписка и приобретение ценных бумаг, выпускаемых гос. организациями или частными лицами – резидентами Испании, участие в испанских инвест. фондах, созданных в соответствии с действующими нормативными актами и зарегистрированными в Нац. комиссии рынка ценных бумаг.

Законодательством допускаются также иноинвестиции в недвижимость путем приобретения его в собственность физ. или юр. лицами-нерезидентами.

Предусматривается осуществление адм. органами контроля за прямыми иноинвестициями, когда иноучастие превышает 50% капитала испанской фирмы, при условии, что объем инвестиций превышает 500 млн. песет, осуществляемые в соответствующую компанию в 6 мес.; начиная с даты оформления инвест. операции.

Предварительному контролю со стороны Ген. дирекции внешних операций Минэкономики и финансов Испании подлежат иноинвестиции, осуществленные путем приобретения нерезидентами акций испанских компаний, а также долей уставного капитала АО (например, товариществ с ограниченной ответственностью). Однако под указанный контроль не подпадают иноинвестиции, осуществляемые путем приобретения ценных бумаг в песетах, выпускаемых гос. или частными юр. и физ. лицами-резидентами.



Под предварительный адм. контроль подпадают также инвестиции, осуществляемые с целью приобретения недвижимости стоимостью 500 млн. песет, кроме того, инвестиции, осуществляемые в форме субсидий в сумме, превышающей 500 млн. песет и субсидии, предоставляемые инвесторами-резидентами или инвесторами, пользующимися льготным режимом налогообложения. Иноинвестиции и их ликвидация подлежат регистрации в Инвест. регистре минэкономики и финансов.

Иноинвестиции, осуществляемые в соответствии с положениями декрета №671/1992г., пользуются правом перевода за границу доходов. Поступления и платежи, связанные с иноинвестициями и их ликвидацией, производятся через соответствующие фин. учреждения, учтенные в Офиц. регистре банков «Банко де Эспанья» или Нац. комиссии рынка ценных бумаг. Допускается свободная отсрочка платежей и досрочное осуществление платежей по иноинвестициям даже в случае, когда последние подлежат предварительному адм. контролю.

Для иноинвестиций, подпадающих под предварительный адм. контроль, установлен следующий порядок оформления документов.

Нотариально заверенные документы, либо заверенные консульской службой Посольства Испании, предоставляются в Ген. дирекцию внешних операций минэкономики и финансов, которая изучает и проверяет правильность их оформления. В течение 30 дней она должна уведомить подателя документов о принятом решении. Если по истечении 30 дней ответ не поступил, то считается, что вопрос решен положительно. Срок в 30 дней может быть продлен, если Ген. дирекция внешних сделок запросит доп. сведения или потребует устранить какие-либо неточности.

О рассмотрении инвест. проекта Ген. дирекция внешних операций в срок 60 дней информирует Инвест. хунту.

Если решение вопроса относится к компетенции министра экономики и финансов или самого правительства, то срок его рассмотрения продлевается до 90 дней.

Об осуществленных инвестициях инвестор должен уведомить службу инвест. регистра, заведя предварительно пакет документов в нотариальной конторе.

Невыполнение этих требований не затрагивает права инвестора на перевод за границу доходов от инвест. деятельности, однако, рассматривается как нарушение установленных правил, влекущее за собой уплату штрафных санкций в размере 50-100% обмена реализованной, но не заявленной операции.

Инвест. проект должен быть реализован в установленный срок, но не позднее 6 мес. с даты извещения о проведенной проверке документов или о выдаче разрешения на осуществление инвестиций.

*О порядке аккредитации в Испании представительств инофирм.* Согласно испанскому законодательству, представительством инофирмы является ее отделение, действующее в Испании на постоянной основе и не обладающее статусом юр. лица.

Для открытия такого представительства необходимо иметь следующие основные документы и данные: свидетельство об учреждении представительства. Обычно указывается наименование фир-

мы с добавлением слов «Отделение в Испании» (Sucursal en Espana); адрес, где предполагается разместить офис представительства; предмет деятельности представительства; указание имен и служебных обязанностей сотрудников, которые будут работать в представительстве на постоянной основе; действующий устав инофирмы; документ, удостоверяющий личность руководителей инофирмы (соответствующая выписка из Торгового реестра или сертификат, подтверждающий факт существования фирмы и состав ее руководства, выданный компетентным гос. учреждением). В случае, если вопросы открытия представительства инофирмы поручено решать лицу, не обладающему достаточными на то полномочиями, полномочия должны быть скреплены штампом соответствующей инофирмы и переведены на испанский язык офиц. переводчиком.

Все эти документы должны быть заверены у нотариуса и легализованы в испанском консульстве. Если нотариальные действия совершаются в Испании, то порядок оформления несколько упрощается, в частности, не требуется обращения в консульство.

В организации, в которой ведется Торг. реестр, необходимо получить выписку об инофирме с указанием фамилии, имени, должности представителя (администратора), который уполномочен вести дела, связанные с созданием отделения фирмы. Указанная выписка должна быть заверена и скреплена печатью и в дальнейшем переведена на испанский язык офиц. переводчиком.

В центр. конторе Торг. реестра Испании, в *Sección de denominaciones* следует получить документ, удостоверяющий, что данное отделение фирмы не значится в Торг. реестре.

Перечисленные документы представляются в испанскую организацию, ведающую Торг. реестром, для регистрации представительства или отделения инофирмы. Регистрация происходит в том округе, в котором будет фактически находиться ее представительство. Время регистрации считается офиц. моментом учреждения представительства. Конторы, ведающие Торг. реестрами, имеются во всех столицах провинций Испании.

Представительство или отделение инофирмы должно быть зарегистрировано в налоговой инспекции, которая присваивает им соответствующий номер (по-испански сокращенно N.I.F.). С этой целью в налоговую инспекцию представляются выписка из Торг. реестра, где зарегистрирована инофирма, с переводом выписки на иностр. язык, а также выписка из Торг. реестра, где зарегистрировано представительство инофирмы или ее отделение.

В отличие от практики, действующей в нашей стране, испанские министерства и ведомства не обладают правом выдачи разрешений на открытие представительств инофирм или их отделений.

Для ускорения оформления необходимых документов допускается возможность привлечения к этому процессу испанской фирмы, которая сотрудничает с инофирмой, открывающей в Испании свое представительство.

Расходы, связанные с оплатой услуг нотариуса, составляют: около 100 тыс. песет, если уставной капитал отделения фирмы равен 1 млн. песет; 120 тыс. песет, если уставной капитал отделения — более 1 млн. песет и менее 5 млн. песет; 130 тыс. пе-

сет, если уставной капитал отделения — более 5 млн. песет и менее 10 млн. песет; 140 тыс. песет, если уставной капитал отделения — более 10 млн. песет и менее 25 млн. песет; при уставном капитале и сумме свыше 25 млн. песет размер оплаты увеличивается на 0,5% за каждую доп. тысячу песет; при уставном капитале в 100 млн. песет размер оплаты увеличивается на 0,3% за каждую доп. тысячу песет; примерно такой же тариф применяется при регистрации отделения в Торг. реестре. За регистрацию отделения в органах, ведающих вопросами налогообложения, оплата производится из расчета 1% уставного капитала.

Нац. коллегия регистрации имущества и торговых сделок: 28006 Мадрид, Принсипе де Вергара 72, т. 411-25-39, ф. 411-21-28 (Colegio Nacional de la Propiedad y Mercantiles de Espana, c/ Principe de Vergara 72, 28006 Madrid). Для справок о Торг. реестрах в провинциях Испании.

Торг. реестр Мадрида: 28046 Мадрид, Кастильяна 44, т. 576-12-00, ф. 578-05-66 (Registro Mercantil de Madrid, P de la Castellana 44, 28046 Madrid).

Нотариальная коллегия Мадрида: Мадрид, Руис Аларкон 3, эт. 3, т.521-04-09 (Colegio Notarial de Madrid).

*О порядке открытия представительств и филиалов инобанков.* Юр. основой для совершения всех действий по открытию представительств и филиалов иностр. банков в Испании является Королевский декрет №1245 от 14 июня 1995г., определяющий в целом порядок образования банков, участие иностр. капитала и регулирующий другие юр. аспекты деятельности кредитно-фин. компаний. Представительства иностр. банков не могут осуществлять кредитные операции, привлекать средства на депозитные вклады, выступать в качестве фин. посредников или оказывать любые другие виды банковских услуг (ст.10 декрета).

Представительства должны ограничиваться информ. эконом. функциями по вопросам банковской, фин. и эконом. жизни. Однако, наряду с этим представительства могут содействовать привлечению средств третьих организаций через кредитные компании, осуществляющие оперативную деятельность в Испании, для своих головных банковских учреждений, а также служить реальной материальной основой для предоставления банковских услуг (в соответствии с законом №26 от 29 июля 1988г.).

Разрешение на открытие представительства выдается ЦБ Испании. Необходимыми для рассмотрения документами являются: обращение с указанием целей открытия представительства и имени представителя банка, с приложением биографической справки; информация о деятельности банка; отчеты (за последние 3 годовых периода); место расположения офиса в Испании.

Кроме того, могут быть запрошены и другие документы. ЦБ сообщает о решении в течение 3 мес. с момента получения обращения.

Данные о представительстве публикуются в Бюллетене ЦБ. Для открытия филиалов инобанков необходимо предъявление: нотариально заверенной выписки из Торг. регистра или свидетельство, подтверждающее офици. регистрацию банка (фин. компании) страны-инвестора; нотариально оформленный (или утвержденный в Торг. реестре) полный Устав банка (компании), включая информацию о структуре управления и составе Совета

директоров; нотариально оформленное решение Совета директоров банка-инвестора об открытии филиала в Испании, с указанием предполагаемого юр. адреса, размера инвестируемого капитала, целей деятельности, предполагаемых результатов на ближайший ф.г. данных о представителе и доверенность на его имя на осуществление всех видов фин. операций.

Все документы должны иметь апостиль Гаагской конвенции, а в случае его отсутствия — должны быть заверены Консульским учреждением Испании в зарубежной стране.

Разрешение на открытие филиала банка (или создание в Испании совместного банка) выдается минэкономики и финансов по согласованию с ЦБ Испании. Процедура рассмотрения в Главном управлении фин. политики всего комплекта представленных документов, изучение орг. и фин. структуры, устава и т.п. банка-инвестора составляет 6-12 мес.

Миним. размер уставного капитала для открытия филиала инобанка в Испании составляет 3 млрд. песет (23 млн. долл.) и должен быть представлен в виде полностью оплаченных акций. Для открытия филиала необходимо разместить в ЦБ депозитный счет в 20% уставного капитала. Документ, подтверждающий открытие депозитного счета, представляется минфину. Для осуществления оперативного управления банком должны быть представлены, как минимум, два лица (директора филиала).

Для осуществления инвестиций в банковской сфере (перевода средств из-за рубежа) необходимо разрешение Главного управления внешторг. операций минэкономики, которое определяет степень обеспечения нац. интересов в случае капложений в этой области (относится только к странам-нечленам ЕС).

В случае положит. решения минэкономики и финансов и одобрения ЦБ филиал регистрируется и подлежит регистрации в Торг. регистре.

## СЭЗ

Функционируют 4 эконом. зоны, имеющие различные тамож., налоговые и эконом. льготы, позволяющие определить их статус как СЭЗ. Это территории в крупных портах — в г.Барселона на побережье Средиземного моря; в г.Кадис и г.Виго на Атлантическом побережье Испании и на Канарских о-вах.

Самой крупной из них является — СЭЗ Барселона (Zona Franca de Barcelona). Пром. полигон, расположенный в Таррагоне (пригород Барселоны), по насыщенности пром. предприятиями является крупнейшим во всей Каталонии и располагает одной из лучших инфраструктур. По своему расположению этот пром. полигон является узлом основных коммуникационных структур: он имеет прямой доступ к главным автострадам Испании и Европы, располагает товарной станцией и ж/д контейнерным терминалом на самом полигоне, и кроме того, располагается в 7 км. от морпорта Таррагона и в 7 км. от аэропорта Реус. Концерн «Фольксваген», владеющий испанской автомобилестроительной фирмой «Seat», намерен использовать преимущества пром. полигона СЭЗ для расширения своего производства.

«Свободный склад» в районе Таррагоны начал функционировать в 1993г. Среди среднесрочных

проектов развития СЭЗ, деятельность «свободного склада» в Таррагоне представляет для них большой интерес. В СЭЗ Барселона действует «зона свободной торговли (ЗСТ), через которую осуществляется как транзит, так и экспорт различных товаров. В течение года через нее проходит 200 тыс. т. грузов, которые занимают в среднем 85% площади, отведенной под ЗСТ.

Консорциум СЭЗ Барселоны наряду с управлением деятельностью непосредственно «свободных эконом. подзон» и предоставлением в аренду предприятиям и фирмам земли, находящейся в границах СЭЗ Барселоны, принимает участие в реализации проектов, выходящих за рамки деятельности СЭЗ. Так, консорциум совместно с известной франц. фирмой «Континент» в 1995г. построил в центре Барселоны крупный торг. центр.

СЭЗ Кадис образованна в 1929г. Побережье в районе Кадиса, включая СЭЗ, располагает современными портовыми сооружениями, которые обслуживают грузовые и пассажирские морские линии, связывающие Испанию со всеми крупными торг. центрами мира.

Тамож. зона СЭЗ Кадис занимает 570,3 тыс.кв.м., огороженную по периметру в соответствии с требованиями, предъявляемыми к СЭЗ. На этой территории расположены: межд. торг. центр; офисный центр; закрытые и открытые склады и площадки; пром. зона; портовая зона; терминал для контейнеров-холодильников; склады-холодильники.

В межд. торговом центре размещаются организации и фирмы Испании, ЕС и третьих стран, которые выставляют свою продукцию и ведут коммерческую деятельность, используя преимущества, предоставляемые режимом СЭЗ.

Центр состоит из типовых модулей площадью 46 кв.м., приспособляемых к нуждам каждой фирмы. Офисный центр общей площадью 4,6 тыс.кв.м. предоставляет в аренду офисы (50-400 кв.м. каждый) и весь комплекс услуг.

Закрытые складские помещения ангарного типа (naves). Эти сооружения изменяемой конфигурации могут быть приспособлены к потребностям любого клиента, как по необходимому ему размеру, так и по роду его деятельности. Naves располагают всей необходимой инфраструктурой, что позволяет использовать их практически немедленно после аренды. Naves используются в двух вариантах:

— заключение контракта на аренду всего модуля, когда помещение целиком используется для ведения коммерческой и производственной деятельности — это относится к автономным модулям площадью от 300 до 3 тыс.кв.м.;

— аренда части модуля под склад, когда предприниматель арендует часть модуля и использует его в основном как склад временного хранения товаров.

Открытые площадки занимают 27,6 тыс.кв.м. площади в СЭЗ и предназначены для хранения грузов или переработки товаров, которые по условиям хранения могут находиться на открытом воздухе. Условия аренды, как и в закрытых складах.

Площадки для пром. производства. Их площадь составляет 181,2 тыс.кв.м. Это участки земли, занимаемые пром. предприятиями и фирмами, которые занимаются обработкой, доработкой и переработкой различных видов продукции, ис-

пользуя все тамож. и налоговые льготы, предоставляемые СЭЗ.

Портовая зона занимает площадь 192 тыс.кв.м. и располагает двумя причалами: один — для обычных, сыпучих и жидких грузов и второй — контейнерный терминал. Портовая зона принимает все типы судов. В стадии завершения строительства находится терминал для контейнеров-холодильников и склады-холодильники.

Для товаров третьих стран предоставляются: освобождение от импортных пошлин в период нахождения товаров в СЭЗ; освобождение от уплаты спец. налогов для товаров, ввозимых на территорию СЭЗ; освобождение от НДС и возврат его для товаров при ввозе их в СЭЗ, и для услуг, связанных с обработкой этих товаров; не применение мер торг. политики ЕС; возможность ввоза любого товара независимо от его природы, количества, происхождения, места производства или назначения без ограничения времени его нахождения в СЭЗ.

## Интернет

По данным статистического анализа ЕИТО-2000 (Европейский информ. телеком. обзор), новые технологические решения в сфере электронной торговли приведут в 2003г. к увеличению втрое численности пользователей глобальной информ. системы Интернет и в 20 раз объема продаж по сравнению с 1999г. При этом в основных европейских странах среднее число подключенных к сети составит 40% от общей численности населения.

На протяжении ряда лет ситуация в Испании в рассматриваемой области была наихудшей среди развитых европейских стран. 60% испанцев являются безграмотными в сфере информатики. Отставание особенно заметно среди малых и средних предприятий, которые практически не применяют информ. технологии. Не используется в полной мере и потенциал электронной торговли. Доля Испании на рынке Европы согласно расчетам «Бостон Консалтинг Груп» составляет лишь 30% от доли таких стран, как Швеция и Швейцария. Даже по собственным оценкам, испанцы значительно уступают жителям других стран ЕС в количественных показателях доступа к Интернет. Для примера следует отметить, что **среди наиболее развитых в Интернет-плане европейских стран, лидирующее положение занимает Швеция (58% населения страны уже подключены к сети), Финляндия (55%), Норвегия (51%) и Дания (47%).** Тем не менее, за последние два года в Испании наблюдается наибольший, среди стран ЕС, процент прироста информ.телекоммуникационного рынка, что позволяет экспертам сделать вывод о скором выравнивании положения. По данным министерства развития, **число испанцев, подключенных к Интернет выросло в 1996-2000гг. на 3,5 млн.чел. и составляет 15% населения страны.** Наибольший процент испанцев — пользователей сети составляют лица 25-30 лет. Автономные области с наибольшим процентом зарегистрированных пользователей — Каталония, Мадрид и Андалусия. Наибольшим спросом пользуются услуги web-страниц Интернет (81% от подключенных к сети) и электронной почты (78%). Услугами сети для передачи данных (файлов) пользуются 33%.

Своевременная оценка важности внедрения новых технологий информатики в Испании сдела-



ла Интернет одним из важных элементов предвыборной кампании 2000г. При этом, всемирная сеть использовалась не только в сфере предвыборных технологий с присущими ей предварительными опросами и полит. рекламой. Понимание необходимости развития современных средств коммуникаций, вкупе с желанием привлечь обширный избирательный массив пользователей сети, побудило полит. партии включить в свои программы ряд положений, касающихся использования сети и расширения доступа к ней. В условиях отсутствия активных дебатов в СМИ, кандидаты интенсивно использовали сеть для доведения до электората своих программ. В ходе выборов испанская администрация особенно обращала внимание на доступность результатов голосования в реальном времени. На web-странице МВД посетители могли наблюдать эволюцию расклада сил по мере поступления обработанных бюллетеней.

Выступая по поводу создания в Испании информ. общества, Х.М.Аснар, среди первоочередных мер, назвал распространение сети Интернет в образовательных учреждениях, культурных центрах, на малых и средних предприятиях. По мнению РР (народной партии), в этом залог не только повышения информ. грамотности современного общества, но и его эконом. развития. Технологии Интернет, по мнению испанского премьера, открывают также путь к созданию новых рабочих мест. Еще одним важным аспектом расширения испанского присутствия в сети правительство страны считает возможность культурной экспансии.

Центральной, в ходе предвыборной дискуссии по данному вопросу, оставалась тема фиксирования тарифов доступа к сети. Невысокие темпы либерализации телекомсектора препятствовали установлению доступных цен на услуги Интернет. Практически все без исключения полит. партии выдвигали лозунг перехода к фиксированным тарифам с последующим их снижением. Однако, существует понимание того, что эта мера вряд ли обеспечит ожидаемый прорыв среди пользователей. Несмотря на принятие в конце 1999 и начале 2000г. ряда нормативных актов по обеспечению безопасности в Интернете (о защите персональных данных, электронной подписи, возможности испанских предприятий иметь два и более электронных адреса (домена) с расширением.es), требует пересмотра и обновления законодат. база в области электронной торговли и применения электронного голосования при помощи сети. Некоторые пилотные проекты по электронному голосованию уже были реализованы в 1999г. на муниципальных выборах в Вильена (Аликанте) и на автономных выборах в Галисии. Однако испанские законодатели еще не готовы к пересмотру закона о выборах, так как до сих пор не уверены в том, что можно будет полностью сохранить тайну волеизъявления и избежать манипуляций в ходе голосования.

Одной из центр. проблем остается достаточно слабая инфраструктура Интернет в Испании. Однако статистика показывает, что при увеличении инвестиций в информ. телекомсектор экономики и сохранении нынешних темпов роста рынка оборудования, услуг и технологий **к 2004г. Испания догонит промышленно развитые страны ЕС.** Существующая Интернет-обстановка в стране характе-

ризуется динамизмом.

*Интернет-порталы в Испании.* Увеличение численности поисковых систем в Интернет и рост конкуренции между ними привели к их превращению, в так называемые порталы, предоставляющие ряд доп. услуг пользователям сети и рассматриваемые как необходимое промежуточное звено для наиболее эффективной работы с информ. Интернет-ресурсами ([www.ole.es](http://www.ole.es)).

Одним из примеров являются электронные издания центр. газет: El pais digital — [www.elpais.es](http://www.elpais.es); El Mundo — [www.el-mundo.es](http://www.el-mundo.es); Cinco Dias — [www.cinco-dias.com](http://www.cinco-dias.com).

Еще одна категория порталов была создана непосредственно испанскими телекоммуникационными компаниями, заинтересованными в рекламе и распространении своей продукции и услуг, либо провайдерами, обеспечивающими клиентам доступ в сеть. Примерами таких сайтов являются: Navegalia (Airtel) — [www.navegalia.com](http://www.navegalia.com); Wanadoo (UNI2) — [www.wanadoo.es](http://www.wanadoo.es); Alehop (Retevision) — [www.alehop.com](http://www.alehop.com); Arrakis (BT) — [www.arrakis.com](http://www.arrakis.com).

Появляются порталы, имеющие своей целью ведение электронной торговли с использованием Интернет. Совсем недавно крупная испанская пром. группа в области строительства Dragados создала свой Интернет-портал — [e-difica.com](http://e-difica.com). При этом, инвестиции фирмы в проект составили 2,5 млрд. песет (долл.), а рынок составляет 6,6 трлн. песет (долл.).

Практически все испанские Интернет-порталы обладают рядом универсальных услуг, предоставляемых своим клиентам. Среди них можно назвать поисковую систему, новости, бесплатную e-mail на сайте, виртуальный разговор (chats), on line-конференции, предоставление биржевой и фин. информации, метеорологический прогноз и гороскоп, доску объявлений, возможность покупки книг, компакт-дисков и др.

Иногда встречаются: webcams — постоянно подключенные к Интернет видеокамеры, с помощью которых можно получать различную видеоинформацию (например, о состоянии трафика на дорогах и др.); краткие послания на мобильные телефоны (SMS) без необходимости доп. платы за эту услугу (например, испанский сайт [www.navegalia.com](http://www.navegalia.com) для клиентов Airtel); предоставление возможности пересылки факсов по цене городского звонка; желтые страницы с адресами и телефонами; **переводчики с иностр. языков в реальном масштабе времени**; доступ в мировые радиосети через Интернет; текстовая переписка в реальном масштабе времени; аукционы, конкурсы ([www.subasta2.com](http://www.subasta2.com)).

Особое внимание следует обратить на появление, в последнее время, услуги WAP (Wireless Application Protocol). Этот новый стандарт, созданный совместными усилиями Motorola, Ericsson, Nokia, Anvaed Planet, позволяет клиентам мобильной связи непосредственно со своих терминалов обмениваться содержимым Интернет, независимо от стандарта (GSM, USSD или др.).

Технология WAP основана на языке WML, близком к HTML. Пока эта услуга не получила большого распространения в Испании. Тем не менее, испанское предприятие Renfe объявило о скором использовании технологии WAP для резервирования ж/д билетов, другие фирмы заявили о готовности распространять таким образом биле-

ты в кино и театр. Испанский портал Guay ([www.guay.com](http://www.guay.com)) располагает одним из вариантов WAP для передачи на мобильные телефоны последних новостей, биржевую информацию и прогноз погоды. В течение ближайшего времени появятся еще три испанских Интернет-портала, предоставляющих WAP-услуги: Telefonica Moviles-Oleada; Airtel-Conecta, Navegalia WAP; Amena-Amen@WAP.

С начала 2000г. на испанском рынке появились новые мобильные терминалы, работающие в стандарте WAP: Nokia 710; Motorola Timeport; Ericsson R-320; Alcatel Pocket WAP; Siemens C-35.

Стоимость новых терминалов на 30% превышает обычные. Они имеют большее по размерам информ. окно и содержат навигационную систему для работы с Интернет.

**Ряд испанских Интернет-порталов** ([www.cincodias.es](http://www.cincodias.es), [www.elpais.es](http://www.elpais.es), [www.recoletos.es/expansion](http://www.recoletos.es/expansion)) **предоставляют на платной основе подробную информацию об испанских фирмах, зарегистрированных в нац. торг. регистре.** Эта услуга предоставляется фирмой Infotel совместно с Dun@Bradstreet Espana исключительно для резидентов (граждан и временно проживающих иностранцев) страны, подписавшихся на услуги Infotel. Стоимость информации колеблется от 500 исп.песет (3 долл.) до 8 тыс. исп.песет (50 долл.) в зависимости от ее полноты и направленности. Как правило, предоставляемая информация содержит: офиц. данные на предприятие (фирму), содержащиеся в Торг. регистре на момент запроса; коммерческую информацию (юр. адрес, налоговый код, объем продаж, сфера и регионы деятельности и т.д.); фин. информацию (развернутый анализ балансов и сетов, ликвидность, рентабельность и платежеспособность); юр. информацию (инциденты с фирмой, опубликованные в офиц. бюллетенях, исполнитель. листы, декларативные процедуры, уведомления о неплатежах, наложение арестов и эмбарго, банкротства и продажа с торгов); консультации по служащим фирм, новые назначения и послужные списки; юр. лица, которые имеют или имели представительские полномочия от какой либо фирмы); маркетинговые услуги (актуализированная информация по конкретным секторам и продукции); информация о конкурсах на замещение вакантных должностей; межд. отчеты по фирмам, зарегистрированным в Андорре, Германии, Бельгии, Франции, Великобритании, Голландии, Ирландии, Италии, Люксембурге, Монако, Португалии, Сан Марино. При этом, пользователь по желанию может выбрать язык, на котором будет представлена информация (англ., немецк., франц., испан., португ., итал., голланд.).

Существуют также, так называемые, вертикальные порталы, сориентированные на специфические направления или вопросы, объединяющие группы пользователей по интересам. Примерами таких Интернет-сайтов являются:

– порталы общего назначения: [www.pobladores.com](http://www.pobladores.com); [www.ciudadfutura.com](http://www.ciudadfutura.com); [www.commm.com](http://www.commm.com); [www.paisvirtual.com](http://www.paisvirtual.com);

– **порталы по эконом. вопросам:** [www.bloomberg.com/esp](http://www.bloomberg.com/esp); [www.economyweb.com](http://www.economyweb.com); [www.expansiondirecto.com](http://www.expansiondirecto.com); [www.patagon.com](http://www.patagon.com); [www.bolsa.msn.es](http://www.bolsa.msn.es); [www.megabolsa.com](http://www.megabolsa.com); [www.invertia.com](http://www.invertia.com);

– по вопросам медицины: [www.buscamed.com](http://www.buscamed.com); [www.medspain.com](http://www.medspain.com); [www.virtualer.com](http://www.virtualer.com);

– архитектура и строительство: [www.buildnet.com](http://www.buildnet.com);

– промышленность и роботы: [www.punto-log.com](http://www.punto-log.com);

– прикладная информатика: [www.startmag.com](http://www.startmag.com); [www.windx.com](http://www.windx.com); [www.borland.es](http://www.borland.es); [msdn.windx.com](http://msdn.windx.com).

**Характеристика Интернет-провайдеров.** Появление на телекомрынке новейших ИТ, таких как RDSI, ADSL и кабельных модемов во многом способствовало развитию Интернет-провайдеров в Испании, предоставляющих услуги по доступу в сеть как проф. пользователям, интенсивно использующим Интернет и имеющим потребность в повышенной скорости и качестве передачи информации, так и частным лицам. В последнем случае, в целях привлечения макс. количества клиентов, появились предложения по бесплатному подключению в сеть. Кабельные модемы в силу слабо развитой сети кабельного телевидения в Испании пока не получили достаточного распространения.

Чаще всего испанцы подключаются к сети из мест своего жительства (47% пользователей), далее следуют места работы (40%) и учебные заведения (16%). Подключение из других мест (выставки, Интернет-кафе и т.д.) пока не пользуются особой популярностью (11%), хотя число Интернет-кафе неуклонно растет. Средняя стоимость работы в Интернет в этих местах колеблется в пределах 500-800 исп.песет (3-5 долл.) в час. При этом каких либо ограничений по доступу в Интернет-кафе не существует. Не требуется и офиц. регистрация при подключении к сети, а также при оплате услуг, предоставляемых в месте подключения ([www](http://www), e-mail, распечатка документов и т.д.).

**Защита персональных данных.** Развитие Интернет и электронной торговли в Испании и необходимость регулирования испанского сегмента сети привели к появлению в конце 1999 и начале 2000гг. ряда законодат. и нормативных актов, направленных на определение общих прав и обязанностей субъектов интересети, порядка сбора, использования и защиты информации персонального характера, распространения информации через электронные почтовые ящики и обеспечение ее конфиденциальности, порядка использования электронной подписи в практике работы с Интернет и т.д.

Действующими нормативные акты.

– Королевский декрет 1337/1999г. от 31 июля (издан на базе директив ЕС 98/34/СЕ от 22 июня и 98/48/СЕ от 20 июля), регламентирующий порядок предоставления информ. услуг.

– Королевский декрет 14/1999г. от 17 сент., определяющий порядок использования электронной подписи и регламентирующий процесс сертификации программных продуктов и услуг.

– Королевский декрет 16/1999г. от 15 окт. по введению доп. мер для увеличения конкурентоспособности в секторе ИТ.

– Закон 15/1999 от 13 дек. «О защите данных персонального характера».

– Распоряжение министерства развития от 27 марта 2000г. по порядку регистрации доменов испанских предприятий с расширением es в целях обеспечения защиты информации этих предприятий.

Будет вынесен для обсуждения в парламенте проект закона по ведению электронной торговли, а также по борьбе с преступлениями в телеком-

сфере (предполагается внести дополнения в УК страны об ответственности за совершение таких преступлений).

В соответствии с проектом ЕС по борьбе с преступлениями в области информатики, в Испании в составе Главного управления полиции создана служба по борьбе с компьютерным пиратством (нелегальным копированием ПО) и преступлениями в ИТ (проникновение в защищенные базы данных, разработка и распространение вирусов, компьютерное хулиганство и детская порнография в Интернет, отслеживание графика персональных данных, фин. преступления с незаконным использованием счетов, чеков и кредитных карточек, перепродажа услуг, подпольное вещание, нелегальное использование мобильной связи и т.д.).

Центр. служба пока состоит из 15 квалифицированных специалистов, число которых будет увеличено до 40, на вооружении которых стоит высокомошная вычислительная и записывающая техника. Служба координирует свою деятельность со специализированной группой гражд. гвардии Испании и Агентством по защите персональных данных.

Учитывая возросшее число преступлений с использованием Интернет, в Испании ведется активная работа по их профилактике и развернута широкая образовательная кампания по обеспечению безопасности работы в сети. Ряд испанских университетов вплотную занимаются этой проблемой и готовят специалистов по информ. безопасности.

Несмотря на значит. в целом отставание от США, Великобритании и Израиля в разработке программных продуктов криптографической защиты данных, существует ряд нац. разработок, которые уже внедрены в практику работы гос. учреждений. Как правило, все разработчики такого программного обеспечения контролируются СЕСИД (Центральный орган разведки и контрразведки), несмотря на менее жесткое по сравнению с другими европейскими странами законодательство по вопросам экспорта-импорта криптографической продукции. Более подробную информацию по теме можно получить на испанских WEB-сайтах: [www.kriptopolis.com](http://www.kriptopolis.com); [www.criptored.upm.es](http://www.criptored.upm.es); [www.hispasec.com](http://www.hispasec.com).

*Испанские интернет-сайты.* Разнообразие и огромное количество существующих в Интернет персональных WEB-страниц (сейчас их в мире насчитывается свыше трех миллионов), большие объемы циркулирующей в сети информации, постоянное появление новых субъектов Интернет и их стихийное распространение по сети привело к тому, что существующие поисковые системы уже не в состоянии охватить даже и половины имеющихся Интернет-ресурсов.

Согласно исследованиям, проведенным NEC Research Institute of Princeton, лучшая в мире поисковая система Northern Light охватывает лишь 16% ресурсов сети, далее следуют SNAP и ALTA VISTA (15,5%). Еще полтора года назад лидирующая поисковая система Hotbot (34%), сейчас имеет этот показатель на уровне 11,35%. Затем следуют Microsoft (8,5%), Excite (5,6%), Lycos (2,5%), Euroseek (2,4%). Более детальная информация — на сайте [www.wwwmetrics.com](http://www.wwwmetrics.com).

Существует ряд практических рекомендаций

по решению данной проблемы: использовать макс. возможное количество различных поисковых систем при поиске необходимой информации; использовать поисковые системы, в которые программно интегрированы возможности целого ряда поисковых систем (например, такие как Metacrawler — [www.metacrawler.com](http://www.metacrawler.com), 37.COM — [www.37.com](http://www.37.com), Metabusca — [www.metabusca.com](http://www.metabusca.com)); при отыскании ответов на специфические вопросы использовать специализированные поисковые системы, ориентированные на конкретный сектор.

Учитывая многообразие существующих испанских сайтов, ниже приводится перечень некоторых из них, которые могут представить интерес с точки зрения получения информации в данной конкретной области (в частности, по экономике, внешней торговле, ВС Испании и военной промышленности страны). Речь идет только о WWW-страницах (протоколе HTTP), и в перечень не включены испанские серверы, которые используют другие протоколы (FTP, GOPHER и т.д.).

Торгпредство РФ в Испании — [www.interbiz.net](http://www.interbiz.net);

Институт внешней торговли — [www.icex.es](http://www.icex.es);

Испанская компания финансирования развития — [www.cofides.es](http://www.cofides.es);

Высший совет торг. палат — [www.escamaras.es](http://www.escamaras.es);

Компания по страхованию экспортных кредитов — [www.cesce.es](http://www.cesce.es);

Ассоциация по сертификации и нормализации — [www.aenor.es](http://www.aenor.es);

Минобразования и культуры — [www.mec.es](http://www.mec.es);

Минобороны Испании — [www.mde.es](http://www.mde.es);

Минпромышленности и энергетики — [www.min.es](http://www.min.es);

Минэкономики и финансов — [www.meh.es](http://www.meh.es);

Гос.предприятие по экспорту вооружений — [www.defex.es](http://www.defex.es);

Нац. институт аэрокосмических исследований [www.inta.es](http://www.inta.es);

Нац. статистический институт — [www.ine.es](http://www.ine.es);

Нац. монетная фабрика — [www.cert.fnmt.es](http://www.cert.fnmt.es);

Гражданская гвардия — [www.guardiacivil.org](http://www.guardiacivil.org);

Офф. гос. бюллетень — [www.boe.es](http://www.boe.es);

Испанские предприятия ВПК:

[www.arpaemc.com](http://www.arpaemc.com); [www.enbazan.es](http://www.enbazan.es); [www.aisa.es](http://www.aisa.es);

[www.santa-barbara.sa.es](http://www.santa-barbara.sa.es); [www.amper.es](http://www.amper.es); [www.espelesa.es](http://www.espelesa.es);

[www.indra.es](http://www.indra.es); [www.sainsel.es](http://www.sainsel.es); [www.isdefe.es](http://www.isdefe.es);

[www.cimsa.com](http://www.cimsa.com); [www.jomipsa.es](http://www.jomipsa.es); [www.scp-sa.es](http://www.scp-sa.es);

[www.gontrailer.com](http://www.gontrailer.com); [www.aerlyper.com](http://www.aerlyper.com);

[www.casa.es](http://www.casa.es); [www.instalaza.es](http://www.instalaza.es); [www.askin.es](http://www.askin.es);

[www.gmv.es](http://www.gmv.es); [www.ryma.com](http://www.ryma.com); [www.gtd.es](http://www.gtd.es); [www.sen-er.es](http://www.sen-er.es);

[www.fecsa.net](http://www.fecsa.net); [www.sintersa.es](http://www.sintersa.es); [www.itp.es](http://www.itp.es).

Организации, осуществляющие НИОКР:

[www.cicyt.es](http://www.cicyt.es); [www.cotec.es](http://www.cotec.es); [www.rediris.es](http://www.rediris.es);

[www.ua.es](http://www.ua.es); [www.ucm.es](http://www.ucm.es); [www.ehu.es](http://www.ehu.es); [www.uned.es](http://www.uned.es);

[www.csn.es](http://www.csn.es); [www.cita.es](http://www.cita.es); [www.fue.es](http://www.fue.es); [www.cordis.lu](http://www.cordis.lu);

[www.cdti.es](http://www.cdti.es); [www.upm.es](http://www.upm.es); [www.uniovi.es](http://www.uniovi.es);

[www.uab.es](http://www.uab.es); [www.ciemat.es](http://www.ciemat.es); [www.ocyt.es](http://www.ocyt.es);

[www.ugr.es](http://www.ugr.es).

Лучшими испанскими сайтами признаны:

[www.iberdrola.es](http://www.iberdrola.es); [www.avecrem.com](http://www.avecrem.com); [www.sanitas.es](http://www.sanitas.es);

[www.ups.com](http://www.ups.com); [www.renault.es](http://www.renault.es); [www.recoletos.es](http://www.recoletos.es);

[www.audi.vw-audi.es](http://www.audi.vw-audi.es); [www.bankinter.es](http://www.bankinter.es); [www.ericsson.es](http://www.ericsson.es);

[www.telefonica.es](http://www.telefonica.es); [www.campofrio.es](http://www.campofrio.es);

[www.aeat.es](http://www.aeat.es).

Испанские банки в Интернет: [www.bsch.es](http://www.bsch.es);

[www.lacaixa.es](http://www.lacaixa.es); [www.cajaespana.es](http://www.cajaespana.es);



banc.es; www.bde.es; www.argentaria.es; www.ban-casabadell.com; www.cajamadrid.es; www.citibank.es; www.bbv.es.

## Туризм

Доходы от туризма составляют 10,5% ВВП Испании. В отрасли занято 1,3 млн. чел. В 1997г. Испанию посетило 46 млн. интуристов (+6%). Доходы отрасли составили 4 трлн. песет – второй показатель в мире после США. Нетто – доходы от турбизнеса (т.е. сальдо движения капиталов, связанных с потоками туристов в Испанию и испанцев за рубеж) увеличились на 17% и составили более 2 трлн. песет. Более 95% туристов – из стран ЕС (50% из Англии и Германии).

С точки зрения Европейского Фонда образования по вопросам защиты окружающей среды испанские пляжи являются одними из самых лучших в Европе. При этом основными критериями являются состояние воды, безопасность (включая систему спасательных и оповестительных мероприятий, противопожарные меры и т.п.), оказываемые на пляже услуги, наличие различных сооружений.

Внушительные результаты в области туризма достигнуты благодаря гос. поддержке. Управление туризмом осуществляет минэкономики и финансов, в составе которого имеется Ген. дирекция по туризму. Под его контролем находится Институт по туризму Испании «Турэспанья». Последний является гос. организацией, его деятельность носит коммерческий характер. Институт занимается изучением туристического рынка, продвижением туризма на внешний рынок, привлечением иностр. капитала в эту отрасль и т.д. Его представительства имеются во многих странах.

В столицах автономных областей имеются соответствующие службы по туризму, в составе местной администрации.

Наиболее известные туристические компании, работающие на рынке Испании: Club de Vacaciones, Iberojet, Tiempo Libre, Travelplan, Ultramar Express, Viajes Ecuador, Viajes El Corte Ingles, Viajes Insular, Viajes Marsans, Viajes Melia, Viajes Iberia, Viajes Halcon. Ежегодно в янв. в Мадриде проводится межд. выставка по туризму ФИТУР.

## Транспорт

Протяженность автодорог – 328 тыс.км. Автопарк составил в 1999г. 16 млн. машин (378 автомобилей на тыс. жителей). По автодорогам осуществляется 90% пассажирских и 79% грузоперевозок.

Протяженность железных дорог – 14,59 тыс.км., из которых 12,55 тыс.км. шириной коллей 1,67 м. и 1,99 тыс.км. узкоколеек. Перевозится 7,5% всех грузов наземного транспорта и 7% пассажиров. **В 1992г. открыта скоростная линия Мадрид-Севилья** (471 км., скорость движения **250 км/ч**)

Воздушный транспорт занимает ведущее место. Из 42 аэропортов 34 осуществляют регулярные перевозки. Через межд. аэропорт Мадрида проходит ежегодно 22 млн. пассажиров. Аэропорт в Барселоне обслуживает ежегодно 10 млн. пассажиров.

В мортранспорте задействовано 300 судов общим водоизмещением 1,5 млн.т. Судами под испанским флагом перевозится ежегодно от 30 млн.т. внешторг. грузов. Из 222 морпортов 98 имеют лицензии на грузовые и пассажирские опера-

ции. 24 порта контролируют 93% всех перевозок.

**Порт г. Барселона.** Занимает второе место по общему объему перевозок среди 26 основных портов Испании и находится на **1 месте среди всех портов Средиземного моря по объему контейнерных перевозок.** Порт является гос. автономным предприятием. 10 тыс. сотрудников. Барселонский порт связан 250 регулярными морскими линиями со 100 портами. Высокоразвитая автомобильная и ж/д сеть, большое число авиалиний г.Барселона обеспечивают надежную и скорую доставку грузов. Порт покрывает 90% экспортно-импортных перевозок Барселонской эконом. зоны. **Объем оборота грузов через Барселонский порт в 1999г. составил 18 млн.т.** (в т.ч.: газ – 3 млн.т., нефтепродукты – 6,1 млн.т., цемент – 1,1 млн.т., металлы – 1,1 млн.т., каменный уголь – 0,57 млн.т., соевые – 1,2 млн.т., хим. продукты – 1,1 млн.т., автомобили – 0,9 млн.т.). Одно из ведущих мест в деятельности порта занимают контейнерные перевозки. В 1999г. было перевезено 0,6 млн. контейнеров. Оборот товаров, прошедших через порт в 1999г. превысил 29, млрд.долл. Стоимость выполненных предприятием услуг в 1999г. достигла 90 млн. долл., из которых 45 млн. составили чистый доход порта.

Барселонский порт непрерывно модернизируется и расширяется. В 1998-99 гг. на эти цели из разных источников было инвестировано 100 млн.долл. Реализуются проекты по строительству нового контейнерного терминала в 35 га. Консорциумом барселонской свободной зоны на территории порта построен терминал перевозок и хранения кофе, который признан в качестве первого на Средиземном море полностью соответствующим межд. стандартам.

Приливов нет. В зависимости от погоды имеют место небольшие изменения уровня воды в диапазоне от +0,8 м. до – 0,3 м.

Вход в порт – ширина 370 м., обеспечивает проход судов с осадкой до 16 м. Характер дна входа: ил и песок. Площадь земельных участков порта – 527 кв.км. Общая протяженность причалов и мест стоянок – 20 км. Количество рампы для разгрузки – погрузки судов – 22. Причалы могут принимать суда с осадкой от 8 до 14 м.

Порт имеет 179 тыс.кв.м. крытых складских площадей. На причалах установлено 66 стационарных кранов грузоподъемностью от 3 до 50 т. Имеется один плавучий кран грузоподъемностью до 80 т., 8 буксиров мощностью 1,6 тыс. и 1,89 тыс.л.с. В числе ремонтного оборудования: сухой док (длина – 215 м., ширина – 35 м., может принимать суда водоизмещением до 5 тыс.т.), плавучий док (113 м. и 18,7 м., грузоподъемность – 6 тыс.т.), стапеля (длиной 225 м. с грузоподъемностью 300 и 150 т.).

По заказу порта Политехнический ун-т Барселона разработал Информ. систему планирования и управления заходами судов, которая учитывает не только все данные на судно и груз, но и характеристики всех портовых элементов инфраструктуры, определяет оптимальные условия швартовки, разгрузки-погрузки и выдает в автоматическом режиме разрешение на заход.

Транзитные рос. туристы могут сойти на берег по специальному разрешению, оформляемому в соответствии с Соглашениями по межд. морскому и воздушному сообщению, участниками которых являются Испания и Россия.

На практике в Барселонском порту действует разрешит. порядок схода на берег пассажиров иностр. круизных судов. Иностранцы, прибывающие группой в любой пункт, открытый для межд. сообщения, без оформленных установленным порядком виз, могут получить разрешение гражд. губернатора **на пребывание на берегу до 48 часов с туристическими целями**. Запрос на разрешение заблаговременно (не позднее, чем за 8 дней до прибытия) должен быть направлен губернатору обеспечивающей турфирмой вместе со списком пассажиров и обязательством гарантированного возврата всех туристов на борт судна в указанные сроки. Списки, направляемые фирме с корабля, должны включать имена и фамилии, гражданство и номера паспортов всех пассажиров, которые планируют сойти на берег.

*О мерах правительства по поддержке малых и средних предприятий.* Они обеспечивают 60% занятости населения и 70% торг. оборота и считаются наиболее динамичным сектором экономики. Несмотря на свою эконом., производственную и соц. значимость, малые и средние предприятия испытывают большие трудности в конкуренции с крупными компаниями. Это выражается в ограниченных возможностях доступа к новым технологиям и слабой информ. базе. Небольшие размеры предприятий затрудняют переговоры с финансовыми организациями и получение кредитов. Малые и средние предприятия платят более высокую цену за кредит.

В системе фин. поддержки малых и средних предприятий средства, выделенные на эти цели, расходовались в основном в виде безвозвратных дотаций. Теперь акцент делается на **льготное финансирование**, под конкретные проекты и программы на более выгодных по сравнению с кредитным рынком условиях.

В Испании действует около сотни программ поддержки малого и среднего бизнеса на европейском, общегос. и региональном уровнях. Региональные программы имеют наибольший удельный вес (по количеству) и предлагают в общей сложности 70 линий финансирования, отдавая приоритет созданию предприятий, повышающих занятость и содействующих подъему слабо развитых районов и областей, а также поддерживающих стратегически важные для данного региона области промышленности и экономики. Общегос. программы направлены прежде всего на поддержку районов с наметившимся спадом производства, развитие новых технологий и содействие испанским предприятиям в выходе на межд. рынок.

Ген. дирекция по политике в области малого и среднего предпринимательства минэкономики располагает серьезным бюджетом и может оказать эконом. поддержку любому предприятию с количеством работающих до 250 чел., объемом продаж до 40 млн. евро, бухгалтерским балансом до 27 млн. евро, доля участия крупных компаний в которых не превышает 25%. Этой помощью имеют право пользоваться также организации, не преследующие целей извлечения коммерческой выгоды, и предприятия, предоставляющие услуги малому и среднему предпринимательству.

Гос. институт кредитования (ICO) сочетает в себе агентство финансирования и инвест. банк. Финансируются содействие испанским инвести-

циям за рубежом, план замены транспортного парка, основные фонды малых и средних предприятий, деятельность которых направлена на развитие новых инвестиций.

Компания по финансированию развития (COFIDES) является гос. АО, в число акционеров которой входят гос. учреждения и пять частных комбанков. Компания содействует осуществлению проектов испанских фирм в развивающихся странах. Малый и средний бизнес входит в число ее приоритетов, хотя данная организация финансирует и более крупные фирмы.

Общества взаимного гарантирования (ОВГ) осуществляют поиск источников внутреннего финансирования малого предпринимательства. В отличие от обществ взаимного финансирования (ОВФ), ОВГ не осуществляют операций по предоставлению кредитов, а только выдают гарантии фин. учреждениям и банкам за своих членов при получении последними кредитов под конкретные предпринимат. проекты. При этом ОВГ проводят экспертную оценку проектов на предмет их реализуемости и рентабельности. ОВГ не выполняют фин. операций, их деятельность регламентируется менее жесткими нормативными актами, и им не нужны солидные фин. средства для начала деятельности. Для того чтобы стимулировать развитие ОВГ и повысить к ним доверие, в Испании принят закон, регулирующий деятельность ОВГ и предусматривающий определенные гарантии и фин. помощь со стороны государства. Законодательством также предусмотрено, что в случае крупных проектов, когда ОВГ не хватает собственных средств, чтобы предоставить гарантии финансовому учреждению, государство выдает солидарную гарантию.

Однако по мере накопления капитала некоторые ОВГ постепенно начинают заниматься самостоятельным финансированием проектов и превращаться в ОВФ. В этой связи Законом от 11 марта 1994г. этим организациям придается уже статус фин. учреждений и разрешаются прямые операции с финансовыми средствами.

Членом ОВГ может быть любое предприятие, отнесенное к категории малых и средних. Оно должно внести как минимум 25% вступительной квоты. После своего зачисления в ОВГ предприятие может обращаться с просьбой о выдаче гарантий для получения кредита в банке или другом фин. учреждении.

Решение о предоставлении льготного кредита принимается в течение 3-4 месяцев и столько же надо ждать получения денег после вынесения положительного решения. Необходимо представить 28 различных документов для оформления кредита.

ЕС предлагает 20 программ поддержки малого и среднего бизнеса. При этом ставка делается на крупные проекты, связанные с высокими технологиями и развитием межд. эконом. сотрудничества.

В ходе предвыборной кампании пред. Х.М.Аснар пообещал в случае победы Народной партии освободить от уплаты налога на предпринимат. деятельность в течение первых двух лет вновь создаваемые малые и средние предприятия. По расчетам народников, эта мера позволила бы в значит. степени стимулировать эконом. активность и, таким образом, расширить базу налогообложе-

## Образование

Действует система обязательного бесплатного среднего образования с 6 до 16 лет. В гос. школах учатся 70% (в гос. ун-тах — 96%).

В Испании 44 гос., 5 частных и 4 католических университета. Старейший, в Саламанке основан в 1218г. Крупнейшие ун-ты страны: Мадридский автономный, Комплутенсе (Мадрид), Барселонские центральный и автономный, Сантьяго де Компостела, Политехнический в Валенсии и др.

*О правилах перевода для продолжения обучения и о поступлении в аспирантуру.* Иностр. слушатели, желающие получить образование в ун-те Комплутенсе г.Мадрида, с переводом из своих нац. вузов как для продолжения учебы на старших курсах, так и для поступления в аспирантуру могут сделать это.

А) Студенты с незаконченным высшим образованием имеют возможность продолжить его в Комплутенсе, пройдя ряд процедур, связанных с признанием программы каждой зачетной на момент подачи заявления академ. дисциплины. При их утверждении во внимание принимаются эквивалентные по содержанию и относящиеся к области, в которой студент претендует завершить свое высшее образование.

На момент подачи заявления обязательно должен быть завершен курс обучения на первом курсе нац. университета. Вся процедура «попредметного» утверждения начинается и проводится Секретариатом выбранного факультета до 30 сент.

Необходимо представить следующие документы: офиц. сертификат с перечнем пройденных и зачетных дисциплин (вкладыш в диплом); программа каждой дисциплины с указанием подробного ее содержания (Syllabus) — подлежит заверению. При условии вовремя поданных документов университет может условно зачислить студента, что не означает обязательного последующего «заверения» всех представленных дисциплин.

Б) Иностранцы, получившие высшее образование у себя на родине, могут поступить в аспирантуру Комплутенсе с 15 по 30 сент.

**Знание испанского языка является обязат. условием для обучения в ун-те Испании.** Университет оставляет за собой право установить экзамен по испанскому языку в той форме, которую сочтет необходимой для последующего обучения на выбранном факультете. Заявление для сдачи экзамена можно подавать с 15 по 31 окт. и с 1 по 15 дек. каждого года в секретариат факультета филологии университета.

Заверить диплом о высшем образовании можно двумя способами: «попредметное» утверждение каждой пройденной дисциплины (по аналогии с процедурой признания незаконченного высшего образования); заверение диплома о высшем образовании в целом.

Все документы представляются в вице-реktorат по делам студентов, который проводит процедуру «попредметного» утверждения всех дисциплин законченного высшего образования: Vicerectorado de Alumnos, Negociado de Convalidaciones, Av.Complutense, s/n, Ciudad Universitaria, 28040 Madrid, т. 91-3 94-12-88. Процедура «заверения» всего диплома о высшем образовании проходит и документы представляются в Минобразования и культуры Испании: Paseo del Prado 28, 28014 Madrid, т. 91-506-56-00 и 91-506-55-75.

«Заверение» диплома вуза подразумевает офиц. признание Испанией всех пройденных во время обучения академических дисциплин. Заявление с просьбой о «заверении» иностр. диплома подается в Общий регистр Минобразования и культуры. К нему должны быть приложены: справка о гражданстве, выданная уполномоченными властями страны и заверенная консульством Испании в России; заверенный диплом или справка, подтверждающая его выдачу; сертификат о всех пройденных дисциплинах, необходимых для получения настоящего диплома, в котором обязательно должно быть указано время обучения (академических лет) и подробное содержание программ. Все документы, кроме диплома, который необходимо предъявлять в оригинале, могут быть представлены вместе с фотокопией. Если фотокопии документов уже ранее были заверены нотариусом или диппредставительствами Испании, нет необходимости представлять оригинал. Решение о признании диплома о высшем образовании в Испании будет выдано Управлением по заверению академических титулов в виде грамоты.

В соответствии с законодательством страны диплом может быть заверен только после сдачи экзаменов по дисциплинам, пройденным в меньшем объеме или отсутствующим в программе вовсе (в сравнении с аналогичной специальностью в Испании). В этом случае заинтересованное лицо должно представить в Технический секретариат Минобразования справку о сдаче недостающих дисциплин. Заявления для сдачи подаются в секретариат ф-та ун-та.

Непосредственно зачисление желающих обучаться в аспирантуре производится уполномоченным Департаментом Минобразования после получения положит. результатов собеседования от комиссии аспирантуры ун-та, которое проходит в первой половине окт. С 1 по 15 нояб. секретариат факультета зачисляет принятых в аспирантуру студентов. Зачисление будет считаться условным до получения окончательного разрешения на допуск в аспирантуру. Обучение при условном зачислении считается действительным, если допуск получен до 15 дек. текущего года. Студенты, не зачисленные комиссией аспирантуры на выбранную ими программу, будут располагать доп. сроком (10 дней) для записи на другую программу с другой темой диссертации.

По завершении зачисления начинаются занятия. Программа аспирантуры состоит из 32 периодов (каждый по 10 академических часов). Продолжительность обучения — 2г., по окончании — защита кандидатской диссертации (Tesis Doctoral). Оплата каждого периода занятий зависит от количества произведенных во время него практических экспериментов. В 1998/99 у.г. цена периода колебалась в пределах 3-5 тыс. песет. Иностр. студенты, получившие разрешение на обучение в аспирантуре ун-та Комплутенсе и проживающие в Испании, могут запросить получение стипендии.

Все без исключения документы должны быть офиц. характера, выданные уполномоченными властями, легализованы по дипканалам и иметь офиц. перевод на испанский язык. Легализация означает заверение их в посольстве или консульстве Испании в стране, в которой выдан документ. Офиц. перевод может быть сделан: любым дип. или консульским представительством Испании за



рубежом; посольством или консульством России в Испании; офиц. переводчиком, имеющим лицензию в Испании.

*О работе XXI Конгресса кардиологов.* Европейское Общество кардиологов (штаб-квартира в Ницце, Франция) при спонсорской поддержке крупнейших фармацевтических ТНК провело в Барселоне с 28 авг. по 1 сент. 1999г. свой ежегодный конгресс кардиологов. В столицу Каталонии на столь представительный форум съехалось рекордное количество участников (**17 тыс. специалистов, 3 тыс. помощников и 5 тыс. менеджеров по продажам из 150 стран**). Рос. делегация включала 100 чел. Предметом широкой научной дискуссии стали новейшие методики работы с сердечными заболеваниями.

На пленарных заседаниях Конгресса и в ходе работы его секций по направлениям было обсуждено более 8,7 тыс. заранее отобранных научным советом Общества работ по наиболее значительным темам не только лечения, но и профилактики сердечной-сосудистых заболеваний. Важной особенностью Конгресса явилась организация выставки уникального современного оборудования, не знающего в большей своей части аналогов в мировом медпроме.

Важными решениями Конгресса стали: одобрение решения о создании первого в мире регистра заболевших острым коронарным синдромом, который, наряду с учетными данными о нестабильной грудной ангине и инфаркте, представит наиболее удачное воплощение стремления кардиологов обобщить имеющиеся данные для разработки новых методов лечения этих болезней; выработка методики борьбы с избытком холестерина в организме больных, вызывающим атеросклероз и другие симптомы коронарной недостаточности и инфаркта миокарда; меры по содействию распространения пищевых продуктов и добавок, **богатых витамином Е, который на 75% снижает вероятность заболевания болезнями сердца**; одобрение применения таких новых препаратов как Agrastal и Zosog, которые помогают при нестабильной грудной ангине, остром коронарном синдроме и инфаркте миокарда, а также, в мелких дозах — Cspirolafon, считавшегося до сего времени неэффективным и даже вредным; одобрение разработки новой методики помещения артериальных катетеров на базе исследовательской работы ARTS.

В ходе Конгресса достигнута принципиальная договоренность о проведении, начиная со следующего года, «Межд. Дня сердца». С трибуны форума прозвучало настоятельное требование к правительствам стран о проведении согласованной политики по выработке мер, сокращающих соц. базу курения, **как основного источника сердечной дисфункции.**

Особый интерес форума вызвало выступление участника рос. делегации, космонавта, профессора Межд. космического университета в Страсбурге (Франция) О.Атькова. Оно было посвящено проблемам влияния невесомости на работу организма и сердечную деятельность.

## Церковь

На протяжении ряда последних веков, за исключением коротких периодов действия республиканских конституций в 1873 и 1931 гг., Испания была религиозным католическим государ-

ством. Подобная ситуация на деле продолжалась и при режиме Франко, хотя первые шаги по либерализации были сделаны. В 1967г. был принят закон о свободе совести. Однако действие не католических конфессий на территории Испании было сильно ограничено.

С приходом демократии были созданы условия для обеспечения реальной свободы совести. В конституции 1978г. (ст. 16) провозглашена свобода идеологии, совести и вероисповедания. В соответствии с конституцией Испания — светское государство, тем не менее в основном законе прямо записано, что органы гос. власти, принимая во внимания религиозные убеждения испанцев, обязаны установить и поддерживать отношения сотрудничества с католической церковью, а также с другими религиозными конфессиями (ст. 16, п.3).

Основополагающие положения конституции получили развитие в законе — Ген. акте о свободе совести 1980г. При его разработке испанские законодатели опирались на межд. опыт в этой сфере и, прежде всего, на нормы, установленные в Европейской конвенции о защите основных прав и свобод человека 1950г. Закон регулирует практические аспекты жизнедеятельности церкви. В нем установлена обязат. регистрация религиозных организаций и общин в минюсте (ст. 5), право создания религиозных ассоциаций (объединений), фондов, различных учреждений. В статье 7 Ген. акта конкретизировано положение конституции относительно сотрудничества властей с церковью, а именно: государство должно реализовывать такое сотрудничество в рамках соответствующих соглашений с религиозными объединениями, имеющими глубокие исторические корни в Испании.

Законом предусмотрен механизм реального обеспечения записанных в нем прав и свобод. Контроль за исполнением норм, устанавливающих свободу совести, возложен на Рекомендательную комиссию по свободе вероисповедания, в деятельности которой участвуют представители правительства, религиозных организации и общин различных конфессий. На нее возложено изучение и рассмотрение вопросов, связанных с применением закона об организации и функционировании реестра религиозных организаций, подготовка соглашений о сотрудничестве между государством и религиозными организациями.

Целям обеспечения гарантируемых конституцией прав и свобод, в т.ч. свободы совести, призваны служить ряд статей уголовного кодекса, предусматривающих уголовное наказание за преступления, связанные с дискриминацией и насилием по религиозным убеждениям.

Порядок регистрации религиозных организаций определен в законе № 142 от 9 янв. 1981г. Религиозные организации получают правовой статус юр. лиц после соответствующей регистрации в реестре религиозных учреждений, который ведется в Ген. дирекции по делам религии минюста. Регистрация имеет достаточно либеральный характер и производится по просьбе заинтересованной стороны на основании нотариально заверенного устава религиозной организации. В нем излагаются ее религиозные цели, офиц. название, режим функционирования, юр. адрес, места богослужения и другие. Единственным формальным основанием для отказа в регистрации является несоблюдение требований, предъявляемых к регистраци-

онным документам. Решение о регистрации принимает министр юстиции. В отдельных случаях в порядке консультации он может запросить заключение Рекомендательной комиссии по свободе вероисповедания. После регистрации религиозные организации приобретают полную автономию и право устанавливать свои орг. нормы и внутренний режим. По истечении трехлетнего периода религиозные организации проходят символическую перерегистрацию.

Характерной особенностью законодательства, регулирующего деятельность церкви, является практика заключения государством в соответствии с ранее упомянутым Генеральным актом о свободе совести соглашений с религиозными организациями. Подобные соглашения имеются с католической церковью, протестантской и иудейской федерациями, а также мусульманской комиссией. В них регулируются различные аспекты жизнедеятельности церкви в сфере права, образования, культуры, экономики. Данные документы подлежат одобрению парламентом, после чего они приобретают статус закона.

Отношения государства с католической церковью получили правовое оформление еще до принятия Генерального акта о свободе совести. В 1976г. было заключено рамочное соглашение о сотрудничестве между Испанией и Ватиканом, а впоследствии в его развитие в 1979г. был подписан ряд соглашений по юр., образоват., культурным, эконом. вопросам, а также о порядке отправления религиозного культа в ВС и прохождения священниками воинской службы. Все эти документы имеют статус межд. договора.

В соглашении по юр. вопросам за католической церковью признается право свободного осуществления апостолической и благотворит. деятельности на территории Испании, право создания и преобразования епархий, приходов, отправления религиозных обрядов верующими, находящимися в исправит. учреждениях, больницах, гарантируется неприкосновенность культовых учреждений.

В соответствии с положениями эконом. соглашения за католической церковью закреплено право принимать пожертвования от верующих, организовывать сборы. **Церковь получает фин. поддержку от государства в виде ежегодной определяемой дотации из госбюджета.** Наряду с этим на нужды церкви направляются средства, образуемые из части подоходного налога, уплачиваемого в госбюджет физ. лицами. С 1987г. испанский налогоплательщик может по своему усмотрению направить 0,5% от подоходного налога либо на нужды церкви, либо в госбюджет на соц. цели. На протяжении ряда последних лет количество средств, направляемых гражданами на нужды церкви, неуклонно растет. **Государство освобождает от налогов средства и пожертвования, полученные церковью,** а также деятельность, связанную с религиозным преподаванием, приобретением предметов культа, публикацией офиц. документов. Церковь освобождается также от уплаты налога на недвижимость за здания, используемые для религиозных целей.

Определено, что религиозное преподавание в учебных заведениях любого уровня не носит обязатель. характера. Католическая церковь имеет право открывать свои учебные заведения, деятельность которых осуществляется на основе общего законодательства.

Создан институт военных капелланов, определены отсрочки от призыва для семинаристов, выбор альтернативной службы для священников, предусмотрено освобождение от прохождения воинской службы для епископов и приравненных к ним священнослужителей.

Содержание вышеупомянутых документов, за исключением положения о фин. поддержке государства, легли в основу соглашений, заключенных государством в 1992г. с другими конфессиями — протестантской и иудейской федерациями, а также мусульманской комиссией. Соглашения с этими тремя религиозными объединениями практически типовые, различия обусловлены лишь профессиональными особенностями.

Испанские законодатели особое внимание уделили вопросу религиозного образования. Положения конституции, гарантирующее право получения религиозного образования в соответствии с религиозными убеждениями (ст. 27, п. 3), нашло свое развитие, помимо вышеупомянутых соглашений государства с религиозными объединениями, в других нормативных актах. В Ген. акте о правах на образование 1985г. определено, что как гос., так и частные школы обязаны обеспечить идеологическую нейтральность преподавания и уважать религиозные и моральные убеждения учащихся (ст. 18, п. 1). В Ген. акте об общем регулировании образоват. системы 1990г. установлено, что религиозное образование в учебных заведениях должно соответствовать положениям, определенным в соответствующем соглашении между Испанией и Ватиканом, а также, где это возможно, соглашениями государства с другими конфессиями. И, наконец, детальная регламентация вопросов религиозного образования во всех возрастных группах от дошкольного до высшего, нашла отражение в королевском законе № 2438 от 24 дек. 1994г.

Финансовая поддержка церкви — другая тема, получившая подробную проработку в испанском законодательстве. В конституции нет прямого указания на то, что государство обязано оказывать фин. помощь церкви. В то же время такая поддержка подпадает под расширительное толкование положения основного закона о необходимости сотрудничества государства с религиозными объединениями. Эти вопросы нашли отражение в упомянутом ранее эконом. соглашении с Ватиканом 1979г. **В соглашениях с протестантской и иудейской федерациями и мусульманской комиссией оказание государством прямой фин. помощи не предусмотрено,** тем не менее юр. препятствий для пересмотра этих положений в пользу этих религиозных организаций нет. Косвенным образом поддержка им все же оказывается. Это выражается в предоставлении им налоговых льгот, в освобождении от уплаты налогов на определенные виды деятельности. Особенность испанского законодательства в этом вопросе состоит в том, что в соответствии с Ген. актом о свободе совести 1980г. эти положения не распространяются на религиозные организации, не заключившие с государством соответствующие соглашения о сотрудничестве. Тем не менее на них распространяются **такие же налоговые льготы, как и на некоммерческие благотворит. организации.**

Современная правовая основа, регулирующая деятельность церкви в Испании, в основном была сформирована к началу 90-х гг. Поиски путей по ее совершенствованию продолжаются. Изучаются

различные проекты правок к Ген. акту о свободе совести 1980г., суть которых — дальнейшая демократизация испанского общества. Признается, что одну из главных задач — содействие мирному, без потрясений переходу от авторитарного режима к демократии — испанское законодательство в этой сфере выполнило.

### Собственность

Зарождение системы регистрации собственности в Испании относится к концу XIX в. и было связано с начавшимся в то время процессом массовой приватизации земли, а также активизацией эконом. деятельности в стране. Первый закон о регистрации собственности, так называемый Прimitивный закон, датируется 8 фев. 1861г. Современная система регистрации собственности является гос. и регулируется Законом об ипотеке от 14 фев. 1947г., а также Положением о его применении от 14 фев. 1947г. Впоследствии в закон об ипотеке были внесены ряд изменений и дополнений (последнее от 4 сент. 1998г.).

Система регистра в Испании базируется на положениях германского законодательства начала XIX в. и римского права. В ее основу изначально была заложена идея добровольности. В наст. вр. регистрация недвижимости в Испании является обязательным условием для получения ипотечного кредита.

Главной характеристикой испанской системы регистрации собственности, обеспечивающей ее эффективность, является то, что помимо простого подтверждения прав собственности за владельцем, она обеспечивает также и их действительную защиту, при этом ключевая роль отведена фигуре регистратора.

Регистратор, являющийся гос. служащим, в то же время обладает независимостью от исполнит. власти при принятии решения (т.е. произвести запись в регистрационных книгах или отказать в этом заявителю). Он наделен фин. автономией, которая и является гарантией его независимости. Его **решение о регистрации прав собственности является окончательным** и не может быть пересмотрено даже в суде, при условии, что владелец приобрел эти права на основе добросовестной сделки (то есть ему на момент совершения сделки не были известны какие-либо обстоятельства, препятствующие ее заключению, или в результате которых эта сделка была бы признана недействительной). В случае возникновения возможных исков со стороны третьих лиц, именно регистратор будет ответчиком в суде и будет нести личную имущественную ответственность за ошибки. Ввиду того, что выплаты по искам могут составлять значит. суммы, создана система страхования проф. деятельности регистраторов. В этой связи его функции не сводятся к простой сверке документов. Регистратор не станет производить регистрацию до тех пор, пока не будет убежден в юр. чистоте сделки. При возникновении правовых коллизий, испанский регистратор вправе запросить любые доп. документы, подтверждающие права собственности.

Общее руководство всей системой регистрации собственности осуществляет Ген. дирекция по регистру и нотариату минюста. На нее возложено установление, пересмотр тарифов сборов за регистрационные действия и осуществление контрольных функций. Действует сложная тарифная сетка

регистрационных сборов, которые выражаются в процентах к стоимости регистрируемых объектов недвижимости. Механизм контроля состоит в следующем: в случае, если регистратор отказал заявителю в регистрации прав собственности или отложил принятие решения о регистрации, мотивируя необходимость представления доп. документов, последний вправе обратиться в минюсте с просьбой пересмотреть данное решение. Состоявшееся же решение о регистрации прав собственности, как уже было сказано выше, пересмотру не подлежит.

На всей территории страны насчитывается 900 регистрационных участков (в одном только Мадриде их 30). В их функции входит исключительно регистрация сделок с недвижимостью. В крупных городах имеются конторы по регистрации сделок с движимым имуществом (в Мадриде — 16). Наблюдается рост регистрационных действий сделок с движимым имуществом; необходимым условием для предоставления кредита под залог движимого имущества является его регистрация.

В каждой из столиц провинций созданы Товарные регистрационные палаты. В их функции входит регистрация коммерческих предприятий, при этом их регистрация носит обязат. характер. В прибрежных районах в товарных регистрационных палатах ведется также регистр плавательных средств.

В целях повышения эффективности деятельности всей системы регистра территориальное деление регистрационных участков может быть пересмотрено раз в пять лет. При этом основной принцип — эконом. целесообразность. Испанский опыт показывает, что функционирование регистрационного участка экономики оправдано, если в нем осуществляется не менее 10 тыс. операций в год.

Специальных курсов по подготовке регистраторов нет. При наличии вакансии должность регистратора может получить на конкурсной основе любой обладатель высшего юр. образования. Для этого кандидат должен успешно сдать экзамены в минюсте. **Должность регистратора является одной из самых престижных и высокооплачиваемых должностей гос. службы.** В 1998г. по всей стране было осуществлено 6 млн. регистрационных действий и только 70 из них были пересмотрены в минюсте. В судебном порядке пересматривались 15 решений регистраторов, 8 из которых в ходе судебных процессов были признаны законными.

В обязанности регистратора входят все орг. вопросы, связанные с обеспечением деятельности регистрационного участка (подбор помещения, наем тех. персонала, выплата им зарплаты, сохранение архивной документации и т.д.).

Регистраторы Испании имеют свое профобъединение — Коллегия регистраторов (г. Мадрид). Руководящие органы коллегии избираются из числа самих регистраторов. В рамках коллегии ведется научно-исследовательская работа, разрабатываются практические рекомендации по совершенствованию системы регистра. В каждой из автономных областей имеется Ассамблея регистраторов.

По признанию Межд. центра регистрационных прав (CINDER), созданная в Испании система регистрации собственности, при относительно небольших расходах на ее функционирование, обес-



печивает адекватное закрепление, транспарентность, юр. чистоту сделок с недвижимостью и самое главное – **гарантию прав собственности**. На схожих принципах построены системы регистра ряда государств, таких как Австрия, Бразилия, Великобритания, Германия, Швейцария и др. Созданные в этих странах системы регистра выгодно отличается от т.н. систем архивов документов, которые действуют в Италии, Греции, Франции. В основе системы архивов документов лежит лишь простое подтверждение прав собственности, не несущее за собой существенных юр. последствий.

## Миграция

**Новый закон об иностранцах.** Количество иностранцев, легально проживающих в Испании, составляет 800 тыс.чел., каждый пятый из них проживает в Мадриде. Принято считать, что число «нелегалов» в три раза меньше, однако существуют и противоположные оценки. Среди легальных иммигрантов 38% – выходцы из стран ам. континента, 29% – из Европы (включая ЕС), 20% – из стран Африки (но именно последние составляют большинство нелегальных мигрантов). 47% зарегистрированных иммигрантов – женщины, в основном незамужние. **В Мадриде число иностранок-трудящихся на 2% превышает число работающих испанок.**

Большое количество иностранцев, нуждающихся в соц. адаптации, проблемы нелегальной миграции, а также необходимость приведения внутреннего законодательства в соответствие с нормами ЕС стали причиной принятия нового Закона о правах и свободах иностранцев и их соц. адаптации от 11 янв. 2000г. (вступил в силу 1 фев. Закон №4), вместо аналогичного документа от 1985г.

Первая глава нового документа посвящена правам и свободам иностранцев. Закреплено их равенство с испанскими гражданами в отношении конституционных прав и свобод: право на свободное передвижение, на труд (в т.ч. на госслужбе) и доступ к системе соцобеспечения, включая льготы при приобретении жилья, мед. помощь, образование, получение бесплатной юр. помощи, свобода митингов и собраний, участия в профобъединениях и проведения забастовок. Иностранцам, внесенным в муниципальные списки граждан, разрешено участвовать в муниципальных выборах. Отдельная глава посвящена вопросам воссоединения семей. Право на воссоединение получают, кроме супруги/супруга и детей постоянно проживающего в Испании иностранца, «любые другие родственники, в отношении которых будет доказана необходимость разрешить по мотивам гум. характера их пребывание в Испании».

Второй раздел закона включает положения, касающиеся порядка въезда и выезда иностранцев, выдачи им разрешений на проживание и трудовую деятельность. Эти вопросы получают подробную регламентацию в положении о порядке применения закона, которое должно быть выработано правительством в течение последующих 6 мес. Предполагается, что новый документ предоставит возможность легализации иностранцам, прибывшим в страну до 1 июня 1999г. и уже обращавшимся к властям с ходатайством о получении вида на жительство или разрешения на трудовую деятельность (по разным оценкам, эта категория состав-

ляет от 50 до 100 тыс.чел.). 18 фев. совмин утвердил королевский декрет о порядке легализации иммигрантов, предусмотренной в новом законе. Согласно статьям 29, п.3 и 36, п.1, право на получение временного вида на жительство и разрешения на трудовую деятельность имеют также иностранцы, проживающие в Испании не менее 2 лет, обладающие достаточными средствами к существованию и фигурирующие в муниципальных списках жителей.

Третий раздел перечисляет правонарушения, за совершение которых иностранец может быть подвергнут штрафу или выслан из страны. Этот раздел, как и целый ряд положений других разделов, направлен на борьбу с нелегальной иммиграцией и особенно с организованной преступностью в этой сфере. О важности этого аспекта говорят следующие факты.

В 1999г. пресечена деятельность 224 преступных группировок, специализирующихся на нелегальной иммиграции в Испании из таких стран, как Нигерия, Польша и Китай (численность китайского нелегального сообщества оценивается в 7,5-20 тыс.чел., прибывающих, по сообщениям испанской прессы, в основном через Москву). Указанные нелегальные сообщества вовлечены в организованную преступность – проституцию и торговлю наркотиками.

В Мурсии расследуются факты продажи местными властями разрешений на трудовую деятельность и видов на жительство. Разоблачены проявления коррупции в минтруда.

В прессе еженедельно появляются сообщения о задержании марокканцев, нелегально пересекших Гибралтарский пролив. В дек. 1999г. только через Сеуту в Испанию проникли, по разным данным, от 300 до 2300 эмигрантов из Черной Африки, которые группами прорываются через испано-марокканскую границу.

Новый закон устанавливает наказания за участие в преступных организациях, занимающихся доставкой иммигрантов в Испанию или использующих её территорию в качестве транзитной (лишение свободы на срок от 2 до 5 лет и крупный денежный штраф). Отдельная глава направлена на борьбу с дискриминацией иностранцев со стороны госслужащих, предпринимателей и частных лиц.

Четвертый раздел закона («О координации деятельности органов гос. власти в иммиграционной сфере») посвящен вопросам соц. интеграции иммигрантов. Предусматривается разработка правит. планов и программ по проверке выполнения закона в части, касающейся положений о равенстве иностранцев и испанских граждан, создание Высшего совета по иммиграционной политике для разработки общенац. стратегии по этому вопросу, а также Форумов по вопросам иммиграции (трёхсторонних комиссий из представителей властей, ассоциаций иммигрантов и неправит. организаций).

Рассмотрение закона в парламенте сопровождалось громкой полемикой. Предложения правительства были мотивированы необходимостью адаптации закона к решениям встречи в верхах ЕС в Тампере в отношении единой визовой и иммиграционной политики и значительно сужали круг прав и свобод иностранцев, в первую очередь соц.-эконом. (право на бесплатное образование и мед. обслуживание, доступ к системе соцобеспечения и

т.п.). Указывалось, что реализация этих положений повлечет за собой резкий рост бюджетных расходов. С другой стороны, существует мнение, что приток иностр. рабочей силы позволит существенно увеличить поступления в пенсионные фонды, т.к. население Испании «стареет» и стране не хватает собственной рабочей силы.

Механизмом, регулирующим иммиграцию, является ежегодное выделение правительством квот на выдачу видов на жительство и разрешений на занятие трудовой деятельностью **по профессиям, не пользующимся спросом у испанцев**. Эти квоты, как указано и в новом законе, распределяются по регионам. Так, в 1999г. мадридская квота выделения разрешений на трудовую деятельность составила 9 тыс., при 26 тыс. претендентов, в основном выходцев из Эквадора, Марокко и Китая.

В Испании периодически происходят волнения на расовой почве. В июле 1999г. их главной ареной был г. Терраса в Каталонии, в фев. 2000г. произошли вспышки насилия в Эль Эхидо (пров. Альмерия, Андалусия).

В Эль Эхидо заняты в с/х в качестве сезонных рабочих от 10 до 20 тыс. иммигрантов марокканского происхождения на 50 тыс. испанского населения, из них только 5 тыс. имеют разрешение на трудовую деятельность. Местные предприниматели требуют от правительства повысить квоты на иммиграцию. Всего по Альмерии — ок. 50 тыс. марокканцев, это один из центров миграции.

**Экономика остро нуждается в иностр. рабочей силе, особенно в агропром. секторе, строительстве.** По некоторым подсчетам, такая потребность составляет до 300 тыс.чел. в год. В этой связи в испанском законодательстве предусматривается упрощенный порядок выдачи разрешений по квоте. На 1999г. она составила 30 тыс.чел. Однако этих мер явно недостаточно. Неудовлетворенный спрос служит питательной основой для появления черного рынка иностр. рабочей силы. Так, в 1999г. официально зарегистрировано 200 тыс. нелегальных иностр. рабочих, реальное их число гораздо выше. В использовании «нелегалов» как дешевой рабочей силы заинтересованы прежде всего работодатели, нуждающиеся в сезонных рабочих. При этом они экономят на обязательных выплатах в систему гос. соцобеспечения, в налоговые органы.

Правительством сравнительно недавно принято решение о заключении с рядом государств двусторонних соглашений, детально регламентирующих порядок трудовой деятельности иностранцев в Испании. Первый такой документ подписан 30 сент. 1999г. с Марокко. На очереди — Эквадор, Мали, Польша, Румыния, Колумбия. **В рамках данных соглашений планируется прибытие в Испанию в ближайшие три года 1 млн. иностр. рабочих.**

*Практика применения нового закона о правах иностранцев.* Королевский декрет № 239, утвержденный совмином 18 фев. 2000г., имеет целью ввести новую процедуру документирования иностранцев, находившихся на территории Испании до 1 июня 1999г. и имевших подтверждающие документы о факте ходатайства вида на жительство и разрешения на работу в течение предыдущих 3 лет. Вводится быстрое и эффективное оформление документов для лиц, ходатайствующих о легализации своего положения, предоставлении им полит. убежища, родственниках легально или нелегально проживающих иностранцев, граждан Испании и стран ЕС.

Ходатайствовать о получении вида на жительство и работу могут иностранцы, которые удовлетворяют следующим требованиям: постоянно находились на испанской территории до 01.06.99; имели вид на жительство и работу или только вид на жительство в какой-либо период из 3 лет, предшествовавших принятию нового закона об иностранцах; ходатайствовали о получении вида на жительство и работу за этот же период до 31 марта 2000г. включительно; не включены в список лиц, высланных с территории Испании, как установлено в ст. 49,50 Закона № 4 или по более ранним постановлениям полицейских или иммиграционных органов, а также не находятся среди граждан, въезд которым запрещен; не находятся под следствием; ходатайствовали до 01.02.2000 включительно о предоставлении полит. убежища даже в случае отказа им в нем; являются родственниками иностранцев, как ходатайствующих о получении вида на жительство и работу, так и легально проживающих в Испании, в случае совместного проживания; являются родственниками граждан стран ЕС или Испании, которые не имеют «европейского» гражданства. Для иностранца, собравшего все необходимые документы и представившего прошение о легализации своего положения, ранее оформленное ходатайство теряет законную силу.

Ходатайства о предоставлении вида на жительство и разрешения на работу или только вида на жительство представляются в регистрационные отделы представительств центр. правительства или другие соответствующие им учреждения. Ходатайства могут быть направлены в учетные органы и через почтовые отделения. Срок подачи прошений устанавливался с 21 марта по 31 июля 2000г.

В случае, если иностранец был выслан из страны по причине, изложенной в старом законе об иностранцах 1985г., и которая не является основанием для применения этой процедуры в новом законе — решение принимается по предварит. согласованию с инстанцией, оформившей в свое время указание на высылку. При этом, в случае положит. санкции, сначала принимается решение об отмене высылки, а затем начинается оформление документов на предоставление вида на жительство и разрешения на работу.

Если при проверке обнаруживается, что иностранец внесен в списки информ. системы группы стран Шенгена, он обязан получить у чиновников миграционной центр. службы Шенгена письменное решение об отмене его внесения в список.

Внесение в списки граждан, въезд которым запрещен по причинам, не предусмотренным в главе 1С настоящего закона, не является препятствием для получения разрешения на работу и вида на жительство. В любом случае проверяется отсутствие судимости в соответствии со ст. 29.4 закона № 4 от 11.01.2000г.

Если речь идет о случаях оформления разрешения на работу и вида на жительство, к которым не применялась предварит. адм. процедура, то оформляется разрешение на работу, которое позволит быть зарегистрированным в системе соц. обеспечения.

При оформлении документов на проживание в Испании иностранцу и его родственникам последние подлежат оформлению единым блоком в соответствии с разделом 3 ст. 1 рассматриваемого

королевского декрета. Отказ от предоставления вида на жительство и разрешения на работу иностранцам означает отказ от предоставления аналогичных разрешений и их родственникам.

В случае положит. решения о предоставлении вида на жительство и разрешения на работу иностранцам выдаются следующие виды документов: разрешение на работу и жительство типа «в» (начальное) при работе по найму без ограничений вида деятельности или географического положения работы; такое же разрешение типа «d» (начальное) при работе предпринимателем.

В случае, если иностранец ранее имел вид на жительство или разрешение на работу, ему оформляют более удобный по условиям (больше срок) вид разрешения на работу и жительство. Родственникам испанца или жителям стран ЕС или ЕЭС оформляется вид на жительство сроком на 5 лет.

Для обеспечения и контроля процесса документирования иностранцев создан ряд межведомственных комиссий. Комиссия по делам иностранцев занимается координацией усилий гос. органов по наблюдению за процессом документирования иностранцев, выработкой рекомендаций и другими действиями. Комиссия по миграционным потокам, соц. интеграции, иммигрантов и беженцев и Комиссия по режиму иностранцев осуществляют функции руководства и контроля за процессом оформления и выдачи соответствующих разрешений на работу и жительство выработкой общих рекомендаций и ориентировок по процессу принятия решений по ходатайствам. Комиссия по делам иностранцев обязана периодически информировать Форум по соц. интеграции иммигрантов о ходе процесса их документирования в соответствии с положениями данного закона.

*К реализации инициативы Испании по созданию единого правового пространства ЕС.* Состоявшийся по инициативе Испании 15-16 окт. 1999г. в г.Тампере (Финляндия) спецсаммит ЕС рассматривается как важная веха в процессе дальнейшего интеграционного сближения, поскольку он позволил заложить основу создания единого судебного правового пространства и в этом смысле по своему значению и последствиям сопоставим с Маастрихтом, Амстердамом и Кельном. По словам испанского премьера Х.М.Аснара, достигнутая в Тампере договоренность наряду с запуском механизма проведения единой внешней и оборонной политики и расширением ЕС входит в триаду масштабных вызовов, которые стоят перед Европой на пороге нового тысячелетия.

Испанцы отмечают значение зафиксированной в итоговой Декларации задачи расширения сотрудничества «пятнадцати» в области предупреждения преступлений, борьбы с незаконным отмыванием денег, наркобизнесом, нелегальной иммиграцией, обеспечения равных прав граждан ЕС в плане доступа к правосудию, единых критериев предоставления полит. убежища. Достигнутая по инициативе Испании, Франции и Великобритании договоренность об отработке механизма по взаимному признанию судебных приговоров в уголовной и гражд. областях является, по мнению испанского руководства, «краеугольным камнем» в деле сотрудничества в судебно-правовой сфере. Отдавая себе отчет в том, что предстоящая работа по омологации нац. гражд. и уголовных кодексов потребует существенных и долговременных уси-

лий, руководители стран «пятнадцати» пришли к соглашению приступить к унификации базовых норм процессуального права.

Здесь с удовлетворением восприняли принятое решение сократить набор существующих требований в области гражд. законодательства, необходимых для признания и исполнения судебных постановлений и решений. В качестве первого шага предполагается максимально упростить процедуру признания приговоров в судебных делах, касающихся прав потребителей, семейных споров и т.д.

В уголовной сфере Испания добилась включения в текст итоговых документов положения с призывом ко всем странам безотлагательно ратифицировать европейские конвенции об экстрадиции 1995 и 1996 гг. (ратифицированы только 6 государствами, включая Испанию). Испанцы добились того, чтобы на данном этапе было решено, чтобы формальный процесс экстрадиции осужденных лиц между странами ЕС был бы заменен упрощенной процедурой выдачи.

Отмечается важность принятого решения о более тесной координации правоохранит. органов по расследованию и планированию совместных действий и операций по борьбе с преступлениями, а также учреждения до конца 2001г. нового подразделения Евроджаст (Eurojust), в состав которого войдут представители прокуратур, судебных органов, полицейских структур Евросоюза, о наделении Европола доп. полномочиями в области борьбы с орг. транснац. преступностью.

**Решение об отмене принципа тайны банковских вкладов для создаваемых в рамках Евросоюза подразделений фин. информации** — спец. органов, наделенных судебными, полицейскими и адм. функциями, позитивно воспринято в Испании с учетом проблемы Гибралтара, где льготный режим в банковско-фин. сфере, как считают испанцы, позволяет осуществлять в крупных масштабах незаконные операции по отмыванию денег.

В Мадриде удовлетворены, что прошла их установка по выработке единых критериев в такой традиционно чувствительной для испанцев области, как предоставление полит. убежища. Сделан сильный акцент в разработке единой стратегии в отношении легальных иммигрантов из третьих стран с целью наделения их равными с гражданами Евросоюза правами и обязанностями, прежде всего в таких областях, как право на образование, здравоохранение, трудоустройство, упрощенную процедуру получения гражданства в странах их постоянного проживания и т.д. Испанцы отмечают важность договоренности об активизации усилий с целью создания механизмов по оказанию помощи государствам-источникам массовых иммиграционных потоков через программы по содействию демократии, эконом. развитию, борьбе с бедностью и т.д.

Испанцы считают оправданным, что не получило поддержки предложение Германии о распределении квот между странами «пятнадцати» по размещению беженцев в случае массовых перемещений, вызванных военными конфликтами, подобными косовскому. Хотя и не прошла встречная инициатива Испании об учреждении Фонда солидарности для беженцев (250 млн.долл. на пять лет), здесь исходят из того, что этот вопрос преждевременно снимать с повестки дня.



**СМИ**

**Периодическая печать.** Самой массовой ежедневной газетой страны остается «Эль Паис». При тираже 435 тыс. экз. ее читает 1,4 млн. чел. Второе место по числу читателей занимает «Эль Мундо». При тираже 285 тыс. экз. ее читает 1 млн. чел., третье — АБЦ, 293 тыс. экз. 930 тыс. чел. Считаясь проправительственной центристская АБЦ за первые три месяца 2000г. беспрецедентно для испанской периодической печати увеличила число своих читателей на 222 тыс. или на 31%. Среди воскресных приложений в тройке нац. лидеров лидирует «Паис Семаналь» с 2,5 млн. читателей. Второе место у «Бланко и negro» (АБЦ), которое читает 1,2 млн. чел. На третьем месте — «Ревиста Мундо» — 0,9 млн. Еженедельные издания «Пронто» читают 3 млн., «Ола» — 2 млн., «Лектурас» — 1 млн. чел.

Как по абсолютным показателям, так и по динамике доходов, бесспорным лидером в Испании является группа «Приса», в которую входят «Эль Паис», эконо. газета «Синко диас», спортивная АЦ, радио СЕР, книгоиздательские и др. фирмы. Чистый доход группы в 1999г. составил 14 млрд. песет, что на 73% больше результатов 1998г. Чистый доход только «Эль Паис» за год — 6 млрд. песет. С 1999г. «Эль Паис» одновременно выходит во всех странах ЕС, Аргентине и Мексике. Интернет-сайт газеты ежемесячно имеет 22 млн. посещений. «Эль Паис» входит в первую десятку наиболее престижных и влиятельных ежедневных газет мира. Это единственное в «десятке» издание на испанском языке.

**Телевидение.** Испания — единственная европейская страна, где на роль основного нац. телеканала претендуют сразу три станции. В 1994г. 24,6% телезрителей смотрели преимущественно ТВЕ, 25,6% — «Антенну 3», 17,5% — «Телесинко». В 1999г. ТВЕ занимало внимание 22% телезрителей, «Антенна 3» — 21,4%, «Телесинко» — 20,2%. Передачи региональных телеканалов (ЕТБ, ТВ-3, ТМ, С9, ТВГ, «Канал Сур» и др.) в 1994г. смотрели 20% испанцев, в 1999г. — 22%.

Наметилась устойчивая тенденция к росту популярности местного телевидения, а также спутниковых, кабельных и других платных каналов. При этом наибольшее число приверженцев платного телевидения составляют состоятельные мужчины в возрасте от 35 до 45 лет. По прогнозам на 2000г., число зрителей платных каналов вырастет в 2 раза, причем 80% из них удовлетворены количеством и качеством программ и доверяют сообщаемой информации.

Одним из самых полемических и острых вопросов испанского телевидения является реклама. В 1999г. «Антенна 3» передала 209 тыс. рекламных объявлений, «Телесинко» — 191, ТВЕ — 144 тыс. Лидером в группе региональных каналов стал «Телемадрид» — 134 тыс. рекламных объявлений. По данным «Публисис», одного из ведущих рекламных агентств Испании, число рекламных объявлений на ведущих телеканалах выросло с 1994 по 1999 г. с 858 тыс. до 1,5 млн. Общий объем рекламы составил 506 тыс. минут.

Только в I кв. 2000г. текущего года цены на телерекламу выросли на 25% именно из-за отсутствия возможностей для размещения. Обилие рекламы, частота ее появления и перерывы в трансля-

циях практически всех программ вызывают раздражение телезрителей. В апр. 2000г. Еврокомиссия начала, по требованию испанского евродепутата от социалистов Хуана Колона, расследование. По первым оценкам, испанское телевидение нарушает нормы по рекламе, установленные директивой Евросовета от 3 окт. 1989г. В случае подтверждения данных о нарушениях будет принято решение о мерах по исправлению положения, включая применение штрафов и других эконо. санкций.

По итогам 1999г., самым рентабельным в Европе телевидением стала «Телесинко». Его чистый доход составил 18 млрд. песет. Доходы от рекламы за год выросли на 19%. При этом группа «Телесинко» включает в себя, помимо телевидения, ряд крупных фирм «Публиэспанья», «Авансед Медиа», «Атлас Эспанья» и «Эстудиос Пикассо». Сумма выплаченных акционерам дивидендов в 1999г. превысила 9 млрд. песет. В среднем канал смотрят ежедневно 14 млн. зрителей.

Первым получателем доходов от рекламы из частных испанских каналов в 1999г. стала «Антенна 3», чей чистый доход по итогам 1999г. превысил 20 млрд. песет. В конце фев. 2000г. был погашен долг кампании (на 1 янв. — 7 млрд. песет). При этом 15% доходов «Антенна 3» получила от других видов деятельности, как, например, «Информ. службы 303», появившейся в авг. 1999г. и имеющей 115 тыс. абонентов, детского канала на «Виа Дигиталь», а также тематических программ в Лат. Америке.

Самокупаемой в 1999г. стала первая программа обществ. телевидения ТВЕ-1, в то время как его второй канал Ла 2 потребовал гос. финансирования в 38 млрд. песет.

В планы испанского иновещания ТВЕ Интернациональ входит начало трансляций с 2000г. на Сев. Америку через спутник «Телстар 7». Сейчас осуществляется трансляция двух программ, одной — на Европу, Африку, Азию и Океанию, другой — на Лат. Америку.

**Радио.** Самой слушаемой радиостанцией остается СЕР, имеющая ежедневную аудиторию в 4 млн. чел. Второе место у КОПЕ (2,5 млн.), третье у РНЕ-1 (2 млн.), четвертое у «Онда О» (1,7 млн. слушателей).

Радиопередачи в Испании ежедневно слушают 19 млн. чел. Тенденция последних лет к падению популярности в 1999г. переломлена, число радиослушателей выросло на 300 тыс.

Общие показатели востребованности СМИ в стране: 89% испанцев смотрят телевизор, 53% читают журналы, 52% слушают радио, 35% читают ежедневные газеты, 31% — воскресные приложения. Самым динамично развивающимся сектором является Интернет, на страницы которого регулярно заглядывает 8% населения. К концу 2000г. эта цифра может вырасти в 1,5 раза.

**Регионы**

По мере интеграции Испании в ЕС и делегирования значит. части суверенитета на общесовский уровень, все более актуальной становится тема расширения участия авт. сообществ в коммунитарной политике страны.

В целях восполнения юр. пробелов в этой области и закрепления внутренней процедуры участия авт. сообществ в процессе европейского строительства был принят ряд законодат. актов. В соста-

ве постоянного представительства Испании при ЕС действует Совет по вопросам автономий.

Тем не менее, автономии, не удовлетворяясь сравнительно низким профилем своего представительства при ЕС, с момента вступления Испании в ЕС приступили к открытию в Брюсселе явочным порядком своих офисов, действующих на постоянной основе. **Все 17 испанских автономий имеют свои «посольства» в бельгийской столице**, персонал которых вдвое превышает численность испанского представительства при ЕС. В основном они заняты лоббированием выгодных соответствующим регионам решений и проектов, обслуживанием «своих» делегаций. Инициаторами открытия «посольств» в Брюсселе в свое время стали Канарские о-ва, Каталония, Страна Басков, за ними последовали остальные регионы. Свои представительства при ЕС имеют также Конфедерация предпринимат. организаций (патронат), ТПП.

Центр. правительство проявляет готовность к изучению формата такого подключения регионов, однако решительно отвергает претензии регионов на участие в составе офиц. испанской делегации на постоянной основе в заседаниях совмина ЕС даже в тех случаях, когда на них обсуждаются вопросы, относящиеся к исключительной компетенции автономий. При этом центр. правительство мотивирует свою позицию тем, что положение об «исключительных компетенциях» автономий не прописано в испанской конституции.

Тема непосредственного участия автономий в работе ЕС находилась в фокусе обсуждения на организованной представителями регионов осенью 1999г. в г.Барселоне конференции, была предпринята попытка «выработать» формат участия регионов в деятельности органов ЕС.

Впервые тема взаимоотношений Центр-регионы стала предметом разбирательства в конституционном суде Испании в результате возникшего в 1998г. конфликта в связи с декретом авт. правительства Страны Басков о создании департамента по делам правительства, юстиции и авт. развития, предусматривавшим открытие баскского офиса интересов при ЕС. Тогда конституционный суд Испании поддержал решение баскского правительства, указав, что «для надлежащего исполнения своих полномочий авт. сообщества вправе осуществлять определенные виды деятельности не только на своей территории, но и за пределами нац. границы Испании». Тем не менее конституционный суд определил, что такая внешнеполит. деятельность автономий имеет ограничения, т.к. она не должна идти в ущерб статусу государства, как полноправному субъекту межд. отношений.

Придя к власти в 1996г., правительство народныхников в качестве первого шага для повышения профиля автономий в ЕС приняло решение об учреждении спец. дипдолжности в составе испанского представительства в Брюсселе для защиты интересов регионов. В целях решения проблемы была создана комиссия во главе с министром гос. администраций А.Асебесом и с участием представителей регионов, где обсуждается формула их представительства в ЕС. **Представители регионов уже принимают участие в работе на ротационной основе 55 рабочих групп ЕС.** Изучается вопрос о привлечении регионов к работе остальных групп и их участии в совмине ЕС. Но уже на этом этапе меж-

ду регионалами возникают разногласия, что существенно затрудняет выработку единых подходов.

**Свои представительства при ЕС имеют 132 региона европейских государств** (Великобритания — 31, Франция — 16, ФРГ — 19, Австрия — 11, Бельгия — 5, Дания — 9, Финляндия — 3, Голландия — 4, Швеция — 8). Примером подражания для испанских националистических партий является немецкая модель, при которой представители земель выступают на заседаниях совмина ЕС. Вместе с тем этот вариант не совсем приемлем для Испании, как считают представители центр. администрации, поскольку испанское «государство автономий» не является фед. государством в чистом виде.

*О ситуации в Стране Басков.* Руководство баскской террористической организации ЭТА («Euzkadi Ta Azkatasuna» — «Родина басков и свобода») в коммюнике от 27 нояб. 1999г. заявило о прекращении с 3 дек. объявленного более года назад «бессрочного» перемирия. В своем коммюнике руководство ЭТА обвинило в срыве мирного процесса испанское правительство, лично его председателя Х.М.Аснара и правящую партию. Одновременно в документе прозвучал призыв к объединению националистических партий Страны Басков в борьбе за право на самоопределение и независимость.

По заявлению террористов, объявляя «бессрочное» перемирие, они исходили из того, что «обстановка в Стране Басков позволяла решить проблему полит. путем». При этом представители ЭТА утверждают, что еще летом 1998г. заключили с ведущими баскскими националистическими партиями (Баскской националистической партией и «Эускаль Алькартасуна») секретное соглашение, в соответствии с которым те обязались, используя весь арсенал легальных полит. инструментов, приступить к строительству «суверенной институциональной структуры Страны Басков». Политики, по мнению ЭТА, не сдержали свое слово. Трудно судить, насколько заявление о соглашении с БНП и ЕА соответствуют действительности (обе партии официально сразу же опровергли заявление ЭТА).

Второй основной причиной, приведшей к срыву перемирия, террористы считают усилившиеся репрессии против членов своей организации. Несмотря на перемирие (за весь период не было зафиксировано ни одного убийства или похищения), как испанские, так и франц. силы правопорядка продолжали поиск конспиративных квартир, складов оружия и задержание членов ЭТА, причем в сент.-окт. эти операции приобрели еще большую интенсивность. В начале окт. был арестован Д.Б.Аречче, известный террорист, который подозревается в убийстве в 1996г. бывшего пред. конституционного суда Испании Ф.Томаса-и-Вальенте. В начале нояб. во Франции была задержана Б.Г.Пекальба («Кармен»), принимавшая участие во встрече с представителями правительства в мае 1999г. в Цюрихе, хотя перед началом переговоров власти пообещали, что не будут преследовать участвующих в них представителей ЭТА. В последующий период были арестованы два члена легального крыла ЭТА «Эускаль Эритарок», якобы отвечавших в партии за связи с террористами. Всего за период с момента объявления перемирия и до его окончания франц. и испанской полицией было арестовано 50 чел. по подозрению в связях и сотрудничестве с ЭТА.

Вместе с тем, идя навстречу требованиям баскских националистов, правительство Х.М.Аснара с 1999г. начало переводить осужденных боевиков в исправит. учреждения Страны Басков, а также провело ряд амнистий для тех из них, кто отбыл более трех четвертей срока. К моменту объявления перемирия в заключении содержалось 535 членов ЭТА, сейчас их 388. В Стране Басков отбывает наказание 85 чел. Испанское правительство обратилось к членам организации, эмигрировавшим в разное время в основном в Лат. Америку, с призывом вернуться на родину. Речь шла о тех, кто не причастен к серьезным преступлениям. В посольствах были открыты анонимные телефонные линии для консультаций.

После объявления ЭТА конца перемирия все эти действия были приостановлены.

Собственно, время «бессрочного» перемирия не было периодом абсолютного затишья. За 1999г. в Стране Басков и Наварре было совершено 390 актов вандализма и насилия (т.н. терроризма малой интенсивности). Из них: против личной собственности — 114, частных предприятий — 112, гос. и адм. зданий и объектов — 135, против собственности полит. партий и профсоюзов — 16. За это же время совершено 13 нападений на людей, т.е. в среднем 1,06 актов так называемого «ползучего» насилия в день. Занимались этим группы баскской радикальной молодежи, симпатизирующей ЭТА.

В результате ответных действий сил безопасности и правопорядка было задержано 173 члена молодежных групп, что, однако, не привело к снижению напряженности тем более, что практически все задержанные вскоре были отпущены. В этом плане резкой критике подвергаются представители Департамента внутренних дел правительства Страны Басков. Высказывается подозрение, что пассивность баскского правительства в этом вопросе неслучайна. Более активно действуют подразделения общенац. правоохранит. органов.

Известие о прекращении перемирия вызвало широкий обществ. резонанс в Испании. С осуждением терроризма как формы полит. борьбы выступили все основные полит. силы страны. Однако, если правящая Народная партия однозначно возложила всю полноту ответственности за срыв мирного процесса на ЭТА, то ряд партий сделал свои заявления с некоторыми оговорками. ЭТА выбрала для своего коммюнике весьма чувствительный момент. К этому времени уже начал набирать обороты предвыборный процесс. Народники к числу достижений своего правления в полит. области относили и перемирие в Стране Басков.

В конце дек. 1999г. полиции удалось перехватить две автомашины-бомбы, предназначавшиеся, по основной версии правоохранит. органов, для осуществления терактов в Мадриде. Общий вес взрывчатки превышал 1800 кг. В период рождественских праздников в самой Стране Басков, по не установленной причине, произошел взрыв в одной из автомашин, перевозивших взрывчатку. И в том, и в другом случае большая часть террористов была задержана. В янв. 2000г. была сорвана еще одна попытка теракта. Два члена ЭТА были арестованы на месте, третьему удалось бежать.

ЭТА, являющаяся одной из наиболее опытных и законспирированных террористических организаций в Европе, также активно использовала 14 месяцев перемирия для организационного совер-

шения и подготовки материальной базы. Требование признания права на самоопределение Страны Басков является очень серьезным вопросом, связанным с пересмотром конституции страны в плане отношений центр-регионы.

## Балеары

**Авт. сообщество Балеарские о-ва.** Расположено в 92 км. от континентального побережья Испании. Острова растянулись на 400 км. в сев.-вост. части Средиземного моря. Они входят в состав Испании с XIV в.

Площадь четырех главных островов Балеарского архипелага — Мальорки, Менорки, Ибисы и Форментеры составляет 5014 кв.км. Население — 690 тыс.чел. Рельеф состоит из горных хребтов и невысоких плато из известнякового песчаника. Климат — мягкий, средиземноморский. Зимой средняя температура не опускается ниже +12°, летом средняя температура составляет +26°.

Сохранились развалины древнейших сооружений, датируемых третьим тысячелетием до н.э. В ходе распада Римской империи в V в. н.э. на острова вторглись вандалы и оставались там 100 лет, пока не были вытеснены византийцами. В середине IX в. Балеары были завоеваны арабами и превращены в придаток Кордовского эмирата. Последовавшие три столетия мусульманского владычества наложили серьезный отпечаток на культуру и архитектуру. При этом христианская религия не была уничтожена, а терпимость арабского правления способствовала процветанию большой колонии евреев.

В 1229г. король Арагона Хайме I отвоевал у арабов Балеарские о-ва. С этого времени острова попали под влияние Каталонии. По сей день островам присущ особый диалект каталонского языка.

В XVIII в., в конце войны за «испанское наследство» англичане захватили о.Менорку, который оставался под их правлением почти 100 лет, после чего был передан Испании.

В соответствии с конституцией Испании 1978г. Балеарские о-ва имеют **статус Автономного сообщества** (с 25 фев. 1983г.). Авт. парламент Балеарских о-вов состоит из 59 депутатов, избираемых на основе всеобщего, равного, тайного голосования, а также пропорционального представительства: Мальорка — 33 депутата, Менорка — 12, Ибиса — 12 и Форментера — 1.

Состоявшиеся 13 июня 1999г. региональные выборы в авт. парламент изменили полит. ситуацию на Балеарах. ИСРП в коалиции с региональными партиями одержала победу над правящей в целом по Испании НП и получила контроль над авт. сообществом. Пред. авт. правительства Балеарских о-вов избран социалист Франсеск Антич и Оливер, президентом авт. парламента — также социалист Максимилиане Моралес Гомес. Пред. правительства Балеарских о-вов номинально считается «главой государства».

В структуру правительства Балеарских о-вов входят и три самостоят. органа исполнит. власти с достаточно широкими полномочиями, так называемые «островные правительства». Функции судебной власти возложены на авт. Верховный суд Балеарских о-вов.

Доля туризма составила в 1998г. 68% ВВП авт. сообщества и значительно превысила остальные секторы экономики: с/х — 3%, промышленность —



10%, строительство – 9%, другие отрасли – 11%. Ежегодно Балеары посещают 15 млн. туристов, что позволило создать и постоянно развивать современную инфраструктуру островов: межд. аэропорты, скоростные автострады, высокоэффективные очистные сооружения, полностью исключаящие сброс сточных вод в море, телекоммуникационные сети и т.п. При этом существенная часть доходов от туризма выделяется на экологические программы, развитие природных заповедников Албуфера, Мондраго, Драгонера, а также нац. парка архипелага Кабрера.

Немаловажное значение для экономики островов имеют и **иноинвестиции, поступающие в бюджет сообщества при оформлении сделок с недвижимостью.** По этому показателю Балеарские о-ва занимают 4 место в Испании вслед за Валенсией, Каталонией и Канарскими о-вами.

О-в Мальорка – наиболее крупный из Балеарских о-вов, 3,6 тыс. кв. км. В сев. его части поднимается горная цепь Трамунтана с вершинами, достигающими 1445 м. (Пуч Мажор). Внутренняя территория острова представляет собой плодородную равнину. На северо-востоке открывается большой залив Алькудия, все восточное побережье которого изрезано бухтами, многие из которых еще не освоены. Южная зона Миджорн – сухая и каменистая, заканчивается пляжами или обрывистыми берегами.

О-в Менорка – второй по величине, выделяется на фоне других островов обилием доисторических сооружений и влиянием брит. оккупации XVI–II в. на его культуру и архитектуру. Многие кварталы городов Менорки выстроены в чисто англ. стиле, а меноркский диалект за время оккупации усвоил немало англ. слов.

О-ва Ибиса и Форментера – самые маленькие острова Балеарского архипелага. **Два археологических музея Ибисы обладают лучшими в мире коллекциями карфагенского искусства.** Ибиса стала меккой для богатых туристов.

О-в Форментера сохранил природное величие и первозданность. **Морская вода этих мест является самой чистой во всем Средиземноморье.** Этот остров называют «последним райским местом».

Пальма де Майорка является столицей Балеарских о-вов и одновременно столицей пров. Зап. Мальорка, в которую входит и самый маленький из пяти островов, составляющих Балеары – архипелаг Кабрера. Город расположен на высоте 33 м. над уровнем моря. При населении о-ва Мальорки в 552 тыс. чел. в столице проживают 325 тыс. чел. (58%).

В городе расположены известные исторические памятники готического стиля, Собор Бельвер, Ла Лонха. В районе «старого города» расположены Арабские Бани, аристократические дворцы, Кан Вивот, Сан Франческ и Санта Эулалия, Музей Мальорки и этнографический музей Поллентия (Алькудия). С историческим обликом города гармонично сочетается современная авангардистская архитектура.

Интуристы начали в середине XIX в. проявлять интерес к Балеарам. Многомесячное пребывание здесь баронессы Дюдеван, более известной под литературным псевдонимом Жорж Санд, и композитора Фредерика Шопена ознаменовали начало эры туризма.

Книгу Жорж Санд «Зима на Мальорке» можно считать первой в ныне обширной литературе о Балеарских о-вах. Позже острова посетили писатели Чарльз Вуд, Гастон Вуйе, эрцгерцог Луи Сальвадор Габсбург Бурбон. Последний написал более 50 книг, и прежде всего семитомный труд «Балеары в описаниях и рисунках». Жюль Верн, посетивший на о. Форментера плато Ла-Мола, избрал именно это место для выстрела его знаменитой пушки в романе «Из пушки на Луну».

Каждое лето члены испанской королевской семьи проводят отпуск в Маривентском дворце, неподалеку от Пальмы де Майорки.

## Связи с Россией

Дипотношения между СССР и Испанией установлены 28 июля 1933г., прекращены в марте 1939г., восстановлены 9 фев. 1977г. Испания официально заявила о признании России в качестве государства-продолжателя СССР 27 дек. 1991г.

Нашу страну с офиц. визитами посещали король Испании Хуан Карлос I (1984г.) и пред. правительства Ф. Гонсалес (1986г., 1991г., сент. 1995г.). В мае 1995г. глава испанского правительства, в сопровождении министра иностр. дел Х. Соланы, побывал в Москве для участия в торжествах по случаю 50-летия Победы.

11-13 апр. 1994г. состоялся гос. визит Б.Н. Ельцина в Мадрид. Были подписаны Договор о дружбе и сотрудничестве и еще семь двусторонних соглашений.

5-7 мая 1997г. Россию с гос. визитом посетил король Испании Хуан Карлос I, которого в поездке сопровождала королева София. 16-19 мая 1999г. пред. правительства Испании Х.М. Аснар посетил с офиц. визитом Россию.

13-14 июня 2000г. состоялся офиц. визит в Испанию президента России В.В. Путина. Подписаны межправсоглашения о сотрудничестве в таможен. сфере, в области предупреждения бедствий и взаимной помощи при ликвидации их последствий, а также три межведомственных документа.

В окт. 1992г. состоялся первый офиц. визит в Испанию рос. парламентской делегации. В 1994-95 гг. был осуществлен обмен визитами на уровне руководителей Совета Федерации и Сената Испании. 17-21 фев. 1997г. Мадрид и Барселону посетила делегация парламентской группы Госдумы по связям с Генеральными Кортесами. 26-29 окт. 1998г. состоялся офиц. визит пред. Совета Федерации Е.С. Строева в Испанию.

В 1990г. стороны обменялись военными атташатами. В 1989-92 гг. состоялся обмен визитами министров обороны. Между двумя странами были подписаны планы сотрудничества и контактов между ВС на 1991-92 гг. и 1993-94 гг., межправсоглашение о предотвращении инцидентов на море за пределами территориальных вод (1990г.), совместное заявление о сотрудничестве в области конверсии военной промышленности (1991г.).

Торг. связи между двумя странами начали налаживаться еще в конце 50-х гг. В 1972г. стороны подписали первое межправит. торг. соглашение. В наст. вр. действует соглашение об эконом. и пром. сотрудничестве от 12 апр. 1994г. На ратификации в Госдуме находится конвенция об избежании двойного налогообложения, готовится к подписанию соглашение о взаимной защите капвложений.

**В 1999г. двусторонний товарооборот составил 1650 млн.долл.** (в 1998г. — 1821 млн.долл.), рос. экспорт — 1250 млн.долл., импорт — 400 млн.долл. Наибольший удельный вес в экспорте России приходится на **нефть и нефтепродукты (60%), черные и цветные металлы (23%),** хим. товары. В испанских поставках преобладают продовольствие (30%), машины и оборудование, мебель, обувь, керамика.

В России зарегистрировано 300 предприятий и организаций с участием испанского капитала, 80% из которых относятся к сфере производства. В Испании насчитывается 300 предприятий с участием рос. капитала, большинство из них — фирмы-посредники. В нояб. 1996г. создан двусторонний Комитет делового сотрудничества по линии ТПП двух стран.

24-25 апр. 1997г. в Мадриде было проведено 2 заседание Межправит. смешанной комиссии по эконом. и пром. сотрудничеству. 3 сессию МПК намечено провести во 2 пол. 2000г. в Москве.

В окт. 1990г. правительство Испании предоставило СССР кредит на 1,5 млрд.долл. Часть его (750 млн.) была использована на импорт прод. и пром. товаров. Вторая половина, предназначавшаяся на инвест. проекты, была закрыта. В 1994г. подписан протокол о предоставлении России ряда кредитов, в т.ч. 100 млн.долл. на развитие соц. сферы. В марте 1994г. подписано соглашение об отсрочке погашения рос. задолженности Испании (800 млн.долл.). 17 янв. 1997г. заключено межправсоглашение о всеобъемлющей реструктуризации внешнего долга России и бывшего СССР. На основе договоренностей между РФ и Парижским клубом в авг. 1999г., предполагается подписать двустороннее межправсоглашение.

На основе межгос., межправит. и межведомственных документов развиваются двусторонние научно-тех. связи в области воздушного, морского, автомобильного сообщения, туризма, охраны окружающей среды. Подписаны также соглашения о сотрудничестве в соц.-трудовой сфере, договоры о соц. обеспечении, о правовой помощи по гражд. делам, о передаче лиц, осужденных к лишению свободы, и о правовой помощи по уголовным делам.

Постепенно обретают прежнюю динамику межрегиональные связи в эконом. сфере, уровень которых снизился после кризиса в России в авг. 1998г. Испанская компания по страхованию экспортных кредитов (СЕССЕ) возобновила страхование торг. операций с Россией по отдельным проектам.

Активность в развитии межрегиональных торг.-эконом. связей проявляют Ярославская, Самарская, Ростовская, Московская, Волгоградская, Нижегородская обл., Краснодарский край, Башкортостан, Москва, С.-Петербург и Саратов. Отдельные проекты реализуются с Архангельской, Ивановской, Пензенской обл. и Ставрополем.

Устойчивые торг. связи сложились между Самарской обл. и регионами Испании. Основу экспорта Самарской обл. составляют легковые автомобили, алюминиевый прокат, подшипники качения. Из Испании импортируются пром. оборудование, станки, хим. продукты, керамика, бумажные изделия, продукты питания. В Самарской обл. зарегистрировано 4 предприятия с участием испанского капитала. Область заинтересована в развитии сотрудничества в сфере машиностроения, автомобилестроения, металлообработки, нефтепереработ-

ки, аэрокосмической, хим. и нефтехим. отраслях.

В мае 1999г. в Каталонии прошла презентация предприятий Московской обл. **В Москве действует представительство Валенсийского института экспорта,** в Мадриде — Торг. дом Москвы.

Галисийская компания «Арпоса» инвестирует в расширение производства на заводе шампанских вин путем приобретения акций предприятия в счет погашения долга (г.Москва), мадридская компания «Дихеса» участвует в строительстве в Ульяновской и Нижегородской обл. свиноводческих комплексов, каталонские компании «Борхес» и «Фрешенет» осуществляют инвестиции в Краснодарском крае — в выращивание подсолнечника и винограда соответственно. К разряду системообразующих можно отнести проект строительства хим. завода по производству перекиси водорода в Ленинградской области испанской компанией Има-са (реализация сдерживается количественными ограничениями СЕССЕ на страхование экспортных кредитов).

Важным событием в сфере двустороннего межрегионального сотрудничества стал визит президента Башкортостана М.Г.Рахимова и зампреда правительства Республики Р.Х.Гарифуллина, в рамках офиц. визита мининдел И.С.Иванова, в Испанию (21-24 окт. 1999г.). Башкортостан имеет прочные связи с испанскими регионами. В республике работает башкирско-испанское СП «Башкельме» по выпуску спортивной обуви. Осуществляется замена печей на предприятии «Уфанефтехим», с участием исп. фирмы «Текникас Рунидас». Экспорт Башкортостана в Испанию представлен в основном продукцией химии и нефтехимии. Основную долю импорта из Испании составляют машины, оборудование, продукты питания, товары ширпотреба.

Вопросы развития местного самоуправления, его роль и значение в современном мире стали основной темой проходившего под патронажем Принца Астурийского и правительства Испании в марте 1999г. в Барселоне 34-го Всемирного конгресса Межд. союза местных властей. В форуме приняли участие 1,5 тыс. делегатов из всех стран мира, представляющих муниципальные власти, гос. и фин. круги, межд. организации, включая ООН. Межд. ассоциация «Породненные города», объединяющая города-партнеры в России и других странах СНГ, направила в Барселону делегацию местных властей России и Украины во главе с президентом ассоциации мэром г.Волгограда Ю.В.Чеховым.

Культурные связи развиваются на основе соглашения 1994г. и двухгодичных программ обмена. В сент. 1998г. Россию с визитом посетила министр культуры Испании Э.Агирре. В марте 1999г. в Мадриде состоялось очередное заседание рос.-испанской комиссии по сотрудничеству в сфере образования, науки и культуры, подписана Программа сотрудничества на 1999-2001 гг.

### **Бюро в СНГ**

**AVS.** Транспорт. 107120 М., Костомаровский пер. 3, оф. 3, т. 928-6566, т./ф. 913-6446, avsmos@guard.ricor.ru, Cesar Nemando Garzon-director Luis Miguel Alvarez-director general.

**Adincra.** Медицина. 103031 М., Петровка 14, т. 200-4550, ф. 200-3745, adinkra@aha.ru, Joan De Nago, Елена Зорская.

**Altadis.** Табак. 113054 М., Татарская 18, корп. 1, оф. 2, т. 725-2598, ф. 9610267, Guillermo Alvero.

**ASPY Overseas.** Алюминий. М., Фрунзенская наб. 18Д, т. 242-6300, -53, ф. 257-2111.

**Baman.** Фрукты. 119827 М., Комсомольский пр. 42, оф. 532, т. 242-1711, 245-9437, 935-7112, ф. 935-7112, baman@co.ru, Robert Khaibullin.

**Vamos.** М., Ленинградское ш. 58, т. 459-9018, ф. 459-9018, Inaki Goena, (azulejos).

**Banco Bilbao Vizcaya.** Банк. 103009 М., Б. Гнездиковский пер. 1/2, эт. 5, т. 797-2415, ф. 797-2413, Franz Lohnert, Светлана Кузнецова.

**Belin House.** Торговля. Киев, Актырский пер. 7, т. (38-044) 263-3252, ф. (38-044) 263-3252, Antonio Garcia.

**Betta Rous.** Фармпром. 119146 М., Фрунзенская наб. 18Д, т. 242-6300, -53, ф. 257-2111, betarous@aha.ru, Edilberto Aguilera Ramfrez.

**Bodegas Valderpablo Neva Uriol S.L.Pablo.** Вино. 188352 Гатчина (Ленинградская обл.), Русева 32, т. (812) 711-3566, 712-1624, ф. 715-5862, Abel Juan Amon Delgado.

**Campofrio.** Пищепром. 121471 М., Рябиновая 32, т./ф. 785-4876, aten@dol.ru, Jose Manuel Jero.

**Campomos.** Пищепром. 123308 М., Зорге 5, т. 946-3230, 943-3909, ф. 946-3237.

**Campomos.** Пищепром. 121471 М., Рябиновая 32, т. 448-6704, -7334, ф. 448-4503, Alvaro Guitian, Юрий Иванович Ковалев – (095) 448-6704.

**Cano Gonzalez Abogados.** 103031 М., Страстной б-р 12, под. 2, 7, т. 200-1747, -12, т./ф. 200-3895, ф. 200-2349, Juan Jose Cano Gonzalez, Светлана Князева.

**Cargolink.** М., Сколковское ш. 31, т. 447-1935, ф. 446-4247, Олег Иванов.

**CEA.** Парфюм. Киев, Святошинская 1, т. (38-044) 452-9344, 449-7475, ф. 282-7766, 449-7475, Antonio Garcia.

**Centro Espanol.** 103031 М., Кузнецкий мост 18/7, т. 928-8632, 921-7394, -5824, ф. 928-8632.

**Cerebano, Sanitex.** Мебель. М., т./ф. 134-8762, Вячеслав Павлов.

**Comercial Ufesa.** Электроприборы. 119435 М., Абрикосовский пер. 1, т./ф. 939-8585, 248-4051, -5297, ф. 938-0765, aya@ufesa.ru, Алексей Иванович Саакян.

**Consortio de Promocion Comercial de Catalunya.** Предство пров. Каталания. 117586 М., Косыгина 15, гост. «Орленок», оф. 615-616, т. 939-8568, ф. 939-8559, Людмила Любовская.

**Consortio de Promocion Turistica de Catalunya.** Туризм. М., Лобачевского 100, корп. 1, оф. 257, т. 932-4851, ф. 932-4852, D.J. M.Pegamon Martinez, Татьяна Михайлова. Киев, Пушкинская 23-1, т. (044) 244-3810, ф. 225-4326.

**Charly ABDO, Sanitex.** Мебель. М., т./ф. 134-8762, s.a.f.main@teleline.es, Вячеслав Павлов.

**Decor Espana.** Мебель. 115230 М., Варшавское ш. 46, т. 111-5201, ф. 290-8718, телекс 612387, Antonio Jimenez.

**DEYCO.** Юрконсульт. 254053 Киев, Артема 14, оф. 3А, т. (38-044) 212-4781, ф. 461-9232, deuci@carrier.kiev.ua, Елена Юрченко.

**Dniepro 2000.** Торговля. Киев, Каменев 4, оф. 3, т./ф. (38-044) 295-0171, Vorja Cubillo.

**Edipro.** Торговля. 117571 М., Ленинский пр-т 156, оф. 27-28, т. 438-7345, -49, -52, ф. 438-7367, gotrans@aha.ru.

**Elsamex.** Асфальтпром. 107078 М., Докучаев пер. 2, корп. 1, гост. «Волга», оф. 8-42, т. 207-5839, 929-

6027, ф. 207-5648, Jesus Rincon, Евгений Бычевский.

**ENTER (Consortio Espanol de Distribucion al Exterior).** 109382 М., Совхозная 10А, т. 359-0056, ф. 359-3556, Lscpgm@dol.ru, Pablo Gomez Morante. Aceites del Sur (маслины, Елена Ганпанцурова, т. 359-0574). Campofrio (колб. изделия, Алексей Соловьев, т. 359-3698). J. Garcia Carrion (вино, Елена Йонова, т. 359-9901). Gres de Nules (кафель, Вадим Бадамианц, т. 203-7286). Enaso (консервы; Miguel Angel Guillen Polo, т. 359-4219). Keime (одежда, Jose Sempere, т. 359-0438). Reposterias Martinez (печенье, Alexis Batista, т. 359-1456). SOS Arana (продовольствие, Елена Головач, т. 359-3523, 0056, ф. 359-3523). Conservas «Isabel Garavilla» (консервы; Fernando Rueda; т. 359-7691). Metropol (керамика, Mauro Idalgo, т. 359-2492).

**Equipamiento Institucional (Ekinsa).** Neva Business, ENBI. Текстиль. 191000 С.-Пб., Фонтанка 40, т./ф. (812) 325-8470, Luis Alberto Rodriguez Blanco. **Baltico Y Mediterraneo, Baltimed.** Металлолом. 191000 С.-Пб., Невский пр-т 19-6, т. (812) 311-4441, т./ф. 325-9886. **Compania Comercial SER.** Металлолом. 191000 С.-Пб., Фонтанка 40, т./ф. (812) 325-8470, -8177. **EBRO and CAMA, Ebrycam.** Экспорт. 191025 С.-Пб., Владимирский 11, т. (812) 164-0354, т./ф. 325-8177. **Metales Y Transporte, Myten.** Грузоперевозки. 191025 С.-Пб., Владимирский 11, т. (812) 325-8470, т./ф. 325-8177. **Neva and EBRO Business, NEBI.** Туризм. 191025 С.-Пб., Владимирский 11, т. (812) 325-8470, т./ф. 325-8177.

**Eurocolor.** Фотопринадлежности. 109208 М., Обуха 2/1, 121351 Коцубинского 4, т./ф. 149-5131, Александр Иванович Ванюшин.

**Europe Foods.** Пищепром. 119435 М., М. Пироговская 14, оф. 3, т. 956-1703, ф. 956-1735, e-mail: fleuro@citylme.ru, Jaume Aler Canadell. Киев, Ивана Франка 29, оф. 4А, т. (38-044) 229-7498, 228-3150, ф. (044) 246-5593, Javier Vidal.

**Excellence Consulting Group.** Консалтинг. 199004 С.-Пб., Одоевского 29, оф. 803, а/я 151, т./ф. 328-7161, russia@excellence-group.com.

**Exponina.** Мясо. 109004 М., Марксистская 14, оф. 47, т./ф. 911-9765, Марк Динов.

**Farmlux.** Фармпром. 109432 М., Трофимова 6, т. 277-7044, -73, ф. 279-2493, Medeya Perez de Albeniz.

**Flexy.** Трубы. М., Варшавское ш. 125, т. 319-6136, ф. 319-6156, Любовь Киселевич.

**FMS.** Торговля. Киев, Горького 150, 13, т. (044) 268-2696, 220-1354, -9388, 240-5265, ф. 268-2696, Ирина Войтенко.

**Fruit Spain.** Мебель. М., Новый Арбат 26, оф. 157, т./ф. 291-0420, Alfonso Garcia.

**GARRA.** М., Совхозная 10А, т./ф. 359-0438, -0056, ф. 359-3556, Jose Sempere. **AO Bashkelme.** 453310 Мелеуз, т. (734764) 4-1009, -0147, -2695, -4162, ф. 4-4267, Юнир Галиманович Азнегуров. **SP Belkelme.** Спорт. обувь. 225215 Белоозерск (Брестская обл.), т. (01643) 2-0929, т./ф. 2-0920.

**Gres de Nules-Keraben.** Керамика. М., Совхозная 10А, т. 203-6282, т./ф. 359-0056, ф. 359-3556, 203-7286, Вадим Бадамианц.

**Grup Fibosa.** Агромаш. 119435 М., Савинская наб. 25, оф. 513, т. 719-2721, ф. 719-2722, Gfmoscu@cityline.ru, Сергей Николаевич Капотин.

**Hamann Espanola.** 129090 М., Гиляровского 5, т. 937-5333, -32, -25, ф. 937-5323, -24, Антей Лабудин.

**I.T.L.V.** Детское питание. 123007 М., 5 Магист-



ральная 6, т. 742-6523,-7, ф. 742-6524, Katolony@aha.ru, Guillermo Morodo. **Grilain**. 121355 М., Ивана Франко 4, оф. 604, т. 144-6984, ф. 916-7249. «**Palamos**». 194044 С.-Пб., Б. Сампсониевский пр. 66, т. (812) 320-7507,-8,-9, ф. 320-7510, itlv@infopro.spb.su. **Dnipro**. Медпром. 01004 Киев, т. (044) 251-8084, ф. 224-5911 itlv@itlv.relc.com. **JV Transpress**. Текстиль. 270901 Ильичевск (Одесская обл.), т. (4868) 3-1120, ф. 6-0146, Александр Борисов. 734017 Душанбе, Ахун Бабаева 9, т. (3772) 24-5138. **Medisanitas**. 700070 Ташкент, Стародубцева 25, т. (3712) 54-7858,-57, 55-1830, ф. 55-1831, Francisco Mufioz.

**Iberica-2000**. Пищепром. 123007 М., Магистральная 6, т. 940-3244, ф. 940-1301, iberica@cityline.ru, Николай Латаренко.

**Imabe (ROSIMPEX)**. Охрана среды. 121099 М., Новинский б-р 7/1, т. 205-2008,-1590, ф. 205-6984, Владимир Богуславский.

**Indra D.T.D.** Оборудование для аэропортов. 113447 М., Дмитрия Ульянова 35, корп. 1, оф. 12, т. 123-9055, 773-4268 (моб), ф. 126-9432, Carlos Oiler Ortega.

**Inagrosa Ukraina**. Агропром. 252110 Киев, Саксаганского 106, оф. 15, т. (38-044) 559-7374, 224-4469, ф. 224-4469, Виталий Никотин.

**Ispaved**. Ветпром. М., Магистральная 6, т. 742-6523, ф. 742-6524, Ignacio Araiko.

**Ivex-Turismo**. М., Тверская 16, 3, т. 935-8912, ф. 935-8913, ivex@co.ru, Михаил Беляков, т. 935-8910, ф. 935-8911, г-жа Maria Nunez.

**J. Trade**. Мебель. 125130 М., Старопетровский пр. 1А, т./ф. 232-9110, Isidro Moreno Garcia (722-1864 моб.).

**J. Garcia Carrion**. Вино. 109382 М., Совхозная 10А, т./ф. 359-0438,-9901, vagarra@cityline.ru, Алена Борисовна Йонова.

**Jafep-Ucraina**. Красители. 65016 Одесса, Дмитрия Донского 2, т./ф. (38-0482) 34-3055, 60-4023, 37-0259, jafep@eurocom.od.ua, www.jafep.com.ua, Vladimir Martin Diaz Valdes.

**Janes J.V.** 700100 Ташкент, М. Тароби 6, т. (3712) 54-5604, ф. 40-6066, Manuel Ortiz. (empresa vinicola)

**Jose Gomez Benet**. Кожа. М., 1 Тверская-Ямская 30, оф. 28, т./ф. 250-4852, laponia@agmar.ru, Javier Gomez.

**Key Iberboard**. Сервис-служба. М., Строгинский б-р 15, оф. 37, т./ф. 944-1349, моб. 761-7787, Елена Гарсиа.

**Krosst**. 121151 М., Кутузовский пр-т 30/32, т. 249-9800, ф. 234-4462, Игорь Ваниев. (calzado)

**Lexica**. Львов, Ивана Франка 61, т. (38-0322) 76-2704, ф. 762-704, lexica@retemail.es, Ирина Соловий.

**Londono Trading**. Медпром. 105023 М., Семеновская 3А, оф. 911, т./ф. 936-4468, londono@infoc.es, Ирина Удовиченко.

**Metropol Ceramica**. Керамика. 109382 М., Совхозная 10А, т. 359-9910, ф. 359-2492, metropol-moscu@mtu-net.ru, Mauro Hidalgo.

**Miqueo Hermanos**. Киев, Фрунзе 102, т. (38-044) 229-2501, 435-5121, ф. 229-1786, Joan Miqueo. (madera)

**Monteserrat**. Текстиль. 103655 М., Петровка 14, оф. 109, т. 200-35-58,-4518,-6072,-6872, ф. 200-3558,-4518,-6072, Pablo Villavicencio, Наталия Михайлина.

**Muebles Almazan**. Мебель. 117259 М., Кржижановского 31, т. 129-5066, т./ф. 129-4011, Felix Reneses,

Александр Солонко.

**Muebles de Espana**. С.-Пб. Ленинский пр-т 98, т. (7812) 143-1342, ф. 143-1332.

**Neva Chupa Chups**. Пищепром. М., Тверская 27, т. 232-6626, 245-8870, ф. 299-6755, Мария Хосеевна Хлиупова. 194100 С.-Пб., Б. Сампсониевский 77/7, т. (812) 327-4452, моб. 8-10-34-39308329, ф. 245-4021, Chupachups@beltele.com, Jose Luis Beserra, Damian Lopez, Тамара С. Сергеева.

**Ninel**. Парфюм. 129090 М., Грохольский пер. 19/27, т. 974-7101,-2,-4, до-8, ф. 974-7109, А. Farre.

**Nutrexpa**. Какао. 125047 М., 2 Тверская-Ямская 16/18, корп. 2, оф. 800, т. 250-3123, ф. 250-2193, Наталия Барышева.

**Omtex**. Оптика. 103045 М., Пушкирев пер. 22, т./ф. 925-1580, 923-1178, omtex@online.ru, Fco. Gonzalez, Владислав Зелинский.

**Castelon Ceramics**. Кафель. М., Луганская 9, т./ф. 321-4147, sodbaduba@workmail.com, Иван Тетрафилович Димитров.

**Firma Orion Impex**. Мясо. 125047 М., 2 Тверская-Ямская 18, оф. 316, т. 251-9467,-4739, ф. 251-4941, orionimpeks@mail.ru, Roger Neira Salazar, Кохташвили В.Ш.

**Iris Decor**. Химпром. М., 2 Верхний Михайловский пер. 9, оф. 920, т. 952-3745, 955-7340, ф. 958-5221, irisdecor@emsaquimica.com, Petoir Markovic.

**SK-Teks**. Текстиль. 109544 М., М. Андроньевская 20, т. 232-2449, ф. 278-4013, tria@primerama.es, Наталия Отеро.

**Perlas Orquidea**. Бижутерия. 109004 М., Николаямская 49/2, т. 912-1696,-6461,-3041, ф. 912-6461,-3041, orquidea@online.ru, Максим В. Васюкович.

**Peronda**. Керамика. 103002 М., Трехпрудный пер. 11/13, корп. 2, т./ф. 299-8840, peronda@peronda.net, Ольга Стригуина.

**PMS-Kyiv**. Ж/д оборудование. 252033 Киев, Саксаганского 30А, оф. 2-3, т./ф. (38-044) 220-1354, 230-2929, Pmsu@iptelecom.net.ua, Ирина Войтенко.

**Quintevo**. Фармпром. Бишкек, Еркиндык 2, т./ф. 996-33-12-227576.

**Remetal**. Алюминий. 117119 М., Ленинский пр-т 42, корп. 1, оф. 15-59В, т. 938-7850,-8660, ф. 930-7721, Eduardo Garran Villareal. **JV Resal**. 446379 пос. Новосемейкино (Самарская обл.), т. (8462) 57-9561, ф. 57-9550, Волков М.В. **JV KRASBILMET**. 660111 Красноярск, т. (3912) 24-9608, ф. 22-1208, Галиева Л.В. **JV Intersplav**. Маяк, 349218 Свердловск, т. (06434) 2-3002, ф. (0642) 50-1380, Болденков В.И. **JV OBIMET**. 270028 Одесса, т. (0482) 55-6029, ф. 55-6129, Бондаренко В.В. **Junyent Advocats Associats**. Адвокаты. 109147 М., Марксистская 16, т. 232-6758, ф. 232-6759, mos@rocadeberti.ru, Julio Pinel.

**Rotrans TIR**. Перевозки. 117571 М., Ленинский пр-т 156, оф. 27-28, т. 438-7345,-49,-52, ф. 438-7367, rotrans@aha.ru, Jose Ant. Asorey Rial.

**Safaga**. Декор. мебель. М., 4 Рошинский пр. 19/21, корп. 2, т. 796-9931, до -4, т./ф. 796-9935, Павел Викторович Саразов.

**Secofisa**. Агропром. Киев, Грушевская 4В, т. (38-044) 228-1217, ф. 227-0189, Francisco Fernandez.

**Sedatex Service Complex**. Текстиль. 109544 М., М. Андроньевская 20, т. 278-5558,-4427, ф. 278-1022, Илья Денисов.

**Server**. Мебель. 103031 М., Петровка 19, корп. 1, оф. 13, т. 928-1940,-72, 921-9541, ф. 921-9289, vladimir@server.aha.ru, Сергей Яковлевич Телятников.

**Service-Complex.** Текстиль. 109544 М., М. Андроньевская 20, т. 232-2449, 956-7655, 278-4013, Наталия Отеро.

**SOS Arana Alimentacion.** Пищепром. М., Совхозная 10А, т./ф. 359-0056,-3523, ф. 359-3523, aranamos@dol.ru, Головач Елена.

**Sperco Ucraina.** Медпром. 21027 Винница, 600-летия 25, т./ф. (04322) 52-3049, sperco@sovamua.com, Людмила Борисова.

**Tesca.** Лакокрасочная промышленность. 129090 М., Троицкая 6, т./ф. 208-2817, Юрий Викторович Прозорсков.

**Tofinus.** Транспорт. 113587 М., Варшавское ш. 127В, т. 315-4101, ф. 315-3992, Александр Чирков.

**Toros.** Мебель. 109004 М., Дровяной пер. 17, т. 915-7428,-2752, ф. 915-3933.

**Trading Russian Company.** 121351 М., Бобруйская 4, корп. 1, т. 140-7582, т./ф. 141-5333, 140-7582,-0758, Игорь Николаевич Колпаков. (embutidos)

**Unar XXI.** Стройматериалы. 123557 М., Пресненский вал. 42, оф. 16, т./ф. 253-6429, unarxlm@glasnet.ru, Armando Unzueta Garcia.

**Vibroprens.** Стройматериалы. 143400 Красногорск, Центральная 3, т./ф. 262-9898, ф. 562-8141, Сергей Кучихин.

**Vidal Rossiya.** Конфеты. 111524 М., Электродная 11, т. 913-8720,-1, ф. 306-3901, www.vidai.es, Мария Запатеро.

**Viscofan.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная» 2, оф. 1196, т. 967-0447, ф. 967-0446, Андрей Михайлович Гусев.

Рос. турфирмы, рекомендуемые посольством Испании в РФ:

**Natalie Tours.** 109004 М., Земляной вал 64/1, оф. 319, т. 915-0730, ф. 915-2996, mail@natalie-tours.ru, www.natalie-tours.ru, Наталия Воробьева.

**VKO Travel.** 125468 М., Ленинградский пр-т, т. 943-9598, ф. 943-9349, vkotravel@rosmail.ru, www.vkotravel.com, Эллада Пискова.

**Vremia Tuors.** 103001 М., Б. Садовая 5, оф. 207, 222, т. 209-2322, ф. 209-3535, vremia@cityline.ru, www.user.cityline.ru/~vre.

**Soltour-Este.** 119821 М., М., Пироговская 1А, т. 246-4422, ф. 245-1261, comercial@soltour.infotel.ru, www.v-soltour.ru, Juan Carlos Pichs.

**Academservice.** 117393 М., Архитектора Власова 49, т. 120-9005, ф. 755-8855, acs@acase.ru, www.acase.ru, Игорь Зворкин.

**Alivekt Travel.** 191104 С.-Пб., т. (812) 279-7342, ф. 2723301, alivektf@neva.spb.ru, www.neva.spb.ru/alivekt, Марина Пулина.

**Base Travel.** 1103906 М., Ниж. Кисловский пер., т. 203-3184, ф. 203-3437, base@rosmail.ru, Андрей Соколов.

**Bosht.** 125047 М., 1 Тверская-Ямская 29, корп. 1, т. 251-1448,-2560,-2626, ф. 258-7591, 251-3014, bosht@mail.cnt.ru, Татьяна Шингареева.

**France Tours+.** 119021 М., М. Бронная 2, т. 203-2384, ф. 203-0690, franceto@postman.ru, Ирина Ходакова.

**Galatour.** 113054 М., Бахрушина 12, edif. 2, т. 755-9124, ф. 284-4495, valgl105@glasnet.ru, www.glasnet.ru/~valgl105, Владимир Рубцов.

**Holiday Club.** 121019 М., Гоголевский б-р, т. 926-4777, ф. 926-4776, holiday@infotel.ru, www.holidayclub.ru, Manuel Gonzalez.

**Interpuls.** 119021 М., Зубовский б-р 4, 4А, т. 201-7626, 201-4112, www.interpuls.ru, Елена Смирнова.

**Interunion-M.** 103030 М., Сущевская 21, т. 97-0341, ф. 972-0837, interuni@minas.rosmail.com, www.interunion.ru, Наталия Житнухина.

**MITS.** 121200 М., Смоленская-Сенная пл. 32/34, т. 244-9154, ф. 244-9175, Юрий Мешков.

**Neva.** 193036 С.-Пб., 1 Советская 8, т. (812) 327-3330, ф. 327-3267, nevaspb@infopro.spb.ru, www.nevaspb.ru, Вячеслав Полтавцев.

**Nitas.** 125047 М., 2 Тверская-Ямская 28/4, т. 250-8499,-4124, ф. 250-4119, konka@online.ru, Татьяна Клибанова.

**WWW.ESPANA.RU.** Тем, кому хочется побольше узнать об Испании – рекомендуем сайт в Интернет **www.espana.ru**

Издательский дом ПРЕНСА представляет электронную версию газеты ЭСПАНЬОЛА на сайте в Интернет **www.espana.ru/rus/espanola**: Все об Испании; Карты; Туризм и отдых; Недвижимость; Бизнес; Образование; Иммиграция; Работа; Новости; Эспаньола; Форумы.

Редакция газеты Эспаньола готовит к печати сборник «Испания для иностранцев», который будет содержать нормативные документы, регламентирующие пребывание иностр. граждан в Испании. Цена сборника будет объявлена доп. Предварительный заказ по телефонам: 654-930-098 (Испания), 456-8569 (Россия), sche@micex.com

## Обзор прессы

### ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ

Для рос.-испанской торговли характерно постоянное превышение рос. экспорта над импортом с тенденцией к увеличению положительного сальдо за счет падения объемов испанских поставок.

млн. долл.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Товарооборот	1854,2	1950,6	2073,5	1821,2	1754
Экспорт	1443,5	1360	1236,3	1126,2	1340
Импорт	410,7	580,6	837,2	695	414
Сальдо	+1032,8	+796,4	+399,1	+431,2	+926

Источник: Испанская тамож. статистика

Основу рос. экспорта составляют сырьевые товары (90%), в числе которых – нефть и нефтепродукты (60%), черные и цветные металлы (23,5%). Доля других традиционных товаров, поставляемых в Испанию, невелика и колеблется от 2,5% до 0,5%. Это, прежде всего, химудобрения, рыба и морепродукты, древесина, обогащенный урановый концентрат, бумага и картон. Машины и оборудование не превышают 0,5%.

В импорте Испании преобладают продовольственные товары (30%), мебель (11%), машины и оборудование (7%), керамические изделия (7%), обувь (7%).

Доля России в общем объеме испанского экспорта составляет 0,4%. Общий объем накопленных испанских инвестиций в России не превышает 100 млн. долл.

Основными инвесторами являются крупные испанские фирмы «Кельме», «Кампофрио», «Чупа-Чупс», «Гальина Бланка»), которые до 1998г. активно осваивали рос. рынок продовольственных товаров и товаров широкого потребления. Однако с 1998г. в рос.испанском эконом. сотрудничестве произошло заметное падение активности, отразившееся как на объемах взаимных поставок, так и на инвестициях.

Основной причиной явился августовский 1998г. кризис в России и последующая за этим рекомендация испанским фирмам со стороны Гос.

страховой компании Испании, во многом определяющей торг. и инвест. политику страны, временно ограничить свою коммерческую деятельность на рос. рынке, что привело к резкому снижению, прежде всего, испанских поставок и инвест. сотрудничества.

Вместе с тем, существуют конкретные инвест. проекты, в реализации которых заинтересованы как российские, так и испанские участники. В их числе: создание ж/д переходов для автоматической смены ширины колеи, совместное производство раздвижных колесных пар при участии фирмы «Тальго»; реконструкция завода «Салаватгидромаш» в Башкортостане в сотрудничестве с испанской фирмой «Помар»; строительство котельных установок при участии испанской фирмы «Бабкок-Вилькокс» и машиностроит. завода в г.Подольск; совместное освоение нефтяных месторождений в Ульяновской обл. при участии испанской компании «Репсоль»; модернизация Саратовского НПЗ при участии фирмы «Драгадос и Конструксьонес»; совместное строительство рыболовецких судов-тунцеловов при участии рос. предприятий «Пролетарский завод» и «Северные верфи» и испанской судовой верфи «Астильерос де Уэльва»; строительство корпусов судов на субконтрактной основе на верфи г.С.-Петербурга по заказу испанской фирмы «Астильерос де Уэльва»; продолжение строительства комбината спортивной одежды и обуви в Башкортостане, г.Мелеуз; сотрудничество в создании цеха по переработке молока и производству сыров в колхозе «Путь Ильича» Моск. обл. с испанской фирмой «Фибоса»; сотрудничество по обеспечению безопасности работы АЭС и в строительстве АЭС в третьих странах; поставки диализаторов и организация их производства в России при участии испанской фирмы «Идемса».

Рос.-испанская МПК по эконом. и пром. сотрудничеству создана в 1994г. 6-7 апр. 2000г. в Мадриде состоялось заседание Рабочей группы рос. и испанских экспертов, на которой была конкретизирована программа действий по подготовке и проведению 3 сессии МПК.

Правовой основой рос.-испанских эконом. связей являются: соглашение между правительствами РФ и Испании об эконом. и пром. сотрудничестве от 12 апр. 1994г.; протокол переговоров по условиям финансирования двустороннего торг.-эконом. сотрудничества от 12 апр. 1994г., в соответствии с которым рос. стороне был предоставлен кредит на фин. экспорта испанских товаров, оборудования, и услуг на 100 млн.долл.

17 дек. 1998г. была подписана Конвенция об избежании двойного налогообложения, которая пока не ратифицирована рос. стороной. С учетом степени подготовки находящихся в проработке проектов рос.-испанских межправит. соглашений, реальными для оформления являются: соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций; соглашение о сотрудничестве в тамож. сфере; соглашение о сотрудничестве в области туризма; соглашение о НТС; соглашение о межд. автомобильном сообщении и о морском судоходстве.

В соответствии с меморандумом, подписанным в сент. 1994г. между правительствами РФ и Испании, Испания предоставила России кредит в 100 млн. долл., в счет которого к настоящему времени профинансировано только два проекта, по минз-

драву России на 25 млн. долл. Использование оставшейся части кредита практически заблокировано испанской стороной.

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

Фирма «Группо Ампер» создана в 1956г. в Мадриде. Род деятельности: специализируется в области развития телекоммуникационных сетей. Число служащих – 1400. Уставный капитал – 25 млн. евро. Президент – Артуро Балдасано Супервиелье. Поставляла в Россию телефонные аппараты для обществ. пользования. Заинтересована в развитии сотрудничества по оснащению рос. городов универсальными телефонными аппаратами.

«Гальина Бланка». Зарегистрирована в 1957г. в Барселоне. Род деятельности – производство продтоваров (концентрированные супы, готовые блюда). Президент – Льюис Карулья Фонт. Ген. директор – Хоакин Брунс Касадеваль. Имеет 700 служащих. Уставный капитал – 48 млн. евро. Начала свою деятельность в России в 1997г. В 1999г. завершила строительство фабрики в г.Бор Нижегородской обл. по производству суповых и бульонных концентратов (стоимость проекта – 30 млн. евро).

«Групп Фибоса». Зарегистрирована в 1990г. в Хероне. Род деятельности: производство и продажа машин и оборудования для пищевой промышленности. Управляющий – Хоакин Састре Кроус. Число служащих – 49. Уставный капитал – 83,5 тыс. евро. С Россией сотрудничает с 1996г. Основным партнером является «Газпром», который приобрел в 1996г. оборудование для 26 мини-заводов и цехов.

«Индра Системас». Зарегистрирована в 1962г. в Мадриде. Род деятельности – производство, исследования, развитие, продажа и эксплуатация электронных систем и оборудования. Президент – Хосе Мария Вила Соланес. Число служащих – 1500. Уставный капитал – 13,7 млн. долл. С Россией сотрудничает с 1986г. Поставила навигационное оборудование для аэропортов «Шереметьево» в Москве и Минеральных водах. Поставляет аналогичное оборудование для аэропорта в г.Ростов-на-Дону. Стоимость проекта – 45 млн. долл. Рос. заказчик – Фед. служба воздушного транспорта.

ИТЛВ. Многоотраслевой холдинг сотрудничает с Россией с 1975г. Имеет представительства в Москве и С.-Петербурге. Участвует в семи рос.-испанских СП. Построил фабрику по производству лаков и красок в Москве, две мебельные фабрики в Москве и С.-Петербурге, а также завод по производству соков в Иркутске. Заинтересован в дальнейшем осуществлении сотрудничества по этим направлениям.

«Кампофрио». Зарегистрирована в 1944г. в Мадриде. Род деятельности – производство и экспорт мясных изделий, в основном из свинины. Президент – Педро Бальве Лантеро, входит в совет по иноинвестициям при правительстве РФ. Число служащих – 1669. Уставный капитал – 32,6 млн. долл. Начала свою деятельность в России в 1991г., создав рос.-испанское СП в Москве «Кампомос». Построила 2 завода по переработке мяса, которые ежедневно выпускают 120-130 т. продукции. Ежегодный товарооборот достиг 200 млн. долл. Под Новомосковском (Тульская обл.) начато строительство свиноводческого комплекса на 1 млн. свиней в год.



«Кельме». Зарегистрирована в 1982г. в г.Аликанте. Род деятельности — производство и продажа спортивной обуви и одежды. Президент — Х. Килес. Директор по международному сотрудничеству — К. Портель. С Россией сотрудничает с 1992г. В 1992г. в г.Мелеуз в Башкирии создано СП «Башкельме», с которым «Кельме Интернациональ» подписала контракт на поставку оборудования для производства спорт. обуви до 500 тыс. пар в год. В 1994г. был введен в строй цех по производству клея для спорт. обуви. В 1999г. — 2 и 3 очереди по производству комплектующих и спорт. обуви.

«Пемар». Сотрудничает с рос. заводом «Салаватгидромаш» в Башкортостане. Осуществляет инвестиции в реконструкцию производства гидравлического оборудования завода. В окт. 1999г. «Пемар» приобрела 16% акций завода.

«Тальго». Сотрудничает с МПС и ПО «Ижорские заводы» в С.-Петербурге по организации производства раздвижных колесных пар. Завершается процесс создания рос.-испанского СП «Тальго-Рус». Фирма, с учетом ее большого опыта в создании ж/д подвижного состава, приспособленного к большим скоростям движения, представляет интерес для развития сотрудничества в этой области (включая совместное производство ж/д подвижного состава, организацию скоростного и высокоскоростного движения с использованием технологии автоматической смены ширины ж/д колеи.

«Техникас Реунидас». Создана в 1960г. Ген. директор — Хуан Льядо Арбура. Сотрудничает с рос. внешэконом. объединением «Зарубежнефть». В мае 1999г. при участии «Техникас Реунидас» осуществлен пуск в эксплуатацию технологических печей Уфимского НПЗ.

«Унион Феноса». Зарегистрирована в 1994г. в Мадриде. Специализируется на проектировании, строительстве и организации эксплуатации энергообъектов. Уставный капитал — 25 млн. евро. Президент — Викториано Рейносо. Ген. директор — Розарио Арройо Бротонс. Проявляет большой интерес к сотрудничеству в этой области с рос. энергетическими объединениями.

«Чупа-Чупс». Зарегистрирована в 1981г. в Барселоне. Род деятельности — производство, экспорт и импорт карамели. Имеет 78 служащих. Уставный капитал — 2,8 млн. евро. Президент — Рамон Бернат Серра. Начала свою деятельность в России в 1990г., создав СП в С.-Петербурге по производству карамели, имея 85% акций. Создала дистрибуторскую сеть в России. Ее продажи на рос. рынке достигли 30 млн. долл.

### ЭКСПОРТ ВООРУЖЕНИЙ

Внешняя торговля Испании товарами военного и двойного назначения регламентируется следующими нормативными актами: регламент ЕС № 3381/94 от 19 дек. 1994г., которым устанавливается режим контроля за экспортом товаров двойного назначения; Решения 94/942/PESC ЕС от 19 дек. 1994г. (с изменениями 95/127/PESC от 10 апр. 1995г.) с приложениями (список товаров и технологий, экспорт которых подвергается обязательному лицензированию; перечень стран, в торговле с которыми применяется режим наибольшего благоприятствования и т.д.); Вассенаарское соглашение нояб. 1996г. (заменившее КОКОМ), ут-

вердившее перечень продукции военного и двойного назначения, подлежащий экспортному контролю; Королевский декрет 491/98 от 27 марта 1998г. и распоряжение минэкономки Испании от 30 июня 1998г. по ведению Испанией внешней торговли товарами и технологиями военного и двойного назначения.

К органам, контролирующим испанский экспорт, относятся: Межведомственная хунта; Специальный регистр экспортеров вооружения, товаров и технологий двойного назначения; Главное управление внешней торговли минэкономки и финансов (лицензирование экспорта); Департамент таможи и спец. налогов минэкономки и финансов; СЕСЮ (Основной орган разведки и контрразведки Испании); Гос. компания по экспорту вооружений Defex (компания не только предоставляет сервисную поддержку своим клиентам, но и осуществляет комплекс консалтинговых, маркетинговых, посреднических и других услуг предприятиям ВПК, вплоть до финансирования и сопровождения контрактов). В оргструктуре МО существует ряд управлений, которые непосредственно занимаются вопросами ВТС и закупок вооружений в интересах нац. ВС.

Основными партнерами Испании в сфере ВТС являются страны НАТО, государства латиноам. региона и ЮВА. В 1991-96гг. экспорт этой категории товаров практически оставался без изменений в стоимостном выражении. Резкий скачок произошел в 1997г., благодаря продаже авианосца ВМС Таиланда. **Основным покупателем вооружения испанского производства является Турция**, закупившая 60 военно-транспортных самолетов, и Таиланд. В 1991-98гг. стоимость военных закупок этими странами составила треть общего объема испанского экспорта вооружений. Далее идут США (покупка стрелкового вооружения и тренажерного оборудования), Франция (военно-транспортные самолеты). Саудовская Аравия (бронетехника) и Сингапур (электронная техника).

За I пол. 1999г. Испания экспортировала продукции военного и двойного назначения на 37,9 млрд. песет (237 млн.долл.) Это на 5,45 млрд. песет (34 млн.долл.) выше показателя за тот же период 1998г. По-прежнему, лидирующее положение занимает Турция (3,7 млрд. песет в I пол. 1999г.) и другие страны НАТО. 29 странам, не входящим в НАТО, было продано вооружения за этот период на 4,5 млрд. песет. В отношении продукции двойного назначения, в основном электронной техники, отмечается лидирующее положение Сингапура (11,98 млрд. песет) и Китая (6,75 млрд. песет).

Правительство ввело запрет на поставки вооружений и военной техники, а также продукции двойного назначения в Индонезию, когда ЕС ввел эмбарго в сент. 1999г. в связи с событиями в Вост. Тиморе. Контрактные обязательства 1998г. позволили Испании осуществить в I пол. 1999г. поставки Индонезии на 3,2 млн. песет.

Помимо 15 стран, в отношении которых действует режим эмбарго, существует список из 50 стран, экспорт продукции военного и двойного назначения в которые требует оформления доп. сертификатов. Среди этих стран можно выделить Болгарию, закупившую в I пол. 1999г. испанских вооружений на 139 млн. песет (870 тыс. долл.). Единственным покупателем испанского оружия из стран бывшего СССР за прошедший год была

Грузия (1,76 млн. песет). Россия фигурирует в статистических данных 1995г. (сумма закупки составила 500 тыс. песет). В 1997г. закупка товаров двойного назначения Литвой составила 23 млн. песет, а в 1998г. — 46,1 млн. песет.

Портфель экспортных заказов у испанских предприятий ВПК позволяет судить о поступательном наращивании Испанией своего экспорта продукции военного и двойного назначения. Среди основных заказов: строительство 5 фрегатов для ВМС Норвегии на 1,44 млн.долл.; создание двух ПЛ для ВМС Чили, контракт оценивается в 60 млрд. песет (375 млн. долл.); продажа Саудовской Аравии средних колесных бронированных машин (BMR) на 50 млрд. песет (313 млн. долл.); строительство военных транспортных средств для ВС Швейцарии на 40 млрд. песет (250 млн. долл., первая партия из 325 грузовиков закуплена в начале 1999г. на 8,84 млрд. песет); возможная продажа третьим странам самолетов EF-2000, учитывая оценочные мировые потребности в 800 самолетов (без учета США, стран СНГ и Китая); испанское предприятие CASA является головным при продажах этих самолетов в Турцию и Ю.Корею; заказы на военно-транспортные самолеты C-295 (экспорт предприятия CASA, производящего авиатехнику, вырос в 1999г., по сравнению с прошлым годом, на 8,3%).

Испанский импорт продукции военного и двойного назначения определяется обязательствами страны в рамках межд. консорциумов, программой модернизации оружия и боевой техники испанских ВС, заказами нац. МО, потребностями нац. предприятий ВПК.

В рамках утвержденного конгрессом депутатов Испании бюджета МО на 2000г. особое внимание уделялось затратам на модернизацию оружия и боевой техники нац. ВС. Бюджетом военного ведомства предусмотрены расходы на эти цели в размере 134,6 млрд. испанских песет (841,7 млн. долл.). В тот бюджет не были включены расходы по долгосрочным программам (до 2015г.), основными из которых являются проекты строительства фрегата ВМС F-100, евроистребителя EF-2000 и танка «Леопард-2». На эти цели предусмотрено выделение 1,6 трлн. песет.

Помимо этого, МО планирует израсходовать на закупки оружия и боевой техники с 1998 по 2010г. 300 млрд. песет. Эта цифра включает в себя долгосрочные программы, среди которых основное место занимает создание новой системы военных телекоммуникаций и радиоэлектронной борьбы.

Существуют также спец. программы модернизации и финансирования, направленные на поддержание боевой готовности испанских ВС и создание резервов на случай ведения войны. В период до 2015г. предусмотрено израсходовать на эти цели 854 млрд. песет. Таким образом, суммарные затраты МО на модернизацию вооружения ВС до 2015г. составят 2,76 трлн. песет. Однако и эта цифра не отражает реальных расходов. Она не включает средства, необходимые для замены оборудования и боевой техники, которые с 1998 по 2014 гг. физически устареют.

Необходимо также учитывать планы по закупкам в начале следующего тысячелетия новых подлодок для нац. ВМС, боевых вертолетов и среднего транспортного самолета нового поколения A-400M (ранее FLA). Стоимость этих трех программ

предварительно оценивается в 1,9 млрд. долл.

В отношении программы A-400M следует подчеркнуть, что Европейское командование Североатлантического альянса считало бы выгодным закончить разработку своего военно-транспортного самолета уже в ближайшее время. Для этой цели создан спец. консорциум Airbus Military, в состав которого вошла и испанская аэрокосмическая корпорация CASA.

В мае 2000г. президент CASA А.Фернандес заявил о завершении переговоров с немец. стороной по проблеме будущего A-400M. Практически решен вопрос по окончательной сборке самолетов на заводах CASA в Севилье. Инвестиции в проект оцениваются в 751 млн. евро (125 млрд. песет), будет создано порядка 450 доп. рабочих мест. Рыночная стоимость одного A-400M будет составлять 80 млн. евро (13,3 млрд. песет).

Бюджетные расходы МО на модернизацию вооружения в 2000г. распределялся (в млн. долл.): авиация — 166,4; телеком. сети и оборудование — 210,8; корабли и суда — 63,2; бронетанковая техника — 82,8; инфраструктура — 80,5; артиллерийское вооружение — 29,2; средства транспорта — 45,2; снаряды — 46,2; ракеты и торпеды — 44,8; инженерная техника — 4,4; средства тылового обеспечения — 12,6; легкое оружие — 16; средства информатики — 6,8; другие инвестиции — 32,8; всего — 841.

На модернизацию вооружения СВ было выделено 36,5% запланированных расходов — 49,7 млрд. песет. ВМС получили на эти цели 25,5% — 34,38 млрд. песет. ВВС — 31,44 млрд. (23,4%). Расходы Центр. аппарата по данной статье составили 10,39 млрд. песет (7,7%), а генштаба МО — 8,71 млрд. песет (6,5%).

В СВ продолжается модернизация вертолетов «Чинук» и планируется закупка вертолетов «Суперпума». Часть средств направляется на закупку бронированных саперных машин и разработку новой БМП. Инженерные части обновляют парк мостоукладчиков. Артиллерийские части проведут модернизацию орудий ПВО 35/90, снарядов 155 мм и закупят легкие пушки для СБР. Завершится переход на новое стрелковое оружие 5,56 мм. Продолжится также модернизация парка транспортных средств, срок службы которых составляет 12-13 лет и ориентировочно заканчивается в 2002г. Расходы по модернизации телекоммуникационного оборудования предназначены, в основном, на создание SITA (системы тактической разведки).

ВМС в 2000г. начали приобретение первой серии ракет Standard SM-1, и продолжают закупки ракет Seasparrow, Standard SM-2, Maverick, Aspide и Amraam. Трансформация палубных штурмовиков Harrier AV-8B во всепогодные Harrier AV-8B Plus, закупка новых боевых вертолетов LAMPS и модернизация существующих, стоящих на вооружении фрегатов ВМС, составят основные расходы по модернизации морской авиации.

ВВС модернизируют систему вооружения Мираж F-1 с целью продления срока службы самолетов до начала поступления на вооружение EF-2000. Модернизация коснется транспортных самолетов «Геркулес», 25 лет стоящих на вооружении ВВС Испании. Предусмотрена также закупка новых F-18 с целью компенсации потерь из-за несчастных случаев и покрытия недостачи некоторых эскадрилий. В отношении модернизации те-

лекомоборудования, ВВС направят основные усилия на разработку программы SIMCA (системы воздушного предупреждения, управления и контроля), программы NAEW (системы раннего предупреждения НАТО), создания системы РЭБ Santiago, спутниковых коммуникационных систем Secomsat и Hispasat.

Участие испанских предприятий ВПК в межд. военных программах создания новых вооружений:

Eurofighter – разработка и строительство евроистребителей EF-2000 (Bae – 37%; Dasa – 30%; Alenia – 19%; Casa – 14%);

Eurojet – создание двигателя EJ-200 для евроистребителя EF-2000 (ИТР – 13%; MTV; Fiatauto; Rolls Royce);

Eurofighter Simulation System – создание тренажера для евроистребителя (Indra – 26%; Thomson TS; Meteor у STN Atlas);

Eurodass – разработка системы РЭБ (Indra – 19,8%; Elettronica; Gecmarconi; Bae);

Eurofla – создание среднего военно-транспортного самолета A-400M (Airbus Military (Casa; Aerospaziale Matra; Dasa; Bae; Flabel; Finmeccanica; Tusas) Alenia, TAI, Labinal);

Ascod – создание БМП «Писарро» (EN Santa Barbara; Steyr);

Meteor – создание ракеты нового поколения Bvraam (Matra; Bae; BGT; Casa; Saab Dynamics);

F-100 – создание и последующая коммерциализация фрегатов нового поколения (Bath Irons; Lockheed Martin; EN Bazan);

Scorpene – строительство подлодки S-80 – (DCNI; EN Bazan);

MIDSCO – создание информ. системы нового поколения (Thompson; Siemens; Inatel; Indra);

Leopard-2E – строительство 235 танков для испанских ВС (SBB (EN Santa Barbara), Krauss Maffei, MAK; Wegman; Rheinmetal; EN Bazan; Sapa).

В отношении программы строительства по немецкой лицензии 235 танков Leopard-2E на испанском предприятии Santa Barbara, существует неопределенность. В марте 2000г. в результате завершения процесса приватизации, Santa Barbara была продана ам. компании General Dynamics, что вызвало волну возмущения у немецких партнеров по программе. В результате обострился кризис, следствием которого явилось увеличение стоимости аренды 108 немецких танков Leopard-2A, переданных в испанские ВС в 1995г. Ведутся непростые переговоры по вопросу обеспечения гарантий немецкой стороне по вопросу непередачи и дальнейшему неиспользованию технологий, уже переданных испанцам для производства танка. Эксперты считают, что в случае обострения конфликта, Испания будет вынуждена отказаться от производства немецких танков и перейти на ам. Abrams, что автоматически приведет к удорожанию программы и отдалению сроков ее выполнения.

Одновременно с этим новый хозяин испанского предприятия принял решение по оптимизации производственных мощностей Santa Barbara. Так завод компании в г.Корунья одновременно с производством по немецкой лицензии новой автоматической винтовки G-36-E, начнет совместно с другим испанским предприятием Industria de Turbo Propulsores (ИТР) произ-

водство компонентов для аэрокосмического сектора.

Многие испанские предприятия привлекутся к другим европейским военным программам на субконтрактной основе. Среди них можно выделить Indra, Tescnobit и Amper – испанских лидеров в секторе военной электроники и телекоммуникаций.

## ИТАЛИЯ

**Итальянская Республика.** Нац. праздник – День Республики, 2 июня. Гос. флаг – трехцветный (зеленый, белый, красный).

Площадь территории Италии – 301278 кв.км. Население – 57,8 млн.чел. Столица – Рим, 2,7 млн. жителей. Крупнейшие города: Милан – 1,4 млн., Неаполь – 1 млн., Турин – 0,96 млн. 94% населения страны – итальянцы; свыше 20 млн. выходцев из Италии проживает за границей (в США, ФРГ, Франции, Аргентине). Преобладающая религия – католическая.

### Госструктуры

С 1946г. Италия является республикой. Конституция принята в 1947г. Президент Республики избирается на 7 лет. Выборы его проводятся на совместном заседании палат парламента и представителей областей. В отсутствие или в случае болезни президента его временно замещает председатель сената. 13 мая 1999г. президентом Итал. Республики избран Карло Адзелио Чампи.

Парламент избирается на 5 лет всеобщим и прямым голосованием. Состоит из двух палат: сената (315 сенаторов) и палаты депутатов (630 депутатов). Председатель сената – Никола Манчино (Народная партия). Председатель палаты депутатов – Лучано Виоланте (Дем. партия левых сил).

Правительство – 26 апр. 2000г. приведено к присяге правительство Джулиано Амато. 4 мая 2000г. оно получило вотум доверия в обеих палатах парламента. В его состав вошли представители левых демократов, народной партии, партии демократов, «зеленых», коммунистов Италии и дем. союза за Европу, социалистов, итал. обновления и независимых «технократов».

**Областное самоуправление.** Территория Италии делится на 20 областей, из них пять – Сицилия, Сардиния, Трентино-Альто Адидже, Балле Д'Аоста и Фриули-Венеция Джулия – обладают особым автономным статусом. Областные органы представит. власти (советы) могут издавать законодат. акты в рамках своей компетенции, а исполнит. органы правительства, джунты обладают широкими полномочиями в решении вопросов жилищного строительства, обществ. транспорта, соц. обеспечения, образования, здравоохранения и т.п.

### Макроэкономика

Италия является одной из ведущих экономически развитых стран мира. По объему произведенного ВВП она сохраняет **пятое место** (после США, Японии, ФРГ и Франции). В 1999г. рост ВВП составил 1,1%, уровень инфляции – 1,7, соотношение дефицита госбюджета к ВВП – 2,2%, уровень безработицы – 11,4%.

Доля промышленности в ВВП – 36%, с/х – 4%, услуг – 62%. 70% самодеятельного населения занято в разрастающейся сфере услуг, 25% – в промышленности, 5,5% – в с/х.



*Северо-итал. предприниматели о необходимости структурных реформ в экономике.* В конце 1999г. в Милане ведущие предприниматели были уверены, что медленный рост нац. экономики связан, в первую очередь, с полит. нестабильностью в стране. По их мнению, правительство М.Д'Алемы не выполнило многих своих обещаний в эконом. сфере. Как отмечает Б.Бенедини — президент ассоциации миланских предпринимателей, отсутствуют условия для привлечения ПИИ в нац. промышленности. С 1995 по 1998 гг. иностр. капвложения в итал. экономику сократились в 2 раза и сейчас составляют лишь 0,2% от ВВП страны. Как отметил на одной из конференций в Милане глава итал. предпринимателей Дж.Фосса, не получил должного развития т.н. «соц. пакт», который был подписан ровно год назад представителями правительства, предпринимателей и профсоюзных организаций. Его основной целью было продекларировано сокращение существенного эконом. разрыва между Севером и Югом страны. Однако заявленные в пакте цели так и остались в основном пока только на бумаге.

Североитал. предприниматели упрекают правительство в том, что оно погрязло во внутрикоалиционной борьбе и не желает серьезно заняться решением назревших эконом. проблем. Как считает глава компании «Пирелли» М.Тронкетти Провера (рассматривается как один из главных кандидатов на пост главы «Конфиндустрии»), правительство должно срочно приступить к воплощению в жизнь тех структурных реформ, которые рекомендованы ему некоторыми ведущими межд. организациями, среди которых и МВФ. Главное, по его мнению, это: полная либерализация внутреннего рынка, большая гибкость рынка труда, реформа госаппарата и сокращение налогового пресса на производителей и инвесторов, предоставление больших льгот экспортоориентированным предприятиям.

По приведенным в докладе «Конфиндустрии» цифрам, в последние годы рост ВВП страны равнялся в среднем всего 1,2%, что составляет лишь половину от показателей роста ВВП в других западноевропейских странах. Уровень безработицы в Италии на процент выше среднеевропейского. Несмотря на медленный рост пром. производства, высоким оставался уровень инфляции — 1,5% в год. Стоимость рабочей силы в Италии за последние четыре года возросла на 9,7%, в то время как в Европе снизилась на 1,7%.

Во внешней торговле Италия на 10% сократила свое присутствие на мировом рынке. Чрезмерно высокой остается стоимость электроэнергии, которой пользуется итал. промышленность, ее цена на 42% выше среднеевропейской, газа — на 10%, почтовых услуг — на 10%, телефонной связи — на 50%. Из-за этого, по мнению Л.Лукини — президента группы «Компарт-Монтедисон», итал. эконом. система во многом не конкурентоспособна и не привлекательна для зарубежных инвесторов.

Правительство рассматривает 2000г. как год эконом. подъема. Отчасти с этим согласны и предприниматели. Нарботаны некоторые необходимые предпосылки для этого. Достигнуто существенное сокращение дефицита госбюджета по отношению к ВВП до уровня 1,9%. Это должно позволить итал. промышленности в 2000г. добиться роста в 2-2,5%.

*О реформировании итал. банковской системы.* Как заявил глава нац. банка Италии А.Фацио, процесс укрупнения нац. банковских институтов должен быть ускорен. По его мнению, это — лучшее средство в противостоянии фин. кризисам, которые происходят в различных странах и отражаются на развитии нац. экономики. Сейчас в Италии действует 858 банков и кредитных учреждений, и объединение различных банковских групп становится одной из приоритетных задач правительства, для которого важно, чтобы итал. банки смогли конкурировать с более сильными немецкими и франц. банковскими группами на едином фин. пространстве зоны евро.

В сент. 1999г. в Милане объявлено о создании крупнейшего итал. супербанка «Интеза», который образован в результате слияния «Банка Коммерциале Итальяна» и «Банка Интеза» Данное решение министр казначейства Дж.Амато прокомментировал как «прекрасный пример» для всей нац. фин.-банковской сферы. На миланской фондовой бирже стоимость акций объединенного банка стала стремительно расти. В проработке находятся другие проекты слияния, такие как банка «Уни-кредито» с «Банко Национале дель Лаворо», «Банко ди Сичилиа» с «Банка ди Рома». По мнению миланских биржевых аналитиков, акции подобных объединенных банковских групп будут более доходными и привлекательными на европейских фондовых рынках.

Есть еще одна проблема, которую отмечает главный банкир страны А.Фацио, — использование в фин.-кредитной сфере лишь капитала итал. ФПГ. В принципе это традиционно для основных ведущих стран Западной Европы. Однако процессы глобализации мирового фин. и торг. рынков заставляют основные европейские банки искать крупные капиталы за рубежом. Итал. банкиры также не остались в стороне от этой работы. В частности, 25% миланского «Банка Интеза» принадлежит франц. банку «Креди Агриколь», 9% «Банка ди Рома» — голландскому «АБН Амро», 5% «Банка Коммерциале Итальяна» — немецким «Дойче Банк» и «Коммерцбанк». Подобное сращивание итал. и западноевропейского банковского капитала имеет устойчивую тенденцию к росту.

Как считает Дж.Бацоли, президент нового «Банка Интеза», только при действительной либерализации нац. фин. рынка возможно добиться увеличения конкурентоспособности итал. банковских учреждений на мировых фин. рынках.

## Федерализм

Внесение осенью 1999г. нового положения в конституцию страны относительно прямых выборов глав областных правительств было нацелено на дальнейшую федерализацию взаимоотношений по линии центр-регионы.

В соответствии с соглашением между областными властями и Римом правительством в янв. 2000г. был принят закон о налоговом федерализме. В соответствии с ним принято семь поправок к бюджетному закону страны, касающихся реального участия областных администраций в распределении долей НДС, подоходного налога с физ. лиц и акцизов на бензин. Поправки были согласованы на конференции глав областей, и благодаря их принятию, налоговый федерализм стал реальным фактом.

Речь идет о перераспределении 40 трлн.лир, благодаря которым области с обычным статусом получают большую полит., адм. и эконом. свободу. Приобщение регионов к реальному использованию фондов произойдет путем участия областных администраций в распределении и получении доли доходов от НДС и акцизов на бензин. На основе новых критериев в распределении доходов к областям также отойдет квота областного налога на производственную деятельность, которая ранее предназначалась коммуна и провинциям.

Документ предусматривает учреждение гос. фонда перераспределения, финансируемого частично за счет поступлений от НДС, которые должны покрывать, в первую очередь, расходы на медицину тех областей, которые не могут обеспечить себя самостоятельно. С этой целью правит. декрет предусматривает целевое использование средств на здравоохранение в таком объеме, чтобы обеспечить достаточный и одинаковый для всех областей уровень мед. обслуживания. Однако, начиная с 2004г. такое ограничение будет снято для тех областей, которые начнут процедуры соответствующего мониторинга и контроля мед. обслуживания. Сэкономленные на здравоохранении средства, в любом случае, останутся в распоряжении области, которая добилась такой экономии. Для полного осуществления **налогового федерализма** регионы совместно с центр. правительством будут участвовать в подсчете собранных налогов.

Областей, которые благодаря этому документу сразу становятся финансово самостоятельными пока всего семь: Пьемонт, Ломбардия, Венето, Эмилия-Романья, Тоскана, Лацио и Марке. Пять других: Лигурия, Умбрия, Базиликата, Абруцци, Молизе смогут достичь фин. самообеспечения в ближайшие 5-10 лет. Для трех оставшихся (Калабрия, Пулья и Кампания) еще в течение долгого времени будет действовать специально создаваемый фонд солидарности, в который будут поступать налоговые излишки, собираемые в семи богатых областях.

Эта новая система финансирования областных бюджетов вступит в действие в 2001г. и в этом же году объем налоговых отчислений областям достигнет той цифры, которая ранее составляла гос. дотацию. Таким образом, не будет доп. расходов ни для госбюджета, ни для обл. правительств, ни тем более, для граждан.

Задуманный таким образом налоговый федерализм позволит превзойти ранее действовавшую фин. систему и ликвидировать все ограничения на использование средств, поступающих от двух больших налогов (НДС и с физ. лиц), собираемых на территории каждой из областей. Уверенность в том, что эти средства будут находиться в распоряжении обл. администраций и возможность их оперативного использования должны способствовать повышению уровня развития областей и собираемости налогов. Впервые будущее регионов в большей части окажется в их собственных руках и во многом будет зависеть от способности областных правительств правильно спланировать и определить главные направления развития собственных территорий.

*Взаимоотношения центр-регионы на примере развития транспортной инфраструктуры области Ломбардия.* Взаимоотношения по этому поводу между центр. властями и областью Ломбардия вы-

шли на передний план в немалой степени в связи с вводом в эксплуатацию в Милане аэропорта «Мальпенса 2000». Областное правительство, и к этому его подталкивают требования ЕС, вынуждено рассматривать аэропорт не только как узел воздушных сообщений, но и как фактор, требующий серьезной реорганизации транспортной системы области с тем, чтобы обеспечить к новому аэропорту доступ пассажиров.

Одной из главной причин, почему КЕС заблокировала ввод аэропорта на полную мощность с момента его открытия стала именно неготовность транспортных магистралей, ведущих к аэропорту.

По словам председателя областного правительства Ломбардии Р.Формигони, область прорабатывает около 40 транспортных проектов на общую сумму 5700 млрд.лир. Областное правительство выделяет при этом следующие приоритеты: строительство доп. участка миланской обводной дороги, прямое дорожное соединение Милан-Брешия (действующая автострада делает «крюк» в Бергамо), строительство доп. прямой дороги между важнейшей транспортной артерией Севера автострадой Милан-Турин и автострадой Милан-Мальпенса. Предполагается построить ряд других дорог и развязок, с целью разгрузить уже существующие автодороги и уменьшить риск пробок для авиапассажиров, прибывающих не только с севера Италии, но из приграничных государств.

Правительство области, стремясь повысить свой авторитет в решении этих вопросов, требует от Центра передачи полномочий и прежде всего по управлению финансированием строительства тех транспортных путей, которые непосредственно затрагивают интересы области, включая вышеупомянутые проекты. С тем, чтобы изменить ситуацию в 1999г. областью был предпринят ряд мер по развитию законодательства в этой сфере, а также активизирован диалог с центром. 3 марта 1999г. между Ломбардией и Центром подписано соглашение о строительстве системы железных и автомобильных дорог для Мальпенса. Прорабатывается проект соглашения между Правительством и Областью, в котором были бы оговорены все транспортные проекты, в т.ч. и вопросы их финансирования.

В 1999г. состоялся ряд встреч в целях обсуждения этих вопросов между правительством и областью. 14 июля в Милане был организован семинар по развитию транспортной инфраструктуры Ломбардии, в котором принял участие министр обществ. работ Э.Микеле. Он отметил, что автономия предполагает в первую очередь не возможность по своему усмотрению распоряжаться гос. финансами, а привлечение внутренних ресурсов регионов для реализации транспортных проектов на их территории.

Тема расширения полномочий области, в частности по приведенным выше вопросам, постоянно фигурирует в выступлениях Р.Формигони. В своем предновогоднем интервью по итогам 1999г. он отметил **ввод в эксплуатацию поезда Мальпенса-экспресс и досрочное строительство доп. полосы автострады Милан-Мальпенса в качестве одних из основных достижений своего правительства.**

## Соцстрах

**О**позиции профсоюзам севера Италии по реформированию пенсионной системы. По заключению

Еврокомиссии, несмотря на позитивные сдвиги, достигнутые в 1999г., такие как либерализация рынка труда, приватизация, уменьшение налогового бремени, сокращение дефицита госбюджета и др., процесс реструктуризации финансирования соц. сферы идет крайне медленно.

Благодаря последней крупной реформе 1995г., предусматривающей постепенное снижение расходов на пенсионное обеспечение, их удалось сократить на 7-8%, однако запланированные на ближайшие годы другие меры практически не реализуются. В Италии на выплату пенсий расходуется более 65% затрат на соц. обеспечение, в то время как в Бельгии, к примеру — всего 43%, таким образом, меньше денег тратится на помощь малообеспеченным семьям и безработным. Типичной становится семья, где пенсионного возраста отец содержит безработного сына.

Проблема становится особенно острой на фоне характерного как для Италии, так и в целом для Европы падения рождаемости и быстрого старения населения. Если в 1999г. возраст 17% итальянцев превышал 65 лет, то в 2010г. этот показатель составит уже 30%, а в 2030 возрастет до 42%.

Чтобы снизить негативные последствия этих процессов Италия готова пойти на значительное увеличение импорта рабочей силы из третьих стран. По данным ООН, если ситуация будет и далее развиваться таким образом, **Европа будет нуждаться в притоке 2 млн. иммигрантов ежегодно, в т.ч. Италия — в 300 тыс.**

Одним из наиболее очевидных решений проблемы, по мнению ведущих экономистов Севера Италии, могло бы стать дальнейшее повышение пенсионного возраста с установленного недавно 60-65-летнего порога до 70-летнего. Эта мера могла бы в зависимости от ситуации и по желанию уходящего на пенсию сотрудника сочетаться с т.н. работой «парт-тайм». Вместе с тем, ставится вопрос о необоснованности более раннего ухода на пенсию женщин, продолжительность жизни которых в среднем на 7 лет выше, чем у мужчин.

Однако на Севере Италии попытки реформирования встречаются в большинстве случаев серьезное противодействие со стороны профсоюзов, фактически блокирующих нововведения. По мнению профсоюзных лидеров, основные усилия правительства должны быть направлены не на сокращение пенсионных расходов государства, а на создание эффективно функционирующей экономики по примеру США, с устойчивым ростом производства, снижением безработицы и инфляции. Дальнейшее развитие должна получить также практика помощи семьям, желающим иметь детей, имея в виду **стимулирование рождаемости** и предотвращение старения населения. Эта помощь могла бы выражаться как в непосредственном увеличении денежных субсидий, так и в доп. налоговых льготах таким семьям.

*Вопрос занятости на Севере Италии.* В IV кв. 1999г. в наиболее экономически развитых областях Севера страны: Пьемонте, Ломбардии и Венеции зафиксирован рост пром. производства, который достиг в отдельных отраслях экономики показателя +4%. В основе такого существенного роста (+1,4% в среднем по стране) — увеличение экспорта североитал. пром. продукции на зарубежные рынки в результате падения курса обмена итал. лиры по отношению к доллару. Одновре-

менно отмечено возросшее количество заказов на пром. продукцию на внутреннем рынке (+3%) Севера Италии. Это свидетельствует о позитивных тенденциях в эконом. развитии всего региона. Однако, по мнению Б.Бенедини, президента ассоциации ведущих миланских предпринимателей «Ассоломбарды», на низком уровне остается показатель прямых капложений в промышленность. Это, как он считает, может замедлить в 2000г. дальнейший рост пром. производства.

Другая проблема, о которой говорят североитал. предприниматели — **высокий уровень налогов**, заставляющий их размещать свободные денежные средства в банках других стран Зап. Европы. Не менее актуальным является вопрос модернизации рынка труда. По мнению североитал. предпринимателей, это важно для скорейшего решения проблематики, связанной с занятостью населения. Сейчас этот показатель равняется 11,1%. В Ломбардии и Венеции — всего около 5% безработных. Однако, главная цель политиков на Севере Италии — добиться полной занятости в своих регионах. Как считает глава областного правительства Ломбардии Р.Формигони, эконом. потенциал области позволяет расширить производственную базу предпринимателям, но чрезвычайная бюрократичность процедуры создания новых предприятий и дороговизна рабочей силы вследствие огромного количества налогов заставляют их переносить производство в близлежащие страны, такие как, например, Швейцария.

В этой связи североитал. предприниматели положительно оценили подписанный в конце фев. 2000г. министрами труда Италии, Франции и Бельгии совместный план действий в сфере решения проблемы безработицы, который представлен для обсуждения на саммите глав государств Евросоюза 23-24 марта 2000г. в Лиссабоне. Главная задача плана — стимулирование роста пром. производства в странах Евросоюза для достижения резкого сокращения числа безработных. В подписанном документе отмечается необходимость в вопросах фискальной политики придерживаться большей сбалансированности между налогами на рабочую силу и капиталы для того, чтобы создать условия для большего эконом. подъема. По мнению разработчиков данного плана, требуют доп. корректировки и нац. программы по вопросам занятости. Должны быть определены общие направления в работе, нацеленные на создание новых рабочих мест. Необходимо, по мнению министров труда трех стран, уделять большое внимание и вопросам обучения и подготовки новых специалистов, особенно в свете все большего использования на производстве новейших технологий.

Различные ассоциации предпринимателей на Севере Италии в целом согласны с подобным планом действий, но считают также необходимой и дальнейшую либерализацию рынка труда в Италии, против чего выступают традиционные влиятельные итал. профсоюзы. Однако сейчас все больше политиков на Севере Италии настаивают на реформировании взаимоотношений в сфере трудового законодательства, для того чтобы можно было использовать новые рычаги стимулирования пром. роста сев. областей страны, что в итоге положительно скажется на эконом. развитии всей Италии.



*О системе страхования автотранспорта.* В соответствии с законом № 990 от 1969г. **весь автотранспорт должен быть в обязательном порядке застрахован.** В случае дорожно-транспортного происшествия водитель незастрахованного транспортного средства подвергается значит. штрафным санкциям как в отношении другой стороны, независимо от того, кто виноват в ДТП, так и в отношении адм. органов (конфискация автотранспорта, штраф, равный стоимости годовой страховки, оплата ремонта автомобиля другой стороны).

Условно страхование в Италии можно разделить на два следующих вида.

Страхование против всех рисков предусматривает возмещение ущерба за автомобиль в любом случае: виноват его водитель в ДТП или нет. В случае виновности в ДТП страховая компания оплачивает водителю ремонт транспортного средства, начиная с определенной минимальной суммы ущерба (обычно около 500 тыс.лир) или облагает его «франшизой», штрафной суммой, величина которой варьируется в зависимости от стоимости автомобиля, вероятности его угона и статистики ДТП. В случае угона или невосстанавливаемого ущерба автомобиля в результате несчастного случая компания выплачивает владельцу полную сумму стоимости транспортного средства, также облагая его при этом «франшизой».

Другой вид страхования – против третьих лиц, который является более дешевым, предусматривает оплату ремонта автомобиля, чей водитель не виноват в ДТП. Владелец автомобиля, который стал причиной ДТП, оплачивает его ремонт сам. При этом виде страхования при угоне или невосстановимом ущербе транспортного средства выплата страховой компании стоимости автомобиля не включена в страховку.

Кроме того, в стоимость каждой страховки входит процент отчисления в спец. гос. фонд «Жертвы ДТП», который оплачивает часть ущерба пострадавшим в случае, если виновный скрылся с места происшествия.

*Санитарное состояние жилья в Лигурии.* Основная масса итальянцев пока живет в кооперативных «**пятиэтажках**», возведенных в 50-60-е гг. в период массовой застройки городских окраин. Говорят, что этот процесс так впечатлил советские делегации, что некий руководящий деятель заявил: «это то, что нам надо». И только много позже выяснилось, что при строительстве пятиэтажек **и в Италии и в СССР активно применялся асбест.**

Проблема эта в Италии так же нелюбима, как и в России. Однако здесь все научные исследования сходятся в одном: страна платит весьма высокую цену за массовое распространение асбеста в окружающей среде. И именно Лигурия с Генуей является наиболее пораженными регионами. По сведениям нац. статистического ведомства, где ведется порайонный учет злокачественных опухолей (а это, как правило, мезотелиома в плевре), Лигурия не только на первом месте в Италии. Ей принадлежит **печальное первенство** и в целом по Европе и **даже в мире** она входит в шестерку. Частота возникновения злокачественных опухолей как раз и является доказательством вредного воздействия данного минерала. Асбест выделяет мельчайшие частицы, которые при вдыхании могут вызвать данный вид заболевания. Так что в случае с плеврической мезотелиомой вполне можно говорить

об «эффекте домино». Но сегодня перед нами только верхушка айсберга. Асбест может поразить и того, кто им занимается непосредственно, например перегружая (так называемое прямое воздействие), и того, кто напрямую с ним в контакт не вступает. Примечательны случаи жен, регулярно стиравших производственную одежду мужей, и заболевших раком. Сведения, которыми оперируют статистики действительно тревожны: в 1996-97 гг. в Лигурии поставлен диагноз плеврической мезотелиомы 115 новым пациентам. С учетом того, что в начале 90-х гг. один случай приходился на каждые 2 млн. населения, реальный уровень заболеваний на конец десятилетия не может не вызывать беспокойства. При этом максимальная точка еще не достигнута, она прогнозируется на период с 2005 по 2015 гг., поскольку раковое заболевание, вызываемое этим минералом, имеет **латентный период** наиболее длительный, достигающий 20 и даже 40 лет.

При изучении лигурийского регистра данного типа злокачественной опухоли отмечено, что постоянный рост новых диагнозов происходит ввиду существенного роста средней продолжительности жизни населения. Процент выше среди портовых рабочих, и прежде всего грузчиков, хотя решающую роль играет все же индивидуальная подверженность. К счастью, не всем людям, которые работали с асбестом, гарантирован этот специфический вид рака. Но факт этот не слишком утешителен, поскольку данный минерал провоцирует и другие виды заболеваний.

Только профилактические меры в сопровождении весьма дорогостоящего квартирного ремонта могут, хотя бы в перспективе сократить риск заболевания. Это доказывает **пример Финляндии**, где предохранительные меры, принятые уже давно, по существу исключили появление раковых опухолей.

Впрочем, Италии до этого пока далеко. Здесь закон, реально запрещающий производство и переработку асбеста был принят только 27 марта 1992г. Но по крайней мере до 1994г. его применение в строительстве не снижалось. Поэтому в Италии наиболее подверженными этому типу ракового заболевания станут в будущем строительные рабочие, опередив портовиков.

Вместе с тем, Лигурия остается одной из многих областей страны, которые приняли местный план мероприятий, вступивший в силу в 1998г. Первым шагом стало добровольное выявление еще находившегося в работе материала, хранившегося как россыпью, так и компактно. С побережья от Вентимильи до Сардзаны поступило 30 тыс. сигналов. За три года проведена тысяча профилактических ремонтных работ. Типичным примером может служить внутренняя отделка помещений небоскреба рядом с ж/д вокзалом Бриньоле.

Наконец осознана острота проблемы. Во всех городах **воздух в помещениях наполнен частичками асбеста**, так что все потенциально подвержены их воздействию. Никто не может считать себя в безопасности перед риском поражения, поскольку речь уже идет не только о проф. заболеваниях. Выступившая на конференции министра здравоохранения Розы Бинди сообщила о новой противоонкологической программе, на которую будет выделено в ближайшие три года 1200 млрд.лир, где пре-

дусматривается диагностика и профилактика данного заболевания.

Директор сектора эпидемиологии и экологии санитарного ведомства Энеа профессор Маурицио Де Паола рассказал на конференции о подробностях исследования, которое продолжается изо дня в день и которое установило печальное первенство Лигурии в онкологической статистике. На самом деле, эта не самая бедная область Италии занимает первое место со 146 случаями плеврической мезотелиомы, зафиксированными в период до 1994г. На втором месте с большим отставанием область Фриули Венеция Джулия со 104 установленными случаями.

Однако и решение произвести ремонт в помещении ведет к проблемам. Он должен быть весьма тщательным, аккуратным, в противном случае ситуация в помещении резко ухудшается. При этом стоимость такого ремонта довольно высока. Приходится платить здоровьем за строительный бум 60-х гг. Ведь асбест, этот эффективный, не проводящий тепла изоляционный минерал, до самого недавнего времени активно использовался не только в строительстве, но и домашнем хозяйстве, например, при изготовлении фенов, игрушек, гладильных досок и утюгов.

## СМИ

**Агентства и печатные издания.** Наиболее крупным из 30 информ. агентств является АНСА — официоз правительства. Агентство основано в 1945г. группой газетно-журнальных издательств на кооперативных началах. Находится в Риме. Предоставляет подписчикам внутреннюю и межд. информацию. Обладает исключит. правом на распространение в Италии информации АФП, ЮПИ и Рейтер. Обменивается информацией с 60 зарубежными информ. агентствами, в т.ч. с ИТАР-ТАСС.

Обслуживает около 1000 клиентов в Италии и за границей. Ведет передачу информации ежедневно на итал., испанском и англ. языках. Выпускает спец. еженедельные бюллетени и обзоры событий внутри страны, а также различные тематические публикации по вопросам литературы, науки, техники, автомобилизма, моды и т.д. Передаёт сообщения межд. характера для судов, находящихся в плавании. Имеет собственную фотослужбу, обменивается фотоинформацией с фотослужбами информ. агентств и фотоагентствами многих стран мира. В общем объеме информации внутренняя составляет 50%, 30% — межд., 17% — спортивная и культурная. Штат АНСА — 800 чел. Агентство имеет 17 региональных отделений в Италии и **90 корпунктов за рубежом** (в т.ч. в Москве).

Агентство Италия (АДЖИ) — второе по значению после АНСА агентство страны. Основано в 1950г., находится в Риме. Тесно связано с гос. топливно-энергетической компанией ЭНИ. Предоставляет 400 подписчикам внутреннюю и межд. информацию. Обменивается информацией с основными зарубежными информ. агентствами. Имеет фотослужбу с центрами в Риме и в Милане. Располагает 19 отделениями в областных центрах страны. Заграничной корсети не имеет.

АДН Кронос — крупнейшее частное информ. агентство, специализируется на распространении новостей полит. и эконом. характера (более 500

сообщений ежедневно). Его основателем, владельцем, президентом и гл. редактором является Джузеппе Марра. Агентство имеет редакцию в Риме и Милане, корпункты в основных европейских столицах, его штат 200 чел, из которых 70 — журналисты. АДН Кронос широко использует внештатных авторов, часто привлекает экспертов. Основной объем информации получает от крупных зарубежных агентств. Имеет исключит. права на распространение в Италии информации агентства ДПА (ФРГ), «Синьхуа» (КНР), «Джи-Джи ньюз» (Япония), ряда крупных англ. и ам. газет. Клиентами агентства являются значит. круг итал. СМИ, госучреждений, политпартий и обществ. организаций, фирм, банков и инопредставительств в Риме (600 подписчиков). АДН Кронос ведет агрессивную политику на рынке информ. услуг (подготовка тематических обзоров и исследований, распространение рекламы, издательская деятельность и телеинформация). АДН Кронос распространяет в Интернете информ. программу «Итали Глобал Нейшн».

В 1998г. выходило 123 общеполит. газеты и 614 еженедельников. Общий тираж ежедневных газет превышает 6 млн.экз., еженедельников — 11 млн., а ежемесячных изданий — 13 млн.

Основные независимые ежедневные газеты: «Коррьере делла сера» — крупнейшее, наиболее информированное и уважаемое ежедневное издание, для которого характерно освещение самого широкого круга актуальных проблем и сбалансированная подача информации. Издается в Милане. Основана в 1876г. Средний тираж — 860 тыс.экз.

«Република» — одна из наиболее влиятельных газет левоцентристского толка. Издается издательской группой «Эспрессо». Основана в 1976г., выходит в Риме и Милане. Тираж — 760 тыс.экз.

«Стампа» — ежедневная газета либерального направления. Финансируется концерном ФИАТ. Издается в Турине, тиражом в 580 тыс.экз. Основана в 1868г. Газета ведет активную политику на информ. рынке, характеризуется высокой степенью информативности.

«Мессаджери» — газета, ориентированная на левоцентристские круги, близкая к МИД. Издается в Риме с 1878г., 374 тыс.экз.

«Темпо» — газета правого либерального направления. Издается в Риме с 1944г., 166 тыс.экз. Уделяет значительное внимание проблемам столичной преступности, городскому хозяйству, росту числа эмигрантов и т.д.

«Соле-24 оре» — наиболее авторитетная фин.-эконом. газета, контролируется «Конфиндустрией», тесно связана с пром. кругами. Основана в 1965г., издается в Милане, 470 тыс.экз.

Среди еженедельников по тиражам лидируют: иллюстрированный журнал «ТВ: сорризи э канцони», принадлежащий концерну «Фининвест» (3 млн.экз.), и издание клерикального толка «Фамилья Кристиана» — 1,5 млн.экз.

Крупнейшие общественно-полит. еженедельники: «Панорама» — 700 тыс.экз., «Эспрессо» — 470 тыс.экз. «Панорама» — издается в Милане, основан в 1962г., принадлежит издательской группе Мондатори (С.Берлускони), хорошо иллюстрированное издание, ориентированное на широкий круг читателей. «Эспрессо» — основан в 1955г., издается в Риме, принадлежит одноименной издательской

группе, финансируется К.Де Бенедетти.

*Электронные СМИ.* Телевещание ведется в Италии с 1954г. 96,6% итал. семей имеют телевизор. Имеются три программы гос. телевидения (общее ежегодное время трансляций – 32 тыс. часов). С 1999г. работает информ. спутниковый канал по типу CNN – «РАИНЬЮС 24».

С 1976г. действует несколько сот местных телевещательных станций. Крупнейшая частная сеть «Медиасет», основной конкурент гос. телевидения, принадлежит группе С.Берлускони, включает в себя три телеканала («5 канал», «Италия-1», «Рете-4»), действует на всей территории страны (общее ежегодное время трансляций превышает на 30% время трансляций гостелевидения).

С 1995г. итал. киномагнат М.Чекки-Гори владеет двумя частными общенациональными телеканалами «Телемонтекарло» и «Телемонтекарло-2». Его «телеимперия» считается т.н. «третьим полюсом», который пытается соперничать с гостелевидением РАИ и каналами Медиасет.

## ИПГРИ

Межд. институт генетических ресурсов растений (ИПГРИ), отметивший в марте 1999г. свое 25-летие, является крупнейшим исследовательским учреждением мирового значения, в рамках которого осуществляется межд. сотрудничество в области сохранения и устойчивого использования генетических ресурсов растений и в первую очередь – генресурсов с/х культур и лесов. Входит в число 16 межд. исследовательских центров, курируемых Консультативной группой по межд. исследованиям в областях с/х («Система CGIAR»).

ИПГРИ был учрежден в 1994г. на базе действовавшего с 1974г. при ФАО Межд. совета генетических ресурсов растений (IBPGR), занимавшегося в основном вопросами сбора и накопления в нац. и межд. банках гермоплазмы растений.

ИПГРИ действует на основе Устава (Constitution), а также Учредительного Соглашения от 1991г. подписанного 48 странами, включая Рос. Федерацию. Участниками Соглашения являются: Алжир, Австрия, Бельгия, Бенин, Боливия, Бразилия, Буркина Фасо, Венгрия, Греция, Гвинея, Дания, Египет, Индонезия, Индия, Иран, Израиль, Италия, Иордания, Камерун, КНР, Конго, Коста Рика, Кот д'Ивуар, Кипр, Кения, Мавритания, Малайзия, Марокко, Норвегия, Пакистан, Панама, Перу, Польша, Португалия, Румыния, **Россия**, Сенегал, Словакия, Судан, Сирия, Тунис, Турция, Уганда, Украина, Чили и Эквадор.

С созданием ИПГРИ указанные выше функции были дополнены проведением исследований по сохранению гермоплазмы, поддержкой нац. центров, занимающихся этой проблемой, а также распространением информации об имеющихся в мире коллекциях гермоплазмы. В сферу деятельности ИПГРИ вошло также содействие охране нац. природных парков, заповедников, реликтовых лесных массивов, генетических резерватов и др.

ИПГРИ совместно с другими исследовательскими центрами «Системы CGIAR», а также с сотрудничающими с ним нац. институтами, располагает коллекциями, содержащими 500 тыс. образцов гермоплазмы около 2400 видов растений. По соглашению, подписанному CGIAR с ФАО в 1994г., генобанки «Системы CGIAR» были переданы под эгиду ФАО.

Штаб-квартира ИПГРИ располагается в Риме. Via del Sette Chiese 142, 00145 Rome, Italy. Fax: 39-0657-50309. Ген. директором является Джозфри Хотин (Великобритания). В подчинении находятся региональные и субрегиональные бюро в Бенине, КНР, Колумбии, Индии, Кении, Малайзии и Сирии. Субрегиональное бюро для Европы расположено в штаб-квартире ИПГРИ и возглавляется Йожефом Туроком (Словакия). Персонал ИПГРИ насчитывает 170 чел.

К числу крупнейших программ, реализуемых по линии ИПГРИ, относятся: «Европейская кооперативная программа по генетическим ресурсам лесов (EUFORGEN)», «Европейская кооперативная программа по поддержке исследовательской сети по генетическим ресурсам сельхозкультур (ЕСР/GR)», а также «Программа поддержки межд. сети по улучшению селекции бананов и плантина (IBVAP)». В рамках каждой программы действуют рабочие группы по конкретным видам культур и пород. Координация деятельностью программ и их рабочих групп осуществляется Руководящими комитетами (Steering Committees). ИПГРИ управляется Советом Попечителей (Board of Trustees), возглавляемым И. де Мирандо Сантосом.

ИПГРИ финансируется за счет взносов, поступающих от 48 стран, а также межд. организаций и фондов. Наибольшие по объему взносы поступают от США, Канады, Франции, Великобритании, Японии, ФРГ, Нидерландов, Испании, Норвегии, Швейцарии, Ирландии и Австрии. Крупные денежные средства поступают от ВБ, Фонда Рокфеллера, ИФАД, ПРООН, ЮНЕП, Евросоюза, Азиатского банка развития и МБРР, Межд. Института природных ресурсов. В финансировании деятельности ИПГРИ также участвует Межд. ассоциация содействия сотрудничеству с учеными стран СНГ (ИНТАС). На 1999г. бюджет ИПГРИ составил 25 млн.долл.

ИПГРИ публикует 5 региональных бюллетеней (Newsletters), освещающих специфическую проблематику соответствующих регионов.

В развитие принятой в рамках ООН в 1992г. Конвенции по биоразнообразию деятельность ИПГРИ в соответствии с рекомендациями CGIAR была более тесно увязана с практическими задачами решения мировой прод. проблемы, сохранения биоразнообразия, устойчивого использования геноресурсов и разделения доходов от их использования.

ИПГРИ сыграл важную роль в подготовке Глобального плана действий по сохранению и устойчивому использованию генетических ресурсов растений для с/х и продовольствия, принятого на созванной по инициативе ФАО 4 Межд. технической конференции по геноресурсам растений (Лейпциг, 17-23 июня 1996г.). Глобальный план, подписанный представителями 150 стран, предусматривает широкий комплекс мер на межд., региональном и нац. уровнях по сохранению геноресурсов и биологического разнообразия.

ИПГРИ в развитие Глобального Плана принял в 1999г. стратегию «Разнообразие для развития», усиливающую акцент в деятельности Института на поддержку нац. исследовательских центров и межд. сетей в развивающихся странах, странах ЦВЕ и республиках Средней Азии и Закавказья.

В 1996г. была создана отдельная исследовательская сеть ИПГРИ для стран Средней Азии и За-



кавказья, в которой участвует и **Рос. Федерация**. Сеть подключена к информ. системе ИПГРИ WANANET, что позволяет рос. специалистам участвовать в обмене данными по гермоплазме с 38 странами. При фин. поддержке ВБ осуществляет проект сохранения и накопления гермоплазмы «с целью диверсификации и расширения с/х производства». Ход реализации Кооперативной программы CGIAR был рассмотрен на состоявшемся 23-25 июня 1999г. в Тбилиси заседании ее руководящего комитета.

Всерос. НИИ растениеводства (ВИР им. Н.И.Вавилова) и Фед. служба лесного хозяйства России (Рослесхоз) тесно сотрудничают с ИПГРИ и принимают активное участие в работе руководящих комитетов ECP/GR и EUFORGEN.

В 1999г. рос. представители участвовали в ряде мероприятий, проводившихся по линии программы ECP/GR, включая рабочие совещания по ячменю в г. Гатерслебене (апр.) и Кведлинбурге (июнь) в рамках проекта ЕС/ИПГРИ «Оценка и сохранение геноресурсов ячменя с целью улучшения доступа к ним производителей» (GENRES ST98-104). Проектом предусматривается, в частности, создание Европейского банка данных по ячменю. Помимо этого, рос. специалисты участвовали в заседании Рабочей группы ECP/GR по Beta spp и Рабочей группы EUFORGEN по черному тополю, благородным твердолиственным породам и парковым мягколиственным породам.

Являясь участницей обеих исследовательских программ ИПГРИ, Россия не финансирует их деятельность. ИПГРИ придает исключительно важное значение сохранению **крупнейшей в мире коллекции гермоплазмы, которой располагает Вавиловский институт**. Для оказания Институту необходимой технической помощи в этой области при ИПГРИ в 1994г. под эгидой ВБ был учрежден межд. фонд. Для управления фондом была создана Межд. консультативная группа в составе представителей США, Канады, ФРГ, Швеции, Финляндии и Нидерландов. За счет ресурсов фонда в 1991-96 гг. Вавиловскому институту и его филиалам было поставлено спец. контрольно-измерительное оборудование, холодильные камеры, очистительные установки, сушильные камеры, разнообразная компьютерная техника и др. на 900 тыс.долл.

В 1999г. ИПГРИ профинансировал поставку ВИР компрессора системы охлаждения для Кубанского генобанка стоимостью 5 тыс.долл., а также создание компьютерной базы данных в Научно-производственном центре лесного семеноводства (ЦЕНТРЕССЕМ) Рослесхоза стоимостью 15 тыс.долл.

С 1996г. сотрудники ВИР участвуют в организуемых ИПГРИ курсах для стран ЦВЕ по повышению квалификации специалистов-генетиков. Помимо этого по три сотрудника ВИР ежегодно проходили стажировку при ИПГРИ.

В 1996 и 1998 гг. ИПГРИ и ВИР провели совместные экспедиции по сбору гермоплазмы. На средства, выделенные ИПГРИ России, реализуются 3 совместных проекта: по пшенице, Beta spp., зернобобовым. ИПГРИ оплачивает расходы по участию представителей ВИР в заседаниях Комиссии ФАО по геноресурсам растений, а также в других важных межд. форумах.

В рамках сотрудничества ИПГРИ с Вавиловским институтом в 1989г. был учрежден Фонд

Н.И.Вавилова-Отто Френкля, из средств которого в форме стипендий оказывается фин. поддержка исследовательской работе, проводимой молодыми учеными различных стран в области геноресурсов. В 1993 и 1999 гг. такие стипендии были присуждены рос. специалистам.

## Экспорт

**Внешнеэконом. деятельность областей Севера Италии.** В 1999г. произошло сокращение экспорта ведущих областей Севера Италии — Ломбардии, Пьемонта и Венето в среднем на 1,7%, главным образом из-за фин. нестабильности на рынках многих стран. Три наиболее экономически развитые области вместе обеспечивают **две трети всего итал. экспорта**. Одна Ломбардия дает 29% экспорта. В 1999г. экспорт из Ломбардии сократился на 2,6%. Традиционно эта область экспортирует продукцию швейно-текстильной и металлообрабатывающей отраслей. В Пьемонте за год сократился экспорт автомобилей и продукции машиностроит. сектора экономики (-3,6%). Немного лучше ситуация в области Венето, где отмечен небольшой рост экспортных операций в связи с тем, что основа областной экономики, малые и средние высокорентабельные предприятия, быстрее приспособились к новым условиям работы на внешних рынках.

Власти областей Севера Италии, понимая важность развития и укрепления экспортного потенциала своих предприятий, оказывают предпринимателям в этой работе большую помощь и содействие. В этой связи показателен опыт Ломбардии, где с каждым годом увеличивается число предприятий, стремящихся работать на зарубежных рынках и не только стран Евросоюза.

Местным предпринимателям необходима помощь по направлениям: предоставление подробной информации о зарубежных рынках и инвест. проектах, получение фин. помощи и страхование экспортных кредитов. В этой связи в Ломбардии принят закон № 35/96, главная задача которого — создание целостной системы помощи экспортно-ориентированному предпринимателю, включая и предоставление налоговых льгот производителям пром. продукции. Областное правительство Ломбардии идет на подписание прямых соглашений о межрегиональном сотрудничестве с областями тех стран, которые наиболее интересны с эконо. точки зрения для ломбардийских предпринимателей. Такими приоритетными странами для Ломбардии являются **Россия, Канада, Бразилия и Китай**.

В работе по продвижению предпринимателей и их продукции на внешние рынки обл. руководство Ломбардии тесно сотрудничает с министерством внешней торговли Италии. Министр П.Фассино в 1999г. подписал с главой областного правительства Ломбардии Р.Формигони соглашение о стимулировании внешнеэконом. деятельности ломбардийских предпринимателей, в первую очередь, за счет создания с помощью крупнейших частных банков Севера Италии **фондов страхования и кредитования экспортных операций малых и средних предпринимателей**.

В 1999г. динамично развивались и двусторонние связи области с регионами зарубежных государств, с которыми Ломбардия подписала 12 рамочных соглашений (в 1998г. было подписано 7 документов). Состоялись 34 встречи представите-

лей обл. администрации с делегациями иностр. государств. Р.Формигони принимал у себя председателя КНР Цзянь Цземиня, президента Алжира Абдельазиза Бутефлика и президента Хорватии Франьо Туджмана.

В 1999г. область подписала соглашения с Гаваной (Куба), с Сантьяго (Чили) и др. городами и регионами зарубежных государств. Состоялся ряд визитов делегаций области Ломбардия в Парагвай, Аргентину, на Бл. Восток (с посещением Египта, Иордании, Израиля и Палестинских территорий).

Разработан план расширения представительств ИЧЕ (Института внешней торговли Италии) в различных странах мира, в т.ч. и в **России**. Правительство предполагает увеличить финансирование программ помощи и поддержки экспортоориентированным малым и средним предприятиям, в т.ч. привлекая частные кредитные учреждения для этой работы. Такой опыт уже имеется в Ломбардии, где гос. страховое агентство (САЧЕ) работает с банками, входящими в группу «Интеза».

*О передаче «Фиера Милано» в подчинение администрации области Ломбардия.* Выставочный комплекс «Фиера Милано» является крупнейшим в Италии. 26 его павильонов занимают площадь в 375 тыс.кв.м. Значение комплекса для экономики области Ломбардия определяется и тем, что он привлекает в регион предпринимателей со всего мира, здесь заключаются многомиллионные сделки, получают широкую рекламу товары и услуги.

В этой связи правительство области в течение ряда лет уделяло повышенное внимание вопросу перевода комплекса из гос. в обл. подчинение. Существенные сдвиги произошли в 1999г. 9 июля был подписан декрет совета министров Италии, в соответствии с которым деятельность выставки перешла под контроль администрации области Ломбардия. В этом же месяце в работе комплекса объявлен переходный период, в течение которого управление делами «Фиера Милано» было возложено на трех управляющих, назначенных непосредственно председателем правительства области Ломбардия Р.Формигони. Одной из основных задач управляющих стала подготовка нового устава выставки, который уже в конце окт. 1999г. был представлен на рассмотрение областного правительства, а в дек. 1999г. утвержден им.

Согласно уставу изменен порядок формирования органов управления выставки. В соответствии со ст. 5 пред. выставочного комплекса назначается не центр. правительством, как это было ранее, а обл. советом по предложению обл. правительства и после согласования с ним. Количество членов совета сокращено с 45 до 26. При этом центральная власть будет иметь в совете только одного представителя, а не 13 как это было ранее. Три члена совета будут назначаться по представлению миланской мэрии.

Принятие нового устава рассматривается областной администрацией как первый шаг на пути частичной приватизации выставочного комплекса. Произошли изменения в юр. статусе выставки. «Фиера Милано» становится фондом, не рассматриваемым в качестве цели своей деятельности получение прибыли. Он будет владеть всем недвижимым имуществом выставки и выступать гарантом его правильного использования. При фонде и под его контролем учреждается АО, задача которого — организация предпринимательской выста-

вочной деятельности. При этом фонд по статусу будет держателем не менее 51% акций этого общества. До 49% процентов собственности АО может принадлежать частным инвесторам, при этом каждый из них получит право на квоту не превышающую 2%. Новый устав **должен гарантировать сохранение гос. собственности на имущество выставки при частном управлении ею.**

Ожидается, что передача выставки в руки Ломбардии даст доп. импульс новым проектам, в т.ч. и по сотрудничеству с Россией. Имеется в виду прежде всего участие «Фиера Милано» в проведении в сент.-нояб. 2000г. в Москве двух выставок «Мифур Москоу» и «Быт Италии», последняя из которых в 1999г. не проводилась, официально — в связи с полит. нестабильностью в России.

## Миграция

В последнее десятилетие миграционная ситуация претерпела заметные изменения. Резко снизился поток эмигрантов из страны, в то же время увеличилось количество иммигрантов.

В начале 90-х гг. число ежегодно въезжавших иностранцев не превышало 10 тыс. Впоследствии их число резко возросло. В 1997г. в страну прибыло 124 тыс.чел., а в 1998г. их количество достигло 153 тыс. Возникла необходимость регулирования иммиграционных потоков на основе подписанных договоров с такими государствами как Албания, Австрия, Болгария, Франция, Югославия, Латвия, Марокко, Румыния, Словакия, Словения, Тунис. Соглашения подписаны, но еще не вступили в силу, с Хорватией, Эстонией, Литвой, Польшей, Швейцарией и Венгрией. Планируется разработка договоров с Алжиром, Белоруссией, Египтом, Грецией, Мальтой, Молдавией, **Россией**, Испанией и Украиной.

Правительство объявило о готовности принять в 2000г. на территории страны 63 тыс. иммигрантов. Разрешение на въезд будет выдаваться только тем иностранцам, которые имеют контракты на работу или пользуются услугами спонсора, гарантирующего им прожиточный минимум. Иммигранты из стран, не принадлежащих к ЕС, должны иметь при себе определенную сумму денег из расчета 600 тыс.лир (примерно 300 долл.) на расходы в месяц.

По-прежнему острым остается вопрос о функционировании 11 центров временного размещения незаконных иммигрантов. Приют обеспечивается порядка 700 иностранцам, что не покрывает существующие потребности. Все центры нуждаются в доп. средствах, требуют переоборудования. МВД было вынуждено разослать 6 марта 2000г. во все полицейские управления и пункты пограничной полиции на местах директиву, отменяющую обязательное направление выявленных нелегальных иммигрантов в центры временного размещения.

*Порядок оформления приглашений для получения визы.* В большинстве случаев приглашение для получения визы на въезд в Италию оформляется через полицейское управление (квестуру) провинции по месту нахождения организации, фирмы или по месту жительства физ. лица. Стандартный набор документов следующий: заявка-приглашение по форме; фотокопия всех страниц загранпаспорта лица, на которого запрашивается виза; документы, подтверждающие возможность органи-

зации, фирмы, частного лица принять иностранца (в т.ч. гарантия оплаты пребывания и мед. обслуживания).

Цель — частная поездка. Указанный выше набор документов достаточен для оформления такого приглашения.

Для оформления приглашения с целью предоставления работы (сезонная, постоянная) работодатель, кроме того, должен представить в квестуру: справку о том, что не имеется препятствий для предоставления иностранцу работы, выданную провинциальным отделением минтруда; копию удостоверения личности работодателя; справку о регистрации фирмы в местном отделении ТПП Италии.

Для приглашения иностранцев на работу, связанную со сферой зрелищных мероприятий, работодатель, помимо указанных выше документов, должен представить в квестуру копию разрешения на проведение зрелищных мероприятий. Для приглашения спортсменов-профессионалов работодатель, помимо указанных выше стандартных документов, должен представить обязательство по его содержанию, в т.ч. по предоставлению жилья.

Цель — воссоединение семьи (воссоединение иностранца с иностранцем, проживающим постоянно в Италии). Приглашающий иностранец подает в квестуру: заявку на разрешение пригласить иностранца; заверенную у нотариуса копию договора о найме квартиры или свидетельство о собственности на жилье; справку из муниципалитета о соответствии размера площади нормам, установленным региональным законом; справку с места жительства и о составе семьи принимающего; номер его налогового кода; копию «Разрешения на проживание» или «Вида на жительство» и удостоверение личности.

Если иностранец работает по найму, то он также предоставляет: контракт на работу или заявление работодателя с заверенной подписью, в котором указывается характер работы, ее продолжительность и годовой доход работающего; трудовая книжка; заявка по форме 101 или 740; справки о других доходах заявителя или его родственников, проживающих с ним.

Если иностранец имеет собственное дело, то он представляет также: лицензию на ведение собственного дела; справку о регистрации в ТПП.

Подать запрос на оформление приглашения может иностранец — владелец «Вида на жительство» или «Разрешения на проживание». Срок действия последнего должен быть не менее 1 года. Важным критерием является размер доходов. На 1998г. миним. размер доходов установлен в 6,59 млн.лир (3,8 тыс.долл.) в год. Поэтому **для приглашения хотя бы одного родственника иностранец должен иметь доход не менее 7,6 тыс.долл.**

Цель — воссоединение семьи (воссоединение иностранца с гражданином Италии или одной из стран ЕС, проживающим постоянно в Италии). Этот вопрос не входит в компетенцию квестуры. Гражданин Италии представляет нижеперечисленные документы непосредственно в консучреждение самой Италии или одной из стран ЕС в том государстве, где проживают его жена, дети, родители жены: заверенное в коммуне или у нотариуса заявление с указанием биографических данных родственников; справка о составе семьи или свидетельство о регистрации брака.

Если приглашение оформляется на срок менее 1 года, то заявитель должен направить в консучреждение: заявление, заверенное в коммуне или у нотариуса, с указанием возможности предоставления жилплощади для родственников; справку о составе семьи или другой документ, подтверждающий родственную связь; справку о фин. возможностях заявителя содержать родственников на период их нахождения в Италии.

Цель — временный прием детей на отдых в семьях итал. граждан. Ассоциации или итал. семьи представляют в квестуру по месту нахождения или жительства: заявку на прием детей; список итал. семей и детей (с разбивкой по семьям); фотокопию удостоверения личности главы семьи и справку о составе итал. семьи; сведения о представителе ассоциации. Заверенная квестором заявка и список детей направляются заинтересованными лицами в Комитет по защите несовершеннолетних детей-иностранцев при Совете министров Италии на получение разрешения на прием детей.

Цель въезда — деловая (коммерческая). Принимающая фирма должна обратиться в ТПП по месту своей регистрации и заверить оригинал приглашения, в котором указывается период пребывания, гарантия оплаты проживания и мед. обслуживания. Заверенный оригинал приглашения направляется иностранцу. Последний представляет его в консучреждение Италии.

Цель — учеба, магистратура. Иностранец должен получить в посольстве Италии или минобразования своей страны заявку на поступление на конкретное учебное заведение. Заявка вместе со свидетельством о рождении (требуется легализация), характеристикой с места жительства или учебы, документом об образовании (легализация), фотографиями до 15 марта текущего года направляется в посольство Италии или в минобразования в стране проживания иностранца. После проверки документов и исходя из квот, установленных минобразования Италии, посольство дает положительный или отрицательный ответ. В первом случае посольство оформляет визу. Если обучение платное, а иностранец долгое время проживал в Италии, имеет разрешение на проживание, закончил итал. учебное заведение, он может подавать документы как «итальянец» непосредственно в учебное заведение, без обращения в посольство.

Цель — туризм групповой. Итал. турагентство направляет в консучреждение Италии за рубежом факсовые сообщения, подтверждающие возможность приема туристов в обозначенные сроки, в определенных городах и гостиницах. Турагентства-партнеры за границей представляют в консучреждения Италии паспорт, анкету, фотографию, мед. страховой полис туриста, билеты или подтверждение заказа билетов.

Цель — туризм индивидуальный. Турист непосредственно обращается в консучреждение, предъявляя паспорт, анкету, фотографию, медстраховой полис, турваучер итал. агенства или турагентства страны, где он проживает, или подтверждение гостиницы, билеты или подтверждение заказа билетов. Если нет турваучера, то он должен предъявить подтверждение гостиницы и сумму денег, достаточную для пребывания в Италии на срок действия визы.

*О правилах оформления в Италии «Вида на жительство» для граждан государств, не входящих в*



*состав ЕС.* Гражданин государства, не входящего в состав Европейского союза, может находиться на законных основаниях на территории Италии при наличии ВЖ. Не позднее 8 рабочих дней после въезда в страну иностранец обязан обратиться в полицейское управление (квестура) провинции по месту своего пребывания. Квестура выдает квитанцию о получении документов. Данная квитанция не заменяет ВЖ, однако свидетельствует о том, что запрос иностранца находится на рассмотрении. Иногда выдача ВЖ может и задерживаться, что, прежде всего, обусловлено трудностями, связанными с проверкой данных, предоставленных иностранцем.

Срок действия ВЖ зависит от цели пребывания и определяется периодом действия визы, положениями «Закона об иммиграции» и межд. договорами Италии.

Для иностранца, въезжающего на территорию Италии с целью частной поездки, туризма или ведения деловых переговоров, ВЖ выдается на срок, указанный в визе. Если возможный период нахождения в стране в визе не указан, то разрешение выдается максимум на 3 месяца со дня въезда на территорию Италии.

ВЖ, выданный на основе визы с целью работы по найму, имеет длительность два года или меньшую в случаях, предусмотренных действующим законодательством. Аналогичный срок действия могут иметь и разрешения, выданные для пребывания на территории Италии с такими целями, как сезонные работы или посещение близких родственников.

Для гражданина-выходца из страны-нечлена ЕС, постоянно проживающего на территории Италии больше трех лет и состоящего в браке с гражданином Италии, разрешение выдается на неопределенный срок (без окончания срока действия).

Иностранцу, однако, может быть отказано в выдаче ВЖ в случаях предоставления неполной или неверной информации; если пребывание иностранца может неблагоприятно повлиять на безопасность государства, обществ. и санитарный порядок. Отказ в выдаче, продлении или возобновлении ВЖ должен быть мотивирован и предусмотрен соответствующими положениями итал. законодательства.

Иностранец имеет право возобновить или продлить действие разрешения, для чего он также должен обратиться в полицейское управление по месту своего пребывания. Чтобы получить возобновленное или продленное разрешение, иностранец должен располагать достаточным доходом от работы или от других законных источников.

Гражданин с истекшим ВЖ не может находиться на территории страны. Об изменении адреса или переезде из одной провинции в другую иностранец должен сообщать в квестуру по месту пребывания.

К гражданам, нарушающим все вышеперечисленные правила получения ВЖ могут применяться адм. меры в виде штрафа, а в случае, если иностранец не заявляет о пребывании в Италии более 60 суток со дня въезда в страну, то он может быть выдворен за ее пределы. Иностранец должен всегда иметь с собой ВЖ и предъявлять его властям по их требованию. В случае отказа он может быть подвергнут штрафу и аресту на срок до 6 мес.

ВЖ не требуется для членов иностр. заграничных представительств, аккредитованных при итал. правительстве или Святом Престоле, и сотрудников некоммерческих организаций, миссий и межд. учреждений, признаваемых итал. правительством.

*О правилах поступления иностр. граждан в вузы.* В соответствии с п. 5 ст. 39 декрета № 286 от 25.07.98 граждане иностр. государств, имеющие вид на жительство в Италии и получившие полное среднее образование, имеют право наравне с итал. гражданами поступать в вузы Италии.

Заявка на обучение может быть подана только в один университет. При этом к ней должны прилагаться документы об окончании полного среднего образования, переведенные на итал. язык и легализованные соответствующими представительствами Италии в стране заявителя. В случае, если проситель получил среднее образование в стране, где система обучения отличается от итал., документы должны быть снабжены «Сертификатом соответствия», также выданным соответствующими представительствами итал. государства.

11 апр. 1997г. Италия подписала так называемую Лиссабонскую конвенцию о признании дипломов среднего образования, которая однако до сих пор не ратифицирована в парламенте.

В случае существования значительных различий в системе образования страны заявителя и Италии, а именно в сроке обучения, проситель наряду с оригиналом диплома о полном среднем образовании должен представить документы с результатами экзаменов за следующие курсы вузов своей страны: 11-летняя система полного среднего образования — результаты экзаменов за 1-й курс; 10-летняя система полного среднего образования — результаты экзаменов за 2-й курс.

При представлении вышеуказанных документов заявитель имеет право поступить на первый курс итал. университета по полной программе обучения академического года (сокращения за счет уже зачтенных в своей стране предметов не допускаются). При этом **большинство вузов Италии требуют сдачи экзамена по итал. языку.**

Заявители, имеющие диплом об окончании 10-летнего или 11-летнего полного среднего образования, могут поступить также на последние курсы среднеобразовательной школы Италии, с тем чтобы по ее окончании получить итал. аттестат зрелости, который дает право поступления в университет без спец. процедур.

## Связи с Россией

Рос.-итал. отношения строятся на основе Договора о дружбе и сотрудничестве между двумя странами от 14 окт. 1994г. и Плана действий в отношениях между РФ и Италией, подписанного 10 фев. 1998г. в ходе гос. визита президента России в Италию.

Россия и Италия поддерживают интенсивный полит. диалог, занимают схожие или близкие позиции по большинству межд. проблем. Президенты России и Италии встречались в 1991, 1992, 1994, 1995, 1998 и 1999 (в Аммане) гг. Визиты на уровне глав правительств состоялись в 1994, 1996 и 1997 гг.

В 1999г. Россию посетили пред. совмина М.Д'Алема (8-9 фев.). Состоялись также встречи глав правительств России и Италии в рамках заседания «восьмерки» в Кёльне (19 июня) и конфе-

ренции в Сараево (30 июля). Россию посетили министр иностр. дел Л. Дини (16 марта), пред. Палаты депутатов итал. парламента Л. Виоланте (14-15 июня). 24-26 окт. с офиц. визитом Италию посетил министр иностр. дел России И. С. Иванов. 20 янв. 2000г. Л. Дини нанес рабочий визит в Россию.

10-12 фев. 2000г. Италию с рабочим визитом посетила зампред правительства России В. И. Матвиенко, которая в качестве пред. части рос.-итал. Совета по эконом., пром. и валютно-фин. сотрудничеству провела переговоры с итал. сопредседателем Совета — Л. Дини.

5-6 июня 2000г. состоялся рабочий визит в Италию президента России В. В. Путина.

В нояб. 1996г. состоялся визит в Рим министра обороны России. Было подписано межправит. Соглашение о сотрудничестве по военно-тех. вопросам и в области оборонпрома, а также Соглашение о сотрудничестве в области обороны. 21-24 апр. 1998г. в России находился с визитом министр обороны Италии. 17-23 авг. 1999г. для участия в авиасалоне «МАКС-99» Москву и С.-Петербург посетил зам. министра обороны М. Брутти.

В нояб. 1998г. большой противолодочный корабль «Керчь» посетил порт Мессину (о. Сицилия) в связи с 90-летием участия рос. моряков в ликвидации последствий землетрясения, разрушившим этот город. БПК «Керчь» принял также участие в совместных маневрах в рамках рос.-итал. соглашения о предотвращении инцидентов на море.

В сфере торг. обменов Италия является вторым по значению партнером России в Европе. В 1999г. **товарооборот составил 4,9 млрд.долл.** (рос. экспорт возрос на 13%, импорт из Италии сократился на 36%). **Италия занимает 7 место среди иноинвесторов в России.** Объем итал. инвестиций составляет 630 млн.долл. (более 159 млн.долл. — прямые) или 2,1% от общего объема зарубежных инвестиций.

В 1996г. Италия открыла для России кредитную линию в 420 млрд.лир (230 млн.долл.). Правительством России приняты решения о финансировании в счет этой кредитной линии 19 проектов на 186 млн.долл.

Координация двустороннего сотрудничества в торг.-эконом. сфере осуществляется рос.-итал. Советом по эконом., пром. и валютно-фин. сотрудничеству (последняя IV сессия Совета состоялась в марте 1999г. в Москве).

В 1998г. торговля сократилась на 17% (с 8,1 до 6,7 млрд.долл.). Рос. экспорт в Италию составил 3,7 млрд.долл., сократившись на 12,9% (с 4,3 млрд.долл.). Более масштабным было падение импорта из Италии — на 21,5% до 3 млрд.долл. (с 3,85 млрд.долл.). Соответственно упал в общем объеме импорта иностр. товаров в Италию рос. компонент, составляя сейчас 1,7% (12 место). В общем объеме итал. экспорта Россия передвинулась с 14 на 17 место (1,2%). Вместе с тем Италия остается третьим западным партнером России (после Германии и США).

По-прежнему **основное место в рос. экспорте составляли энергоносители.** В 1998г. из-за низких цен на нефть их поставки сократились в стоимостном выражении. Поставки газа оценивались в 1445 млн.долл. (в 1997г. — 1484 млн.долл.), нефти — 991 млн.долл. (1199 млн.долл.), нефтепродуктов — 188 млн.долл. (390 млн.долл.). В 1998г. **их совокупная доля в экспорте равнялась 70,5%** (38,8%, 26,6%, 5,1%). При этом поставки газа составили 17

млрд.куб.м., нефти — 11,1 млн.т., нефтепродуктов — 2,2 млн.т. Увеличился экспорт чермета, превысив предыдущий уровень — 396 млн.долл. (335 млн.долл. в 1997г.).

В импорте из Италии в 1998г. преобладающими оставались поставки машин и оборудования — 1146 млн.долл. (1653 млн.долл. в 1997г.). В 1998г. их доля снизилась с 43% (в 1997г.) до 38%. За ними шли товары народного потребления — 1147 млн.долл. (1061 млн.долл.). Третье место занимали продтовары — 287 млн.долл. (179 млн.долл.).

В 1999г. динамика товарооборота была следующей. За 6 мес. торговля по сравнению с тем же периодом 1998г. сократилась на 30,8% (с 3,78 до 2,61 млрд.долл.). Рос. экспорт составил 1,89 млрд.долл., сократившись на 4,9% (с 1,99 млрд.долл.). **Падение импорта из Италии было обвальным** — на 59,8% до 0,71 млрд.долл. (с 1,78 млрд.долл.).

За первое полугодие 1999г. основным товаром, поставляемым в Италию, оставался природный газ. Его поставки возросли с 8,5 до 10,4 млрд.куб.м., хотя стоимостной объем сократился на 11% до 709 млн.долл. Зато поставки нефти за счет повышения цен увеличились на 24% (с 427 до 528 млн.долл.).

В импорте из Италии в первом полугодии 1999г. поставки машин и оборудования упали на 62% до 261 млн.долл. (690 млн.долл. в 1998г.). Товары народного потребления — на 58% до 246 млн.долл. (582 млн.долл.). Продтовары — на 76% до 30 млн.долл. (128 млн.долл.).

Нынешний этап рос.-итал. сотрудничества в области экономики в значит. степени определяется тем, как обстоят дела с тремя ведущими проектами — «Голубой поток», «ФИАТ-ГАЗ» и «ЯК/АЭМ-130», которые, хотя и в разной степени, уже близки к реализации.

Осталось сделать совсем немного, чтобы **проект «Голубой поток»** (50% — «Газпром», 50% — ЭНИ; прокладка газопровода по дну Черного моря от поселка Джубга Краснодарского края до города Самсун в Турции — до 16 млрд.куб.м. газа в год) начал осуществляться.

Проект «Голубой поток» является наиболее значимым событием рос.-итал. сотрудничества в эконом. области. Реализация проекта осуществляется на основании рос.-турецкого межправит. Соглашения от 15 дек. 1997г. о поставках рос. газа в Турцию через акваторию Черного моря и Соглашения о стратегическом партнерстве между ОАО «Газпром» и ЭНИ от 11 фев. 1998г.

Проект является уникальным с технической и технологической точек зрения. **Впервые в мире предусматривается прокладка газопровода протяженностью 390 км. на глубине до 2150 м.**

Общая стоимость 2 ниток морского газопровода, включая компрессорную станцию «Береговая» на рос. территории в районе пос. Джубга, составляет 1,7 млрд.долл. Для реализации проекта ОАО «Газпром» и группа ЭНИ/СНАМ создали СП «Блю Стрим Пайплайн», которое будет осуществлять функции заказчика строительства, владеть и эксплуатировать морской участок газопровода, включая КС «Береговая».

Финансирование морского участка газопровода, включая КС «Береговая», будет обеспечено на паритетной основе ОАО «Газпром» и ЭНИ/СНАМ — 20% инвест. затрат (по 200 млн. каждая сторона), а остальные 80% будут обеспечи-

ваться за счет самостоят. привлечения ОАО «Газпром» и ЭНИ/СНАМ долгосрочных кредитов.

За 25-летний период поставок газа в Турцию будет получено порядка 25 млрд.долл., в т.ч. отчисления в фед. бюджет оцениваются от 4,5 до 7 млрд.долл. в зависимости от цены газа при поставках в Турцию. В планах «Газпрома» и ЭНИ еще имеется совместная разведка новых газовых месторождений в Астраханской обл. (стоимость проекта — свыше 2 млрд.долл.). Итальянцы отобрали в 1999г. ряд рос. ТЭЦ, которым они предполагают после утверждения проектов поставлять оборудование для их модернизации. Подписан в апр. 1999г. контракт на 25 млн.долл. между «Текнимонтом» и одним из подразделений «ЛУКойла» об участии итальянцев в сооружении терминала по отгрузке аммиака и полипропилена в бывшем военном порту Высоцке (Ленинградская обл.).

Руководство ФИАТ подтверждает, что концерн готов полностью выполнить свои обязательства по проекту «ГАЗ»-ФИАТ. Итал. правительство также поддерживает намерение ФИАТ продолжать инвестировать в Россию.

20 мая 1999г. в Риме было подписано межправит. Соглашение о сотрудничестве в реализации программы создания ЯК/АЕМ-130. Это соглашение подтвердило стремление обеих стран к переводу в практическую плоскость проекта, утвержденного Соглашением о пром. сотрудничестве 15 мая 1998г. между ОКБ им. А.С.Яковлева, НПО «Сокол» и фирмой «Аэрмакки». Предусмотрено, что рос. и итал. сторона финансируют проект на паритетных началах. Правительство Италии уже выделило итал. предприятиям на финансирование работ 100 млн.долл. Изучив предложенную минфином России схему финансирования рос. части проекта, предполагающую, в частности, реконверсию части долга СССР Италии, итальянцы в принципе согласились с ней. Учебно-тренировочный комплекс ЯК/АЕМ-130 предназначен для формирования у летчиков полного комплекса знаний, навыков и умений, практически возможных во всех ожидаемых условиях эксплуатации и имитации боевого применения самолетов различных типов. Учебно-тренировочный комплекс включает в себя: учебно-тренировочный самолет ЯК/АЕМ-130, дисплейные классы, процедурные и функциональные (пилотажные и специализированные) тренажеры.

По коммерческим проектам с участием итал. компаний «Бреда», «Мерлони», «Текнимонт», ФАТА, заключенным во время госвизита Б.Н.Ельцина в 1998г., работа продолжается. В ходе визита М.Д'Алемы в Москву в фев. 1999г. итал. сторона предложила профинансировать в счет итал. кредитной линии ряд пилотных проектов в области малого и среднего предпринимательства. Рос. сторона приступила к отбору проектов: на рассмотрение Минторга и МАП России их представлено свыше 40. Состоявшееся 26 окт. 1999г. в Москве первое заседание соответствующей Рабочей группы Комитета предпринимателей рос.-итал. Совета позволило определить практические параметры сотрудничества на этом направлении.

Прорывным событием в области финансирования двустороннего сотрудничества стало заключение в Риме 8 июня 1999г. соглашения между «Внешэкономбанком» и итал. «Медиобанка» о предоставлении без суверенных гарантий кредита

в 500 млрд.лир., часть из которого предназначена для «Голубого потока» и упомянутого контракта между «ЛУКойлом» и «Текнимонтом».

Итало-Рос. торг. палата (ИРТП) перенесла юр. адрес Палаты из Милана в Москву и получила под это средства по линии итал. минвнешторга. Ген. ассамблея Палаты 3 нояб. 1999г. в Москве с участием министра внешней торговли Италии П.Фасино продемонстрировала немалый потенциал ИРТП для развертывания двустороннего сотрудничества.

В марте 1999г. подписано межправит. соглашение об автомобильных перевозках. Согласовывается дата консультаций по проекту двустороннего соглашения о воздушном сообщении.

Минэкономики и Минсельхозпрод России в сент. 1999г. подписали с фирмой «Нью Холланд» (входит в концерн ФИАТ) Заявление о намерениях, которое предусматривает создание в России производства сельхозтехники и соответствующей сервисной сети, учреждение лизинговой компании. Первоначальный вклад Италии в производственное СП составит 80 млн.долл. (преимущественно в форме оборудования). Планируемый объем инвестиций в проект — 700 млн.долл. Итальянцы определяют с местом реализации проекта: Екатеринбург (на предприятиях оборонного комплекса) или Курганская обл.

В области подготовки рос. управленческих кадров в 1999г. начали реализовываться проекты «Информеста» (Центр услуг и документации для межд. эконо. сотрудничества) на 72 чел. и Консорциума «Зона исследований — Триест» на 50 чел.

7 марта 2000г. в ТПП Милана состоялась презентация программы стажировки управленческих кадров из России и государств СНГ на предприятиях стран ЕС. Проектом будет управлять межд. консорциум, в который входят НИИ, бизнес-школы и ТПП стран участниц (8 государств ЕС, включая Италию). Куратором проекта с итал. стороны является агентство ТПП г. Милана «Формапер». Финансирование осуществляется в рамках программы ТАСИС.

Основной целью проекта, главным образом ориентированного на Россию, является поддержка развития рыночной экономики государств через подготовку управленческих-менеджеров. В отношении России Программа направлена на продолжение и развитие комплекса мероприятий, начало которым было положено еще в 1997г. по инициативе президента Б.Н.Ельцина. С 1 мая, в течение 2000-01 гг. «Формапер» организует в Италии стажировку для 200 рос. управленцев сроком от 2 недель до 3 мес. Схема обучения предполагает недельный теоретический курс, в ходе которого стажер будет получать информацию о системе производства и предпринимат. деятельности в стране, практику на предприятиях и заключит. семинар по итогам стажировки, который будет проходить поочередно в одной из стран-организаторов проекта.

На презентации неоднократно подчеркивалось, что подготовка рос. менеджеров в Италии выгодна и полезна, в т.ч. и для самих итал. предпринимателей, которые получают возможность наладить прямые деловые контакты с будущими рос. бизнесменами.

*Научно-тех. сотрудничество.* Рос.-итал. сотрудничество в области науки и техники строится на базе общего межправит. соглашения, подписан-



ного в Риме 1 дек. 1995г., которое вступило в силу 8 июня 1999г. Соответствующим приложением к соглашению определяются основные аспекты, касающиеся вопросов ИС, созданной или перемещенной в ходе осуществления деятельности по взаимодействию.

Исполнит. протокол Смешанной рос.-итал. комиссии по НТС от 23 окт. 1997г. вовлек в сферу действия многочисленные университеты и НИИ, которые в течение трех лет действия Протокола заняты реализацией 40 приоритетных и более 60 проектов второго плана.

С целью наиболее оптимального использования фин. ресурсов, имеющих в распоряжении правительств обеих государств (с итал. стороны это около 800 млн.лир) отобраны направления сотрудничества: базовые исследования; медицина и здравоохранение; новые технологии; исследования в области космического пространства и космические технологии; окружающая среда, с/х; прикладные и биологические технологии; энергетические ресурсы и возобновляемые источники энергии.

Данные направления получают подтверждение, с минимальными изменениями, и в следующем протоколе заседания Смешанной комиссии, которая состоится в Москве в 2000г. Обеспечена преемственность в Протоколе со сроком действия 2000-03 гг. основных проектов, находящихся в процессе реализации. К их числу относятся: «Декор» (детектор исследований мюзонов); «Эльба» (биоэлектроника и биомолекулярная инженерия); АПЭ (авиационный полярный эксперимент); РИМ (исследование антиматерии изотопного состава в космическом излучении); «Источники возникновения рентгеновских лучей от плазмы, производимой лазерными импульсами»; «Качество окружающей среды в городских условиях» (предназначен для улучшения пришедших в упадок портовых зон С.-Петербурга) и другие.

*Рос.-итал. отношения в области космоса* регулируются межправсоглашением от 14 окт. 1988г. между Рос. космическим агентством (РКА, в наст. вр. – Рос. авиационно-космическое агентство) и Итал. космическим агентством (ИКА) осуществляется на основе Соглашения между РКА и ИКА о сотрудничестве в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях, подписанного в фев. 1998г. в Риме во время визита президента Б.Н. Ельцина.

По линии РКА и РАН рос. и итал. специалистами ведутся работы по совместным проектам:

1. «Интербол» – изучение солнечно-земных связей и физ. процессов в космической плазме. В состав научной аппаратуры этого проекта входит итал. прибор «Опера», предназначенный для измерения флуктуаций электрического поля Земли. В 1995-96 гг. осуществлены запуски космических аппаратов этого проекта – рос. спутники «Интербол-1» (с субспутником «Магион-4») и «Интербол-2» (с субспутником «Магион-5»). Ведется обработка полученных научных данных.

2. «Спектр-Рентген-Гамма» – проведение астрофиз. исследований в рентгеновском и гамма-диапазонах длин волн с помощью рос. космического аппарата (КА) «Спектр-РГ». «Спектр-УФ» – проведение астрофиз. исследований в ультрафиолетовом диапазоне длин волн с помощью рос. КА «Спектр-УФ».

В 1998г. НПО им. С. А. Лавочкина заключило с итал. фирмой «Аления Спацио» два контракта на разработку и изготовление для итал. стороны элементов КА.

В мае 1998г. между РАО «Информкосмос» и итал. «Аления Спацио» был подписан Меморандум о сотрудничестве, касающийся создания СП для разработки, запуска и коммерческого использования спутников.

22 дек. 1998г. в Риме подписано Соглашение между РКА и Нац. институтом ядерной физики Италии по совместной реализации эксперимента «Памела», предусматривающее запуск на борту рос. космического аппарата «Ресурс-01» № 5 в 2003г. прибора «Памела» для проведения совместного эксперимента по изучению антиматерии, ядерных и электронных компонент в первичном космическом излучении.

В июне 1999г. подписан протокол о намерениях между рос. и итал. космическими агентствами о сотрудничестве в области реализации Европейской навигационной спутниковой системы на базе рос. разработок по программе «Глонас».

17 июля 1999г. в Париже был подписан Протокол между РКА и ИКА о двустороннем сотрудничестве по Европейской навигационной системе; создана Совместная рабочая группа РКА/ИКА.

На межведомственном уровне идут переговоры о подключении итал. фирмы «Аления-Аэроспацио» к реализации рос. космических проектов в области мобильной и спутниковой связи: «Триада-МЭ», «Гонец», «Ямал 200/300».

*Конверсии ядерного комплекса.* В рамках программы «Инициатива европейских ядерных городов» (ENCI) создана итало-рос.-ам. научная рабочая группа, в состав которой вошли: Центр Ландау-Вольва (LNCV), Союз итал. ученых за разоружение, Институт культуры Трентино, Нац. комитет по новым технологиям, энергии и окружающей среде (ЕНЕА), рос.-ам. Совет по ядерной безопасности (RANSAC), а также Рос. Фед. ядерный центр-Институт экспериментальной физики (РФЯЦ-ВНИИЯФ). В конце мая 1999г. состоялась первая встреча представителей рабочей группы. Было запрограммировано проведение двухдневного форума в Риме, при МИД Италии.

Другая программа касается проблем рос. ядерных подводных лодок. Проект предусматривает вовлечение в работу (сокращения по-английски): ЕНЕА, LNCV, Института по проблемам ядерной безопасности (IBRAE), NIKIET (Минатом), Института физ. химии (IFC), Института им. Курчатова, Рос. ядерного центра ВМФ и Госатомнадзора.

Реализация общей программы предусматривает три этапа: выбор лимитированного проекта (общее рассмотрение и выработка мастер-плана) стоимостью менее 200 тыс.экю, с участием агентство ЭНЕА (в качестве координатора), а также LNCV, IBRAE, NIKIET и Военно-Морской Центр; детальное изучение проблематики, для реализации которой можно получить финансирование порядка 1,5 млн.экю в рамках ТАСИС и обеспечить создание Ассоциации в составе перечисленных выше учреждений, а также двух других западных партнеров (из Норвегии и Франции); оказание помощи рос. организациям в получении финансирования и реализации исполнит. мер.

Третья программа «АИДА МОКС 2» представляет собой трехсторонние соглашения между

Францией, Германией и Россией, в то время как вопрос об участии Италии в данной программе находится в стадии завершения. Цель программы — использование топлива МОКС, являющегося продуктом оружейного плутония, на рос. реакторах VVER 1000 и BN 600.

В дек. 1993г. было подписано межправсоглашение, по которому Италия взяла на себя обязательство оказать содействие России в демонтаже ядерного оружия путем проектирования, производства и установления стационарных и передвижных систем радиометрического наблюдения. На эти цели была выделена сумма в 10 млрд.лир. Осуществляют программу миномет РФ и Комитет по новым технологиям, энергии и окружающей среде при МИД Италии.

26 июня 1999г. в г. Сало (пров. Брешиа) состоялась презентация предназначенных для России трех передвижных лабораторий по радиометрическому наблюдению за окружающей средой и населением. Изготовленные в Италии системы будут установлены или использованы в зонах вероятного ядерного заражения вследствие возможных аварий в процессе демонтажа ядерного оружия (транспортировка и хранение ядерных боеголовок или расщепляющихся материалов).

К этим системам относятся: две передвижные лаборатории для определения заражений (путем ингаляции) персонала во время проведения работ по демонтажу; стационарная лаборатория для определения уровня внутреннего радиоактивного загрязнения в центре «Маяк» в Челябинской обл.; две передвижные лаборатории для определения уровня радиоактивности окружающей среды; одна передвижная спецлаборатория для определения уровня радиоактивности окружающей среды, в т.ч. внутри зоны загрязнения; одна стационарная сеть для наблюдения за окружающей средой в ядерном центре г. Железногорска Красноярского края. Три представленные лаборатории доставлены в июле 1999г. в С.-Петербург для передачи министерству России по атомной энергии.

В рамках Протокола 1997-99 гг. были созданы два совместных рос.-итал. университета (в области экологических наук и геофизики), основной задачей которых является координирование и контроль за ходом исполнения совместных проектов. На 1999г. по линии МИД Италии на развитие деятельности обоих университетов было выделено 100 млн.лир. Подобная практика, вероятно, будет иметь место и в будущем. В рамках следующего Протокола на 2000-03 гг. итал. сторона намерена выйти с предложением по усилению междууниверситетского сотрудничества в приоритетных секторах, в т.ч. и через предоставление гос. стипендий.

Поддержку получила инициатива МИФИ расширить сферу взаимодействия с римским университетом «Тор Вергата» и Итал. институтом ядерной физики путем подписания договора о сотрудничестве в области научной и педагогической деятельности. Накоплен положительный опыт многолетнего и плодотворного сотрудничества рос. и итал. ученых в области исследования космических лучей (программы: «НИНА», «Памелла» и другие).

Дальнейшее развитие получила инициатива итал. Координационного центра «Ландау Нетворк», действующего под эгидой Межд. научного центра А.Вольта (г. Комо) о подключении коммерческих банковских структур «Карипло» и «Карит-

ло» к финансированию пребывания рос. ученых в университетских и научных центрах Италии. В два раза увеличилось количество предоставленных итал. стороной стипендий в 1999г. по сравнению с уровнем 1998г. Данная инициатива имеет самую активную поддержку в МИД Италии, а также со стороны руководства итал. министерства университетов и научных исследований.

Положительный резонанс в полит. и научных кругах Италии получило открытие в 1997г. на базе Координационного центра «Ландау Нетворк» в г. Комо постоянно действующей межд. школы ЮНЕСКО «Наука для мира», которая призвана способствовать более активному вовлечению рос. ученых в обсуждение вопросов разоруженческого характера. В рамках этой инициативы в 1998-99 гг. состоялась серия научно-практических конференций и тематических семинаров по ядерному, биологическому и хим. разоружению.

*Сотрудничество регионов.* Принципиально важным моментом для создания условий по активизации регионального сотрудничества стало решение, принятое в ходе IV сессии рос.-Итал. Совета по эконом., пром. и валютно-финансовому сотрудничеству (март 1999г., Москва), о создании Рабочей группы по региональному сотрудничеству, которая после достижения договоренности с итал. стороной должна собраться на свое первое заседание в 2000г.

В 1999г. были подписаны: Соглашение о сотрудничестве между правительством Республики Мордовия и правительством области Ломбардия (Милан, 2 фев. 1999г.), Протокол о сотрудничестве между Вологодской обл. и авт. областью Фриули-Венеция Джулия (Триест, 14 июня 1999г.), Соглашение между Ленинградской обл. и областью Ломбардия о сотрудничестве на 1999-2004 гг. (СПб, 15 июля 1999г.). Протокол о сотрудничестве между Законодат. собранием СПб и Советом области Ломбардия (СПб, 15 июля 1999г.). Протокол о намерениях между Администрацией СПб и Советом области Ломбардия (СПб, 15 июля 1999г.). Протокол о сотрудничестве между Московской обл. и авт. областью Фриули-Венеция Джулия (Москва, 5 нояб. 1999г.).

Прошел визит в Рим в мае 1999г. мэра Москвы Ю.М.Лужкова, в ходе которого он встречался со своим римским коллегой и был принят итал. руководством. Визит позволил определить возможности сотрудничества между Москвой и Римом по конкретным направлениям в соответствии с действующим двусторонним Договором 1986г. между двумя столицами.

Нижегородский губернатор И.П.Скляров и сармарский губернатор К.А.Титов совершили в 1999г. ознакомительные визиты в Италию.

С 21 по 22 окт. 1999г. в Триесте состоялась ежегодная, третья по счету встреча представителей итал. деловых кругов с группой из 9 рос. губернаторов, прошедшая при содействии Итало-Рос. торг. палаты. Это мероприятие, организаторами которого выступили областное правительство Фриули-Венеции Джулии и администрация ярмарки г. Триеста, вызвало интерес со стороны предпринимателей.

Из итал. областей в 1999г. наиболее активной была Ломбардия. С нашей стороны можно выделить действовавших, как правило, совместно, СПб и Ленинградскую обл. 13-17 июля 1999г. С.-

Петербург посетила офиц. делегация правительства и облсовета Ломбардии. В ходе пребывания в СПб итальянцы подписали три соглашения о сотрудничестве с властями города и области.

В рамках комитета «Милан-СПб» продолжилась работа по проекту реконструкции и строительства газораспределительной сети в Парголово и переводу системы газоснабжения поселка со сжиженного газа на природный, в реализации которого принимают участие как миланская муниципальная энергетическая компания АЕМ, так и «Ленгаз». 12 нояб. 1999г. были подписаны соответствующее соглашение и контракт о предоставлении кредита на 2 млн.долл. В соглашении предусматривается совместная работа и по модернизации коммунальных служб (освещение, теплосети, водопровод) при условии предоставления итал. инвесторам гарантий местных властей. Было выделено 130 тыс.долл. на оказание материальной помощи одной из гор. больниц и нескольким детским домам города.

10-11 июня 1999г. в г. Тревизо (обл. Венето) состоялся семинар-презентация эконом. возможностей регионов северо-запада России. Помимо СПб и Ленинградской обл. были представлены Вологодская и Новгородская обл. Семинар был организован Институтом внешней торговли Италии (ИЧЕ) совместно с ТПП г. Тревизо. После завершения презентации делегация Вологодской обл. посетила автономную обл. Фриули-Венеция Джулия.

Весьма активной была и Нижегородская обл.

15 апр. 1999г. в Милане состоялся семинар-презентация эконом. возможностей Нижегородской обл. На открытии семинара выступил пред. обл. правительства Ломбардии. Нижегородцы первыми из субъектов федерации реализовали проект подготовки управленческих кадров. С Ломбардией с 8 по 21 фев. 1999г. в Милане прошла стажировку первая группа менеджеров Нижегородской обл. (5 чел.). Они прослушали цикл лекций в нескольких вузах Ломбардии. В начале июля в Милане состоялся второй этап стажировки.

Нижегородцам лидируют и на таком перспективном направлении, как совместные рос.-итал. университеты. В рамках такого университета, созданного Нижегородским гос. ун-том и Университетом Калабрии (г. Козенца), в окт. 1999г. в Италии состоялась первая защита диплома нижегородской студенткой, а в дек. делегация из Калабрии посетила Нижний Новгород, приняв участие в церемонии защиты дипломов итал. студентами.

Для Мордовии характерно то, что в итал. межправит. кредитной линии на различной стадии реализации находится ряд инвест. проектов ее предприятий: 1) ГПО «Саранский механический завод» — проект модернизации производства детских велосипедов совместно с фирмой «Монета»; 2) ОАО «Ламзурь» — выпуск плиточного шоколада и шоколадных конфет на линиях фирмы «Карли е Монтанари»; 3) ОАО «Саранский литейный завод Центролит» — производство алюминиевой катанки совместно с фирмой «Континиус Проперци»; 4) ОАО «Саранский комбинат макаронных изделий» — модернизация производства по проекту фирмы «Паван». Всего на 18,4 млн.долл.

Московская обл. имеет соглашения с областями Лацио и Ломбардия. Кроме того, ноябрьский 1999г. визит в Москву делегации авт. области Фри-

ули-Венеция Джулия, в ходе которого было подписан Протокол о сотрудничестве, продемонстрировал наличие более широких возможностей. Итальянцы договорились, что компания «Европойнт» в Москве будет представлять их интересы в отношениях с Московской обл.

Представительства ИЧЕ имеются в Москве, СПб, Свердловске, Новосибирске и Владивостоке. МИД Италии, оказывая поддержку в том, что касается координации сотрудничества с участием итал. областей, провинций и муниципалитетов, способен помочь и в отношении конкретных проектов. Так, в конце 1999г. был одобрен проект, представленный фирмой «Мондипреза», который, в частности, предусматривает создание в ряде регионов России контактных пунктов, оснащенных компьютерами для выхода в Интернет, которые помогли бы осуществлять контакты с итал. областями.

### Бюро в Москве

**Посольство Италии** 121002 М., Денежный пер. 5. Консульский отдел 241-7733, 241-5183. Торговый отдел 248-3152, 241-1536, ф. 253-95289.

**Итало-Рос. торговая палата.** 121002 М., Денежный пер 7, т. 241-6217, -8248, ф. 241-4430, 230-2414, Нино Коссу, Лев Квятковский.

**ИЧЕ — Институт Внешней Торговли,** Краснопресненская наб. 12, оф. 1001-1003, Франческо Серени, 967-0275, -76, ф. 230-2746.

**ДЖИМ — Ассоциация итал. предпринимателей в Москве при Секретариате ИЧЕ** в Москве, Краснопресненская наб. 12, оф. 1001-1003, Микеле Тринчия 967-0275, -76, ф. 230-2746.

**Adriafruit.** Фрукты. 117049 М., 4 Добрынинский пер. 6/9, т. 237-6992, 956-6393, ф. 230-2359, -2683, Elena Beltrami, e-mail: adr@online.ru.

**Aermacchi.** Самолетостроение. 125315 М., Ленинградский пр-т 68, т./ф. 158-3631, Aristide Gelormini.

**Agip Petroli.** Нефтепродукты. 117993 М., Ленинский пр-т 32А, корп. Б1, т. 938-5090, -89, ф. -1851, телекс 413825 AGIPT RU, Marco Reali.

**Agip.** Нефтепродукты. т. 938-5058, -0752, ф. -0811, Toffelordi Gianni.

**Agriconsulting.** С/х консалтинг, Серова пр. 3/6, стр.6, т./ф. 924-2247, cisia@online.ru, Paolo Girlando.

**Aipagest.** Торговля, Б. Садовая 8, т. 209-9381, ф. 956-3047, Aceto Piero.

**Alenia.** Авиастроение. 103104 М., Б. Палашевский пер. 13/1, т. 956-7151, -54, ф. -7136, A.Betto.

**Alis Ei.** Коммерческие услуги. 121002 М., М.Власьевский 6, оф.44, т. 232-2338, ф. 241-6234, Walter Taddia.

**Alitalia.** Авиаперевозки. 103031 М., Пушечная 7, т. 923-9840, -56, ф. 230-2557, Fabio Michelangeli.

**Ansaldo International.** Энергомаш. М., т. 961-2962, ф. -2963, Giorgio Cavallini.

**Arneg.** Холодильники. М., Старая Басманная 5/10, оф. 2, т. 956-0488, ф. -0489.

**Ariete Trade.** Дистрибутеры, Чапаевский пер. 8, оф. 6, т./ф. 157-1675, Gerardo Marco D'Ambrosio.

**Asti-export.** Пищепром, пр. Вернадского 37/2, оф. 218, т. 938-9540, -42, т./ф. -0064, Carlo Viarengo, Алина Рамова.

**Aurora 80.** Трейдинг. 109017 М., Лаврушинский пер. 17, т. 959-0778, -1088, ф. 959-2948, Massimo Verna.



- B&B Progetti engineering.** Строительство. 121019 М., Ленинка 1/45-46, т. 203-6149, ф. 203-6749.
- B&V Italia Eurosuite.** Стройотделка. М., Садово-Самотечная 5-42, т./ф. 299-4135.
- Banca di Roma.** Банк. 103001 М., Садовских пер. 4, оф.8, т. 209-6625,-6501, ф. 200-0233, bdrmo@co.ru, Eugenio Gioanolla.
- Banca Nazionale del lavoro.** Банк. 121019 М., М.Знаменский пер. 8, корп. 1, т. 202-7657,-0326, 203-0395, 926-5151, ф. 202-9983, телекс 413500 BNLMO SU, Andrea Cortesi.
- Banco Ambrosiano Veneto.** Банк. 119034 М., Барыковский пер. 5/4, т. 796-9655, ф. -9607, Antonio Fallico.
- Banka Commerciale Italiana.** 103001 М., Мамоновский пер. 6, оф. 9, т. 209-6518,-69, ф. -6569, телекс 413482 COMIT SU, Aris Marsanich.
- Banca CRT Cassa di Risparmio di Torino.** 103379 М., Б.Садовая 8, т. 209-9300, ф. 956-3047, телекс 414726, Giovanni Bertuglia.
- Beby export,** Фрунзенская наб. 30, под. 9, т. 248-3645.
- Bertuzzi.** Машпром. М., Народная 13, оф. 2, т./ф. 912-0936, Елена Артеменко.
- Biancalaini.** Ткацкое оборудование. 117571 М., Пр-т Вернадского 117/32, т. 433-5318, ф. 253-8607, Любовь Саксаганская.
- Borini costruzioni.** Строительство. М., Рочдельская 14/20, корп. 2, т. 205-2867, ф. -1539, Marco Borini.
- Braibanti Golfetto.** Пищемаш. 123007 М., 5 Магистральная, мельничный к., т. 259-4446, ф. -4417.
- Busi Impianti.** Противопожарное, вентиляционное, водоочистное оборудование. М., Перовское ш. 11, т. 171-0430, ф. -4324, Flavio Ancori.
- Candy Elettrodomestici.** Электробытовые приборы. 121019 М., М.Знаменский пер. 8, корп. 1, т. 926-5116, 203-6435, ф. 202-6189. Antonio Cicchi.
- Cannon Afros.** Компоненты полиуретана. 121002 М., Веснина ул. 7, т. 241-8248,-6517, ф. -4430, Александр Бабков.
- Cariplo.** Банк. 119034 М., Соймоновский пр. 7, т. 796-9651,-2, ф. -9653, Giuliana Mazzetti.
- Carpigiani.** Холодильники. 121002 М., Можилцевский пер. 3, т. 275-0003, ф. 274-0044, Владимир Колосов.
- Casagrande.** Стройиндустрия. М., М. Знаменский пер. 8, корп. 1, оф. 3, т. 203-4080,-4784, ф. 926-5153.
- CCML.** Деревообработка. М., Ленинградское ш. 31, т. 159-9442, ф. 159-8945, Luciano Dicet.
- CGM international.** Опт. торговля. 119034 М., Соймоновский пр. 7, т./ф. 202-4739.
- CIR.** Продмаш. 109080 М., Б. Полянка 4, корп. 2, т. 230-7754, ф. 230-7746, телекс 413605, Alberto Morandi.
- Codest Engineering.** Строительство. 119034 М., Соймоновский пр. 7, т. 967-1800, ф. 967-1818.
- Costa Handling Equipment.** Агрегаты для изготовления мебели. 109263 М., Шкулева 9, т. 178-6294, ф. 178-6704, Mario Maretti.
- C.S.A.** Алюминий. М., Олимпийский пр-т 22/6-364, т./ф. 288-3394, Capelbadino.
- Coe Clerrici.** Металлургия. 117049 М., Добрынинский пер. 6/9, т. 237-6892, ф. 230-2683, телекс 611281, Luigi Danioni.
- Conseco.** Трейдинг. 129954 М., Сушевский вал 67/1, т. 971-3867, ф. 281-6003, Валерий Попов.
- Consortio IMA.** Ткацкое оборудование. 103055 М., Образцова 17, оф. 510-511, т. 974-1341, ф. -1073, Валерий Креер.
- Convst S.R.L.** Паковочные машины. 113184 М., 1 Новокузнецкий пер. 4, корп. 3, т. 233-4827,-5830, ф. 233-8652, Leo Fabbri.
- Credito Italiano.** Банк. 119285 М., Мосфильмовская 40, т. 143-2909,-6367, ф. 935-7114, телекс 413266, Aldo Andreoni.
- DAF Interservice.** Экспорт, Воздвиженка 16, оф. 305-306, т. 290-6644, Giulio Amatucci.
- Danieli.** Металлургия. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, оф. 14а, т. 258-0427,-8, ф. 258-0426, Fasano.
- De Longhi.** Кондиционеры, отопительные системы. 107082 М., Б. Почтовая 22, т. 261-4746, ф. 250-6173, 973-4154, Ольга Пирожкова.
- Di Pace.** Строительство. М., Песковский пер. 6, оф. 5, т. 241-1743,-0209, ф. 241-0109, Giuseppe Di Pace.
- Economix.** Трейдинг. 125252 М., 2 Песчаная 1/18, т. 152-0211, 157-0253.
- Elsag Bailey.** Автоматизация пром. процессов. 117806 М., Институт проблем управления, т. 334-8850, ф. -9210, Eduardo Bianco.
- ENI.** Нефтепром. 117993 М., Ленинский пр. 32А, РАН, корп. Б1, т. 938-1826,-5062, ф. -1754, телекс 411958 Eni.
- Enichem.** Химпром. т. 938-0082,-5018, ф. -0049, Mario Tassi.
- Enico.** Трейдинг, Краснопресненская наб. 12, оф. 2002, т. 258-2066, до -69, ф. 967-0593, телекс 414440/413559, Sergin Verrich.
- Esaoite biomedica.** Ультразвуковые медприборы с магнитным резонансом. 103209 М., Пушкинская 7/5, оф. 14, т. 232-1833, ф. -0205, Nonelli Nicolo.
- Esaprint.** Пром. и рекламная шелкография. 129224 М., Осташковская 22, т. 924-1735, ф. 479-6286, Оксана Крикунова.
- Fata.** 103062 М., Машкова 17, т. 796-9696, ф. -9606, Michele Trincia.
- Ferrero.** Кондитерские изделия. 113054 М., Космодамианская наб. 52/1, т. 961-2400, ф. -2410, Peter W. Squiyes.
- Fiat Hitachi.** Землеройная техника. 113054 М., Строченовский пер. 22/25, т. 230-6320, ф. -6327, Сергей Елисеев.
- Fiat.** Автопром. 113054 М., Строченовский пер. 22/25, т. 230-6320,-6, ф. -6327 e-mail: fiat@online.ru, Luciano Serazzi.
- Finmeccanika.** т. 956-7134,-35,-54,-66,-67, ф. -7136, Leonardo Pavoni.
- Gam-industriale.** Инструменты. М., Якиманка 26, оф. 202, т./ф. 230-1819, Лариса Сахарова.
- G.D.** Производство и упаковка сигарет. 103031 М., Дмитровский пер. 11, т. 258-3147,-8, ф. -3145, Марина Беляева.
- Gefit.** Оборудование для упаковки, розлива. 119034 М., Воротниковский пер. 11, т. 299-2116,-2986, ф. 956-3041, телекс 413873 GEFMO SU, Gianni Favero.
- Hantarex.** Автопром. 121471 М., Рябиновая 43/2, т. 440-3133,-0754, ф. -0745, Mario Germondari.
- Icet.** Телекоммуникации. 117279 М., Профсоюзная 93А, оф. 504, т./ф. 336-1581, e-mail: icetmm@dol.ru, Вадим Александрович Шур.
- Iva.** Металлургия. М., Мытная 1, т. 956-7142,-43,-55,-56,-72, ф. 956-7176, Marino Cervetto.
- IMA.** Упаковка. 103055 М., Образцова 17, оф. 510-511, т. 974-1341, ф. -1073, Валерий Креер.
- Indutech.** Сырье. 121019 М., Волхонка 6, оф. 2, т. 956-3043, 203-6842, ф. 956-7000, Pierre Sicouri.

**Industrie Valentini.** М., Б. Почтовая 22, т./ф. 267-4149, 265-4509, Gatti Gian Luigi.

**Innotecno.** Офисная техника. 117415 М., Вернадского пр-т 37/2, оф. 542, т. 938-9540,-42, ф. -0064, Алина Рамова.

**Ionia Russ.** 121552 М., Крылатская 2/1, т. 140-8576,0466, 232-3824, ф. 232-3749.

**IRI.** Промгруппа. 103104 М., Б. Палашевский пер. 13/1, т. 956-7184, ф. -7141.

**Iritecna.** М., Рублевское ш., 26/1, оф. 139, т. 415-4043, ф. -4024, rodis@dol.ru, Roberto di Sansebastiano.

**Italtel.** Телекоммуникации. М., Б. Палашевский пер. 11/1, т. 956-7182, ф. -7183, Roberto Menara.

**Instituto Bancario San Paolo di Torino.** Банк. 119590 М., Мосфильмовская 54, т. 143-6021, 938-2139, ф. 938-2144, телекс 413854, Ferdinando Pelazzo.

**Italcom.** Упаковка. Мытищи, Московской обл., Летняя 42, оф. 79, т. 911-9277,-3523, ф. -9778, Лидия Степанова

**Italcombi АО.** 107066 М., Красносельская 39, т. 261-6998.

**Italgrani.** Макароны. М., 1 Знаменский пер. 8, корп. 1, т. 203-4742,-4913, ф. -6951, телекс 710063.

**Italiansped.** Межд. перевозки. 103062 М., Чаплыгина 1а, оф. 41, т. 916-0153,-0258, ф. -1747, Piero Antoci.

**Italimpex.** 117335 М., Вавилова 87, оф. 4, т. 132-1138, ф. 134-8487, телекс 413476 ITMEX SU, Giuseppe Carlini.

**ИТО.** Автозапчасти. 109028 М., Серебрянический пер. 5, стр.2, т. 155-4600,-4351, ф. 151-0652, 155-4546, Filippo Baldiserotto.

**Iveco.** 113054 М., Строченовский пер. 22/25, т. 796-9699, ф. -9616, D'Errico.

**Jacuzzi Europa.** Гидромассажное оборудование. 119034 М., 1 Обыдинский пер. 5, корп. 1, т. 290-2441, ф. 202-6736, Ирина Доброневская.

**Jaeggli meccanotessile.** Ткацкие станки. 125167 М., Ленинградский пр-т 62, оф. 14, тел.151-2366,-5797, pepit@matrix.ru, Salvatore Pepitoni

**JSC УТЕК.** Деревообработка. 113035 М., Космодамианская наб. 4/22, под. 5Б, т. 230-4035, ф. -3,-4, italtech@fruitshop.it, Pavesi.

**Lampomacchine.** Оборудование для кожевенной промышленности. 103006 М., Садово-Триумфальная наб. 4/10, оф. 115, т. 263-2677,-78, ф. 253-9087, Primo Vescovi Verdiani.

**LESAM.** Межд. перевозки. М., Смоленский б-р 15, оф.86, т./ф. 244-0722, Faraoni.

**Maimeri.** Изобразительное искусство. М., Шверника 10а, т. 126-5524, ф. 310-7076, Sara Bianchi.

**Marposs.** Измерит. приборы, Трехпрудный пер. 11/13, т. 299-0930,-6, ф. 200-0234, телекс 413452.

**Merloni Elettrodomestici.** Электробытовая белая гамма "Аристон" и "Индезит". 129223 М., Пр-т Мира, ВВЦ, Павильон 46, т. 961-2900, ф. 961-2919, 974-6279, Marco Milani.

**Merloni Progetti.** Инжиниринг. 103001 М., Мамонковский пер. 6, оф. 2, т. 209-6865,-40, ф. 200-0236, Alberto Morandi.

**Moneta.** Инжиниринг. 107078 М., Новая Басманная 16/4, оф. 27, т. 267-1534, т./ф. 261-3271, Cristina Barbano.

**Monte dei Paschi di Siena.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1105, т. 253-2677,-8, ф. -0987, телекс 413092 MPSUR SU, Roberto Perozzi.

**Montedison.** Химпром. 117993 М., Ленинский пр-т 32А, оф. 1707-1709, т. 938-1720,-1924,-26, ф. -1742,

телекс 310679.

**Morando impianti.** Стройиндустрия. 109044 М., Воронцовская 18/20, т. 912-4565,-2484, ф. 274-0098, Клинин.

**Multiprojects.** 123557 М., Б. Тишинский пер. 38, т. 202-3729,-375,-417,-694,-860, ф. 205-3718, multip@com2com.ru, Renato Caroti.

**Nardi.** 125047 М., 1 Миусская 22/24, т. 250-8169, -9612, Cavedon Bruno.

**Neolab.** Лабораторное оборудование. 101000 М., Сретенский бульвар 6, оф. 16, т. 924-5543, факс 928-5378, Татьяна Минаева.

**Nexus engineering.** Трейдинг. 103005 М., Петровский бул. 17/1, оф. 38, т. 299-2353, 200-1501, факс 299-5879, Лапшин.

**Novasider.** 103001 М., Трехпрудный пер. 11/3, т. 299-0332,-936, ф. 200-0234, Maria Luisa Barone.

**Nuovo Cimi Montubi.** 107082 М., Б. Почтовая 26в, т. 267-6431,-686, ф. -5781, Анисимкин Сергей.

**Nuovo Pignone.** М., т. 938-1334,-1502, ф. -1002, Roberto Marchetti.

**Off. Maccaferri.** Гидротехника. 103009 М., Мельникова 7, оф. 38, т./ф. 274-6740, Canfora.

**Officine Ave.** М., Вавилова 87, оф. 4, т. 132-1138, ф. 134-8487.

**Omag.** Упаковочные линии, Ленинский пр-т 42/2, оф. 2503, т. 938-7451, ф. -8043, Gregori Friono.

**ОТЕ.** Авиапром. 111024 М., Энтузиастов ш. 9, т. 961-2983,-86, ф. -2976, ote@space.ru, Casini Roberto.

**Ottogalli.** Аллюминиевые штампы, Уланский пер. 14Б, оф. 57, т. 208-8805, ф. -7416, Lucio Ravazzolo.

**Parmalat.** Пищевые продукты. 125565 М., Ленинградское ш. 84, т. 452-1490,ф. -3752, Andrea Cavazzini.

**Parmasei.** Пишемаш. 101000 М., Чистопрудный бул. 14, т. 925-3652, ф. 923-9121, Maria Torieri.

**Pavan.** Оборудование и станки для пищпрома. 123056 М., Электрический пер. 8/5, т./ф. 796-9614, E-mail: pavan@ursus.ru http://pavan.com http://aha.ru/pavan Antonio Piccoli. Новосибирск, т./ф. (3832) 235-832.

**Perfetti East Europe.** Пищепром. 129010 М., Грохольский пер. 19/27, корп. 1, т. 974-1281, ф. -1282, Mirco Dragoni

**Pirelli.** Автопром. 121002 М., Глазовский пер. 7, т. 937-4263, ф. -4264, Cattaneo Franco.

**Primauroora.** Трейдинг. М., Грановского 3, т. 202-5653, т./ф. -0191, Aldo Frulla.

**Promimpex.** Обувьпром. 119019 М., Б. Знаменский пер. 4, оф. 4, т. 291-3509, 202-6110,-2249, ф. 291-5227, bnbmow@orc.ru, Romolo Vecchetti.

**Promos (CC di Milano).** Консалтинг. 101000 М., Чистопрудный бул. 5/10, оф. 210-212, т. 929-0493, ф. 929-0590, sciaamw@dol.ru, Gianpaolo Gansi.

**Radici group.** М., Ленинградский пр-т 62/11, т. 151-3565, ф. -9980, Francesco Mazzon.

**Ralot.** Пищепром. 103001 М., Спиридоновка 10, оф. 9-10, т. 232-3171, 201-3239, ф. 232-3124, телекс 413727 RLT SU, Carlo Gherzi.

**Renco.** Стройпром. М., Певческий пер. 2/10, М., Ордынка 7/12, т. 233-3927, ф. -3554, M. Arcangeletti.

**Rest-Ital.** Трейдинг. 125167 М., Ленинградский пр-т 62, оф. 14, т. 151-2366,-5797, ф. 155-7791, Salvatore Pepitoni.

**Rheia International Consulting Group.** 121615 М., Рублевское ш. 26, корп. 1, оф. 46, т. 415-2694, ф. -2910, Leonardo De Angelis.

**Rino Berardi.** Прессоборудование, т. 956-7147,-88, ф. -7139, Александр Гайдаш.

**RIR.** Турагентство. М., Ленинградский пр-т 63, т. 157-6845, Константин Прохоров.

**Sacmi Imola.** Оборудование для произв. керамики. 103062 М., Чаплыгина 1а, оф. 41, т. 916-1668,-73, ф. -1747, телекс 413237, sacmi@online.ru, Виктор Савичев.

**Saico.** Мед. и с/х оборудование. 121151 М., Кутузовский пр-т 24, оф. 413, т. 956-2050,-67, ф. 956-2054, телекс 413726 SAICO RU, Aurello Ciucci.

**Sasib.** Пищепром. 109180 М., Б. Полянка 4/2, т. 234-1729, ф. -1728, Alberto Morandi.

**Saving East.** Межд.перевозки. 127644 М., Тамож. Терминал, Лобненская 18, т. 485-3811, ф. -3988, transport@saving.msk.ru, savineast@ifa-online.com, Dario Marcovigi.

**Scamir international.** Химпром. М., Пожарский пер. 10, оф. 11, т. 956-1280, т./ф. 202-0605, телекс 320497, Scarinci, Tomasich.

**Scansped Mosca.** Транспорт. 113403 М., Востряковский пр. 10, т. 937-9500, ф. 384-7853, Владимир Титов.

**Sintcom.** Электрооборудование. 103050 М., Тверская 27, корп. 2, оф. 27, т. 299-4892,-7383, ф. -4685, Mario Stolzoli.

**Sipa.** Произв. бутылок из пластика. М., Садовая-Самотечная 7, оф. 1, тел.232-6661, 209-4564, ф. 232-6660, Giordio Dazzi.

**Snia BPD.** Химпром, инжиниринг. М., М. Знаменский пер. 8/1, т. 203-4080,-4784, ф. 926-5153, Federico Gamba.

**Its&Sogecred,** М. Знаменский пер. 8/1, т. 203-4080,-4784,-6875,-6062, ф. 926-5153, Federico Gamba.

**Sogo Italiana.** Трейдинг. 121099 М., Новинский бул., 13/6, оф. 56, т. 205-3345, 253-4524, ф. 205-4479.

**Sottoriva.** Пищемаш. М., Сокольническая пл. 4, оф. 3, т./ф. 268-8364, sottoru@glasnet.ru, Piella Aldo.

**STC.** Стройпром. 125252 М., Куусинена 21Б, т. 195-9627, ф. 198-1333, Pier Franco Chiaravalli.

**Stet.** Телекоммуникации. 102104 М., Б. Палашевский пер. 11/1, этаж 3, т. 956-7178,-79,-46,-45, ф. -7160, Carlo Fucelli Pessot del Vo.

**Surfrigo nord.** Холодильники. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 13, оф. 143, т./ф. 250-2896, Claudio Affini.

**Sytco.** М., Мамоновский пер. 6, оф. 4, т. 209-6839,-14, ф. 234-2191, Todaro Silvano.

**Techint.** Промоборудование. 117049 М., Мытная 1, оф. 31, т. 935-7633,-34, ф. -35, Canesi Vladimiro.

**Technitalia.** Инжиниринг. 125047 М., 1 Брестская 58, т. 250-0673, ф. 251-0086, Alfonso Bonani.

**Technobloc.** Холодильники, Краснопресненская 12, оф. 720, 7 эт., Межд. 2, оф. 906, т. 258-2236,-3337, ф. -1303, Lucio Sottili.

**Technotrade.** Трейдинг. 123610 М., Фрунзенская наб. 44/2, т./ф. 242-2991, layka@krintel.ru, Francesco Cogolo.

**Tecnimont.** Химпром. 117993 М., Ленинский пр-т 32А, оф. 1710, т. 938-0075, т./ф. -0462, Marco Viola.

**Tecnoproject.** Сырье. 103918 М., Газетный пер. 5, оф. 257-259, т. 229-1558, ф. 202-4690, Claudio Carioni.

**Tegola Canadese.** Стройпром. 117218 М., Красикова 23, т. 125-4001,5609, ф. 202-4690, tegola@orc.ru.

**Telecom Italia.** Телекоммуникации. М., Б. Палашевский пер. 11/1, т. 956-7138, ф. -7169, L. Cianforlini.

**Telesoft.** Телекоммуникации. 105037 М., 1 Парковая 7а, т. 165-3172, ф. 367-1654, Bianco Antonio.

**Torvell.** Пищемаш. М., Чистопрудный б-р 14, оф. 59, т. 925-3652, ф. 923-9121, Maria Torrieri.

**TPL.** Инжиниринг. М., Мамоновский пер. 4, оф. 10, т. 209-2839,-2843, ф. 200-0288, телекс 413235 Mario Mezzanotte.

**Travaglini.** М., Гончарная наб. 3, оф. 95, т./ф. 915-6837, rballati@glasnet.ru, Ballati Roberto.

**La Moda Italiana.** 19000 С.-Пб., Кантемировская 20, т./ф. 221-1810.

**TZ Elettronica.** Инжиниринг, Старопетровский пр. 12/4, т. 156-1217, ф. 156-1218, Tozzi Angelo.

**Uniblock Zanotti.** Холодильники. 127254 М., Добролюбова 3/5, т. 218-0711,-1080, ф. 219-1266, Bertanozzi Giovanni.

**Unigra.** Маргарин, жиры. М., 2 Бауманская 9/23, оф. 1103А, т. 267-6100, ф. 265-7246.

**Unipol Assicurazioni.** Страхование. М., Стремянный пер. 28/1, т. 237-1352, 236-4284, ф. 237-8511, Srechko Sebron.

**Vascho Russia.** Продтовары. 109172 М., 4 Котельнический пр. 3, т. 915-7081,-83, ф. -85, Marini Guido.

**Vera Brianza.** Консорциум. 119121 М., Ростовская наб. 3, оф. 25, т./ф. 244-0590, Amilcare Celati.

**Wang-Global.** ПО. М., Саввинская наб. 5, т. 248-2798,-946,-775, ф. -3958, Christian Lohr.

**Winsemann Falghera.** 121069 М., Чайковского 28, оф. 35, т. 291-0427, Сергей Алтухов.

**Zambon Group.** Фармацевтика. 107078 М., Б. Спасская 4, к. 2, оф. 203, т./ф. 280-9800, Мария Горбачук.

**Zust Ambrosetti.** Межд. перевозки. 123022 М., Б. Трехгорный пер. 15, т. 252-6319,-4321, Виктор Санников.

## Обзор прессы

### О БАЗАХ НАТО и США в ИТАЛИИ

Статус военных баз НАТО и США в Италии регулируется рядом документов как многосторонних (начиная с Договора 1949г. о Североатлантическом союзе), так и двусторонних итало-ам. К многосторонним относятся: Вашингтонское соглашение от 27 янв. 1950г. об оборонной взаимопомощи, Лондонское соглашение от 28 июля 1951г., регулирующее статус объединенных вооруженных сил НАТО в странах альянса, Протокол от 28 авг. 1952г. по вопросу о статусе штаб-квартир блока и Римское соглашение о взаимной безопасности от 7 янв. 1952г.

На основе вышеупомянутых документов Италия и США 20 окт. 1954г. заключили рамочное секретное двустороннее соглашение о базах и инфраструктуре, предоставляемых ам. стороне на территории Италии. Его положения касаются статуса баз ВВС в районах Удине, Монтикьяри, Авиано, Сан Вито дей Нормани, Амендола, Дечимоману, военных объектов в Неаполе, военно-морских баз Ла Мадалена, Аугуста, Сигонелла и объектов мат.-тех. обеспечения в Тревизо, Чампино и Вероне.

Вторая статья данного соглашения предполагает, что ам. сторона «будет использовать базы в духе североатлантического сотрудничества с целью выполнения стоящих перед НАТО задач». При этом американцы «не должны использовать базы вне рамок НАТО и без согласия итал. правительства. В соответствии с четвертой статьей, «все объекты, построенные США на итал. территории, становятся собственностью Италии».



Рамочное итало-ам. соглашение 1954г. было проведено как секретное и, соответственно, не подлежало ратификации в парламенте. Мотивировалось это тем, что оно носит сугубо технический характер и лишь дополняет предыдущие уже ратифицированные соглашения. Однако в 1993г. министр институциональной реформы в кабинете Л. Дини Дж. Мотцо доказал неконституционный характер секретных итало-ам. договоренностей, в результате чего рамочное соглашение 1954г. было предано гласности.

Последний эпизод, вызвавший полемику среди итал. политиков относительно присутствия баз США, связан с инцидентом, произошедшим с ам. самолетом EA-6B «Проулер», который, взлетев с авиабазы Авиано 3 фев. 1998г., на бреющем полете перерубил трос канатной дороги в горном местечке Чермис, что привело к падению кабины фуникулера и гибели 20 чел.

Для расследования инцидента в Чермисе была образована итало-ам. комиссия (с итал. стороны ее возглавлял генерал Л. Трикарико, назначенный впоследствии военным советником М. Д'Алемы, с ам. — адмирал Дж. Пруэр). Рекомендации комиссии, одобренные в апр. 1999г. министрами обороны обеих стран, среди прочего, предусматривали, что «итал. командному составу будет принадлежать решающее слово в регулировании полетов, вплоть до их отмены». Как бы стремясь поставить точку в полемике, последовавшей за инцидентом в Чермисе, премьер-министр М. Д'Алема в марте 1999г. предал гласности последний (по крайней мере из тех, что были обнародованы) итало-ам. документ, касающийся военных баз США. Это подписанный 2 фев. 1995г. меморандум о намерениях, который объединяет все предыдущие «тех. соглашения» с последующим их продлением на неопределенный срок. В соответствии с двусторонними договоренностями с США, в Италии в наст. вр. находятся 10 военных объектов, которые обслуживают 13 тыс. военнослужащих и 2 тыс. гражд. специалистов. Что касается натовских объектов, то их на территории Италии 18.

Впервые все вышеперечисленные военные объекты были задействованы одновременно в ходе косовского кризиса. Предоставление Италией своей инфраструктуры во многом определило возможность ведения комплексной воздушной операции НАТО против СРЮ. По признанию министра обороны США В. Коэна, «без использования баз и портов на территории Италии военная акция против Югославии едва ли могла быть осуществлена».

В течение 79 дней массированных бомбардировок с 12 военно-воздушных баз Италии было совершено 37 тыс. боевых вылетов, направленных на поражение 900 целей в Югославии. В итал. портах находились 20 боевых кораблей альянса и США. В Винченце планировались удары по главным объектам Югославии, Неаполь был штаб-квартирой Главного командования объединенных вооруженных сил НАТО на южноевропейском театре военных действий, Гаэта — базой 6 флота США, а воздушная база Авиано — всей авиагруппировки альянса.

Необходимость демонстрации атлантической солидарности в ходе войны на Балканах подвергла серьезному испытанию проводимую Римом в последние годы линию на первоочередное обеспечение нац. интересов. Опубликованные в Вашингто-

не в окт. 1999г. группой ам. ученых данные о ядерных боеголовках для авиабомб, остающихся на базах в Италии (20 — на ам. базе Авиано, 10 — на итал. в Геди Торри), вызвали в Риме полит. мини-бурю. В парламенте «зеленые», коммунисты из «Партии коммунистического возрождения», а также некоторые левые демократы обратились к правительству с вопросом о том, насколько нахождение ядерного оружия на итал. территории соответствует обязательствам по Договору о нераспространении ядерного оружия и офиц. политике, направленной на борьбу с ядерной угрозой.

Отвечая на запрос парламентариев, выступивший в Сенате 21 окт. 1999г. министр обороны Италии К. Сконьямильо отказался подтвердить или опровергнуть обнародованные данные, сославшись на их секретность. При этом он подчеркнул, что не существует какой-либо угрозы здоровью граждан и окружающей среды. Зам. министра обороны М. Брутти в интервью газете «Стампа» указал на то, что испытания ядерного оружия, если оно находится на итал. территории, невозможно без согласия Рима.

### УСЫНОВЛЕНИЕ РОС. ДЕТЕЙ

Демографическая ситуация в Италии продолжает ухудшаться. В целом по стране по сравнению с 1951г. по состоянию на начало 2000г. количество лиц старше 60 лет увеличилось на 15%, а количество лиц старше 80 — соответственно на 5%. Одновременно происходит сокращение лиц в возрасте до 18 лет.

Растет нагрузка на соц. статьи бюджета. Так, по данным Нац. института соц. обеспечения в 1997г. сумма средств, выделяемых на выплату пенсий из нац. бюджета, увеличилась на 6,1% по сравнению с 1996г., а в 1998г. этот показатель вырос на 4,4% по сравнению с 1997г. Рост расходов на выплату пенсий по старости в ближайшие годы может превысить рост ВВП. Сокращение числа работающих при одновременном увеличении количества пенсионеров неизбежно приведет к перекосам в области бюджетной политики.

Если имеющая место тенденция сокращения удельного веса молодежи будет развиваться, через некоторое время страна начнет испытывать **нехватку трудовых ресурсов**. Уже сегодня для выполнения наиболее сложных и непрестижных работ правительство вынуждено привлекать иностр. специалистов. Следует однако отметить, что итал. обществ. мнение относится к иммигрантам (особенно, выходцам из стран третьего мира и бывших социалистических стран) достаточно настороженно. Несмотря на произносимые с офиц. трибун призывы к цивилизованности, солидарности и терпимости, эта категория лиц никак не может избавиться от весьма расхожего собирательного клейма «*Questi extracomunitari*», «эти иммигранты из стран третьего мира».

Решить демографические проблемы путем увеличения рождаемости также не представляется возможным. У правительства нет средств для проведения активной политики в сфере детства и материнства. С другой стороны, средний возраст вступления в брак неуклонно растет, что вызвано необходимостью для молодых людей получить образование, найти работу и создать материальную базу для нормальной семейной жизни. Таким образом, вопрос о рождении детей постоянно ото-

двигается на второй план. Когда же супружеские пары достигают необходимого с их точки зрения уровня материального благосостояния (после 35 лет) и могут позволить себе завести ребенка, они сталкиваются с трудностями мед. характера.

В начале 90-х гг. правящая полит. элита и обществ. мнение нашли выход из создавшейся ситуации в межд. усыновлении, которое переживает сейчас настоящий бум и ориентировано в первую очередь на страны Вост. Европы и бывшего СССР. Одно из первых мест среди этих стран по количеству усыновляемых итальянцами детей занимает **Россия**.

Межд. частное право Италии предусматривает, что в вопросах усыновления итал. гражданами несовершеннолетних граждан других государств применяется исключительно итал. законодательство. При этом законы страны происхождения усыновляемого ребенка могут применяться лишь в части, не противоречащей итал. законодательству. Основным нормативным документом, регулирующем вопросы нац. и межд. усыновления в Италии, является Закон №184 от 1983г. Контроль за исполнением данного нормативного акта находится в компетенции спец. судов по делам несовершеннолетних, имеющих в крупных городах страны.

Согласно требованиям статьи 6, усыновление может быть разрешено лишь лицам, которые состоят в законном браке более трех лет, не были разведены и/или не проживают раздельно фактически. В статье 22 предусматривается, что одним из требований, предъявляемых к заявителям, является наличие у них соответствующих педагогических и личных качеств, достаточного уровня благосостояния и необходимого морально-психологического климата в семье для воспитания, образования и содержания ребенка, которого они намерены усыновить.

Для того, чтобы определить, отвечают ли супруги-кандидаты упомянутым выше требованиям, согласно статье 22 компетентное отделение соц. службы проводит изучение семьи заинтересованных лиц и направляет соответствующий отчет в суд по делам несовершеннолетних. Суд выдает разрешение на усыновление несовершеннолетнего из другого государства, срок действия которого составляет не более двух лет.

После получения данного разрешения заинтересованные супруги имеют право усыновить ребенка по законам страны происхождения и ввезти его в Италию. В течение года назначенные по поручению суда по делам несовершеннолетних сотрудники соц. службы, согласно статьям 23, 25 и 29 Закона №184, следят за ходом обустройства несовершеннолетнего в приемной семье. Только в случае положит. заключения соц. службы итал. суд признает решение суда другого государства об усыновлении ребенка итал. гражданами и принимает решение об окончат. усыновлении несовершеннолетнего, согласно которому последний приобретает гражданство Италии. В противном случае решение иностр. суда не признается, и ребенок передается на временное попечительство с целью последующего усыновления другим супругам-кандидатам.

Одной из особенностей Закона №184 являются предусмотренные в статье 6 возрастные ограничения, устанавливающие, что возраст каждого из су-

пругов-кандидатов на усыновление должен превышать по крайней мере на **18 лет**, но не более, чем на 40 лет возраст усыновляемых несовершеннолетних. При подборе кандидатуры усыновляемого ребенка заинтересованные супруги обязаны строго соблюдать эти требования. После въезда в Италию ребенка, усыновленного с соблюдением законов страны происхождения, но с нарушением данных возрастных ограничений, его помещают в детский дом, объявляют оставшимся без попечения родителей и передают на временное попечительство, с целью последующего усыновления другим супругам-кандидатам.

Предусмотренные итал. законодательством возрастные ограничения являются одним из основных препятствий для усыновления детей из других государств, и в частности России, где предусмотрен лишь **предел в 16 лет** между возрастом усыновителей и усыновляемых.

С начала 90-х гг. предусмотренные в Законе №184 возрастные ограничения попали под огонь жесткой критики со стороны итал. общественности, а опытные юристы (видимо, предчувствуя повышение спроса на подобные услуги) стали искать соответствующие обходные пути как в Законе №184, так и в других нормативных актах в этой области.

В 1992г. Конституционный суд Италии принял постановление №148, в котором были признаны противоречащими действующей Конституции положения пункта второго, статьи 6 Закона №184 за 1983г. и фактически было разрешено «усыновление одного или нескольких братьев или сестер, когда для одного из них возраст приемных родителей превышает более, чем на сорок лет возраст усыновляемых, и если разделение несовершеннолетних (из-за необходимости соблюдать установленные возрастные ограничения) наносит ущерб их интересам, приводит к фактическому разделению братьев и/или сестер и негативного сказывается на формировании личности каждого из них».

В марте 2000г. Кассационный суд принял постановление, в котором, в частности, отмечается, что при рассмотрении вопроса о выдаче заинтересованным супругам разрешения на усыновление нельзя исходить только из «анкетного фактора». В случае невозможности соблюсти установленные возрастные ограничения при усыновлении, суд должен в первую очередь определить, «смогут ли заинтересованные лица заменить ребенку родителей». При этом следует «принимать во внимание важные перемены в соц. сфере последних лет ... и другие факторы, связанные с увеличением продолжительности жизни, ... распространенного феномена, связанного со значит. увеличением возраста, когда граждане страны находят постоянную работу, вступают в брак и заводят детей».

Можно говорить о продолжающейся либерализации итал. законодательства в области межд. усыновления. Одним из проявлений данной тенденции является вынесение на рассмотрение парламента страны проекта закона о порядке усыновления несовершеннолетних, в котором учтены упомянутые выше решения Конституционного и Кассационного судов. Среди трех наиболее известных дел о межд. усыновлении, обжалованных в судах высшей юрисдикции и приведших к «падению стены» возрастных ограничений, два дела касались усыновления детей из бывшего СССР.

Интерес к усыновлению рос. детей приводит к созданию многочисленных благотворительных ассоциаций, одним из направлений деятельности которых является **приглашение воспитанников детских домов России в Италию на летние и зимние каникулы** и размещение их в семьях итал. граждан.

Подобные ассоциации являются добровольными объединениями и не преследуют ни полит., ни коммерческие цели. Для осуществления своей деятельности им необходимо получить разрешение от МИД и Комитета по защите несовершеннолетних иностр. граждан, которое может быть отозвано в любой момент. Несмотря на то, что данные обществ. объединения обязаны строго соблюдать действующее законодательство страны, которое запрещает какое-либо посредничество при межд. усыновлении, они так или иначе всегда выступали в роли посредника между офиц. представителями усыновляемых детей и супругами-кандидатами. Понимая, что бороться с посредничеством ассоциаций при усыновлении несовершеннолетних крайне сложно, в 1985г. правительство Италии издало межминистерский указ, предусматривающий возможность выдачи офиц. разрешения на осуществление деятельности в области межд. усыновления ассоциациям, которые отвечают установленным в законе требованиям. Однако предъявляемые в этой связи требования оказались настолько жесткими, что до недавнего времени ни одна из действующих в стране ассоциаций не смогла получить упомянутого выше разрешения.

Как правило, членами ассоциаций являются лица, намеренные усыновить ребенка и имеющие соответствующее разрешение от суда по делам несовершеннолетних (статья 30 Закона №184). Организуя приезд детей в Италию на каникулы, руководство ассоциаций помогает своим членам (супругам-кандидатам) подобрать наиболее отвечающего их запросам ребенка для последующего усыновления и выполнить формальности для усыновления несовершеннолетнего по рос. законам. Около 90% усыновлений рос. детей итал. гражданами осуществляется при участии упомянутых выше ассоциаций.

Руководители этих обществ. объединений контролируют значит. фин. средства (членские взносы участников, деньги спонсоров, субсидии по линии межд. организаций и т.д.) и пользуются определенным влиянием в местных общественно-полит. кругах, что приводит как к жесткой конкуренции между ассоциациями за потенциальных членов, так и внутренней борьбе за власть, в которой используются самые разнообразные методы. В результате этого вполне нормальным является отзыв лицензии МИД и Комитета по защите несовершеннолетних иностр. граждан, роспуск (самороспуск) и учреждение новых ассоциаций на базе распущенных.

В 1998г. по приглашению муниципалитета г. Генуи в семьях итал. граждан провели летние каникулы воспитанники московских школ-интернатов №1845 и №49 «Россолимо». В 1999г. эта инициатива была продолжена. Итал. сторона готова предоставить дидактический материал и необходимое оборудование, с целью сделать учебный процесс в упомянутых выше детских домах более современным и отвечающим нынешним запросам на рынке труда. Не исключено, что полученное образование поможет сегодняшним вос-

питанникам детских домов в будущем найти хорошую работу, в т.ч. и в Италии.

Подобные начинания получают поддержку от итал. властей. Активное содействие организаторам программы оказывают посольство Италии в Москве и находящийся в Риме Комитет по защите интересов несовершеннолетних иностр. граждан в Италии. Кроме того, администрация пров. Генуи намерена привлечь средства частных инвесторов для направления детям России необходимых медикаментов. Первые обращения к деловым кругам встретили понимание со стороны последних: одна только фармацевтическая фирма «Серона Фарма» поставила медикаментов на 1,7 млрд.лир (900 тыс.долл.).

Одним из важных направлений сотрудничества является также эконом. поддержка нуждающихся детей путем покупки у них через благотворит. организации сувениров и изделий местных промыслов собственного изготовления для последующей продажи в Италии.

В нояб. 1999г. по приглашению властей провинции Генуи на одну неделю в Италию приехало 150 детей из детских домов Кемеровской обл. По призыву властей провинции Генуи многие итальянцы безвозмездно передали детям игрушки, обувь, одежду и школьные принадлежности.

В начале 90-х гг. в г. Владимире была открыта католическая церковь. При ее поддержке была создана благотворительная ассоциация под названием «Комитет Милан-Москва SOS». Среди спонсоров данной ассоциации – правительство Италии, католическая церковь, Мальтийский орден, фарм. компания «Италфармако». При активном участии Комитета в 1993г. во Владимире был открыт центр по лечению фиброзов. Стоимость данного проекта составила 4 млрд.лир (2,1 млн.долл.).

## КИПР

**Республика Кипр** – государство на одноименном острове в вост. части Средиземного моря. Территория о-ва представляет собой равнину, пересекаемую с запада на восток двумя горными цепями – Троодос и Киренийской. Площадь – 9251 кв.км. По величине Кипр – третий остров в Средиземном море после Сицилии и Сардинии. Расстояние от зап. побережья (мыс Арнаути) до вост. (мыс Андреас) – 230 км, с севера на юг – 96 км. **Население – 702 тыс.чел.**, из которых более 180 тыс. чел. (в т.ч. примерно 80 тыс. переселенцев из Турции) проживают на территории т.н. «Турецкой республики северного Кипра» (ТРСК). Греки составляют 78% населения острова, турки – 18%, армяне и представители других национальностей – 4%.

Офиц. языки – греческий и турецкий; широко распространен англ. язык. Офиц. религия – православное христианство и ислам.

Столица – г. Никосия, насчитывающий в греческой части (вместе с пригородами) 200 тыс.чел. и в турецкой – 30 тыс.чел. Основные города – Лимасол, Ларнака, Пафос. Города Фамагуста, Кирения, Морфу находятся на территории, контролируемой турецкими войсками.

Нац. праздник – «День независимости». Отмечается 1 окт. и только на контролируемой правительством Республики Кипр территории острова.

Кипр, входивший в состав англ. колониальных владений, получил независимость 16 авг. 1960г. Юр. оформлением предоставления независимости



стали навязанные киприотам Цюрихско-лондонские соглашения 1959г., значит. ограничивающие суверенитет республики. По этим соглашениям **Англия, Греция и Турция** являются гарантами «независимости, территориальной целостности и безопасности» Кипра, что дает этим странам возможность вмешательства в его внутренние дела («Договор о гарантиях»). Кроме того, Греция и Турция получили право содержать на острове свои военные контингенты – соответственно 950 и 650 чел. («Договор о союзе»). Англия сохранила также под своим полным суверенитетом территорию острова площадью 99 кв. миль, на которых расположены две крупные военные базы – Декелия и Акротири, а также обеспечила себе право использовать другие «небольшие участки» территории острова и его инфраструктуру в связи с деятельностью баз и объектов. На Кипре помимо этих баз размещено еще несколько других военных объектов и сооружений Англии и США.

С 1964г. на Кипре находятся войска ООН, мандат которых регулярно продлевается Советом Безопасности. Также учрежден пост спец. представителя генсека ООН на Кипре.

В июле 1974г. кипрской реакцией при поддержке афинской военной хунты, проводившей курс на «энозис» (присоединение Кипра к Греции), на острове была предпринята попытка гос. переворота. Турция как страна-гарант использовала это как повод для ввода 20 июля 1974г. своих войск на остров под предлогом восстановления конституционного порядка и защиты турок-киприотов.

В результате этих событий турецкие войска оккупировали 37% территории острова, что привело к его фактическому расколу на две обособленные части. Около 160 тыс. греков-киприотов стали беженцами. В 1974–75 гг. состоялся «обмен» населением: турки-киприоты практически полностью переселились на оккупированную турецкими войсками часть Кипра, а греки-киприоты – на юг острова (на контролируемой турко-кипрской администрацией территории проживает несколько сот греков-киприотов).

По конституции 1960г. гос. строй Кипра определен как президентская республика. Главой государства согласно конституции является президент, грек-киприот, а его замом – вице-президент, турок-киприот, избираемые каждый раздельно своей общиной путем прямого, всеобщего и тайного голосования сроком на 5 лет. Президент и вице-президент (с дек. 1963г. этот пост вакантен) осуществляют исполнит. власть в республике через формируемый ими совет министров (правительство), в состав которого входят 12 представителей греческой общины (по конституции: 7 представителей греческой и 3 – турецкой общины). Президент председательствует на заседаниях совмина. С фев. 1993г. президент Республики Кипр – Главкос Клиридис (1919г.р.). В фев. 1998г. он переизбран на второй срок.

Законодат. власть осуществляется Палатой представителей, состоящей из 56 греков-депутатов (за турками-киприотами зарезервировано 24 депутатских места), избираемых путем раздельного, прямого, всеобщего и тайного голосования на пятилетний срок. Очередные парламентские выборы состоялись 26 мая 1996г. Председателем Палаты представителей 6 июня 1996г. избран бывший президент страны С.Киприану (1932г.р.).

С дек. 1963г. после межобщинных столкновений турки-киприоты не участвуют в работе совета министров и всех других правит. органов, Палаты представителей.

ВС. Нац. гвардия греческой общины – 13 тыс.чел.(с апр. 1998г. командующий – греческий генерал-лейтенант Д.Диму), силы безопасности турецкой общины – 4 тыс.чел. На Кипре дислоцированы также иностр. войска: турецкий оккупационный корпус – 36 тыс.чел.; контингенты Греции и Турции, предусмотренные Цюрихско-лондонскими соглашениями; отдельный пехотный полк греческой армии (1,5 тыс.чел.); англ. военный персонал на базах (4 тыс.чел.) и находящиеся там военные специалисты США (300 чел.). Контингент войск ООН по поддержанию мира на Кипре насчитывал в 1998г. 1226 военнослужащих и 34 гражд. полицейских (Аргентина, Австрия, Канада, Финляндия, Венгрия, Словения, Нидерланды, Великобритания, Австралия, Ирландия). Главнокомандующий ВСООНК (с 6 дек. 1999г.) – генерал-майор Виктори Рана (Непал).

*Основные полит. партии.* Дем. сбор (ДС) – основан в 1976г. Пользуется поддержкой крупных деловых кругов, зажиточного крестьянства, консервативно настроенной интеллигенции. ДС располагает 20 местами в палате представителей (34,5% на парламентских выборах 1996г.). Пред. партии – Н.Анастасиадис.

Прогрессивная партия трудового народа (АКЭЛ) – создана в апр. 1941г., является преемницей компартии Кипра (1926г.). Генсек ЦК АКЭЛ – Д.Христофиас. АКЭЛ пользуется значит. влиянием, опирается на массовые дем. организации (33% голосов и 19 мест в парламенте).

Дем. партия (ДП) – основана в июле 1976г. Пред. – С.Киприану. На парламентских выборах 1996г. ДП получила 16,4% голосов и по ее спискам избрано 10 депутатов.

Соц. партия Единый дем. союз центра (ЭДЕК) – основана в марте 1969г. Пред. – В.Лиссаридис. Левоцентристская партия, выражает интересы определенных слоев мелких предпринимателей, некоторой части интеллигенции. ЭДЕК входит в Социал-демократический фронт в качестве наблюдателя. На парламентских выборах 1996г. по ее спискам избрано 5 депутатов (8,1%).

Наиболее крупными общественными организациями в контролируемой правительством части страны являются: профсоюзные – Всекипрская федерация труда, Конфедерация рабочих Кипра, Союз кипрских крестьян, Всекрестьянский союз.

*Внутриполит. положение.* На президентских выборах в фев. 1998г. вновь победил поддержанный сторонниками консервативных, правоцентристских, а также частью левоцентристских сил лидер партии «Демократический Сбор» Г.Клиридис (50,72% голосов избирателей). В состав сформированного им правительства вошли представители партий ДС, Партии либералов и «Объединенные демократы».

Г. Клиридис заявил о продолжении провозглашенного им курса на демократизацию обществ. жизни страны, всемерное сплочение полит. сил греко-кипрской общины, прежде всего в отношении линии в кипрском вопросе, совершенствование механизма гос. власти, модернизацию экономики путем использования передовой технологии, дальнейшее развитие сферы соцобеспечения.

*Внешняя политика.* Приоритетным направлением для правительства остается кипрское урегулирование, обеспечение условий для его продвижения. Правительство страны высказывается за всемерное повышение эффективности и демократизацию ООН, более динамичное подключение ее потенциала к усилиям по укреплению мира и межд. безопасности. Кипр – активный участник ОБСЕ и Движения неприсоединения.

Республика Кипр входит в Совет Европы, является членом Содружества, участвует в МБРР, МВФ. В 1972г. Кипр стал ассоциированным членом «Общего рынка». В окт. 1987г. подписан протокол о переходе Кипра во вторую стадию тамож. союза с ЕС. 4 июля 1990г. кипрское правительство подало просьбу о принятии Республики Кипр в ЕС в качестве полноправного члена. 13 дек. 1997г. Совет ЕС на уровне глав государств и правительств принял решение о начале 30 марта 1998г. переговоров о вступлении Кипра в Евросоюз. 10 нояб. 1998г. в Брюсселе начались непосредственные переговоры о параметрах вступления в ЕС первой группы кандидатов, в т.ч. Кипра.

Кипрское правительство приветствовало принятое Советом ЗЕС решение (Лиссабон, 5 мая 1995г.) о начале диалога с Республикой Кипр, рассматривая его в качестве очередного важного шага в направлении ее интегрирования в западноевропейские ин-ты.

Развиваются отношения Кипра с западноевропейскими странами. Кипрское руководство поддерживает регулярные, традиционно тесные контакты с Грецией. С 1993г. реализуется доктрина «единого оборонного пространства» Греции и Кипра, предусматривающая совместные усилия двух стран в области обороны.

## Экономика

Кипр развивается в соответствии с разработанным правительством Стратегическим планом развития страны на 1999-2003 гг., направленным на ускорение интеграции в ЕС. Аграрно-индустриальная страна в прошлом, Республика Кипр все больше ориентируется на сферу услуг. Быстрыми темпами развивается туризм. В сельском хозяйстве наиболее развиты виноградарство, овощеводство и садоводство. Главные зерновые культуры – ячмень, пшеница. Достаточно развито животноводство. Ведущими отраслями промышленности являются пищевая, швейная, горнодобывающая, стройматериалов.

По данным ВБ, опубликованным в издании «Показатели мирового развития в 1998г.», Кипр занимает **16 место в мире по уровню жизни населения ВВП** в 1999г. составил 9,6 млрд.долл. (1998г. – 9,2 млрд.долл.). Доход на душу населения в 1999г. составил 14000 долл. (в 1998г. – 13503 долл.) и с учетом покупательной способности превышает соответствующий показатель в 8 из 15 стран-членов ЕС. Основу ВВП продолжают составлять **туризм** и услуги (74%), обрабатывающая промышленность (12%), строительство (9%), сельское хозяйство (5,%). В 1999г. **поступления от туризма составили 1,84 млрд.долл.** (в 1998г. – 1,76 млрд.долл.). В 1999г. Кипр посетило 2,5 млн.туристов, в т.ч. **115 тыс.россиян.**

Уровень безработицы – 3,6% (в 1998г. – 3,4%), темпы инфляции составили 1,5% (в 1998г. – 2,2%).

Объем внешней торговли Кипра в 1999г. соста-

вил 4,2 млрд.долл. (в 1998г. – 4,9 млрд.долл.): экспорт – 0,94 млрд., импорт – 3,28 млрд.долл. Главными торговыми партнерами РК остаются страны ЕС, на долю которых приходится 50% товарооборота. Основными импортерами кипрской продукции являются Великобритания, Греция, Бельгия (48% кипрского импорта), арабские государства (24%), Япония (9%), США (4%).

Значит. место в деловой активности страны продолжает занимать офшорный бизнес. На Кипре зарегистрировано 30 тыс. офшорных компаний, из которых 15% приходится на **компании с рос. капиталом** и из стран – членов СНГ. Поступления от офшорной деятельности составили 400 млн.долл. (в 1999г. – 352 млн.долл.).

Дефицит текущих платежей составил 310 млн.долл. – 3,23% от ВВП (в 1998г. – 6,8% от ВВП). Резервы в инвалюте в 1999г. сократились до 5,1 млрд.долл. (5,6 млрд.долл. в 1998г.). Гос. долг увеличился до 62% от ВВП (5,96 млрд.долл.), в 1998г. – 54% (5,52 млрд.долл.).

Стратегической целью кипрского руководства в области экономики является **привлечение на остров высоких технологий** и превращение Кипра в региональный центр предоставления услуг в этой области, а также в торг., фин., турцентр Восточного Средиземноморья. В этой связи одним из важнейших элементов эконом. политики является создание льготных условий инвестирования иностр. капитала через Кипр, развитие офшорной зоны. Не меньшее значение придается усилению конкурентоспособности кипрской экономики и ее гармонизации с требованиями ЕС.

*О госбюджете на 2000г.* В окт. 1999г. совмин РК, следуя сложившейся уже в течение многих лет практике, завершил работу над формированием проекта гос. бюджета страны на 2000г. и внес его на рассмотрение в кипрский парламент. 20 янв. палата представителей (парламент) приступила к обсуждению проекта и после запланированных трехдневных дебатов одобрила бюджет.

Бюджет отражает проводимый правительством Г.Клиридиса курс на модернизацию промышленности и сельского хозяйства страны в рамках усилий по вступлению РК в ЕС. Достижению именно этой стратегической задачи подчиняется вся проводимая в последнее время эконом. политика кипрского руководства.

Бюджет был впервые принят без традиционной разбивки на составные части, как это имело место в прошлые годы, когда он состоял из трех самостоятельных разделов: регулярного бюджета, бюджета развития и фонда помощи перемещенным и пострадавшим лицам.

Расходная часть бюджета утверждена в 2007 млн.кипр.фунтов (**1 к.ф.=1,7 долл.США, янв. 2000г.**) по сравнению с 1695 млн.к.ф. в 1999г., что на 18% больше. Доходная часть составит 1348 млн.к.ф. по сравнению с 1106 млн.к.ф. в прошлом году (увеличение на 21%). Дефицит бюджета также увеличится (589 млн.к.ф. и 659 к.ф. соответственно в прошлом и нынешнем году) примерно на 70 млн.к.ф. Запланировано, что он будет полностью покрыт за счет внутреннего и внешнего заимствования.

Парламент единогласно проголосовал против выделения 3,5 млн.к.ф. на нужды гражд. обороны. С 18 млн. запланированных до 1 млн. 300 тысяч к.ф. уменьшились статьи расходов на закупки во-

оружения для Нац. гвардии. Существенно сократились в процессе голосования и расходы, касающиеся содержания гос. аппарата.

Увеличиваются по сравнению с прошлым годом расходы на образование на 5,3% и на культуру – на 3,7%. Выделяются значит. средства (287,7 млн.к.ф.) на осуществление ряда проектов общенационального значения. Речь идет о сооружении новых участков современных автомобильных дорог типа «хайвей», реконструкции аэропортов Ларнаки и Пафоса, строительстве крупных водохранилищ, объектов. Выделены средства на структурную перестройку сельского хозяйства, а также развитие обрабатывающих отраслей промышленности, прежде всего с применением передовых технологий.

## Ошфор

**О**конференции «Кипрский офшорный бизнес и вступление Кипра в ЕС». 24 фев. 2000г. в Никосии состоялась конференция «Офшорный бизнес и процесс вступления Кипра в ЕС: проблемы и возможности», организованная Ин-том проф. бухгалтеров и консультационной компанией ИМН. В ней приняли участие министр финансов РК Т.Клиридис, руководители ведущих кипрских бухгалтерских и аудиторских фирм, а также представители офшорного бизнеса. В ходе конференции обсуждались перспективы и последствия гармонизации законодательства РК в области налогообложения и финансов со стандартами, принятыми в ЕС.

Известно, что Республике Кипр как странекандидату на вступление в ЕС необходимо внести значительные поправки в действующее фин. законодательство, а именно в законы «О НДС», «Об акцизах» и «О налоге на прибыль».

Действующее на Кипре законодательство по косвенным налогам определяет ставку НДС в размере 8% для облагаемых товаров и услуг. Существует достаточно широкий спектр товаров (например: товары первой необходимости), реализация которых вообще не облагается НДС, при этом офшорные компании имеют ряд льгот при его исчислении.

Вместе с тем на Кипре отсутствуют схемы возмещения НДС нерезидентам (дипломатам, туристам) при покупке ими в стране облагаемых этим налогом товаров или услуг.

ЕС на переговорах о вступлении Кипра в ЕС требует внести следующие поправки в кипрское законодательство: повышение ставки НДС до 10%, в перспективе до 15%; создание схем возмещения НДС нерезидентам; отмена льготного режима для офшорных компаний; изменение системы обложения акцизами алкоголя и табака.

Что касается поправок по налогу на прибыль, то ЕС требует ликвидации его заведомо низкой ставки (4,2%) для компаний-нерезидентов. В случае выполнения этого требования Кипр понесет значительные убытки из-за сокращения доходов, получаемых от офшорных компаний на острове.

В 1999г. прямые доходы от офшорных компаний составили 250 млн.к.ф., т.е. 5% ВВП. В отличие от других офшорных юрисдикций Кипр не ограничивается привлечением твердой валюты только лишь за регистрацию компаний. На Кипре сложился широкий слой банковских служащих, консультантов, аудиторов, юристов, предлагающих широкий спектр услуг. С учетом косвенных дохо-

дов, офшорные компании приносят в бюджет Кипра ежегодно 90% 460 млн.к.ф., что составляет 9,2% ВВП.

Правительство Кипра надеется сохранить в том или ином виде доходы от присутствия на Кипре между компаний. Однако частные круги выражают обеспокоенность в связи с возможным сокращением этих доходов из-за приведения законодательства РК к стандартам ЕС.

В ежегодном докладе комиссии ЕС, посвященном странам-кандидатам, отмечено, что в 1999г. в фин. законодательстве РК не произошло существенных изменений, позволяющих говорить о его гармонизации со стандартами, принятыми в ЕС.

Кипрские экономисты, выступавшие на конференции, предлагали сделать ставку налога на прибыль единой как для резидентов, так и для нерезидентов – 10%. Такое решение позволит сохранить большинство офшорных компаний на острове, т.к. развитая банковская система, широкий спектр фин. услуг (т.е. неналоговые преимущества) все-таки смогут компенсировать офшорным компаниям более высокую ставку налога на прибыль.

*Налогообложение офшорных компаний и налоговое планирование через Кипр.* Преимущество Кипра, как признанной юрисдикции с низкими налогами и развитой системой Договоров об избежании двойного налогообложения со многими странами, включая Россию и страны СНГ, дает уникальную возможность иностр. предпринимателям, инвесторам и судовладельцам использовать Кипр, как центр управления своей деятельностью в мировом масштабе с минимальными законными налогами. Все эти факторы в значительной мере обусловили высокие темпы развития офшорной сферы деятельности.

Наиболее распространенными видами офшорной деятельности на Кипре являются: торговля; банковские услуги; страхование; маркетинг и распространение товаров; управление морскими судами и услуги по морскому судоходству; консалтинговые услуги; издательская деятельность.

Офшорные компании освобождены от уплаты налога на прирост капитала, за исключением случая, если такой прирост произошел вследствие отчуждения собственности, расположенной на территории Кипра. Ставка налога на прирост капитала – 20%. Кроме того, все расходы компании вычитаются в целях определения чистой налогооблагаемой прибыли компании.

Судовладельческие компании, суда которых зарегистрированы под кипрским флагом и оперируют в межд. водах, **не подлежат налогообложению.**

Офшорные отделения подлежат корпоративному налогу в 4,25%, если они управляются и контролируются с Кипра. Если контроль и управление находится за границей, то доходы такого офшорного отделения налогообложению не подлежат.

Офшорные трасты (доверительная собственность) налогообложению не подлежат.

Офшорные партнерства, принадлежащие исключительно нерезидентам Кипра, налогообложению на Кипре не подлежат. Доход от их междунациональной деятельности в любых странах мира полностью освобождается от налога.

Дивиденды, полученные прямо или косвенно из прибыли офшорной компании, освобождаются от



любых других налогов, если компания уже оплатила корпоративный налог 4,25%.

Проценты и гонорары, оплачиваемые офшорной компанией другой компании или лицу за пределами Кипра не подлежат удержанию налога.

Доходы иностр. служащих, работающих в офшорных компаниях, либо подлежат уплате налога по заниженной ставке, либо полностью освобождаются от подоходного налога.

РК заключила 26 договоров об избежании двойного налогообложения и имеет самую большую систему такого рода договоров по сравнению с другими офшорными юрисдикциями. Все Договора значит. сокращают или полностью освобождают от обычно существующего налога на дивиденды, проценты или гонорары, удерживаемого у источника в странах, подписавших Договор.

Из 26 Договоров, заключенных Кипром, только договора с Канадой, Данией, Францией, Германией, Великобританией и США исключают в некоторой степени, в зависимости от текста договора, использование кипрских офшорных компаний. Однако, даже в этих случаях договоры могут быть выгодно использованы в процессе разработки стратегии межд. налогового планирования.

Договора со странами ЦВЕ дают уникальные возможности, особенно иностр. компаниям, по осуществлению инвестиций в этот регион.

Что касается России – вступило в силу Соглашение между правительствами РФ и Кипра об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал, подписанное 05.12.1998г. в г. Никосия. **Новое рос.-кипрское Соглашение об избежании двойного налогообложения** предусматривает незначит. изменения, которые, по оценке специалистов, не повлияли на масштабы деятельности рос. офшорных компаний, зарегистрированных на Кипре, а также на объемы инвест. потоков, направленных в Россию через Кипр.

Некоторые подписанные Кипром Договора имеют положения о соответственном применении принципа налогового кредита между сторонами, заключившими договор. Это предусматривается даже в тех случаях, когда на Кипре налогообложение по определенной статье фактически составляет ноль. Таким образом, даже если на Кипре налог составляет ноль, в другой стране налог принимается по льготной ставке.

Схемы налогового планирования в случае, когда Договоры исключают офшорные компании; использование налоговых кредитов (на примере Договора с Германией). Содержание Договора с Германией сокращает ставку налога в Германии по некоторым статьям дохода и на капитал офшорных компаний до размера налогового кредита. Тем не менее, в тех случаях, если на Кипре размер налога составляет меньше 15% в целях поощрения развития кипрской экономики, то налоговый кредит, применимый в Германии, составляет 15% на общую сумму дивидендов.

Ниже приводится пример, который демонстрирует использование налогового кредита для сокращения общей суммы налога и иллюстрирует потенциальную выгоду при использовании Кипра, даже если кипрские офшорные компании исключены из текста Договора об избежании двойного налогообложения.

Немецкая компания, делающая инвестиции в России и имеющая привилегии отсроченной оп-

латы налогов в России, подлежит налогообложению в Германии по ставке равной 45% с дивидендов, которые получает от рос. предприятия.

Если немецкие инвестиции были бы осуществлены через кипрскую офшорную компанию, то дивиденды, получаемые на Кипре, подлежали бы налогообложению по ставке 15% только. Таким образом, оплачиваемый в Германии налог сокращается до 30%, а общая сумма налога, оплачиваемая немецким инвестором, составит 34,25% (30%+4,25%), где 4,25% – корпоративный налог на Кипре для офшорных компаний. В результате общая сумма налога сокращается примерно на 10,75%.

Когда Договоры не исключают офшорные компании. Использование Договоров достаточно просто, когда не существует предпосылок и положений об исключении офшорных компаний. Кипрские офшорные компании могут быть использованы для получения доходов из другой страны, подписавшей Договор, для аккумуляции инвест. средств кипрской офшорной компанией.

Если различные ставки налога, удерживаемого у источника, существуют в Договоре в отношении дивидендов, процентов или гонораров, кипрская офшорная компания может конвертировать проценты или гонорары, происходящие из стран ЦВЕ, в дивиденды для того, чтобы провести данный доход через кипрскую дочернюю компанию, сократив таким образом общую сумму налогообложения.

Дивиденды, проценты и гонорары соответственно, переданные кипрской офшорной компанией в те страны, в которых дивиденды освобождаются от налогообложения (например, Канада), будут освобождены от налогообложения в этих странах при соблюдении некоторых условий. В странах, в которых предусматривается налоговый кредит, вычитается налог, оплаченный на Кипре.

Большое количество офшорных фондов используют кипрские офшорные компании для инвестиций капиталов в страны ЦВЕ, включая Россию.

Так, например, Фонд, зарегистрированный на Каймановых о-вах (находящийся в системе налоговой юрисдикции США), учреждает менеджерскую компанию по управлению фондом в любой другой выгодной юрисдикции. Кипрская офшорная компания регистрируется для инвестиций в Россию. Дивиденд кипрской компании, распределяемый рос. предприятием, не подлежит удержанию налога у источника.

Менеджерская компания выставляет счет кипрской компании за предоставленные услуги по менеджменту/управлению инвест. портфелем. Размер оплаты данных услуг может достигать 25% общего дохода, полученного от совершенной инвестиции.

Кипрская офшорная компания оплачивает налог по ставке 4,25% после оплаты менеджерских услуг и расходов на функционирование.

Кипрская офшорная компания распределяет свою прибыль фонду на Каймановых о-вах. Распределяемые дивиденды не подлежат удержанию налога у источника на Кипре.

Прирост капитала в данном случае рассматриваются как торг. доход и подлежит налогообложению на Кипре по ставке 4,25%. Если инвест. портфель состоит из долгосрочных инвестиций, то

вполне вероятно, что распределяемая прибыль будет рассматриваться как прирост капитала, не подлежащий налогообложению.

Представленные возможности по офшорной деятельности, мощная законодат. база, развитая инфраструктура сделали Кипр одним из крупнейших офшорных центров в мире. Преимущества Кипра, как офшорного центра успешно используют рос. предпринимателями.

Налоговые ставки на дивиденды (I), проценты (II) и гонорары (III), предусмотренные Договорами между Кипром и другими странами

Для стран-участниц	Выплачиваются с Кипра					
	I	Прим.	II	Прим.	III	Прим.
Австрия	10		0		0	
Болгария	0		0		0	
Канада	15		15/0	1	10/0	2
Китай	10		10		10	
Чехия	10		10/0	3	5/0	4
Дания	15/10	5	10/0	14	0	
Египет	15		15		10	
Франция	15/10	6	10/0	14	0/5	8
Германия	15/10	5	10/0	3	0/5	8
Греция	25	9	10		0/5	10
Венгрия	15/5	15	10/0	3	0	
Индия	15/10	16	10/0	3	15	
Ирландия	0		0		0/5	10
Италия	15		10		0	
Кувейт	10		10/0	3	5/0	4
Мальта	Примеч.	13	10/0	3	10	
Норвегия	0/5	11	0		0	
Польша	10		10/0	3	5	
Румыния	10		10/0	3	5/0	4
Россия*	5/10		0		0	
Словакия	10		10/0	3	5/0	4
ЮАР	0		0		0	
Швеция	15/5	15	10/0	3	0	
Сирия	0	17	10/0	3	10/15	18
Англия	15	12	0		0/5	8
США	15/5	19	10/0	20	0	
Югославия	10		10		10	

\*Договор, действовавший между Кипром и СССР. Армения, Беларусь, Киргизстан, Молдавия, Таджикистан, Туркменистан, Украина и Узбекистан также относятся к данному Договору. \*\*Договор относится к Республикам Сербии и Черногории, которые формируют новую Фед. Республику Югославия. Словения и Хорватия также приняли Договор об избежании двойного налогообложения, действующий в бывшей Социалистической Республике Югославия.

#### Примечания

1) Ноль, если платеж осуществляется в адрес правительства или под экспортную гарантию; 2) Ноль за гонорар за лит., драм., муз. произведения и произведения искусства; 3) Ноль, если платеж осуществляется в адрес правительства другого государства; 4) Ноль на гонорар за лит., худ. произведения или научные труды, включая кинофильмы, а также фильмы или записи для теле или радиотрансляций; 5) 10%, если платеж получен компанией, имеющей не более 25% голосующих акций – 15% во всех остальных случаях; 6) 10%, если платеж получен компанией, имеющей более 10% голосующих акций – 15% во всех остальных случаях; 7) Ноль, если получателем платежа является государство, банк или фин. учреждение; 8) 5% с гонорара за фильмы или телепередачи; 9) Несмотря на то, что Договор определяет ставку налога с дивидендов, местная ставка налога равна нулю, и в действительности никакие налоги на выплату дивидендов не взимаются; 10) 5% удерживается с гонораров за фильмы (не включая рекламные и фильмы для телевидения); 11) 0, если платеж получен компанией, имеющей более 50% голосующих акций – 5% во всех остальных случаях; 12) Данная ставка распространяется на индивидуальных акционеров независимо от их доли в акционерном капитале. На компании, имеющие меньше 10% голосующих акций, также распространяется эта ставка – в осталь-

ных случаях распространяется обычная ставка налогообложения; 13) На Мальте дивиденды могут облагаться налогом в размере, не превышающем налоговую ставку на прибыль, из которой отчисляются дивиденды; данная ставка составляет 35%; 14) Ноль, если произведена оплата правительству другого государства, или в связи с продажей на условиях кредита какого-либо пром., коммерческого или научного оборудования; осуществление торг. деятельности, или на условиях какого-либо банковского долга; 15) 5%, если платеж получен компанией, имеющей более 25% голосующих акций – 15% во всех остальных случаях; 16) 10%, если платеж получен компанией, имеющей более 10% голосующих акций – 15% во всех остальных случаях; 17) Ноль, если платеж получен компанией, имеющей более 25% голосующих акций – 15% во всех остальных случаях; 18) 10% на гонорар за лит., худ. произведения или научные труды, включая кинофильмы, а также фильмы или записи для теле – и радиотрансляции – 15% во всех остальных случаях; 19) 5%, если получатель является корпорацией, и в отношении части налогооблагаемого года платящей корпорации, который предшествует дате выплаты дивидендов, и в течение всего предыдущего налогооблагаемого года (в случае, если это есть), минимум 10% акций, имеющих право голоса, принадлежат получающей корпорации, и не более 25% валового дохода платящей корпорации для такого предыдущего налогооблагаемого года (в случае, если это есть) состоит из процентного дохода или дивидендов (отличных от процентного дохода, полученного от банковской, страховой и фин. деятельности, и дивидендов или процентного дохода, полученных от дочерних компаний; 50% или более акций, имеющих право голоса, принадлежащих платящей корпорации в тот момент, когда такие дивиденды получены); 20) Ноль, если перечислены правительству, банковскому или фин. учреждению, или жителю государства, подписавшего договор, в отношении долговых обязательств, возникших в связи с продажей собственности или предоставлением услуг;

Кипрские офшорные компании не платят налоги на выплаты процентных доходов, дивидендов или авторских гонораров, совершаемых за рубежом.

**Офшорный сектор экономики Кипра.** Первые офшорные компании на Кипре появились в 1963г. Однако, настоящее становление офшорного сектора экономики началось после 1974г., когда было принято дополнение к Закону о налогах, которое разрешало не облагать налогом доходы компаний, владельцами которых являются иностр. граждане и деятельность которых осуществляется вне территории Кипра. В 1977г. дополнение об офшорной деятельности было включено в Закон о налогах, который действует по наст. время. Эта отрасль экономики Кипра стала быстро развиваться, благодаря первоначальному преференциальным ставкам налога. Воспользовавшись этим, офшорные компании стали создавать свои офисы на о-ве.

На Кипре офшорными компаниями представлены почти 100 стран. В последние годы наибольшее количество разрешений на открытие компаний приходилось на европейские страны (79,2%), страны Сев. и Юж. Америки (12,9%), Азии, Африки (1,7%) и 0,7% из Австралии. **Официальная статистика о количестве офшорных фирм по странам отсутствует. Число зарегистрированных офшорных компаний с рос. капиталом составляет примерно 3 тыс., их них достаточно активно действуют на Кипре примерно 500 компаний.**

Число разрешений на открытие новых офшорных компаний в 1998г. составило 4846 и несколько сократилось по сравнению с 1997г., когда таких разрешений было выдано 5260. Общее количество компаний на конец 1998г. составило 36585. Несколько увеличилось количество компаний, имеющих свои конторы на острове и ведущих свою оперативную деятельность на Кипре. В настоящее время таких компаний стало 1055.

Количество штатных сотрудников в них в прошлом году составило 5131 чел., в т.ч. киприотов — 2345 чел.

Кипрские власти поощряют и стимулируют создание офисов офшорных компаний на Кипре, которые способствуют притоку инвалюты в страну, росту занятости, положит. влиянию на экономику путем вовлечения в этот вид деятельности кипрских компаний. Подавляющее большинство юр., бух. и аудиторских фирм работает на офшорный сектор экономики.

Деятельность офшорных компаний, имеющих на территории Кипра свои конторы, сосредоточена главным образом на торговле и распределении (56,7%), морсудоходстве и перевозке грузов (9,1%), консалтинговых услугах (7,4%).

Кипр привлекает офшорные компании не только благоприятным налогообложением, но и современной, хорошо организованной сферой услуг, а также хорошо налаженной системой связи и невысокой арендной платой за служебные помещения. Крупнейшие межд. бух. и аудиторские фирмы представлены на о-ве.

Для создания благоприятной обстановки для деятельности офшорных компаний и привлечения их в страну киприоты приняли соответствующие законодат. акты, содержащие для них определенные льготы.

Офшорные отделения, которые управляются и контролируются из-за рубежа, и офшорные товарищества полностью освобождаются от корпоративного и подоходного налогообложения.

Иностр. сотрудники офшорных компаний, живущие и работающие на Кипре, облагаются налогом в размере 50% от ставки для местных граждан.

Иностр. служащие офшорных компаний, работающие вне Кипра, освобождаются от уплаты подоходного налога, если они получают оплату через банк на Кипре, а в случае, если они получают оплату за рубежом, то облагаются налогом в размере 10% от ставки для местных граждан.

Законодательство также предусматривает: отсутствие налогообложения на прирост капитала от продажи имущества на Кипре; отсутствие налогообложения акций в офшорной компании от уплаты имущественной пошлины; отсутствие налога на распределяемые дивиденды; беспошлинный ввоз или приобретение на месте хоз. оборудования, транспортных средств и офисного оборудования.

Офшорные компании и их иностр. служащие освобождаются от ограничений по валютным операциям. Им разрешается иметь счета в любой валюте как на Кипре, так и за его пределами. Иностр. директора, менеджеры и высшие должностные лица могут свободно получать разрешение на постоянное проживание и работу, включая разрешение на постоянное проживание членов их семей. Офшорные фирмы освобождаются от отчислений в местные фонды соц. страхования в отношении их иностр. служащих. Офшорным фирмам разрешается приобретать собственность на Кипре для своего собственного пользования.

Иностр. юр. лицо получит и сохранит разрешение заниматься офшорной деятельностью, если будет соблюдать следующие условия: юр. лицо должно принадлежать по источнику прибыли опосредственно или непосредственно исключительно нерезиденту Кипра; не должно заниматься

на Кипре никакой другой деятельностью, за исключением менеджмента, управления и администрирования; должно зарабатывать свой доход и финансировать свои расходы через внешние источники; должно информировать о получаемых им извне денежных средствах и ежегодно представлять аудиторский отчет.

Офшорные компании осуществляют свою деятельность в следующих формах: компании с ограниченной ответственностью, филиалы или отделения, товарищества, индивидуально-частные торг. предприятия, банки или страховые компании.

Процедура регистрации офшорных компаний достаточно проста и обычно выполняются местными юр. фирмами.

При регистрации компании должны выполнить следующие процедуры: предложить название (обычно местные юр. фирмы могут предложить несколько названий на выбор, особенно для русских клиентов); представить учредительный договор и устав компании для регистрации; представить список директоров, секретаря и юр. адрес компании; представить заявление акционеров, их адреса и число акций, которыми каждый из них владеет.

Миним. уставной капитал офшорной компании должен составлять 1000 к.ф. (2 тыс.долл.), если администрация будет находиться вне Кипра. Если же компания будет действовать через свой офис на Кипре, то миним. уставной капитал должен составлять 10 тыс.к.ф. или 20 тыс.долл. Компании с ограниченной ответственностью должны иметь по крайней мере 2 акционеров, для обеспечения конфиденциальности акции могут регистрироваться на доверенных лиц. Имена действительных владельцев акций должны быть известны ЦБ Кипра на строго конфиденциальной основе.

На проведение валютных операций выдается разрешение ЦБ Кипра при предъявлении заявления учредителя офшорной компании совместно с рекомендациями пользующихся доверием банка лиц. Обычно такие рекомендации дает банк, в котором открывается счет.

Банковские офшорные учреждения (БОУ) создаются и осуществляют свою деятельность в форме филиалов, отделений дочерних структур какого-либо иностр. комбанка. БОУ учреждаются и осуществляют свою деятельность на Кипре в соответствии с Законом о компаниях, Законом о банковской деятельности, включая положение Циркуляра о временных ограничениях, Законом о валютном контроле, а также инструкциями ЦБ Кипра. Перед регистрацией банковские учреждения должны получить соответствующую лицензию в минфине Кипра.

Такая лицензия выдается при удовлетворении следующих условий: иностр. комбанк должен представить рекомендательное письмо и гарантии в ЦБ Кипра; создаваемое банковское учреждение должно нормально функционировать с полностью укомплектованным штатом, а не являться только конторой или ширмой под банковской деятельностью; все операции должны проводиться только с нерезидентами Кипра, а денежные средства, проходящие по счетам, должны быть в валюте; за услуги по надзору за своей деятельностью БОУ обязуется ежегодно перечислять в ЦБ Кипра вознаграждение в 15 тыс.долл.



БОУ обязано предоставлять ЦБ Кипра всю необходимую информацию, относящуюся к деятельности банка, при этом БОУ не обязано соблюдать и выполнять те нормативные положения и предписания ЦБ Кипра, которые применяются к местным банкам.

Офшорные страховые компании создаются и осуществляют свою деятельность на Кипре в соответствии с Законом о компаниях и Законом о деятельности страховых компаний. Лицензию на осуществление своей деятельности страховые компании получают в Департаменте по делам страхования при условии соблюдения следующих условий: миним. размер оплаченного капитала составляет 200 тыс.к.ф. (400 тыс.долл.) Компания обязана заключить соответствующие договора перестрахования.

Деятельность компании осуществляется в соответствии с принципами разумности и целесообразности и на основе здравого смысла.

Название компании не может быть принято за название уже существующей страховой компании, действующей на основе полученной лицензии.

В отношении вышеуказанных правил и требований существуют определенные льготные допущения, которые относятся к деятельности офшорных компаний, входящих в единую группу страховщиков. Кроме того, допускается освобождение от выполнения некоторых положений и статей Закона о деятельности страховых компаний при условии, что компания полностью соблюдает и выполняет установленный государством и соответствующими органами условия.

Поступления от офшорных компаний, действующих на территории Кипра, и его персонала в 1998г. возросли на 10% по сравнению с 1997г. и составили 154 млн.к.ф. (308 млн.долл.). Кроме того, поступления от корпоративных и других налогов, а также поступления от предоставления услуг этому сектору экономики (регистрация и обеспечение юр., бух. и др. услуг) оценивается в 46,2 млн.к.ф. в 1997г. Доходы от судовладельческой деятельности оставались примерно на том же уровне, что и в 1997г., т.е. 9,5 млн.кипр. фунтов.

В связи с началом переговоров о вступлении Кипра в члены ЕС и унификацией кипрского законодательства с установками Маастрихтских соглашений судьба офшорного сектора экономики страны становится неопределенной, т.к. данный вид деятельности не отвечает требованиям ЕС.

В этой связи влиятельная Кипрская ассоциация офшорных компаний, в которую входит ряд крупнейших межд. фирм и фин. организаций, проводит широкую кампанию среди правит. и деловых кругов Кипра по защите своих интересов, убеждая их в том, что нет необходимости вносить радикальные изменения в существующее законодательство, т.к. это приведет к уходу офшорных компаний с острова и потере Кипром второго по величине после туризма источника поступлений инвалюты.

Кипрское правительство, в свою очередь, понимая важность этого сектора экономики уже принимает шаги в этом направлении, заверяя, что оно предпримет на переговорах с ЕС все возможные меры по сохранению и дальнейшему развитию столь важного источника дохода для экономики страны.

## Право

**Арест и содержание под стражей.** Вопросы задержания, ареста и содержания под стражей регламентируются конституцией (ст. 11), УПК (глава 155), инструкциями МВД и миноста для соответствующих служб (полиция, отдел тюрем).

Юр. основанием для ареста является постановление суда. Вместе с тем законодательство допускает арест (задержание) граждан без постановления суда в случае захвата их на месте преступления, за которое предусматривается наказание в виде тюремного заключения на срок свыше 6 мес. Право на арест (задержание) граждан имеет только полиция.

Постановление на арест выдается судом в любой день, в т.ч. в выходные и праздничные дни, в случае, если это признано необходимым или желательным. Суд вправе выдать постановление на арест в следующих случаях: если обвиняемый отказывается явиться суд; при наличии подозрения, что обвиняемый покинет страну до суда; если свидетель без уважит. причины не является в суд.

При аресте без постановления суда согласно инструкции для сотрудников полиции принимаются во внимание следующие моменты: степень опасности совершаемого преступления; качество доказательственной базы; личность задерживаемого, в т.ч. его физ. состояние; возможность нанесения им ущерба собственному здоровью; предотвращение совершения задерживаемым более серьезного преступления; возможность бегства преступника; возможность утраты вещественных доказательств или свидетелей преступления.

При аресте сотрудник полиции обязан представиться, проинформировать задерживаемого об аресте и его причине, сослаться на соответствующие положения законодательства. Если арест осуществляется по постановлению суда, то оно должно быть предъявлено в момент ареста или сразу же после него. В случае сопротивления арестованного полицейский обязан принять меры по недопущению его побега, обеспечению сохранности доказательств, немедленно доставить его в ближайший полицейский участок или место, указанное в постановлении. При необходимости он вправе применить наручники и другие средства принуждения.

После задержания (по постановлению суда или без него) в течение 24 часов арестованный в обязательном порядке должен предстать перед судом для предъявления ему обвинения или получения постановления о содержании под стражей до завершения расследования полицией. Если за это время полиция не соберет необходимых доказательств о причастности арестованного к совершению преступления, то он освобождается из-под ареста. Если расследование с целью сбора доказательств не завершено, полиция обращается в суд с требованием о вынесении постановления о содержании под стражей, срок которого не может превышать каждый раз 8 суток. Весь период содержания под стражей для этих целей не может превышать 3 мес.

Подразумевается, что, как только будут собраны необходимые доказательства о совершении арестованным преступления, ему предъявляется письменное обвинение, и он освобождается из-под стражи, а дело передается в суд. На практике

при расследовании серьезного преступления (за которое предусматривается наказание свыше 3 лет тюремного заключения), и, в особенности, когда арестованный является иностранцем, после предъявления полицией письменного обвинения (с этого момента подозреваемый становится обвиняемым) он немедленно предстает перед судом.

На данной стадии суд не рассматривает дело по существу, а лишь должен для вынесения постановления о содержании лица под стражей убедиться в наличии: факта совершения преступления; достаточных оснований полагать, что подозреваемый имеет отношение к совершению данного преступления; необходимость содержания лица под стражей на время расследования преступлений, поскольку речь идет о серьезном ограничении прав человека.

В ходе заседания оглашается обвинение, и по его существу заслушивается обвиняемый. Вне зависимости от его ответа назначается следующее слушание для рассмотрения обстоятельств дела или вынесения приговора. Как правило, особенно в отношении иностранцев, суд дает указание изъять паспорт и внести его имя в т.н. стоп-лист (чтобы не допустить его выезда из страны), а также назначает сумму денежной гарантии (залога) или решает, что обвиняемый должен содержаться под стражей до следующего судебного разбирательства (в качестве меры пресечения). Если обвиняемый не может внести денежную гарантию (залог), то он содержится под стражей до момента ее внесения или до очередного судебного разбирательства.

При аресте иностр. гражданина в случае его незаконного пребывания или нелегальной трудовой деятельности в РК или наличия постановления о его депортации он по решению директора департамента миграции МВД содержится под стражей до момента депортации из страны. Закон не устанавливает максимальных сроков, на практике имеются случаи содержания под стражей иностранцев в ожидании депортации до 3 мес., а лиц без гражданства — до 9 мес.

Как правило, расходы по депортации несет сам иностранец, в исключит. случаях их берут на себя местные власти.

Законодательство предусматривает возможность задержания и последующей депортации иностр. гражданина в случае нарушения им процедуры въезда на территорию РК, например, при прибытии на работу или учебу без разрешения директора департамента миграции МВД, при следовании транзитом без визы и билета в страну назначения, при прибытии на отдых без достаточной суммы средств и обратного билета, при нахождении иностранца в списке нежелательных для въезда лиц (т.н. стоп-лист) и т.п. В этих случаях он задерживается на территории пункта въезда до момента депортации, которая, как правило, осуществляется тем же или очередным рейсом авиакомпании, доставившей его на остров. Расходы по депортации несет сам нарушитель.

Содержание под стражей. Сразу после ареста, нарушитель помещается в камеру полицейского участка, а в случае совершения опасного преступления — в центр. тюрьму. У него обязательно изымаются ремень, галстук, платок (шаль), колющие и режущие предметы. Если арестованный находится в состоянии опьянения, то его помещают в отдельную камеру.

Содержащемуся под стражей лицу должны быть предоставлены разумные возможности для связи и бесед с родственниками, а при их отсутствии — с друзьями или адвокатом по срочным семейным делами и вопросам своей защиты. Почтовая корреспонденция отправляется за счет арестованного.

Каждому иностранцу сразу же после задержания разрешается связаться с посольством или консульством своей страны. Их представители могут посещать, беседовать и оказывать правовую помощь гражданам своей страны, находящимся под стражей.

Вопросы медобслуживания и питания арестованных регламентируются соответствующими инструкциями для полиции и отдела тюрем.

До сведения арестованного в обязательном порядке должно быть доведено, что: он имеет право на правовую защиту, заявить просьбу о своем освобождении под гарантии; он будет принят начальником полицейского участка, если захочет связаться с адвокатом, и его просьба будет удовлетворена; ему будут предоставлены условия для бесед с адвокатом, переписки с родственниками и друзьями (за его счет) и встреч с ними для решения вопросов, возникших в связи с арестом; он вправе заявить о болезни или травме, полученных в период пребывания под стражей, а также о необходимости продолжения лечения имевшейся на момент ареста болезни.

Порядок сношения представителей посольства с рос. гражданами, содержащимися под стражей на территории РК, помимо местного законодательства, регламентируется также Консульской конвенцией (ст.37) между двумя странами, Договором о правовой помощи по гражд. и уголовным делам (ст.43, 45). В нояб. 1996г. министры юстиции двух стран подписали Договор о передаче для отбывания наказания лиц, осужденных к лишению свободы, в котором регулируются некоторые аспекты содержания под стражей граждан РФ и РК. В 1999г. на Кипре за разного рода правонарушения было задержано 406 россиян, из них 28 человек было приговорено к различным срокам тюремного заключения и штрафам. С началом переговорного процесса по вступлению РК в ЕС местные власти ужесточили контроль за въездом и пребыванием в стране иностранцев (киприоты намерены в перспективе присоединиться к Шенгенскому соглашению).

*Учет населения и гражданство.* Процедуры регистрации актов рождения и смерти и оформление документов в РК осуществляется в соответствии с законом 1973г. Закон и практика его применения в отношении граждан Кипра и иностранцев практически одинаковы, за исключением вопросов, связанных с влиянием церкви на данные проблемы. Значительное отличие существует только в отношении детей дипломатов, представителей ООН и других лиц, не подпадающих под юрисдикцию местных властей в соответствии с положениями Венской консульской конвенции, а также граждан Великобритании — сотрудников брит. суверенных баз.

Рождение детей обеспечивается широкой сетью, гос. госпиталей и частных клиник. Среди местных жителей и иностранцев предпочтение отдается частным клиникам, несмотря на то, что в гос. мед. учреждениях роды обходятся дешевле.

Первые регистрационные записи о факте рождения ребенка заносятся в книгу записей рождения, которая хранится у главврача или владельца клиники. В книгу заносятся данные на роженицу; даты поступления и выписки из клиники; сведения на ребенка: дата рождения, вес, рост, специфические сведения, характеризующие роды. Выписки из этой книги ежемесячно направляются в стат. управление Кипра в виде списка, в котором указываются данные на детей, даты рождения, число умерших, данные на мать, ее статус (киприотка, иностранка, национальность и т.п.), национальность ребенка.

Следующей и последней ступенью регистрации новорожденного является процедура, выполняемая в отделе регистрации актов рождения и смерти округа. Таких отделов на Кипре шесть по количеству округов – Никосия, Лимасол, Пафос, Ларнака, Фамагуста, Кирения. В связи с тем, что Кирения и Фамагуста с 1974г. находятся на оккупированной турками территории, но структура районного деления и префектуральной власти сохранили свои функции, отдел регистрации Кирении находится в Никосии, а Фамагусты в Ларнаке. В регистрационном отделе на основании предъявленных документов в книге регистрации рождений производится соответствующая запись. Книга ведется в двух экземплярах, и оба хранятся в отделе, являясь справочно-документальной основой для выдачи свидетельств о рождении.

Одна мед. справка о рождении ребенка (форма «3») хранится в регистрационном отделе, зашитая в спец. книгу, а вторая отсылается в статистическое управление Кипра, которое выполняет функции центр. архива страны.

В соответствии с законодательством РК регистрация по месту рождения обязательна для всех, родившихся в стране, независимо от гражданства, национальности и вероисповедания. Отказ от регистрации может наказываться в судебном порядке. Дети иностранцев регистрируются на Кипре тем же порядком, что и дети киприотов, и им выдаются такие же свидетельства о рождении гос. образца. Все процедуры регистрации одинаковы. Если иностранец желает получить нац. свидетельство о рождении, то ему приходится это делать на основании кипрского свидетельства о рождении или повторного получения в клинике формы «3», в зависимости от законодательства страны, гражданином которой он является.

Дети сотрудников посольств, миссий ООН и других представительств, не подпадающих под юрисдикцию страны пребывания, могут регистрироваться только в консульских учреждениях своих стран. В этом случае данные о ребенке имеются только в учетах клиники и стат. управления страны.

Гражданство Кипра ребенку от смешанного брака предоставляется только в том случае, если гражданином Кипра является отец. Соответственно и кипрское свидетельство о рождении ребенок, родившийся за рубежом, получит, только если его отец киприот.

Учитывая большое влияние церкви на все аспекты жизни в РК, подавляющее большинство детей киприотов проходят регистрацию в церкви путем совершения обряда крещения. Регистрация крещения ведется в церковных книгах, куда заносятся данные родителей ребенка и крестных. Один

экземпляр книги хранится в церкви, а второй в епископии. Все епископии сохранились со своими штатами, несмотря на оккупацию трети острова. Если отдельные церковные книги в период военного столкновения не удалось вывезти или сохранить, то церковные епархии, зная своих прихожан, восстанавливали необходимые записи, сверяя их с архивами книг, хранящихся в епископии. Процедура крещения является для киприотов очень важной, т.к. это в дальнейшем связано с положением ребенка в школе, заключением брака, разводом, решением вопросов выплаты алиментов, получением наследства и т.д.

Дети иностранцев или дети от смешанных браков могут не проходить обряд крещения. Этот вопрос решается родителями и отношение общества к этой категории граждан более лояльное, так как ясно, что дети-иностранцы не могут во всем следовать местным обычаям церкви. Однако обстановка и местные обычаи все же часто подталкивают родителей совершать обряды крещения своих детей.

Последним органом косвенного учета рождения детей является МВД, куда стат. управление направляет сведения о рождении ребенка для «открытия» файла на местного гражданина. Далее в этом «файле» накапливаются все данные о человеке: рождение, крещение, вступление в брак, получение внутреннего удостоверения личности, призыва на военную службу, конфликтах с полицией, выдача кипрского паспорта и т.п.

Существующая в РК система регистрации рождения детей многоступенчатая и имеет в своей схеме дублирование. Гос. организации страны заняты внедрением единой информ. системы учета населения. Составной частью данной системы будет и процедура записи актов гражд. состояния.

Целью единой информ. системы является создание эффективного гос. механизма, способного предоставлять услуги гражданам страны в любой области из объединенного центра предоставления информации с использованием оконечных устройств (терминалов). С автоматизацией Архива по учету населения, которая уже началась и по расчетам завершится к концу 2000г., будет внедрена универсальная карта гражданина (Smart Card), которая будет использоваться как удостоверение личности, медкарта, водительское удостоверение и средство доступа в различные информ. центры.

С введением единой информ. системы упростится процедура регистрации актов гражд. состояния и выдачи документов первоначальных и дополнительных, в случаях утраты основных и в случаях другой необходимости. Одновременно учет населения будет приведен в строгий унифицированный вид, позволяющий осуществлять более эффективный контроль за населением страны и выдачей стандартных гос. документов.

## Экспорт

**Внешнеторг. связи в 1998г.** Внешняя торговля для экономики РК имеет особое значение, т.к. страна, не имея практически никаких мин. ресурсов и не обладая значит. промышленностью, вынуждена удовлетворять свои потребности за счет ввоза большого количества товаров и сырья. Кроме того, Кипр исторически и в силу своего географического положения является пунктом транзита товаров из стран Европы и Бл. Востока.



В 1998г. по данным Департамента статистики и исследовании минфина торг. оборот страны достиг 4911 млн.долл. (1997г. – 5078 млн.долл.), в т.ч. экспорт товаров – 1102 млн.долл. и импорт 3809 млн.долл. (1997г. – 1280 и 3798 млн.долл.). Дефицит торг. баланса составил 2707,2 млн.долл. (1997г. – 2518 млн.долл.).

Основными торг. партнерами Кипра в 1998г. оставались страны ЕС (Великобритания, Греция, ФРГ, Италия, Франция, на долю которых пришлось 51% товарооборота, на арабские страны (Египет, Ливан, ОАЭ, Сирия) – 7%, а также на США, Японию и Россию – 21%. Товарооборот с Россией составил 4,6% всей внешней торговли Кипра.

Закупка сырья и материалов для всех отраслей промышленности и сельского хозяйства из стран ЕС удовлетворяет потребности Кипра на 66,3%. Импорт металлов и полуфабрикатов, в т.ч. кабелей и стройматериалов, из этих стран колеблется от 62 до 74% от всего количества ввезенных товаров этой группы.

Потребность страны в машинах и оборудовании покрывалась за счет стран ЕС на 65,3%, в машинах и механизмах для сельского хозяйства – на 77%, в станочном оборудовании, строит. и горных машинах – на 60%. Доля ввозимых из стран ЕС транспортных средств несколько ниже (40,8%), что объясняется значит. конкуренцией со стороны японских и южнокорейских компаний. Однако и в этой группе товаров на страны ЕС приходится 69% всех поставок спец. ав. автомобилей.

Потребности в энергоресурсах, в основном, покрываются за счет стран Бл. Востока и России, а на страны ЕС приходится только 14,5% всех поставок нефтепродуктов.

Что касается экспорта товаров кипрского производства в страны ЕС, то они составляют 52,4% от всего экспорта, причем на долю с/х продукции приходится 85% всех поставок. Главным импортером этой продукции традиционно является Великобритания. Значит. статьями экспорта из этой группы товаров являются картофель, цитрусовые и свежий виноград. Кипр традиционно поставляет в страны ЕС ряд продовольственных товаров, таких как сыр «халуми», вино, фруктовые и овощные соки, консервированные фрукты и другие товары, которых в 1999г. было экспортировано на 29,2 млн.долл., что составляет 60% всего экспорта продовольственных товаров.

Среди товаров сырьевой группы, экспорт которых в последние годы находится на уровне 13–14 млн.долл., основное место занимали поставки рафинированной меди в катодах и активированного бентонита.

Ведущее место в экспорте готовых изделий в страны ЕС занимает поставка швейных изделий, постельного и столового белья, основным рынком для которых является Великобритания, а также обуви и мебели. Всего таких товаров было продано в прошлом году на 60,8 млн. долл., в т.ч. одежды на 48,2 млн. долл. В связи с созданием на Кипре новых производств, частично на базе давальческого сырья и комплектующих, а также сборочных предприятий значительными статьями кипрского экспорта в страны ЕС стали поставки фарм. товаров, парфюмерии и косметики, изделий из бумаги и картона, упаковочных изделий из пластика. Заметное место в экспорте пром. изделий занимают алюминиевый прокат, сварочные электроды, на-

сосы, кондиционеры, масляные и воздушные фильтры. Всего готовых изделий, пром. и продовольственных в страны ЕС было поставлено в 1998г. на сумму 109,6 млн.долл.

Товарооборот РК со странами СНГ в 1998г. по кипрской статистике составил 277,3 млн.долл. или 5,6% всей внешней торговли Кипра, причем с Россией – 226 млн.долл., Украиной – 35,1, Молдовой – 8,8, Арменией – 3,6, Грузией – 2, Казахстаном – 1,8 млн.долл.

Основой импорта из Украины являются стальные металлоконструкции – 22 млн.долл. и ячмень – 5,2 млн.долл., а экспорта – табак – 2,4 млн.долл., мебель – 0,9 млн.долл. и по 0,4 млн.долл. – электрооборудование, удобрения и изделия из камня. Почти весь товарооборот с Молдовой составляет импорт изделий из чугуна и стали – 8,7 млн.долл. В Армению экспортировались табачные изделия на 3,2 млн.долл. и животные и растит. масла на 0,2 млн.долл.

Анализ торг.-эконом. отношений РФ с Кипром показывает, что на протяжении последних лет Россия остается для Кипра важным эконом. партнером, занимая в 1998г. 7 место по товарообороту после Англии, США, Греции, Германии, Италии и Японии.

Объем торговли (без учета поставок спец. имущества) по данным Департамента статистики и исследований минфина РК в 1998г. составил 266 млн.долл., в т.ч. рос. экспорт – 112,4 млн.долл., импорт – 113,6 млн.долл. Внешнеторг. деятельность офшорных компаний с рос. капиталом не учитывается кипрской статистикой.

Основное место среди импортных товаров, поставленных из России, как и в прежние годы, занимали сырая нефть и нефтепродукты (86 млн.долл.), ячмень (16,4 млн.долл.), охотничьи ружья и патроны (3,2 млн.долл.), прокат черных и цветных металлов (1,4 млн.долл.), пиломатериалы, удобрения, металлорежущие станки, газовые баллоны, картон, водка, силовой кабель, трансформаторы, автомобили, и др. товары.

Офшорные компании с рос. капиталом в значит. количествах поставляли в третьи страны нефть, каменный уголь, азотные удобрения, чугун, ферросплавы, стальной прокат, медь и прокат черных металлов.

В кипрском экспорте в Россию доля товаров кипрского происхождения составляет не более 10%. Согласно кипрской статистике через Кипр в Россию было поставлено значит. количество сигарет и табака ам. сортов на 98,6 млн.долл., хотя в рос. статистике эта позиция отсутствует. Важными статьями кипрского экспорта в РФ становятся оптические приборы и инструменты (2,6 млн.долл.), фарм. товары и бумизделия (по 0,8 млн.долл.), фрукты (0,8 млн.долл.), овощные и фруктовые консервы (1,1 млн.долл.), вино и напитки (0,6 млн.долл.), и растит. масло (1,1 млн.долл.).

Дальнейшее развитие внешнеторг. отношений между нашими странами видится в наращивании экспорта машинотех. продукции путем привлечения к более активному участию в тендерах, проводимых кипрскими гос. и полугос. организациями, рос. производителей, в привлечении рос. регионов с их людским и пром. потенциалом к взаимовыгодному сотрудничеству.

Так в 1998г. удалось привлечь к участию в тендере по сооружению очистных сооружений в Па-

фосе две строит. организации из Нижнего Новгорода. В проработке с кипрскими гос. организациями и частными фирмами находятся наши предложения по поставке установок для опреснения морской воды. Рос. организации готовы и дальше продолжать оказывать содействие минсельхозу Кипра в проектировании водхоз. объектов на острове, в т.ч. объектов т.н. «сев. конвейера», участвовать в строительстве очистных сооружений и поставке оборудования по переработке пром. и бытовых отходов. Перспективным может оказаться сотрудничество в области использования солнечной энергии на основе новейших рос. технологий и совместное продвижение высоких технологий на мировой рынок. Однако при участии в тендерах рос. участники сталкиваются с проблемой предоставления банковских гарантий, т.к. минфин Кипра совместно с ЦБ Кипра ужесточили требования к рос. комбанкам, признавая гарантии только «Рос. комбанка» и «Агропромстройбанка», работающих на Кипре.

До 2000г. рос. фирмы и организации не ощущали последствий от гармонизации кипрского законодательства с установками ЕС в области торговли. Однако в будущем это положение может измениться и рос. товары будут облагаться тамож. пошлинами в соответствии с установками ЕС. При вступлении Кипра в ЕС мы можем столкнуться с фактом вытеснения ряда рос. товаров с кипрского рынка и замены их товарами из других источников, даже путем применения стандартов ЕС.

При поставках оборудования наши экспортеры, особенно принимающие участие в тендерах, постоянно сталкиваются с проблемой **стандартизации своих изделий и услуг**. Киприоты требуют выполнения условий стандартов ISO-9000 и ISO-9002, что в ряде случаев выводит наших участников из игры на предварит. этапе. Это может также относиться и к санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим стандартам а также к правилам сертификации товаров.

Структура нашего экспорта на Кипр до сих пор носит сырьевой характер, основу которого составляет группа энергетических товаров, сырья и полуфабрикатов для производства на Кипре готовых изделий. Может сложиться положение, когда поставка ряда сырьевых и пром. изделий из России на Кипр окажется для местного рынка невыгодной в связи с тем, что на аналогичные товары из стран ЕС будут отменены все пошлины.

В свою очередь снятие льготного тамож. режима, действующего в России по отношению к Кипру как развивающейся стране, может сильно ударить по и без того низкой конкурентоспособности кипрского экспорта, т.к. поставка в страны ЕС большинства кипрских товаров сталкивается с определенными трудностями в связи с высокой себестоимостью и невысоким качеством ряда изделий.

*О политике в области стимулирования экспорта.* Имеющиеся на Кипре отрасли промышленности (швейная, трикотажная, обувная, пищевкусовая), в силу ряда причин, и в первую очередь из-за своих размеров и масштабов производства, столкнулись с возросшей конкуренцией со стороны производителей ряда азиатских стран на традиц. рынках сбыта кипрских товаров. Высокие издержки производства в последние годы сокра-

тили объемы экспорта традиц. кипрских сельхозтоваров, цитрусовых, столового винограда и ранних овощей, что вынуждает сельхозпроизводителей сокращать размеры плантаций. Это привело к тому, что страна вынуждена завозить концентраты цитрусовых из стран Юж. Америки для производства фруктовых соков. Широко известному в Европе кипрскому картофелю, выращенному на красных почвах, стали составлять конкуренцию более рентабельные сорта, производимые в странах Бл. Востока, Греции и Италии.

Стагнацию объемов экспорта кипрских товаров и рост дефицита торг. баланса страны приходится покрывать за счет поступлений по невидимым статьям платежного баланса и в первую очередь за счет поступлений от туризма и офшорного сектора экономики, а также поступлений на счета нерезидентов. Отрицат. сальдо торг. баланса а последние годы увеличилось с 1070 млн. кипр. фунтов в 1996г. до 1428 млн. кипр. фунтов в 1999г., и этот дефицит становится все труднее покрывать за счет невидимых статей, и он вынуждает правительство прибегать к внешним заимствованиям.

Сложившаяся в последние годы ситуация с кипрским экспортом вынуждает правительство принимать определенные шаги в направлении стимулирования кипрских экспортеров. В целях ограждения кипрских экспортеров от различного рода рисков при проведении внешторг. операций парламентом принят закон №41, по которому **правительство предоставляет гарантии по экспортным операциям** от всех рисков, включая полит. и форс-мажорные. Для выполнения данного закона при министерстве торговли, промышленности и туризма создан Консультативный совет по экспортным гарантиям. Рабочим органом Совета является Служба страхования экспортных сделок, которая охватывает всех потенциальных экспортеров, желающих воспользоваться гос. гарантиями и уплативших ежегодный взнос, зависящий от объема экспортных поставок.

В целях поощрения экспорта кипрских товаров в Россию и страны СНГ правительство Кипра в рамках гарантий по экспортным операциям предоставляет потенциальным экспортерам из этих стран 6-месячный возобновляемый кредит, но при этом требует получения гарантий под данный кредит со стороны выбранных им банков страны-экспортера.

В связи с предстоящим вступлением Кипра в ЕС перед страной стоит проблема модернизации основных отраслей промышленности, чтобы восстановить упавшую конкурентоспособность кипрской продукции на внешних рынках. В первую очередь правительство ставит своей задачей с помощью гос. субсидий улучшить технологическое состояние основных производств, создать современную систему управления производством, произвести внедрение повсеместно европейских стандартов, создав соответствующие органы контроля за их внедрением.

С целью увеличения объемов экспорта товаров кипрского производства министерство торговли, промышленности и туризма в последние годы организовало ряд широко разрекламированных презентаций кипрских сыров и вин в ряде государств Европы и Сев. Америки, особенно в тех странах, где имеются общины выходцев из Кипра. Одновременно киприоты стали более активно за-

щищать торг. марку своих традиц. товаров. Так в результате судебных разбирательств в ряде межд. судов им удалось отстоять торг. марку сыра «халуми», спрос на который увеличивается с каждым годом в ряде стран Европы и Америки.

Учитывая тот факт, что основной источник поступления инвалюты является туризм, который подвержен конъюнктурным колебаниям и не может постоянно расти, а в ближайшие годы количество прибывших на Кипр достигнет своего максимума в 3,5 млн. чел. в год, правительство Кипра пытается создать производства, которые достойно представляли бы страну в ЕС. В этой связи в 1999г. правительством была принята концепция Новой пром. политики, одним из элементов которой, наряду с модернизацией уже имеющихся предприятий, является создание научно-производственных центров, т.н. «инкубаторов», где в сотрудничестве с иностр. партнерами научные разработки в области высоких технологий доводились бы до рыночных стандартов. В 1999г. киприоты провели переговоры с рядом рыночных стран, в т.ч. с Россией, о начале взаимодействия в этой области.

## Войска

**Ч**резмерная милитаризация острова, обусловленная присутствием на севере Кипра турецких оккупационных войск и наличием англ. военных баз, является одной из составных частей кипрской проблемы.

Насыщенность Кипра вооруженными силами различных государств по отношению к численности населения острова является одной из самых высоких в мире.

В 2000г. на Кипре имелись следующие нац. и иностр. ВС и военные контингенты: 11 армейский корпус ВС Турции, 36 тыс.чел.; Нац. гвардия Республики Кипр, 12,7 тыс.чел.; Силы безопасности «Турецкой республики Сев. Кипра», 4,5 тыс.чел.; военные базы Великобритании, 4,5 тыс.чел.; военный контингент Греции «Элдик», 3 тыс.чел.; военный контингент Турции «Турдик», 2,4 тыс.чел., в составе 11 АК; ВС ООН на Кипре, 1,3 тыс.чел.

В 1999г. администрация Клинтона разработала новый план решения кипрской проблемы, военные аспекты которого сводятся к следующему: на первом этапе вывод с территории острова всех вооружений ам. производства, размещенных на Кипре после 1987г.; постепенное сокращение численности турецких оккупационных войск на севере Кипра с одновременным замораживанием программ закупок вооружений и модернизации Нац. гвардии Кипра; денонсация всех ранее заключенных договоров о военном и военно-тех. сотрудничестве с третьими странами; на последнем этапе — вывод с Кипра 11 АК ВС Турции, контингента «Турдик» и расформирование собственных сил безопасности «ТРСК» в обмен на вывод с греческой части острова контингента «Элдик» и расформирование Нацгвардии РК; замена ВС ООН на острове контингентом многонац. сил (МНС) численностью 20-25 тыс.чел.

Нац. и иностр. ВС на Кипре по ам. замыслам могли бы выглядеть: 1. Многонац. силы в составе: военнослужащие США — 10 тыс.чел.; военнослужащие Турции — 5 тыс.чел.; военнослужащие Греции — 5 тыс.чел.; военнослужащие других заинтересованных государств — до 5 тыс.чел. 2. Военные

базы Великобритании — 4,5 тыс.чел. 3. Нац. гвардия — 0 чел. 4. СБ «ТРСК» — 0 чел.

Для обеспечения деятельности МНС ам. планом предусматривается создание на севере Кипра военно-воздушной базы Лефконики и военно-морской базы Богаз.

ВС ООН на Кипре (ВСООНК) созданы на основании резолюции Совета Безопасности ООН №186 от 4 марта 1964г.

Каждые полгода на основании соответствующего доклада генсека Совет Безопасности ООН продлевает мандат на выполнение ими миротворческих операций на острове. Обеспечение деятельности ВСООНК осуществляется в основном странами, предоставляющими свои контингенты войск в их состав, которые должны финансироваться со спец. счета ВСООНК.

Задолженность странам, представляющим свои контингенты на 31 дек. 1999г., составила 19,1 млн.долл. Республика Кипр добровольно взяла на себя финансирование 1/3 объема расходов по содержанию сил (14,6 млн.долл.), Греция ежегодно вносит 6,5 млн.долл. на поддержание ВСООНК. Общая сумма расходов по содержанию ВСООНК на период с 1.06.99г. по 30.05.00г. составила 45,6 млн.долл.

Общее руководство деятельностью ВСООНК осуществляет зам. спецпредставителя генсека ООН. По состоянию на 1.02.2000г. в составе ВСООНК — 1254 чел., в т.ч. 1219 — военнослужащие и 35 — гражд. полиция. Миротворческие силы на Кипре представлены военными подразделениями Аргентины (411 чел.), Великобритании и Сев. Ирландии (315), Австрии (237), Венгрии (111), Нидерландов (100), Словении (29), Финляндии (9), Ирландии (5) и Канады (2). В составе аргентинского контингента находятся также военнослужащие из Уругвая (3 чел.), Бразилии и Боливии (по 2) и Парагвая (1). Гражд. полиция представлена подразделениями из Австралии (20 чел.) и Ирландии (15).

Эти силы контролируют буферную зону («зеленую линию») протяженностью 180 км. и шириной от 20 м. до 7 км.

ВС ООН в течение своего 36-летнего пребывания на Кипре выступали в целом эффективным инструментом поддержания мира и определенной стабильности в отношениях между двумя кипрскими общинами. В то же время они не могли реально воспрепятствовать вторжению турецких войск на о-в в 1974г. и продолжающейся оккупации его сев. части.

*Британско-кипрский меморандум по военному вопросу.* 14 янв. 2000г. в Никосии между Великобританией и Республикой Кипр подписан Меморандум о взаимопонимании, в котором определен район для проведения ежегодных маневров персоналом брит. военных баз на острове (принципиальная договоренность по данному вопросу была достигнута в авг. 1999г.).

В соответствии с документом англичанам предоставляется возможность использовать один раз в году в течение 10 дней для проведения своих военных учений полигон Нац. гвардии РК в Кало Хорью (в р-не Ларнаки). Одновременно брит. сторона взяла на себя обязательство отказаться в дальнейшем от задействования в этих целях территории по-ва Акамас, что разрешалось соответствующей статьей учредит. Договора 1960г.



Помимо сокращения временных рамок (согласно Договору, британцы могли проводить учения в Акамасе в общей сложности 70 дней в году), Меморандум вводит доп. ограничения. Англичанам разрешается применять для стрельб только легкую артиллерию, и они не могут оставаться на полигоне под Ларнакой на ночь. Нац. гвардия будет осуществлять мониторинг за проведением учений.

Документ был подписан министром иностр. дел РК И. Касулидисом и послом Великобритании в Никосии Э. Клеем. С юр. точки зрения он представляет собой внесение первой поправки в Учредительный Договор 1960г. Формально Великобритания не лишилась права использовать для проведения военных учений территорию Акамаса, однако это ей не будет разрешено, пока Меморандум остается в силе. В случае намерения прервать или внести коррективы в договоренность иницилирующая сторона должна предупредить об этом другую сторону не менее, чем за 3 мес.

Заключение меморандума является заслугой «зеленых» и других обществ. организаций Кипра, которые на протяжении нескольких лет проводили акции протеста против использования британскими военными п-ва Акамас, который в 1989г. был объявлен нац. заповедником.

## Турки

В нояб. 1983г. была провозглашена т.н. «Турецкая республика сев. Кипра» (ТРСК), до сих пор признанная только Турцией. Россия, как и все мировое сообщество, осудила эту сепаратистскую акцию, направленную на раскол Кипра.

Руководство турко-кипрской общины при поддержке Анкары предприняло меры по юр. оформлению ТРСК. В 1985г. состоялись «президентские» и «парламентские» выборы. Глава ТРСК — «президент» Р. Денкташ, переизбранный на этот «пост» в апр. 2000г., пользуется по существу неограниченными правами. «Законодательные» функции принадлежат «меджлису», последние выборы в который состоялись 6 дек. 1998г. Пред. «меджлиса» — Е. Хасипоглу.

ТРСК и Турция ведут активную линию на укрепление своих связей. Совместная декларация сторон от 20 июля 1997г. предусматривает меры по эконом. и фин. интеграции, а также более тесное взаимодействие в области обороны и внешней политики. 6 авг. 1997г. между ТРСК и Турцией подписано соглашение об ассоциации.

Экономика турецкой общины, несмотря на значит. фин. помощь Турции, остается в состоянии глубокого кризиса. В 1999г. наблюдался самый глубокий спад в промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг. Высокими темпами продолжала расти инфляция (80%). Продолжается эмиграция турок-киприотов, место которых занимают переселенцы из Турции.

Согласно оценочным данным, ВВП ТРСК в 1999г. составил 940 млн.долл. (в 1998г. — 885 млн.долл.) Доход на душу населения составил 4,5 тыс.долл. в год. Внешнеторг. дефицит в 1999г. вырос до 350 млн.долл. (в 1998г. — 336 млн.долл.). Импорт составил 420 млн.долл., экспорт снизился с 53 млн.долл. в 1998г. до 51 млн.долл.

Не оправдались надежды руководства ТРСК на развитие турбизнеса. Несмотря на активную помощь Анкары, число интуристов, в основном за-

езжающих на север Кипра через Турцию, составило в 1999г. 400 тыс.чел.

Углубляется зависимость в целом экономики ТРСК от Турции. В 1986г. подписан «Протокол об эконом. сотрудничестве между Турцией и ТРСК», предусматривающий внедрение на севере Кипра политики «свободной рыночной конкуренции», аналогичной эконом. политике нынешнего турецкого правительства.

В июле 1990г. между Турцией и ТРСК подписан «согласованный документ», предусматривающий, в частности, отмену паспортного контроля (реализована в сент. 1991г.) и дальнейшее развитие тамож. союза между двумя сторонами. В окт. 1990г. подписана декларация между Турцией и ТРСК о сотрудничестве и поддержке в полит. и эконом. областях. В 1992г. заключено «межправит.» соглашение об импорте рабочей силы, введен в действие протокол об отмене паспортов при краткосрочных поездках, в 1993г. — протоколы о сотрудничестве в области экономики, жилищного строительства и туризма. В янв. 1997г. подписан очерредной «эконом. протокол», в соответствии с которым Турция предоставит ТРСК помощь (250 млн. долл.) для покрытия бюджетного дефицита.

20 июля 1997г. Турция и ТРСК в совместной декларации заявили о мерах по эконом. и фин. интеграции и частичной интеграции в областях обороны, внешней политики и безопасности. 6 авг. 1997г. мининдел Турции И. Джем и «мининдел ТРСК Т. Эткин» подписали «соглашение об ассоциации». В 1998г. начата транспортировка на север Кипра воды из Турции буксируемыми пластиковыми цистернами емкостью до 20 тыс.куб.м. Именно через Турцию значит. часть продукции ТРСК направляется в Англию, ФРГ, другие страны ЕС, некоторые исламские государства.

В 1999г. еще больше возросла фин. зависимость ТРСК от Турции: турецкая помощь (136 млн.долл против 123,2 млн.долл. в 1998г.) покрывала до 40% расходов «госбюджета».

Внутриполит. положение. Основными полит. партиями общины являются Партия нац. единства (лидер — «премьер-министр» Д. Эроглу), Дем. партия (С. Денкташ), Республиканская турецкая партия (М. Талат), Партия соц. освобождения (М. Акынджи). В янв. 1999г. на основе альянса партий ПНЕ и ПСО был сформирован коалиционный «кабинет» во главе с Д. Эроглу. 1 июня 1998г. «меджлис» ТРСК принял закон об изменении адм.-тер. деления ТРСК.

## Связи с Россией

7 апр. 1992г. Республика Кипр признала Россию в качестве продолжателя и правопреемника СССР, с которым поддерживала дип. отношения с авг. 1960г.

Рос.-кипрские связи носят традиционно дружественный характер. Этому в значит. мере способствует совпадение или близость позиций по основным межд. проблемам, последовательная линия России в пользу скорейшего достижения справедливого и всеобъемлющего урегулирования кипрской проблемы.

Существенным вкладом в становление рос.-кипрских связей явился визит в Москву 27-31 окт. 1991г. президента РК. В ходе визита были проведены переговоры с главой рос. государства, имели место контакты с руководством Краснодарского

края. 15 окт. 1992г. состоялся рабочий визит президента РК в Россию. Были подписаны Меморандум о принципах эконом. сотрудничества, а также межправсоглашение о сотрудничестве в развитии причерноморского региона России (Краснодарский край). 8-11 мая 1995г. нынешний президент РК Г.Клиридис находился в Москве для участия в торжествах по случаю 50-летия Победы, 11-14 июля 1998г. он посетил нашу страну в качестве почетного гостя мэра Москвы Ю.М.Лужкова, присутствовал на открытии Всемирных юношеских игр и был принят Президентом России.

В последние годы активизировались контакты по линии министерств и ведомств двух стран. 5-9 июня 1994г. состоялся офиц. визит в Россию министра иностр. дел Кипра. В марте 1996г., июле 1998г., фев. и дек. 1999г. состоялись визиты в Москву министра обороны РК.

Укрепляется взаимодействие между правоохранительными органами. Действует Протокол о сотрудничестве между МВД России и министерством юстиции и обществ. порядка РК. В июле 1996г. Кипр посетил Генпрокурор России. Генпрокурор РК А.Маркидис принял участие в проходившей в Москве в янв. 1997г. межд. научно-практической конференции «Прокуратура в правовом государстве». В нояб. 1996г. для подписания межправсоглашения о передаче для отбывания наказания лиц, осужденных к лишению свободы, на острове побывал с офиц. визитом министр юстиции России (Соглашение вступило в силу в мае 1999г.). 15-18 нояб. 1999г. в Москве с визитом находился министр юстиции и обществ. порядка Кипра Н.Кошис. Было подписано Соглашение о сотрудничестве между двумя министерствами в борьбе с преступностью.

В ходе визита в Никосию министра связи России в окт. 1993г. подписано межправит. Соглашение о сотрудничестве в области почтовой и электрической связи. В мае 1996г. Москву с ответным визитом посетил министр коммуникаций и работ Кипра.

В марте 1999г. в Москве побывал министр торговли, промышленности и туризма Кипра Н.Роландис, состоялась его встреча с министром науки и технологий России М.П.Кирпичниковым.

Развиваются межпарламентские связи. В июне 1994г. Москву посетила делегация парламента Кипра во главе с его председателем. В ходе состоявшегося 9-13 дек. 1994г. офиц. визита на Кипр делегации Госдумы во главе с А.Н.Чилингаровым установлены прямые контакты между парламентской группой по связям с Кипром и группой дружбы с Россией, образованной в Палате представителей Республики Кипр.

В сент. 1995г. делегация Совета Федерации во главе с Е.С.Строевым участвовала в проходившей на Кипре 4 конференции средиземноморских регионов ПАСЕ.

28-29 марта 1997г. состоялся визит на Кипр делегации Госдумы во главе с Г.Н.Селезевым. Был подписан Протокол о сотрудничестве между Фед. Собранием РФ и Палатой представителей РК, определяющий основные направления сотрудничества и предусматривающий образование Комиссии в составе парламентских групп дружбы. 17-20 июня 1997г. состоялся визит в Москву делегации Палаты представителей РК во главе с председателем парламента С.Киприану. С 20 по 24 мая 1998г.

на Кипре находилась делегация депутатской группы Госдумы по связям с парламентом РК во главе с Ю.В.Уткиным.

В сент. 1998г. для участия в 100 Конференции Межпарламентского союза в Москве побывала делегация Палаты представителей Кипра во главе с заместителем ее председателя, председателем комиссии Межпарламентского союза по правам депутатов парламента Н.Анастасиадисом.

В марте 1999г. делегация Госдумы во главе с В.И.Зоркальцевым участвовала в заседании межд. секретариата Европейской межпарламентской ассамблеи православия и в семинаре «Роль православия в объединенной Европе», организованном кипрским парламентом.

Рос.-кипрские отношения опираются на солидную договорно-правовую базу. Действуют, в частности, Соглашения о торговле (1976г.), о развитии эконом. и пром. сотрудничества (1983г.), о сотрудничестве в области науки, образования и культуры (1972г.), Консульская конвенция (1978г.), Договор о правовой помощи по гражд. и уголовным делам (1984г.), Соглашение об автомобильном сообщении (1990г.). Соглашение о сотрудничестве в области туризма (1994г.). Соглашение о безвизовом режиме въезда-выезда граждан двух стран (1995г.). Соглашение об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал (1999г.).

В фев. 1999г. в Никосии состоялся первый раунд переговоров о заключении нового межправит. о соглашения о воздушном сообщении. Продолжается работа над проектом соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи в тамож. делах.

Образована Рос.-Кипрская МПК по торг.-эконом. сотрудничеству (рос. часть возглавляет первый зам. министра финансов А.Л.Кудрин, кипрскую – министр финансов Т.Клиридис).

В янв. 1998г. в Москве состоялось первое заседание Комиссии, по итогам которого были подписаны протокол заседания МПК, Меморандум по взаимопониманию между минсельхозами РФ и РК, Протокол о намерениях между МЧС России и МВД Республики Кипр о сотрудничестве в области предупреждения и ликвидации последствий стихийных бедствий и катастроф.

Тогда же были подписаны Меморандум о взаимодействии между правительством РК и Ассоциацией городов юга России и Меморандум о сотрудничестве между мэрией г.Краснодара и Кипрским банком развития.

Республика Кипр продолжает оставаться важным эконом. партнером России. **Общий товарооборот в 1999г. составил 555 млн.долл.** (в 1998г. – 592 млн.долл.) при импорте с Кипра 72 млн.долл. и экспорте – 483 млн.долл.

Основное место среди экспортных товаров, как и в прежние годы, занимает **сырая нефть**, на которую приходится около **75% всей стоимости рос. экспорта на Кипр**. Осуществляются поставки проката черных и цветных металлов, металлорежущих станков, холодильников, газовых баллонов, картона, пиломатериалов, зерна, силового кабеля, трансформаторов, автомобилей. В кипрском импорте традиционно преобладали продтовары: цитрусовые, соки, овощные и фруктовые консервы, растит. масло, алкоголь.

При этом объем реэкспортных и реимпортных операций, осуществляемых через Кипр, составля-

ет 75% двустороннего оборота. Общая стоимость рос. товаров, поставляемых для внутреннего потребления на Кипре, в 1999г. составила около 120 млн. долл.

14 июня 1999г. на Кипре состоялось учредительное собрание созданной на базе ГПП РК Кипро-рос. ассоциации делового сотрудничества. В мае 1998г. ЦБ России выдал разрешения Банку Кипра и Народному Банку Кипра на открытие представительств в Москве. В июле 1998г. Банк России и ЦБ Кипра подписали Меморандум о взаимопонимании в области банковского надзора. 12 апр. 1999г. Банк России зарегистрировал ЗАО «Инвест. банк Кубани» с участием кипрского капитала. 15 окт. 1999г. в Краснодаре состоялась церемония открытия ИБК.

В 1999г. на Кипре побывало 115 тыс. рос. туристов (в 1998г. — 175 тыс.чел., т.е. произошел спад на 34%). Тем не менее Россия занимает 4 место (после Великобритании, Греции и Израиля) по этому показателю.

Продолжается сотрудничество в области мор-перевозок (торг. флот под кипрским флагом занимает 6 место в мире, в т.ч. включает около 200 рос. судов).

Развивается военно-тех. сотрудничество на основе подписанного в марте 1996г. соответствующего Соглашения с доп. Протоколом к нему от 3 дек. 1999г. По линии ГК «Росвооружение» осуществлены контракты на поставку на Кипр рос. спецтехники (БМП-3, танки Т-80). В янв. 1997г. был подписан контракт на поставку правительству Республики Кипр комплексов ПВО С-300 (по решению правительства Кипра и Греции в дек. 1998г. комплексы переадресованы на О.Крит).

Широкие возможности открывает программа создания на Кипре Центра (т.н. «инкубатора») высоких технологий, предусматривающая, в частности, тесное сотрудничество с Россией по разработке (при кипрском финансировании) наших высоких технологий и совместном их продвижении на мировые рынки. 21-22 марта 2000г. в Москве был проведен соответствующий семинар с участием министра торговли, промышленности и туризма Кипра Н.Роландиса.

Изыскивается возможность погашения просроченной задолженности рос. внешторг. организаций кипрским фирмам (около 8 млн.долл.).

Развиваются связи между мэриями Москвы и Никосии. В ходе пребывания на Кипре мэра Москвы Ю.М.Лужкова в нояб. 1996г. была достигнута договоренность об осуществлении ряда проектов совместного развития коммунального хозяйства двух столиц. В сент. 1997г. мэр Никосии Л.Димитриадис принял участие в мероприятиях, посвященных 850-летию Москвы; тогда же был подписан Протокол о сотрудничестве между двумя столицами.

Устойчиво развиваются рос.-кипрские культурные связи. В ходе визита в Москву в июле 1994г. министра образования и культуры Кипра было подписано Соглашение о сотрудничестве между министерствами культуры двух стран. В сент. 1996г. на Кипре с визитом побывал министр культуры России. Весной 1996г. Кипр посетила руководитель Росзарубежцентра В.В.Терешкова. В Никосии действует Рос. центр науки и культуры. Выполнена Программа культурного и научного сотрудничества между Россией и Кипром на

1997-99 гг. Реализуются договоренности между теле вещательными организациями двух стран, информ. агентствами. В марте 1998г. в Москве было подписано Соглашение о сотрудничестве между ИТАР-ТАСС и Кипрским информ. агентством (КИПЕ).

Осуществляются контакты между русской и кипрской православными церквями. В июне 1988г. делегация кипрской православной церкви во главе с архиепископом Хрисостомосом посетила нашу страну для участия в мероприятиях по случаю 1000-летия введения христианства на Руси. 8-13 мая 1992г. с визитом на Кипре побывал Патриарх Московский и всея Руси Алексей II. В мае 1997г. достигнута договоренность о сооружении в Лимасоле Русского храма в честь святителя Николая.

## Обзор прессы

### РАЗВИТИЕ РОС. -КИПРСКОЙ ТОРГОВЛИ

На протяжении последних лет Россия входила в число 10 крупнейших торг. партнеров Кипра. Товарооборот между двумя странами за последние годы постоянно растет.

в млн. долл. США

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	I пол. 2000г.
Товарооборот .....	553,9	606,5	592	555	798
Экспорт России .....	484,1	552,5	477	483	766
Импорт России .....	69,8	54	115	80	32
Сальдо .....	+414	+498,5	+362	+403	+734

Объем рос. товаров, поставляемых для внутр. потребления на Кипре, составляет по расчетам 120 млн.долл. Более 2/3 нашего экспорта приходится на офшорные компании с рос. капиталом, а также на реэкспорт рос. товаров кипрскими фирмами.

Основное место среди экспортных товаров, поставленных из России для внутр. потребления Кипра, как и в прежние годы, занимали сырая нефть и нефтепродукты, ячмень и пшеница, пиломатериалы, прокат черных и цветных металлов, удобрения, металлорежущие станки, газовые баллоны, картон, водка, силовой кабель, трансформаторы, автомобили, топливные емкости и другие товары. Доля машино-тех. продукции в нашем экспорте на Кипр составляет 8% или в общем объеме кипрского импорта этих товаров остается на уровне 1%.

В связи с активизацией деятельности офшорных компаний с рос. капиталом, объем реэкспорта через кипрские фирмы сокращается. Практически из реэкспорта ушли нефть и нефтепродукты, удобрения, картон, бумага и ряд других товаров. Основными товарными позициями офшорных компаний и кипрских реэкспортеров рос. товаров в 1999г. — были уголь, нефть и нефтепродукты, никель необработанный, алюминий и изделия из него, медь и изделия из нее, пиломатериалы, прокат черных и цветных металлов, удобрения.

Импорт товаров с Кипра в 1999г. сократился по сравнению с прошлым годом за счет сокращения реимпортных операций. Основой кипрского экспорта в Россию являются продтовары. Рос. коммерческие структуры осуществили в 1999г. закупки цитрусовых, одежды и обуви, трикотажной ткани и пряжи, фруктовых соков и спиртных напитков и других традиционных кипрских товаров на 5 млн.долл. Заметными статьями кипрского экспорта в РФ становятся медикаменты, изделия из бумаги и картона, овощные и фруктовые консервы и растительное масло.



Появление на рынке Кипра большого количества мелких, неизвестных киприотам рос. фирм и организаций, делающих небольшие разовые закупки и не всегда выполняющих свои контрактные обязательства, привело к тому, что кипрские фирмы требуют предварит. оплату товара.

Согласно кипрской статистике, через Кипр в Россию поставляется значит. количество сигарет и табака ам. сортов, хотя в рос. статистике эта позиция отсутствует. Рос. компаниями через кипрские фирмы были проведены закупки кукурузы, масла сливочного и растительного, муки, зерна, сахара, продтоваров, пропитанных текстильных материалов и пр. товаров сырьевой группы, а также металлов, электромашин, измерит. и мед. приборов, плавучих средств и средств оргтехники.

Рос. предприниматели и организации не полностью используют возможности экспорта наших товаров на Кипр. В прошлые годы поставлялись оконное стекло, цемент, уголь, сгущенное молоко и ряд других товаров, пользовавшихся высоким спросом. Есть хорошие перспективы рос.-кипрского эконо. сотрудничества в других сферах, как, например, использование и переработка природных ресурсов. Кроме традиционных внешнеторговых связей рос. организации готовы и дальше продолжать оказывать содействие минсельхозу Кипра в проектировании водохранилищ объектов на о-ве, а также наладить сотрудничество с кипрскими фирмами в области сельского хозяйства, аквакультуры, т.е. сотрудничать в производстве чистых продуктов и организации СП по производству морских рыб и моллюсков в искусственных условиях. Перспективным может оказаться сотрудничество в области опреснения морской воды, а также в использовании солнечной энергии на основе новейших рос. технологий.

В последние годы политика правительства Кипра состояла в том, чтобы поддерживать и даже улучшать существующий благоприятный налоговый режим для привлечения и работы офшорных компаний. Так, общее количество разрешений на открытие офшорных компаний на конец 1999г. составило 30 тыс. Доходы от деятельности компаний составили для Кипра порядка 365 млн. долл. На конец 1999г. на Кипре зарегистрировано 3000 офшорных компаний с участием рос. капитала. Товарооборот с РФ через офшорные компании составил 350 млн. долл. Рос. капитал, работающий на Кипре и выплачивающий налоги, можно рассматривать как косвенное инвестирование в кипрскую экономику.

*О межрегиональном сотрудничестве.* Наибольшую активность в 1999г. проявили Краснодарский край, Республика Татарстан, Алтайский край, регионы центр. России, Москва и С.-Петербург. После почти четырехлетних рос.-кипрских переговоров в Краснодаре был официально открыт и начал свою работу Инвест. банк Кубани со 100% инокапиталом, который был создан в рамках межправит. соглашения 1992г. по развитию Краснодарского края. За годы переговоров кипрская сторона провела обширное исследование экономики края и приступает к инвестированию ряда проектов, в сельском хозяйстве и курортном бизнесе. В связи с началом работы ИБК ряд соседних с Краснодарским краем регионов и краев высказали желание воспользоваться услугами банка. В течение года состоялся неоднократный обмен делегациями

правительства Краснодарского края и Кипра. Россияне нанесли визиты министрам финансов и торговли, промышленности и туризма Кипра, руководству ЦБ Кипра, а также встречались с руководством ряда банков и фирм. В окт. 1999г. Краснодар посетил министр финансов Кипра с большой группой бизнесменов.

Как показала практика, одной из форм эффективного продвижения продукции на кипрский рынок является участие рос. предприятий в проводимых на Кипре выставках и ярмарках. В мае 1999г. в Никосии проходила 24 ежегодная Межд. кипрская ярмарка, на которой были представлены товары из 33 стран мира. 18 иностр. государств, в т.ч. и РФ, имели свои разделы или павильоны. Раздел РФ был представлен Татарстаном, Башкирией, Московской обл. и Н.Новгородом. На ярмарке были заключены контракты на поставку на Кипр грузовиков, оптических приборов, часов, стекла. Татарстан представил продукцию крупнейших своих предприятий (КАМАЗ, КОМЗ, ЧЧЗ «Восток», «Универсал»). Был заключен ряд контрактов на поставку ряда изделий Татарстана на Кипр. Одновременно Представительство Татарстана занималось поисками партнеров в сфере малого и среднего бизнеса для создания СП.

В 1999г. повысилась активность кипрских компаний по закупке товаров, производимых в Татарстане. Так были закуплены спецодежда для охотников, оптика и часы, заканчивается подготовка контракта на поставку автомобилей КАМАЗ в Грецию, чему способствовала поставка КАМАЗОВ для войск ООН на Кипре, ведется проработка вопросов на поставку на Кипр вертолетов, судов и фанеры. Ведется работа с потенциальным партнером-инвестором по строительству 5-звездочного отеля в Казани, строительству кирпичного завода.

Правительство Алтайского края и МФО «Профидев» ищут источники финансирования двух уже почти согласованных проектов: строительство ТЭЦ в Барнауле в 240 млн.долл. и освоение нового месторождения полиметаллических руд в крае. К сожалению, события авг. 1998г. сорвали начало работ и в настоящее время проекты пересматриваются в сторону повышения их рентабельности. Однако осуществление энергетического проекта во многом будет зависеть от позиций РАО ЕЭС России.

*О перспективных вопросах сотрудничества.* Деловые круги России все больше приходят к пониманию того факта, что Кипр благодаря своему уникальному географическому положению и высокоразвитой сфере услуг становится важным каналом для привлечения инвестиций в нашу экономику. Между нашими странами имеются очень благоприятные соглашения об избежании двойного налогообложения и о поощрении и защите инвестиций. Через Кипр за последние годы проходили свыше 1 млрд.долл. США инвестиций в год, и **Кипр находится в первой десятке важнейших инвесторов в Россию.**

Экономика Кипра отвечает всем эконо. критериям Маастрихтского соглашения по валютному и эконо. союзу. В результате достигнутого соглашения между Кипром и ЕС по применению общей тамож. политики с 1 янв. 1996г. действует Ген. соглашение по торговле и тарифам. В соответствии с Соглашением промтовары из стран ЕС обла-

гаются пошлинами в соответствии с Брюссельскими правилами, а товары из третьих стран облагаются по соглашению между Кипром и ГАТТ.

Основными сдерживающими факторами для кипрской экономики являются скудость природных ресурсов, включая водные ресурсы, сырья, побережья, пригодного для туристических целей, временами нехватка трудоспособного населения. Недостаток трудовых ресурсов в последние годы частично восполнялся за счет сравнит. уменьшения темпов эконом. роста, который в некоторой степени снижал потребность в трудовых ресурсах, а также за счет возвращения киприотов на родину и привлечения большого числа иностр. рабочих.

Другим сдерживающим фактором является сравнительно низкий уровень инвестиций в производство с передовыми технологическими процессами. Основной проблемой для экономики остается также ее чрезмерная зависимость от туризма, который очень чувствителен к внешним и непредсказуемым факторам.

По прогнозам эконом. развития Кипра на ближайшее будущее, отрицательное влияние окажут имеющиеся слабости и искривления в действиях, рыночного механизма. Главными проблемами остаются легально зафиксированный потолок процентных ставок, высокая степень защиты внутр. производства, которая препятствует созданию условий для честной конкуренции, жесткие условия на рынке труда.

*Рос.-Кипрская МПК по эконом. сотрудничеству.* Однако во время визита в Москву в окт. 1992г. Г.Василиу, бывшего в то время президентом Кипра, был подписан «Меморандум о принципах эконом. сотрудничества между РФ и Кипром», пунктом 4 которого предусмотрено, что «стороны примут все необходимые меры к созданию МПК для продвижения двустороннего эконом. сотрудничества».

В янв. 1998г. в Москве состоялось I заседание Рос.-Кипрской МПК по эконом. сотрудничеству. В повестке дня заседания Комиссии был представлен широкий спектр вопросов: сотрудничество в области инвестиций, строительства, транспорта, туризма, межрегиональное сотрудничество, а также вопросы об урегулировании задолженности бывшего СССР кипрским фирмам, о договорно-правовой базе сотрудничества и др.

Сроки проведения II заседания МПК (по очередности в Никосии) согласовываются. Пред. Рос. части Комиссии (с июля 2000г.) является I зам. министра финансов А.В.Улюкаев, пред. Кипрской части Комиссии в окт. 1999г. назначен министра финансов Т.Клиридис.

### Бюджет 2000г.

Предполагается, что расходы составят 2238 млн.кипр.фунтов, а доходная часть — 1366 млн.кипр.фунтов, т.е. дефицит бюджета, будет составлять 872 млн. Расходная часть бюджета вырастет на 301 млн., главным образом, за счет включения расходов на оборону. Впервые бюджет будет объединять все бюджеты: регулярный, восстановления и оборонный. По расчетам минфина рост ВВП составит 4%, инфляция — 1,7%, а уровень безработицы упадет до 3,4% трудоспособного населения.

В связи с тем, что государство практически исчерпало возможности сокращения гос. расходов,

правительство решило перекрывать рост бюджетного дефицита за счет повышения косвенных налогов. Парламент утвердил повышение налогов на моторное топливо на 2 кипр.цента за литр, увеличил на 20% пошлины на автомашины с приводом на все колеса, увеличил на 50% акцизы на литр чистого алкоголя. Одновременно рассматриваются проекты увеличения дорожного налога, введения налога на сделки с ценными бумагами и повышения на 2% НДС.

При разработке бюджета учитывались модернизация и технологические усовершенствования островного бизнеса, а также поддержка со стороны ЕС гармоничного развития и реструктурирования всех секторов экономики.

По оценкам кипрских ученых, присоединение к ЕС даст Кипру ряд преимуществ, увеличит экспорт товаров, т.к. страна будет использовать огромный рынок в 470 млн. чел., получит приток инвестиций из Европы и субсидии для с/х производства, будет иметь возможности кооперации с европейскими компаниями и участвовать в программах ЕС.

В процессе гармонизации местного законодательства с установками ЕС будут сняты бюрократические сложности в отношении движения товаров и услуг и исчезнут проблемы о обмене валюты. Процесс присоединения даст толчок к модернизации экономики и промышленности. Это единственный путь, который страна должна пройти независимо от процесса присоединения к ЕС, если она хочет выжить в новых условиях, возникающих в результате глобализации экономики.

В рамках программы фин. помощи странам-кандидатам в ЕС, Европейский инвест. банк (ЕИБ) предоставил Кипру кредит в 50 млн.экю (29,2 млн.кипр.фунтов) для дальнейшего развития на острове малого и среднего бизнеса. Это первый кредит выделенный ЕИБ, после принятия в марте 2000г. **решения принять Кипр в ЕС в 2003г.**

За последние 19 лет Кипр получил от ЕИБ млн.экю (132 млн.кипр.фунтов) для осуществления проектов по очистке сточных вод, доставке питьевой воды и развития транспортной инфраструктуры о-ва.

За последние годы наблюдалась следующая динамика среднего курса кипрского фунта к доллару США: 1995г. — 1 кипр.фунт — 2,2187 долл., 1996г. — 2,147 долл., 1997г. — 1,9468 долл., 1998г. — 1,9418 долл., 1999г. — 1,8402 долл.

## ЛЮКСЕМБУРГ

**Великое Герцогство Люксембург.** Территория — 2,5 кв.км. (**наименьшее из государств ЕС**). Граничит с Бельгией, Германией, Францией. Население 441 тыс.чел. Гос. языки — франц., немецкий, люксембургский (близок к мозельскому диалекту немецкого языка с франц. вкраплениями). Столица — г. Люксембург (78 тыс.чел.). Гос. флаг — трехцветный (красный, белый, голубой по горизонтали). Нац. праздник — 23 июня (офици. празднование дня рождения Великого герцога Люксембургского Жана).

### Госструктуры

Гос. строй — конституционная монархия. Глава государства — Великий герцог (с 12 нояб. 1964г. — Жан). Правительство включает 10 министров и 2 госсекретарей. Премьер-министр — Жан-Клод

Юнкер, министр иностр. дел — Лидия Польфер. Парламент — однопалатный. Палата депутатов насчитывает 60 мест. ВС формируются на добровольной основе и представляют собой один пехотный батальон численностью 600 чел.

**Процесс престолонаследования.** Начался в марте 1998г., когда Великий герцог Жан назначил в соответствии с конституцией страны своего старшего сына, наследного принца Анри своим заместителем-представителем. Постепенно Анри в этом качестве стал фактически исполнять обязанности главы государства.

24 дек. 1999г. в своем традиционном рождественском обращении к стране Жан объявил о своем намерении отречься от престола в 2000г. и передать функции главы государства наследному принцу Анри. **Процедура передачи власти была намечена на 20-22 сент. 2000г.** При этом он подчеркнул, что конституционная монархия, установленная в результате референдума 28 сент. 1919г., является гарантом стабильности в Люксембурге, которая должна быть обеспечена и в следующем столетии.

Унаследовав трон, принц Анри станет девятым Великим герцогом Люксембурга и шестым из ныне правящей с 1890г. династии Нассау (1815-90 гг. Люксембургом управляла голландская династия Оранж-Нассау). Наследным принцем станет старший сын Анри Гийом, которому 11 нояб. 1999г. исполнилось 18 лет. Процесс престолонаследования в Люксембурге будет осуществлен в полном соответствии с соблюдением принципа преемственности между действующим и будущим монархами.

Употребляемые применительно к процессу престолонаследования в Люксембурге подходящие термины «передача трона» или «передача короны» воспринимаются весьма условно, т.к. исторически у Великого герцога Люксембургского никогда не было ни трона, ни короны. Поэтому никто из них даже не мог быть изображен на парадных портретах в обычном для европейских монархов виде. Тем не менее, отсутствие реальной власти и даже ее атрибутов совсем не умаляют значимость института люксембургской конституционной монархии. Здесь отмечают, что Великий герцог Жан смог найти свою нишу в полит. структуре страны, став одновременно над всеми полит. силами и избегая воздействовать на полит. рутину. Вместе с тем, Жан не отстранялся от активного диалога со своими подданными, что обеспечило ему репутацию доступного и современного монарха.

Предстоящий уход Жана с поста главы государства не вызвал в стране каких-то полит. сенсаций или страстей. Скорее, он воспринимается с явной ностальгией, т.к. Жан за 35 лет на посту главы государства стал неоспоримым эталоном соблюдения католических ценностей и благодетелей. Люди старшего поколения благодарны ему еще и за активное личное участие в борьбе с фашизмом, доброе отношение к ветеранам второй мировой войны. В Люксембурге нет движения как в пользу монархии, так и против нее. Монархия как бы стала частью культуры Люксембурга и постоянной составляющей нац. самосознания.

## Макроэкономика

По относительным показателям эконом. развития, уровня и качества жизни, соц. гарантий для населения Люксембург занимает ведущие позиции в Зап. Европе. **Всемирный банк на протяже-**

**нии многих лет ставит Люксембург на первое-второе место в мире по совокупности двух показателей — доли ВВП на одного жителя и его покупательной способности.**

Соц. политика осуществляется с прицелом на сохранение традиционно высокого уровня защищенности всех категорий населения. Ежегодно с учетом инфляции повышаются пенсии и минимальная гарантированная зарплата.

Денежная единица — люксембургский франк (**1 долл. — 40 люкс.фр.**), привязанный в рамках эконом. союза к бельгийскому франку.

Курс евро в течение всего 1999г. оставался на уровне 40,3 люкс.фр. за 1 евро. Впервые ВВП Люксембурга был пересчитан в евро: в 1996г. — 13,9 млрд. евро, в 1997г. — 15,4 млрд. евро, в 1998г. — 16,5 млрд. евро, в 1999г. — 17,5 млрд. евро. С учетом новой базы расчетов, **эконом. рост в 1999г. составил 4,8%** (в 1998г. 6,6%). Для сравнения: в США в 1999г. экономика выросла на 3,8%, Японии — 1,4%, Германии — 1,3%, Франции — 2,4%, в целом по ЕС — 2,1%. Перспективы эконом. роста ожидаются в Люксембурге в 2000г. на уровне 5%, США — 3,1%, Японии — 1,4%, Германии — 2,3%, Франции — 3%, в целом по ЕС — 2,8%.

Инфляция за последние годы остается на низком уровне: 1997г. — 1,4%, 1998г. — 1%, 1999г. — 1%. Гос. бюджет на 2000г. был составлен, исходя из ожидаемой инфляции в 1,6% в среднем за 2000г., в то время как за первые месяцы 2000г. уровень инфляции превысил 3%.

В 1999г. сохранялось благоприятное положение на рынке труда. Количество рабочих мест в стране увеличилось на 11,5 тыс. и составило 248,5 тыс. рабочих мест. В этой связи в Люксембурге значительно выросло количество занятых там фронтальеров до 79 тыс.чел. в 1999г. (1998г. — 70,8 тыс.чел., 1997г. — 64,4 тыс.чел.). Вместе с тем, несколько сократилась и квота люксембургских безработных: 1999г. — 2,9% (1998г. — 3,2%, 1997г. — 3,3%). Уровень безработицы в 1999г. был в США — 4,2%, в Японии — 4,7%, в Германии — 9,0%, во Франции — 11,1%, в целом по ЕС — 9,4%.

**Основу экономики составляет местный фин. центр.** В 1999г. действовали **211 банков**, являющихся в основном филиалами крупнейших фин. групп из Германии, Франции, Бельгии, США и Швейцарии. **На 31 дек. 1999г. их общая балансовая сумма составила 598 млрд. евро**, что означает ее рост за год на 11% (дек. 1998г. — 540 млрд. евро).

Наиболее динамично развивалась в 1999г. деятельность местных инвест. фондов, количество которых на 31 дек. 1999г. составило 1630. Находящиеся в распоряжении этих фондов денежные средства возросли на 31 дек. 1999г. до 734 млрд. евро, что на 50,9% превышает соответствующий уровень 1998г. (486 млрд. евро). **В конце 1999г. Люксембург обогнал по балансовой сумме инвест. фондов Францию** (651 млрд. евро) и стал первым по этим фондам в Европе и вторым в мире после США, где действуют ок. 4 тыс. фондов с активами в 3 трлн. долл.

В ходе дискуссии в ЕС о налоговой и фин. гармонизации Люксембург не изменил свою позицию по оттягиванию такой гармонизации, которая включает в себя ввод налогообложения на проценты от сбережений и вкладов, поступающих из-за границы. В этом плане Люксембург рассчитывает на сотрудничество с Англией, добывающей



изъятий в режиме гармонизации для котирующихся на Лондонской фондовой бирже евробондов. Люксембуржцев явно устроило совпадение взглядов Ж.-К.Юнкера с Т.Блэйром о том, что «европейцы не должны допустить ухода капиталов с территории Евросоюза», а Люксембург и Англия готовы ради этого сотрудничать, отстаивая свои интересы в рамках ЕС.

Индекс деловой активности Люксембургской фондовой биржи возрос за 1999г. на 40%, на ней котировалась 17051 ценная бумага с общей стоимостью 2486 млн.евро. В евро были номинированы 42% всех ценных бумаг, выпущенных в 1999г., в долл. — 37%, а общее количество ценных бумаг в евро достигло к концу 1999г. 15%. Росту объема торгов на фондовой бирже в 1999г. способствовало регулярное распространение информации о ее ценных бумагах через Интернет. В 1999г. были созданы условия для начала с 2000г. электронной торговли на люксембургской фондовой бирже.

Люксембургский фин. центр формирует 20% ежегодного ВВП страны и дает порядка 30% всех бюджетных поступлений. Общее количество занятых во всех фин. учреждениях увеличилось в течение 1999г. на 7% и составило 24 тыс.чел. Банковский сектор страны по-прежнему остается самым крупным работодателем среди всех остальных сфер деятельности.

В конце 1999г. было создано Агентство по задаче фин. технологий. Это гос. учреждение действует совместно с Ассоциацией банков и банкиров, Институтом по подготовке банковского персонала, ТПП, Университетским центром, ЦБ и Комиссией по наблюдению за фин. сектором. Ее основная цель состоит как в распространении информации о люксембургском фин. центре, так и в организации специализированного обучения среди люксембургских и зарубежных банковских служащих. Ежегодный бюджет Агентства будет формироваться государством на уровне в 30 млн.люкс.фр., что позволит организовать обучение для 180 чел. и провести 18 семинаров, в т.ч. и за границей.

В 1999г. экономика, особенно ее фин. сектор, успешно справилась с проблемой перехода электронных информ. средств на 2000г. Каждый банк создал у себя три дублирующие системы — основную, запасную и резервную. В минэкономике действовал нац. центр по «Проблеме-2000». Люксембуржцы провели целый комплекс мероприятий по «предотвращению самой серьезной пром. катастрофы 20 века». Почта подготовила спец. сеть для связи с помощью мобильных телефонов в случае отключения существующих систем связи. Электронные карточки для этой резервной системы были заблаговременно и бесплатно распространены среди основных учреждений Люксембурга, включая и дипкорпус.

В 1999г. пром. производство увеличилось на 3,1% по сравнению с 1998г. Наибольший рост был зафиксирован в деревообработке (25,3%), в производстве машин и оборудования (20,4%), в производстве стали (15,2%), стекла и керамики (13,6%), бумаги и картона (11,0%). Одновременно спад наблюдался в хим. промышленности (-14,2%), текстильной (-7,3%), электро- и электронного оборудования (-6,0%) и в резиновой отраслях (-4,5%).

Крупнейшее пром. предприятие сталелитейный концерн «Арбед» произвел в 1999г. 22,2 млн.т.

стали, на 11,0% больше, чем в 1998г. **Оборот концерна составил 10,6 млрд.евро (+5,6%)**, а чистая прибыль — 983,7 млн.евро.

Успешно развивалась деятельность **ведущей в Европе люксембургской телекоммуникационной фирмы «Европейское спутниковое общество» (СЕС)**, имеющей тесные деловые связи с рос. космическим комплексом. Финансовый оборот СЕС увеличился в 1999г. по сравнению с 1998г. на 40,3% до 725 млн.евро, а чистый доход возрос на 14,3% до 201 млн.евро. Эти показатели за все время существования СЕС считаются рекордными.

**Экспорт в 1999г. составил 7,1 млрд.евро**, что на 1,5% больше, чем в 1998г., **импорт — 10,5 млрд.евро (+16,5%)**. Основные торг. партнеры — страны ЕС, на долю которых приходится 83,4% экспорта и 89,3% импорта, в т.ч. Германия (24,5% экспорта и 27,7% импорта), Бельгия (13,0% и 37,1%), Франция (20,6% и 12,8%). Товарооборот с Россией в 1999г. был порядка 19,9 млн.евро, что соответствует 0,1% всего внешторг. объема.

Доходы гос. бюджета в 1999г. составили 180 млрд.люкс.фр., расходы — 179 млрд.люкс.фр. Госбюджет на 2000г. принят по доходам в 194 млрд.люкс.фр., по расходам — 194 млрд.люкс.фр. Основу бюджетных поступлений составляет налог на корпорации, который в 1999г. равнялся 37%. Это меньше, чем в Германии — 42%, Канаде — 44%, Японии — 42%, Италии — 41%, Бельгии — 40% и США — 40%, но больше, чем во Франции — 36%, Англии — 30%, Швеции — 28%, Швейцарии — 25% и в Ирландии — 24%.

Люксембург является нетто-плательщиком в бюджет Евросоюза. В 1999г. Люксембург внес в европейский бюджет 181 млн.евро, что почти соответствует его взносу в 1998г., а получил 83 млн.евро.

**Гос. задолженность в 1999г. составила 6,5% от ВВП** (1998г. — 7,17%; 1997г. — 6,7%; 1996г. — 6,3%). Этот показатель в среднем по зоне евро в 1999г. равнялся 72,2% (1998г. — 73,4%), причем в трех странах — в Бельгии, Греции и Италии — он превысил 100%. **На душу населения в 1999г. также была наименьшая задолженность — 2,5 тыс.евро.** Для сравнения: Бельгия — 26 тыс.евро, Италия — 21, Швеция — 17, Голландия — 14, Германия — 14, Франция — 13, Англия — 11, Португалия — 5 тыс.евро.

В 1999г. обанкротилось 556 предприятий (1998г. — 406 банкротств), что составляет 2,5% от общего количества предприятий. По этому показателю Люксембург превосходит Францию — 2,47%, Германию — 1%, Бельгию — 0,8% и Англию — 0,5%. Среди обанкротившихся в Люксембурге предприятий большая часть приходится на сферу торговли — 30%, управление недвижимостью — 16,4%, обществ. питание и гостиницы — 14% и строительство — 13,3%. На конец 1999г. действовали 21,8 тыс. предприятий, общее количество которых увеличивается ежегодно на 2-2,5 тыс., что намного превосходит количество ежегодных банкротств.

В 1999г. имелось 300 тыс. автомобилей. В 1999г. к эксплуатации были допущены 40 тыс. новых автомобилей или на 12,5% больше, чем в 1998г., что намного превышает данный показатель в среднем по ЕС — 4,9%.

Количество мобильных телефонов в Люксембурге увеличилось в 1999г. по сравнению с 1998г.

на 60% и составило 209 тыс. штук. В соответствии с директивой ЕС в Люксембурге идет подготовка соответствующего законодательства для внедрения с 2002г. **мобильных телефонов третьего поколения**, т.е. таких, которые смогут принимать и передавать всевозможную информацию с помощью спутников связи. Местные провайдеры Интернет проявили интерес к разработкам западногерманских производителей электроэнергии по использованию имеющихся электросетей для дальнейшего распространения Интернет путем подключения к нему через электророзетку.

В 1999г. были увеличены минимальная зарплата до 57,7 тыс.люкс.фр. (1,4 тыс.евро) и детские пособия с 4,3 тыс.люкс.фр. для одного ребенка в месяц до 5,3 тыс.люкс.фр. **Средняя зарплата по стране составила 150 тыс.люкс.фр. в месяц.** Детские пособия получали 80 тыс. люксембургских семей с 140 тыс. детей, общая сумма пособий им составила в 1999г. 15 млрд.люкс.фр. **Миним. пенсия в стране в 1999г. равнялась 40 тыс.люкс.фр.,** максимальная — 186 тыс.люкс.фр.

Средняя продолжительность рабочей недели в 1999г. равнялась 38,4 часа; в среднем по ЕС — 38,1 ч., в Италии — 39,4 ч., Англии — 38,1 ч., Бельгии — 38 ч., Франции — 37,8 ч., Германии — 37,3 ч., Швеции — 36,7 ч., Голландии — 32,3 ч.

Для того, чтобы получающий зарплату люксембуржец рассчитался с государством по налогам и различным соц. выплатам, он должен зарабатывать необходимые деньги 166 дней из 365 в году. Для этой же цели в Японии и США необходимо работать по 104 дня, Швейцарии — 126, Англии — 129, Голландии — 158, Италии — 164, Франции — 168, Швеции — 195 дней.

В конце 1999г. правительство приняло решение о снижении НДС на ряд бытовых услуг с 15 до 6%, а также расширило перечень товаров, прежде всего для детей, где НДС равен 3%.

Важным вкладом в охрану окружающей среды стало решение правительства о запрещении с 1 мая 1999г. использовать в стране бензин, содержащий свинцовые добавки. Вместе с тем, Люксембург по-прежнему остается лидером среди ЕС по производству опасных пром. отходов на душу населения. В конце 1999г. в Люксембурге этот показатель равняется 341 кг. на 1 чел. в год, в Германии — 112 кг., в Бельгии — 276 кг., в Швеции — 16 кг.

В 1999г. официально были зарегистрированы 142 чел., больных СПИД. Общее же количество ВИЧ-инфицированных оценивается в 500-600 чел.

Количество заявителей о желании получить в Люксембурге убежище в 1999г. составило 2921 чел. (1998г. — 1709 чел., 1997г. — 431 чел., 1996г. — 263 чел.). Наибольшее количество заявок было представлено гражданами Союзной Республики Югославия — 2612 чел. (в т.ч., из Косово — 405 чел.), Албании — 81 чел., Македонии — 34 чел., Боснии — 63 чел., России — 29 чел., Украины — 6 чел. По данным Верховного Комиссара ООН по делам беженцев, Люксембург имеет одного заявителя на предоставление убежища на 250 жителей, уступая здесь только Швейцарии — 170 чел. и опережая Голландию — 340 чел., Бельгию — 460 чел., Германию — 830 чел. и Англию — 1010 чел. В силу этого люксембургское правительство ужесточает практику приема иностр. беженцев и время от времени возвращает их на родину, вопреки протестам

общественности и самих беженцев.

Серьезной проблемой является наличие большого количества оружия среди населения. В 1999г. было зарегистрировано 70 тыс. единиц оружия, включая охотничье и спортивное, а право на ношение оружия имели всего 4 тыс.чел. — охранники, инкассаторы, врачи, владельцы автозаправочных станций, коммерсанты, ювелиры и т.д. Для предотвращения нового притока оружия в Люксембург правительство запретило его транзит через свою территорию, а Ж.-К.Юнкер заявил, что впредь нельзя будет осуществлять в местном фин. центре операции по обслуживанию межд. торговли оружием.

## Банки

**Ф**ин. центр Люксембурга (7 место в мире) представляет собой совокупность действующих в стране банков, инвестиционных фондов и фондовой биржи. По-прежнему наибольшее количество банков в Люксембурге происходит из Германии — 66, Бельгии и Люксембурга — 26, Италии — 22, Франции — 18, Швейцарии — 15, скандинавских стран — 11, Японии — 9 и США — 1.

Оборот банков в Люксембурге постоянно растет. На начало 1999г. он составил 21976 млрд.люкс.фр., что на 5,5% больше, чем за предыдущий год. После выплаты в 1998г. налогов в 28 млрд.фр. (в 1997г. — 36,4 млрд.фр.) чистый доход люксембургских банков составил 111 млрд.фр., что на 55,6% больше, чем в 1997г. (71,9 млрд.фр.). Сохранение банковской тайны, льготного налогового режима в сочетании с линией правительства на снижение налогов для юр. и физ. лиц, а также специализация деятельности местных банков делают Люксембург весьма привлекательным межд. фин. центром.

В банках Люксембурга работают 9,3% всех занятых в стране. Из них люксембуржцы — 8,3 тыс.чел., остальные 62,7% приходятся на иностранцев, преимущественно фронтальеров из Франции, Бельгии и Германии.

Опыт последних лет показывает, что пробиться новым заграничным банкам в люксембургский фин. центр чрезвычайно сложно, новые конкуренты здесь не нужны, т.к. все ниши банковской деятельности, **ориентированной в основном не на коммерческое кредитование, а на обслуживание крупных капиталов**, давно заняты. Альтернативу для проникновения на местный фин. рынок представляют не банки, а инвест. фонды.

На начало 1999г. в Люксембурге насчитывалось 1520 инвест. фондов. Для сравнения: всего в мире действуют 65 тыс. различных инвест. фондов, преимущественно в США или ориентирующих свою деятельность на ам. фин. рынок. В Европе таких фондов почти 19 тыс. Но по масштабам своих операций — 19639 млрд.люкс.фр. в 1998г. (что на 24,4% больше, чем в 1997г.) — Люксембург занимает в этой сфере третье место в мире, после фин. центров Нью-Йорка и Лондона. Люксембург осуществляет порядка 20% всей фондовой деятельности в Европе. Создателями инвест. фондов являются в основном банки Швейцарии, Бельгии, Франции и Германии.

С 1998г. среди фондов в Люксембурге начинают выделяться т.н. «зонтиковые фонды», под эгидой которых действуют не только более мелкие фонды, но и отдельные лица, которым такая схема

обеспечивает высокую степень дискретности, что относится к первоочередным требованиям офшорной деятельности. **Люксембург сейчас контролирует 86% всех офшорных операций в Европе.** Рядом с ним остальные классические офшорные зоны Европы выглядят весьма скромно: Дублин — 8,7%, о-в Гернси — 2,4%, о-в Джерси — 2,3%, о-в Мэн — 0,5%.

Ввиду развития фондовой деятельности в Европе весьма высокими темпами, в Италии — на 200% в 1998г., в Бельгии — на 57,5%, в Испании — на 26% Люксембург пытается сохранить свои ведущие позиции с помощью развития новых услуг. В янв. 1999г. в здании Банка Люксембурга по ул. Гранд-рю был открыт «фондовый рынок». Он представляет собой представительства всех созданных этим банком инвестиционных фондов. Через них любой клиент может установить непосредственный контакт с каждым зарегистрированным в Люксембурге фондом, получить информацию о тех фондах, которые действуют в интересующих его сферах, с учетом размеров и спец. требований к инвестициям, а также передать в эти фонды свои собственные портфели различных инвестиционных проектов. Клиент не должен при этом соблюдать много формальностей, ему даже не надо иметь свой расчетный счет в Банке Люксембурга, все делается дискретно, при выплате обязательных комиссионных взносов, о которых с клиентом фонд договаривается в каждом конкретном случае. Связаться с этим «фондовым рынком» можно также через аналогичный центр в Германии или через Интернет. Данная «премьера» в Люксембурге превзошла все ожидания и привлекла большой деловой интерес, в т.ч. и из-за границы.

На начало 1998г. уровень размещенных в Люксембурге иноинвестиций превзошел размеры ВВП страны, составив 625 млрд.люкс.фр. Основная часть иноинвестиций в Люксембург поступила из Германии — 37,7%, Бельгии — 13,2%, Франции — 9,8%, США — 9,6%, Италии — 5,9%, Швеции — 4,1%, Голландии — 3,9% и Японии — 3,1%. Люксембург в расчете иноинвестиций на душу населения далеко опережает ведущие пром. развитые страны. На начало 1997г. этот показатель в Люксембурге равнялся 44,2 тыс.долл., в то время как в Голландии он был — 7,6 тыс.долл., Англии — 5,9 тыс., Франции — 2,9 тыс., США — 2,4 тыс., Германии — 2,1 тыс., Италии — 1,3 тыс., Японии — 0,1 тыс.долл.

На начало 1998г. прямые инвестиции Люксембурга в экономику других стран составили 176 млрд.люкс.фр., значительно — на 30 млрд. — увеличившись после покупки люксембургским сталелитейным концерном «Арбед» испанских предприятий чермета группы «Асералиа» в 1997г. Внешние капвложения осуществляют 100 люксембургских компаний, имеющих инвест. проекты в 360 зарубежных фирмах. Обычно люксембуржцы имеют свою долю в иностр. компаниях на уровне не менее 10%.

На начало 1999г. объем сделок на Люксембургской фондовой бирже составил 107 млрд.люкс.фр., что на 19% больше, чем год раньше (89,7 млрд.). На 1 янв. 1999г. биржа давала котировки по 15386 позициям, из них 10513 — облигации, 308 — акции, 3337 — ценные бумаги инвест. фондов и 1228 — залоговые обязательства. Объем котировок увеличился по сравнению с предыдущим годом на

6,3%. На чисто люксембургские компании приходилась всего 61 котировка, все остальные были из-за границы. **Из всех находящихся на европейском биржевом рынке иностр. облигаций на бирже в Люксембурге котировались 62,3%,** в Лондоне — 23,9%, Франкфурте-на-Майне — 6,8%, остальных биржах, включая Париж, — 7%.

В Люксембурге действует крупнейшая в Европе организация по финансовому клирингу «Седелъ групп», с капиталом в 2 млрд.долл. (авг. 1999г.). В мае 1999г. она объединилась с немецким клиринговым домом «Дойче Банк Клиринг». Ожидается, что на базе этого люксембургско-германского объединения продолжится дальнейшая концентрация клирингового дела в Европе, что становится актуальным после ввода евро и унификации на его основе многосторонних расчетов между участниками зоны евро, а также другими странами, заинтересованными использовать евро в качестве расчетной единицы. Важную роль в этом процессе играет и то обстоятельство, что «Седелъ групп» выполняет, по соглашению с созданным 1 июня 1998г. ЦБ Люксембурга, функции его тех. исполнителя.

В конце мая 1999г. палата депутатов приняла закон о создании в местном фин. центре пенсионных фондов в форме АО. Люксембург сможет не только осваивать, но и со временем выйти на ведущие позиции в Европе по операциям с накопленными пенсионными отчислениями.

Ассоциация страховых компаний Великого герцогства (АСА) объединяет 61 (из 96) страховую компанию страны. Люксембургская ассоциация инвест. фондов (АЛФИ) объединяет 550 фондов для представительства их интересов в рамках Европейской федерации инвестиционных фондов и обществ (ФЕФСИ). АЛФИ уделяет особое внимание вопросам защиты интересов вкладчиков. Ассоциация управляющих портфельными капвложениями и фин. аналитиков (АЛГАФИ) является основным аналитическим центром для выработки предложений стратегического характера для будущего развития Люксембурга. Группа руководителей кадровых служб банков (ПОГ) создана в 1998г. как своеобразный клуб неформального общения представителей 58 банков. Межд. форум банкиров Люксембурга (ИБФЛ) создан в 1989г. и имеет 200 участников из 80 местных фин. учреждений. Эконом. клуб (ЭК) действует с 1963г. как организация по связям между банкирами и учеными-экономистами, членство в клубе почти автоматически открывает доступ к эконом. и полит. элите Люксембурга.

Люксембургский фин. центр является предметом особой заботы правительства, вне зависимости от конкретной полит. конъюнктуры и того, какие партии находятся у власти. Позиция нынешнего правительства коалиции Христианско-соц. народной партии (ХСНП) с Дем. партией здесь мало чем отличается от линии прошлой коалиции ХСНП с социалистами, существовавшей до парламентских выборов 13 июня 1999г. Ее основные идеи в этом отношении изложены в правительственном заявлении от 12 авг. 1999г., с которым премьер-министр страны Ж.-К.Юнкер выступил перед Палатой депутатов. Он подчеркнул, что возглавляемый им коалиционный кабинет исходит из того, что фин. центр Люксембурга должен быть защищен, а набор его банковских услуг



должен быть расширен. **Правительство ни при каких условиях не допустит отхода от принципа соблюдения абсолютной банковской тайны.** Местные банкиры уже выработали в этом отношении наиболее приемлемый подход к банковской тайне — они не желают становиться соучастниками незаконных операций, и поэтому они не нуждаются в контролерах. При этом репутацию фин. центра определяют отнюдь не мелкие аутсайдеры, а значимые полит. решения. В Люксембурге риск покрывать преступления в фин. сфере стал выше риска, сопутствующего эконом. деятельности вообще.

Большие резервы развития люксембургского фин. центра в 2000г. — в широком внедрении электронных банковских услуг и операций. Электронное банковское дело должно последовательно сопровождать расширяющуюся год от года электронную торговлю. Поэтому в Люксембурге должен быть закрыт правовой пробел путем скорейшего принятия закона об электронном банковском деле. Хороший пример тому дают Австрия, Германия и Испания, где эти законы либо уже вступили в действие, либо вступят в ближайшее время.

## Телекоммуникации

Люксембургская телекоммуникационная фирма Европейское спутниковое общество (СЕС) является одним из наиболее перспективных предприятий страны. Общий оборот СЕС возрос в 1998г., по сравнению с 1997г., на 15,4% и составил 20,9 млрд.люкс.фр., а чистый доход — 7,1 млрд.люкс.фр. (+10,9%).

После начала освоения в 1998г., помимо существующей системы спутников «Астра» на орбите 19,2° восток новой орбиты 28,2° восток, СЕС распространило свое цифровое вещание на Англию и Польшу.

В начале 1999г. фирма приобрела за 11,4 млрд.люкс.фр. 34% акций крупнейшей в Азии спутниковой компании «Азиа Сат». Она расположена в Гонконге и эксплуатирует три спутника связи, осуществляющие вещание через радио- и телеканалы на 53 страны, в которых проживает две трети населения мира. С 2000г. «Азиа Сат» намерена эксплуатировать уже 5 спутников. Контрольным пакетом акций «Азиа Сат» в 50,5% владеет «Китайская межд. трастовая и инвест. корпорация», являющаяся крупнейшей в КНР гос. инвест. организацией.

СЕС за последние годы стала лидером в Европе. Услугами ее восьми спутников связи «Астра» пользуются 73,4 млн. семей в 22 странах. Через эти спутники передается **360 радио- и 430 телеканалов.** С запуском новых спутников количество каналов планируется довести до 2 тыс. Создается база для обеспечения не только одностороннего приема, но и обратной связи. Для этого пользователь должен установить у себя параболическую антенну с диаметром от 60 до 120 см.

С осени 1999г. СЕС ведет переговоры с американцами о возможном распространении своего вещания и на США. Население там имеет 107 млн. телевизоров и развитую систему приема сигналов со спутников связи. По оценкам СЕС, освоение ам. рынка будет связано лишь с решением ряда межд.-правовых проблем и не потребует от фирмы больших новых прямых инвестиций.

После запуска 18 июня 1999г. **рос. ракетой-носителем «Протон» с космодрома в Байконуре** своего восьмого спутника «Астра-1Н» СЕС планирует запустить в конце 2000г. спутник «Астра-2Д» с помощью франц. ракеты «Ариан», а во II кв. 2001г. — спутник «Астра-2С» либо с помощью «Протона», либо «Ариан» (решение пока не принято).

Заинтересовано руководство СЕС и в сотрудничестве со своими рос. партнерами, в основном с ГКНПЦ им. Хруничева. Вместе с тем, в ближайшем будущем СЕС намерено вводить в эксплуатацию крупные и тяжелые спутники, для вывода которых на околоземную орбиту могут потребоваться более мощные, чем «Протон» (грузоподъемность — 4,1 т.), ракеты-носители, например, современная «Ариан-5» с грузоподъемностью в 5,9 т.

## Связи с Россией

Россия стояла в середине XIX в. у истоков государственности Люксембурга, была одним из гарантов границ Великого герцогства и его нейтралитета. Интенсивно развивающегося полит. контакты. В янв. 1998г. премьер-министр Люксембурга Ж.-К.Юнкер нанес офиц. визит в Россию. В нояб. 1999г. в Москве и в апр. 2000г. в Люксембурге состоялись встречи министров иностр. дел обеих стран.

В эконом. плане Люксембург представляет интерес прежде всего как один из крупнейших в мире банковских центров, в т.ч. в плане подготовки специалистов в этой области. Люксембургское правительство приняло долевое участие в проекте ЕБРР по созданию в Москве Межд. банковской и фин. школы.

Товарооборот между нашими странами относительно невелик: в 1999г. — 20 млн.долл. В рос. экспорте преобладают черные и цветные металлы, хим. товары; импорте — машинно-техническая продукция, товары народного потребления, металлы. Люксембургские инвестиции в экономику России составили 63 млн.долл., в т.ч. прямые — 22 млн.долл.

В нояб. 1999г. в Москве проходила IV сессия Смешанной комиссии по эконом. сотрудничеству России-БЛЭС. Новым отныне в работе сессий Комиссии станет отход от практики проведения в рамках сессии заседаний специализированных рабочих групп. Вместо них будут организовываться круглые столы представителей деловых кругов.

Каждому участнику надо иметь для представления организаторам сессии справочные материалы на языках, применяемых в ходе круглых столов, о своих фирмах с точки зрения их возможностей и интересов в отношении делового сотрудничества. Сессия Комиссии должна стать началом для установления стабильных деловых контактов, поддерживать которые стороны уже станут сами в приемлемом для них формате.

Люксембуржцы готовы оказать фин. поддержку усилиям межд. благотворит. организации «Врачи без границ» по помощи бездомным в Москве. Минздравами России и Люксембурга согласованы две приоритетные области сотрудничества: оказание первой неотложной помощи и биотехнологии. Устанавливаются контакты люксембуржцев с руководством Детской республиканской клинической больницы в г.Москве с целью выявления потребностей для оказания ей гум. помощи.

Недостаточно используются возможности под-

готовки в Люксембурге рос. банковских служащих. В 1999г. здесь на стажировке был всего лишь один представитель России. Выдвинута инициатива о непосредственном направлении в Люксембургский институт по подготовке банковского персонала рос. банкиров из регионов. Идет проработка вопроса о размерах фин. компенсации по курсу их обучения в Люксембурге с выдачей соответствующего диплома.

Продолжается совершенствование договорно-правовой базы. В окт. 1998г. люксембургская сторона поставила вопрос о замене Соглашения об автомобильном сообщении от 1990г. на новое, которое предусматривало бы большую либерализацию доступа к рынку транспортных услуг. С янв. 1998г. вступило в силу рос.-люксембургское Соглашение об избежании двойного налогообложения, а с нояб. 1999г. — Соглашение о воздушном сообщении. Имеется перспектива сотрудничества правоохранит. органов в вопросах борьбы с незаконными фин. операциями и отмыванием криминальных доходов.

Культурное и научное сотрудничество базируется на регулярно возобновляемых межправит. программах и сосредоточено в таких областях, как подготовка кадров и обмена в области языкознания, агротехники, информатики. Готовится открытие в Люксембурге рос. культурного центра. В сент. 1999г. люксембургская сторона поставила вопрос о содействии в возвращении архивных документов, перемещенных на территорию СССР в результате Второй мировой войны.

### Обзор прессы

#### О ВЫСТУПЛЕНИИ Ж.-К.ЮНКЕРА

Премьер-министр Люксембурга Ж.-К.Юнкер выступил 24 фев. 2000г. в Трире (ФРГ) с докладом «Сколько Европы нам нужно? — Будущее ЕС в новом столетии». Прежде всего он заявил, что объединенная Европа стала недостижимым ранее событием в мировой истории. Благодаря Европе сегодня речь идет не о вычислении вероятности войны, а о возможности полностью сконцентрироваться на проблемах мирной жизни. Тем самым был решен вопрос: война или созидательная сила мира?

Выдающимся событием и большим достижением для Европы Ж.-К.Юнкер назвал ввод 1 янв. 1999г. общеевропейской валюты евро. Этим шагом Европа произвела большое впечатление на весь мир, показав, что она при желании может сделать. Европа сама до сих пор не сталкивалась с подобной проблемой. Тем более, можно задать вопрос, что могло бы произойти в Европе в отношении темпов инфляции из-за роста цен на нефть, если не было бы евро?

Ж.-К.Юнкер решительно отверг утверждения о том, что евро является слабой валютой. Наиболее важным является не курс валюты, а ее внутренняя стабильность.

Европа должна осуществлять структурные реформы. Денежная политика не должна решать по-прежнему всего. Эконом. политика не должна оставаться делом лишь правительств и парламентов, она также должна стать делом партнеров по тарифным переговорам. Но лодку тарифной политики нельзя перегружать, т.к. чрезмерные требования по росту зарплаты могут навредить общей стабильности. Вместе с тем, нельзя проводить и по-

литику лишь за счет лиц наемного труда, т.к. Европа в конечном итоге является проектом в интересах людей.

Сейчас в Брюсселе идет подготовка к расширению ЕС, который в перспективе сможет объединить до 40 европейских государств. При этом каждая страна должна иметь обязательно своего комиссара в Комиссии Европейских Сообществ. В противном случае ни один из парламентов стран-претендентов не согласится на свое присоединение к ЕС.

Ж.-К.Юнкер высказался против значительного усиления влияния в ЕС крупных стран относительно малых стран. При этом он указал на то, что малые страны ни разу не были причиной для создания трудностей или препятствий в деятельности органов ЕС. Вместе с тем, он предостерег также и от проявляющейся в последнее время в ЕС тенденции «задвигать» малые страны. В этой связи он дословно заявил: «Маленькая блоха может довести до бешенства большую собаку, а не наоборот».

Люксембург выступает за такую налоговую гармонизацию в ЕС, при которой налоги бы не поднимались, а снижались. Поэтому он не позволит предписывать себе размеры налогов из Брюсселя. При этом нельзя забывать и о том, что в ЕС есть свыше 300 различных налоговых лазеек, которых нет в Люксембурге. Гармонизировать прежде всего надо соц.-полит. сферу, т.к. трудовое законодательство очень многое определяет для возможностей эконом. конкуренции.

Развитие интеграции в Европе предполагает и формирование совместной внешней политики и политики в области безопасности. Европейцы должны стать специалистами по профилактике войны. Но при этом гражданам Европы надо объяснить, почему ЕС был активен в Косово, а вот по Чечне он ведет себя очень сдержано.

Расширение ЕС будет иметь многие непопулярные последствия. Хотя расширению ЕС нет реальной альтернативы, Европа столкнется с большими проблемами из-за усиления миграции из России и Африки в страны ЦВЕ. Поэтому Ж.-К.Юнкер высказался против осуществления расширения ЕС в темпе галопа и против создания точных графиков присоединения, как того желают руководители стран-кандидатов на вступление в ЕС. В этом процессе большую роль должна сыграть обществ. дискуссия, чтобы население больше не было шокировано выступлениями деятелей типа Хайдера.

Завершая свое выступление, Ж.-К.Юнкер подчеркнул, что сейчас в Европе достигнуто чрезвычайно много. Но главное состоит в том, чтобы в XXI в. более не случилось бы того, что было в первой половине XX в.

#### О МИССИИ ФРАНЦ. ПАРЛАМЕНТАРИЕВ

Три депутата-социалиста Национального собрания Франции В.Пейсон, А.Монтебур и Ж.Дарн посетили в середине фев. 2000г. с кратким визитом Люксембург в рамках своей поездки по европейским странам с целью изучения состояния и методов борьбы с преступлениями в фин. сфере и с легализацией денег, полученных незаконным путем. Они имели встречи с пред. палаты депутатов Люксембурга Ж.Шпауцем и министром юстиции Л.Фриденем. Еще до приезда в Люксембург они заявили через прессу, что «Люксембург пре-

вратился в фин. крепость» и недостаточно сотрудничает с другими странами по вопросам борьбы с «отмыванием грязных денег».

Франц. парламентарии считают, что люксембургское законодательство открывает возможности для создания фин. холдингов с анонимным акционерным капиталом, что наверняка привлекает в страну мафиозные деньги. Люксембургские законы предусматривают право подозреваемых в операциях по отмыву денег обжаловать выдвигаемые против них из-за границы обвинения, что может до бесконечности растягивать сроки следствия и позволяет преступникам уходить от ответственности. В Люксембурге нет единого банка данных о всех имеющихся в стране банковских счетах, что значительно осложняет тех. работу по поиску и отслеживанию сомнительных фин. операций. И, наконец, в Люксембурге непосредственно борьбой с отмыванием денег занимаются всего 2-3 специалиста, что меньше, чем даже в Монако.

Л.Фриден попытался отвести все обвинения, указав на то, что пособничество в отмыве денег приравнено здесь к коррупции, т.е. к весьма тяжкому преступлению. Он подчеркнул, что люксембургский фин. центр изначально создавался только для честных банкиров, которые в большинстве своем представляют крупные и хорошо известные в мире фин. группы. Любой фин. скандал в столь малой стране может иметь для нее очень серьезные последствия. Уже по этой причине власти внимательны ко всем сомнительным операциям, что встречается с пониманием всеми действующими в Люксембурге финансовыми институтами. В этой связи Л.Фриден заявил: «Я подчеркиваю, что дело с деньгами рос. мафии, размещенными в одном банке в Нью-Йорке, не привело к осуждениям Соединенных Штатов. Но это могло бы нанести смертельный удар по нашему фин. центру».

Л.Фриден привел следующие цифры. Ежегодно в Люксембург из-за границы поступает 2 тыс. заявлений о проведении юр. расследований, из которых всего несколько связаны с преступлениями в фин. сфере. Что касается непосредственно Франции, то за последние 10 лет было всего два случая затягивания расследований по делам о фин. нарушениях.

Характеризуя свои переговоры с французами как в целом конструктивные, Л.Фриден не смог не признать, что гости вели себя «откровенно враждебно по отношению к Люксембургу». По этой причине он чуть было не отказался принять участие в обеде с ними во франц. посольстве.

После отъезда франц. депутатов из Люксембурга в местной прессе появилось немало критических комментариев. Ставился, в частности, вопрос о том, не стоит ли рассматривать данный демарш как вмешательство во внутренние дела Люксембурга, где из Франции нашли работу 43 тыс.чел.?

Комментируя визит франц. парламентариев в Люксембург, замдиректора Эконом. департамента МИД Люксембурга Ж.Фабер сказал, что французы очень сильно переживают то, что в янв. 2000г. их опередил Люксембург по активам инвест. фондов, став первым в Европе и вторым, после США, в мире.

#### О ЗАДОЛЖЕННОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Для Люксембурга, седьмого фин. центра в мире, проблемы внешней задолженности, в т.ч. и

развивающихся стран, имеют большое практическое значение. Этой теме был посвящен семинар под эгидой Университетского центра Люксембурга в янв. 2000г.

Размеры этой задолженности, составлявшей в 1968г. 47,5 млрд.долл., за последние годы многократно возросли — до 2030 млрд.долл. на начало 1999г. Постоянно увеличивается разрыв между богатыми и бедными странами. По данным за 1998г., развивающиеся страны выплатили по своим долгам 250 млрд.долл., а получили в качестве эконом. помощи всего 40 млрд.долл. Ежегодные выплаты по долгам одной лишь Черной Африки составляют сейчас порядка 13 млрд.долл., что в четыре раза превышает ее совокупные затраты на здравоохранение и образование. В результате 60% населения стран Черной Африки являются неграмотными, а 70% — не имеют достаточно питьевой воды и лишены мед. обслуживания.

Ответственность за такую ситуацию несут, как это подчеркивалось на семинаре, четыре стороны: Всемирный банк, частные банки, богатые страны и правительства развивающихся стран.

Были выделены следующие хронологические вехи. В 1968г., когда президентом Всемирного банка стал Р.Макнамара, произошел поворот в отношениях Запада с развивающимися странами, экономика которых постепенно стала переориентироваться с внутреннего рынка на экспорт. Стали создаваться крупные компании по вывозу в пром. развитые страны сырьевых и энергетических ресурсов развивающихся стран. Это вызвало большую потребность в новых кредитах и резко увеличило задолженность стран «третьего мира», причем за это время многие инвестиции обернулись в источники личного обогащения их элиты. Кредиты брались в основном на европейских рынках нефтяных долл. Размеры кредитов увеличились особенно в 70-е гг., когда на Западе был эконом. спад и ему было необходимо таким образом стимулировать в развивающихся странах спрос на свои экспортные товары.

С 1981г., когда администрация Р.Рейгана почти в четыре раза — с 5,2% до 19% — подняла учетные банковские ставки, развивающиеся страны стали занимать деньги уже для оплаты лишь своих старых долгов. В это же время МВФ потребовал от них проведения жестких мер, включая девальвацию нац. валюты, повышение учетных банковских ставок, сокращение бюджетных расходов, приватизацию гос. предприятий и проведение налоговых реформ. Хотя это и привело к некоторому сокращению задолженности, главным результатом всех этих мер стало обнищание населения стран «третьего мира».

На семинаре были приведены данные ООН, что для решения проблем образования, здравоохранения и снабжения питьевой водой стран «третьего мира» с населением в 2,5 млрд.чел. необходимо в течение 10 лет ежегодно инвестировать 40 млрд.долл. Эту сумму можно было бы получить, например, при повышении налогообложения 200 богатейших людей мира всего на 4% в год.

#### О ДЕМОГРАФИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ В ЕС

Расположенное в Люксембурге статистическое бюро ЕС «Евростат» опубликовало свои прогнозы о демографическом развитии в Европейском союзе до 2050г. Его главный вывод сводится к тому,



что в большинстве регионов ЕС за ближайшие 30 лет произойдет увеличение удельного веса населения в возрасте свыше 60 лет с 21% в 2000г. до 34%. Возраст к 2050г. и число очень пожилых людей старше 80 лет, удельный вес которых в населении ЕС увеличится с 4% до 10% и составит 37 млн.чел. В результате прогнозируемого общего старения населения ЕС будет увеличиваться нагрузка на работоспособное население в возрасте от 20 до 59 лет, удельный вес которого значительно сократится. В ЕС будет существенно увеличиваться ставка выплат в пенсионные и страховые фонды, вырастут бюджетные расходы на здравоохранение.

В демографической ситуации в ЕС важнейшую роль будут играть глобальное снижение уровня рождаемости и рост продолжительности жизни.

Так как в период с 2010г. по 2020г. среди работоспособного населения будет доминировать возрастная группа в 40-59 лет, предприниматели должны пересмотреть кадровую и технологическую политику, ориентированную до сих пор на большой приток молодежи после школы и начального производственного обучения. Из-за прогнозируемого «Евростатом» сокращения удельного веса дешевой рабочей силы молодежи более актуальным станет вопрос о создании в ЕС новой производственной базы на более высоком технологическом уровне. Это предполагает и постоянное повышение квалификации занятых в системе практически пожизненной производственной переподготовки. Новые, более совершенные и безопасные для здоровья методы производства откроют и новые возможности для более эффективного использования труда женщин.

«Евростат» ожидает, что к 2010г. ежегодное количество иммигрантов в ЕС сократится с нынешнего уровня в 750 тыс.чел. до 600 тыс.чел. и будет оставаться в этих пределах до середины XXI в. К тому времени в наибольшей степени «постареют» Англия, Германия, Италия и Испания, а «помолодеют» Португалия, Франция и Ирландия.

### О РАЗРЕШЕНИЯХ НА ВЪЕЗД

Скоро для въезда в ЕС гражданам из 134 стран придется предъявлять туристическую визу. Комиссия Европейских сообществ (КЕС) опубликовала 26 янв. 2000г. соответствующий список, который должен быть одобрен министрами внутренних дел стран-членов ЕС.

По предложению КЕС обязательный визовый режим одновременно унифицируется и расширяется. До сих пор существовал лишь необязательный для исполнения список 101 третьей страны, для которых КЕС рекомендовала странам-членам ЕС вводить обязательный визовый режим.

Новое регулирование должно способствовать созданию единого европейского правового пространства. **Открытыми границы ЕС останутся для граждан из 48 стран**, среди которых 15 стран-членов ЕС, 6 стран, с которыми уже ведутся переговоры о присоединении к ЕС, и 6 стран, с которыми такие переговоры начнутся в 2000г.

Однако для Турции обязательный визовый режим не будет отменен, хотя она в дек. 1999г. стала офиц. страной-кандидатом на вступление в ЕС. Без ограничений на въезд в ЕС остаются по-прежнему граждане из США, Канады, Швейцарии, Новой Зеландии и Австралии. 4 страны будут освобождены от обязательных въездных виз: Румыния,

Болгария, Гонконг и Макао.

Кандидатам на вступление в ЕС Румынии и Болгарии КЕС рекомендует усилить контроль на своих границах и улучшить борьбу с подделкой паспортов.

Обязательный визовый режим был распространен на Южную Африку, Боснию и Герцеговину, Восточный Тимор и палестинские автономные области. Он охватывает также многие африканские страны, государства бывшего Советского Союза и некоторые балканские страны, включая Союзную Республику Югославия.

Англия и Ирландия, которые не являются участниками Шенгенских соглашений, будут использовать данное общее регулирование Евросоюза лишь в ограниченном объеме. Дания желает его выполнять.

## МАЛЬТА

**Республика Мальта.** Государство, занимающее группу из шести островов в центр. части Средиземного моря. Заселены наиболее крупные из них: Мальта, Гозо и Комино. Общая территория — 316 кв.км. Столица — Валлетта (9 тыс. жителей); крупные города — Биркиркара, Орми, Заббар, Моста. Население — 379 тыс.чел. (1999г.), главным образом мальтийцы. Более полумиллиона выходцев из Мальты проживает за рубежом, в Австралии (400 тыс.), Англии (60 тыс.), США и Канаде (50 тыс.). Гос. языки — мальтийский и **английский**. Офиц. религия — римско-католическая (98% населения). Денежная единица — мальтийская лира (**1 мальт. лира — 2,4 долл.**). Нац. праздники: День независимости — 21 сент., День республики — 13 дек., День Свободы — 31 марта, День победы — 8 сент., День мучеников — 7 июня. Дип. отношения с СССР установлены 26 июля 1967г. В дек. 1991г. правительство Мальты официально признало Россию в качестве суверенного государства — продолжателя СССР.

### Госструктуры

**М**альта является республикой (с 1974г.). Тип правления — парламентская демократия. Конституция принята в 1964г. с поправками в 1974 и 1987 г. Глава государства — президент, избираемый парламентом на пять лет (с 1999г. — Гвидо де Марко). Законодат. власть осуществляется Палатой представителей — однопалатным парламентом (65 депутатов). Последние выборы состоялись в сент. 1998г., на которых победу одержала Националистическая партия (35 мест в парламенте). Глава исполнит. власти — премьер-министр Эдвард Фенек Адами (лидер НП с 1977г.).

Националистическая партия (НП) — создана в 1924г. (числ. 33 тыс.чел.), стоит на демохристианской платформе. В соц.-эконом. области выступает за расширение демократии и плюрализма, ограничение гос. контроля над экономикой, усиление частного сектора, повышение роли граждан в управлении страной, в т.ч. через местные муниципальные органы. Своей главной внешнеполит. целью НП провозглашает вступление страны в ЕС в 2000г.

Лейбористская партия (МЛП) — числ. 36 тыс.чел., по сути соц.-дем. толка. Создана в 1920г. Выступает за умеренное гос. регулирование экономики, демократизацию систем соц. обеспечения, здравоохранения, просвещения, за активиза-

цию борьбы с коррупцией, организованной преступностью и распространением наркотиков. МЛП – сторонник укрепления курса нейтралитета и неприсоединения Мальты, построения надежной системы общеевропейской безопасности и создания зоны мира и сотрудничества в Средиземноморье.

Профсоюзное движение включает 90,5 тыс. чел (1999г.) и состоит из 37 объединений трудящихся и 25 ассоциаций предпринимателей. Крупнейшие мальтийские профобъединения – Всеобщий союз рабочих (46,5 тыс.чел.), являющийся традиционным сторонником лейбористов, и Конфедерация профсоюзов Мальты (25 тыс.чел.), поддерживающая Нацпартию.

*История.* Первые люди на Мальте появились еще в 4 тыс. до н.э. В XIII в. до н.э. началась финикийская колонизация Мальты. После финикийцев там побывали античные греки и карфагеняне. В ходе второй пунической войны (218г. до н.э.) Мальта стала частью Римской империи. 700 лет хозяйничали римляне (во время их правления в 60г. н.э. на Мальте побывал потерпевший кораблекрушение Св.Павел, после чего мальтийцы приняли христианство), а затем вандалы и византийцы (с 533г. н.э.). С 870 по 1090 гг. на Мальте господствовали арабы, пребывание которых оставило заметный отпечаток на образе жизни, традициях и языке мальтийцев (в основе – тунисский диалект). Арабов вытеснили с Мальты норманы под предводительством Роджера Нормандского, создавшего королевство на юге Италии и Сицилии, составной частью которого являлась Мальта. В течение 440 лет Мальтой последовательно владели правители Швабии, Аквитании, Арагона, Кастилии и Испании. В 1530г. многовековое господство на острове утвердил военно-духовный рыцарский орден госпитальеров (или иоаннитов), ставший известным впоследствии в просторечии как **Мальтийский орден**. Знаменательным событием в мальтийской истории стало отражение турецкой «Великой осады» в 1565г. Первые контакты между **Россией** и Мальтой были установлены в период царствования Петра I. Активное развитие отношения двух стран получили при Екатерине II. В 1798г. остров капитулировал перед Наполеоном Бонапартом. В том же году часть ордена, бежавшая в Россию, провозгласила рос. императора Павла I великим магистром. В 1800г. Мальта перешла в руки англичан, а в 1814г. – стала частью Британской империи. При англичанах остров являлся военно-морской крепостью Великобритании, а впоследствии и штаб-квартирой средиземноморского командования НАТО. Гос. независимость мальтийцы обрели лишь в 1964г., однако, вплоть до 1979г. на территории страны сохранялась англ. военная база. В 1974г. Мальта была объявлена республикой.

*Внешнеполит. курс.* Во многом определяется тем, что эта небольшая островная страна объективно заинтересована в межд. мире и стабильности. В 1981г. она была провозглашена нейтральным государством, проводящим политику неприсоединения.

В мировых делах Мальта традиционно играет роль, превосходящую размеры ее территории и населения, как с целью создания позитивного имиджа страны в качестве удобного связующего звена между Европой и Сев. Африкой, так и в интересах обеспечения благоприятных условий для развития

своей экономики, привлечения иноинвестиций, кредитов, продвижения экспорта и пр. Приоритетным направлением внешней политики Мальты является развитие отношений со странами Европы и Средиземноморья. Основные усилия мальтийской дипломатии направлены на обеспечение скорейшего присоединения страны к Европейскому Союзу. Мальтийцы традиционно активны в ООН, ОБСЕ и Совете Европы. Важную роль они отводят своему участию в Евросредиземноморском партнерстве. Министр иностр. дел Мальты – Джозеф Борч.

*Мальта и Совет Европы.* Мальта вступила в Совет Европы в апр. 1965г. – через полгода после приобретения гос. независимости. Ею подписаны 16 и ратифицированы 59 конвенций, соглашений и доп. протоколов, принятых СЕ, включая Европейскую конвенцию о защите прав человека и основных свобод (ратифицированы 8 доп. протоколов к ней), Европейскую конвенцию о борьбе с терроризмом, Европейскую соц. хартию (с протоколом 1994г.), Рамочную конвенцию о защите нац. меньшинств, Европейскую хартию местного самоуправления и др. Основные положения этих документов, прежде всего ЕКПЧ, включены в мальтийскую конституцию.

Мальта участвует практически во всех организациях-сателлитах Совета. Мальта дважды (апр.-нояб. 1978г. и май-нояб. 1988г.) председательствовала в Комитете министров СЕ (**очередное председательство – с нояб. 2002г.**). Она имеет своих представителей в Европейском суде по правам человека (Дж.Бонелло), на постах председателей Процедурного комитета экспертов по развитию прав человека (С.Камильери) и Европейского комитета по правовому сотрудничеству (судья В.Гаэтано), в Европейской комиссии по борьбе с расизмом и нетерпимостью, Совете аудиторов Банка развития, Бюро Процедурного комитета по вопросам местной и региональной демократии, Комитете экспертов по культурному наследию. Бюро Европейского комитета экспертов по вопросам соц. согласия, Комитете советников по проблемам защиты нац. меньшинств.

Депутатская группа Палаты представителей Мальты (три представителя правящей партии, двое – от оппозиции: руководитель – Джон Велла) регулярно участвует в заседаниях Парламентской ассамблеи СЕ.

Мальтийское руководство придает важное значение своему членству в Совете Европы как одной из наиболее авторитетных и представительных межд. организаций континента, способствующих «европейскому сплочению», прежде всего в сфере защиты и развития дем. ценностей, прав человека и нацменьшинств, решения острых соц. проблем. Отмечая несомненные успехи, достигнутые СЕ за **полвека** своего существования, и рассматривая его в качестве наиболее оптимальной модели многостороннего механизма сотрудничества для «зоны своей особой ответственности» – евросредиземноморского региона, мальтийцы вместе с тем видят необходимость в дальнейшей динамизации и конкретизации деятельности Совета, обеспечении большей «гармоничности» и согласованности действий между его основными органами, в первую очередь КМСЕ и ПАСЕ.

Как и во всех других межд. организациях, в которые она входит, одну из своих главных задач в

Совете Европы Мальта видит в активизации «средиземноморского измерения» в его деятельности. В данном контексте мальтийцы наиболее энергично работают в Комитете ad hoc по Средиземноморью и Центре Север-Юг (Лиссабон), охотно берут на себя организацию и проведение различных мероприятий по линии «группы Помпиду» и других сателлитов Совета для стран евросредиземноморского пространства (семинары и конференции по проблемам борьбы с незаконным оборотом наркотиков, местного самоуправления, сохранения археологического наследия и т.п.).

**Вооруженные силы.** Созданы в 1970г. Их общая численность по состоянию на 01.01.2000г. составляла около 2 тыс.чел. Общее руководство ВС осуществляет премьер-министр через командующего ВС и главный штаб.

Первый полк (числ. 600 чел.) является основой сухопутного компонента ВС. Состоит из штабной, трех пехотных рот и роты огневой поддержки. В условиях мирного времени на полк возлагаются задачи по охране аэропорта Лука, зарубежных дип. представительств и гос. объектов, патрулирование дорог, проверке автотранспорта с целью пресечения случаев контрабанды и нелегальной торговли наркотиками, обеспечению безопасности транспортировок ценных грузов, содействию гражд. властям при проведении крупных общественно-полит. мероприятий.

Второй полк (числ. 580 чел.) решает задачи по обеспечению охраны территориальных вод и морской эконом. зоны Мальты, контролю за акваторией и проведением поисково-спасательных работ на море, пресечению контрабанды и незаконной ловли рыбы, противовоздушной обороне аэродрома Лука, проведению различных работ под водой.

Отряд боевых катеров базируется в бухте Пиета Крик. На вооружении отряда — 3 больших катера класса «Кондор» и 6 малых патрульных катеров. Авиэскадрилья дислоцируется на аэродроме Лука: 6 патрульных самолетов и 12 вертолетов.

Комплектование ВС личным составом осуществляется на добровольной основе. На службу принимаются лица предпочтительно мужского пола в возрасте от 18 до 38 лет, имеющие мальтийское гражданство и годные по состоянию здоровья к воинской службе. Кандидаты в офицеры обязаны иметь как минимум незаконченное высшее образование. Начальная военная подготовка рядового и офицерского состава осуществляется в учебном центре Лука Бэракс на Мальте. Дальнейшая подготовка офицерских кадров и специалистов по эксплуатации техники и вооружения проходит в Италии, Великобритании, США и ФРГ. Наиболее крупным ежегодным мероприятием учебно-боевой подготовки ВС Мальты является учение «Пролив», проводимое совместно с ВМС Италии; отрабатывается взаимодействие при поисково-спасательных операциях в Мальтийском проливе, задерживании транспортных средств нелегальной перевозки в Европу иммигрантов, оружия и наркотиков. В учении «Пролив» июня 1999г., наряду с ВС Мальты и ВМС Италии, участвовали ВМС Франции и Греции.

С 1973г. на Мальте функционирует итал. миссия военно-тех. помощи численностью до 50 чел. Задачами миссии являются организация ПВО и подготовка специалистов. На аэродроме Лука по-

стоянно находится группа спасат. вертолетов ВВС Италии.

9-12 апр. 2000г. 7 кораблей из состава постоянного оперативного соединения НАТО в Средиземноморье приняли участие в совместных с мальтийскими ВС (также были задействованы вертолеты итал. военной миссии на Мальте) учениях на юге острова по отработке взаимодействия на этапе планирования, подготовки и осуществления поисково-спасат. операций на море. Это первые столь крупные маневры ВМС НАТО и Мальты под кодовым названием «Альбатрос-001» после выхода страны в 1996г. из натовской программы ПРМ, по масштабу превосходящие ежегодные учения «Пролив». Одновременно с этим в Большой гавани Мальты находился авианосец ВМС Англии «Илластриес» (в учениях участия не принимал). Одной из целей маневров была отработка мальтийскими военнослужащими навыков обращения с методиками и средствами ПО, переданными Мальте береговой охраной США в конце 1999г. Готовятся новые учения с участием минных тральщиков.

В 1999г. на Мальте побывали флагман 6 флота «Маунт Витни» и крупнейший авианосец США «Д.Ф.Кеннеди». В авг. 1999г. ВС Мальты приняли участие в совместных военных учениях с кораблем береговой охраны США «Даллас». Только один визит авианосца «Д.Ф.Кеннеди» на Мальту в окт. 1999г. «вложил» в мальтийскую экономику 2 млн.долл. Ежегодная конференция по тыловому обеспечению ВМС США, проходившая в 1999г. на Мальте, принесла одной из мальтийских фирм долларовой контракт на обслуживание кораблей 6 флота США.

В ходе ряда визитов специалистов ВМС США на «Сухие доки» (Malta Drydocks) в 1999г. было принято принципиальное решение о возможности производить ремонт военных кораблей США на судоремонтной базе страны. Это решение сулит огромную эконом. выгоду стране, так как «Сухие доки» теряют миллионы мальт. лир, несмотря на ежегодные субсидии правительства Мальты. 22 дек. 1999г. руководство «Сухих доков» подписало с представителями командования 6 флотом ВМС США соглашение, дающее мальтийской судовой фирме право участвовать в межд. тендерах на ремонт ам. военных кораблей.

## Экономика

Мальта лишена каких-либо полезных ископаемых (за исключением известняка и соли) или пром. сырья, а ее внутренний рынок весьма ограничен. Действуют 200 СП и филиалов западных ТНК.

Экономика острова стабильно развивается высокими темпами, однако, с 1997г. наметилась тенденция ухудшения. Проблему составляют высокий уровень дефицита бюджета (8,6% ВВП в 1999г.) и гос. долга (57% ВВП). С 1995г. решением МВФ Мальта переведена в категорию развитых стран (ежегодный доход на душу населения — 9,2 тыс.долл.). За 9 мес. 1999г. ВВП составил 1,08 млрд.мальт.лир. Большая часть ВВП создается в сфере услуг (47%), прежде всего банковских и офшорных (с 1999г. переводятся на оншорные). Ведущими отраслями являются электронная (47% от общего объема), текстильная (11,4%), пищевая (8,4%), хим. препаратов, косметики и фармацев-



тики (4,7%). С целью подготовки к вступлению в ЕС отменяется часть защитных импортных пошлин. Правительство продолжает поддерживать развитие наукоемких отраслей, поощряет крупные инвестиции в ИТ и транспорт.

В окт. 1999г., после нескольких визитов на Мальту делегации из ам. Авиационной администрации, было принято окончат. решение о повышении мальтийского авиационного стандарта с 3 категории до 1. Это значит, что **Air Malta** сможет осуществлять регулярные прямые полеты в США и обратно. Со своей стороны американцы также могут осуществлять прямые полеты на Мальту.

Важнейшее значение имеет **туризм**, второй после промышленности источник поступления инвалюты (**30% ВВП**). Ежегодно Мальту посещает более 1 млн. туристов. С/х и рыболовство играет незначительную роль (2,6% от ВВП), что определяет зависимость страны от импорта большого количества сельхозпродуктов.

Основные торг. партнеры — страны ЕС, на которые приходится 50% товарооборота Мальты (прежде всего Франция, Италия, Германия, Англия), и США.

Мальта занимает **1 место в мире по экспорту товаров на душу населения** (весь экспорт — 3 млрд.долл. в 1999г.) и прочно утверждается в качестве крупного межд. фин. центра, через который в **1998г. прошло 170 млрд.долл.** Объем частных депозитов мальтийцев составляет 6,2 млрд.долл. — в стране и 5-10 млрд.долл. — в банках за рубежом.

Мальта, имеющая зону «Свободного порта», **аэродром 1 категории**, становится и крупнейшим центром транспортных услуг. **По объему тоннажа судов, плавающих под ее флагом, страна вышла к 2000г. на 4 место в мире.**

Правительства националистов и лейбористов в последние годы предприняли ряд законодат. мер для привлечения инокapитала в экономику Мальты путем создания благоприятных условий работы иностр. банкам и фирмам, расширения возможностей Свободного порта. Золотовалютные резервы ЦБ Мальты в сент. 1999г. составили 2,4 млрд.долл. (увеличение на 7,9% за год).

Мальта является страной со средним уровнем доходов. Безработица в 1999г. составила рекордные для страны 5,5%, инфляция — 1,73%. Средняя зарплата квалифицированного мальтийского рабочего составила в 1999г. 900 долл. в месяц, а банковского служащего — 1140 долл. в месяц. Государство финансирует систему бесплатного среднего (обязательного) и высшего образования, здравоохранения, обеспечивает пенсии по старости (2/3 заработка), субсидии на жилище и другие соц. блага. Средняя продолжительность жизни — 75 лет у мужчин и 80 — у женщин (1998г.). **Официально запрещены разводы.**

В стране имеется единственный университет (6,5 тыс. студентов, в т.ч. 320 иностр.), основанный в 1769г. Уровень грамотности населения — 90%.

На Мальте выходит 100 периодических изданий тиражом от 1,5 до 20 тыс.экз. Наиболее крупные из них — ежедневные газеты «Таймс», «Оризон», «Нация», «Мальта Индепендент», еженедельники «Санди таймс», «Мальта Индепендент он Санди», «Торча», «Мумент», «Кульхад». Работают 2 телеканала, частная сеть кабельного телевидения, 15 радиостанций (вещание в основном

на мальтийском языке).

## Туризм

Правительство Дж. Борча Оливьера (1962-71 гг.) продемонстрировало прозорливость, призвав местных предпринимателей вкладывать средства в строительство гостиниц, предоставляя им при этом значит. кредиты, освобождая от уплаты налогов. В стране начало стремительно расти количество крайне немногочисленных до этого отелей. Межд. гостиничные гиганты «Хилтон» и «Шератон» построили два первоклассных отеля.

Помимо старой электростанции в Марсе, начала давать ток новейшая электростанция на жидком топливе в Делимаре, а на побережье по периметру острова появилось четыре завода, полностью удовлетворившие потребности Мальты в питьевой воде.

Начиная с 1986г., количество туристов, приезжающих в страну, начало стремительно расти. В 1999г. был достигнут абсолютный рекорд в 1,2 млн.чел. В сфере турбизнеса занято 19 тыс.чел. Доход от туризма в 1998г. составил 319 млн.мальт.лир, что составило 24,3% ВВП, при этом государство получило 109,2 млн.мальт.лир, или 21,7% всех своих доходов.

В 1999г. был принят Закон о туризме и туристических услугах; заменил существовавшие ранее многочисленные законы (о деятельности гидов-экскурсоводов, о гостиницах и предприятиях общепита, о турагентствах и гостиничных услугах и др.).

На смену Нац. туристической организации пришло Управление по туризму (УТМ, бюджет на 2000г. — 7,4 млн.мальт.лир). Основной задачей УТМ является ведение рекламной деятельности и продвижение образа страны, как одного из объектов межд. туризма, а также подготовка для правительства рекомендаций и прогнозов на перспективу в области туризма. Помимо этого, на Управление возлагаются задачи по лицензированию, контролю, выработке стандартов в туристической сфере, подготовка кадров и контроль за их деятельностью.

Структурно УТМ состоит из 4 департаментов: маркетинга и рекламы, кадров и проф. подготовки, планирования и развития, а также общего руководства. Первые три департамента состоят из представителей частного сектора. Из 11 руководящих работников УТМ лишь шестеро назначаются правительством, при этом только зам. министра по туризму Л.Науди является гос. служащим. Пятеро членов руководства УТМ делегируются институтами, представляющими ключевые позиции в турбизнесе: Ассоциацией гостиниц и ресторанов Мальты, авиакомпанией «Эйр Мальта», Ассоциацией турагентств и др.

УТМ стала связующим звеном между частными предпринимателями — движущей силой турбизнеса на Мальте и государством в лице министерства по туризму, за которым сохранилась основная задача по созданию благоприятного эконом. климата для развития и процветания туризма.

Одним из важнейших новых установлений Закона стало создание Апелляционного суда по вопросам туризма, задачей которого определяется решение споров между участниками турбизнеса и УТМ. Председателем суда может быть лицо, занимавшееся до этого не менее 7 лет тур. деятельнос-

тью, членами суда могут быть специалисты в вопросах тур. деятельности.

В начале дек. 1999г. в Валлетте прошла первая ежегодная конференция УТМ, на которой выступил премьер-министр страны Э.Фенек Адами. Была приведена цифра в 7 млн.мальт.лир (17,5 млн.долл) на реконструкцию дорожной сети. В 2000г. должен начаться первый этап работ по созданию Нац. центра искусств. Начнутся работы и на месте разрушенного во время войны Королевского оперного театра; значительные объемы работ по благоустройству предстоят в таких туристических центрах, как Слима, Сент-Джулианс, Сент Поле Бей. Наметились неприятная для туристического рынка Мальты тенденция к сокращению (в 1999г. на 9% по сравнению с предыдущим годом) потока туристов из Великобритании, остающейся крупнейшим поставщиком туристов на местный рынок. За 9 мес. 1999г., здесь побывало 335 тыс. англичан, 162 тыс. немцев, 78 тыс. итальянцев, 63 тыс. французов, 54 тыс. голландцев, 14 тыс. американцев.

**Медицинский туризм** – еще одна новая форма туризма, поддерживаемая правительством; можно не только отдохнуть, но и попутно пройти курс в местных лечебных заведениях.

Крупнейшим проектом, в котором сотрудничают правительство и частные фирмы, является попытка превращения Мальты в центр морских круизов в Средиземноморье. По итогам 1999г., страну посетило 193 тыс. пассажиров с **248 крупных лайнеров, заходивших на Мальту**. Большие надежды в этом вопросе мальтийская сторона возлагает на договор между авиакомпаниями «Эйр Мальта» и TWA, который в частности, позволяет туристам из Америки использовать Мальту в качестве начального или конечного пункта морских круизов.

## Связи с Россией

Отношения между Россией и Мальтой строятся на основе межправит. соглашения «О признании, уважении и поддержке статуса Мальты как нейтрального государства, проводящего политику неприсоединения», подписанного в окт. 1981г., и Декларации о дружбе и сотрудничестве от дек. 1992г.

В 1998г. Мальту посетил уполномоченный по правам человека в России О.О.Миронов (окт.), состоялись визиты делегаций Минтранса России (фев.), Госкомсвязи России (март) и Росзарубежцентра (нояб.). В 1999г. Россию посетил министр туризма Мальты М.Рефало (сент.).

Торговля между двумя странами ведется на основе прямых контактов между рос. и мальтийскими фирмами, преимущественно через зарегистрированные на Мальте офшорные компании. В 1998г. объем рос.-мальтийской торговли составил 235 млн.долл. (за 9 мес. 1999г. – 50,7 млн.долл., при этом объем рос. экспорта составил 40,8 млн.). На сокращение объема двусторонних эконом. связей повлияло **начало перерегистраций мальтийскими властями офшорных предприятий на оншорные**. В то же время число рос. предприятий-экспортеров по сравнению с 1998 годом увеличилось вдвое.

Главные статьи рос. экспорта – машины и оборудование (до 70%), алюминий, черные металлы, нефть, нефтепродукты, лес, пиломатериалы, удобрения. Основные статьи импорта – глинозем, комплектующие для газпрома.

Действует рос.-мальтийское СП по сборке сувенирных часов от часового завода в г.Угличе. На Мальте находится в эксплуатации 5 тыс. автомобилей «Лада», но новые поставки прекращены с 1998г.

Остаются неурегулированными вопросы ликвидации рос. задолженности Мальте на 12 млн.долл. (8 млн.долл. – за поставки мальтийских товаров до 1990г. и 3,8 млн. долл. – за поставки мальтийских товаров по Протоколу о товарообороте на 1993-94 гг.).

На Мальте зарегистрированы 20 рос. банков, 871 офшорная компания, 115 совместных инвест. «схем», 39 инвест. проектов, 25 страховых компаний и 123 трастовых соглашения. Под мальтийским флагом зарегистрировано 90 рос. судов. **На Мальте постоянно проживают 1000-1200 рос. граждан.**

В 1999г. Мальта продолжала сохранять свое значение для рос. стороны в качестве важного воздушного транзитного пункта (от 10 до 14 рейсов в неделю). Однако число транзитных рейсов «Аэрофлота», особенно в страны Африки, сократилось в связи с тем, что часть их была переориентирована в Триполи. **Прямые рейсы «Аэрофлота»** (2 в неделю) осуществляются только с мая по середину нояб. Количество пассажиров в 1999г. по сравнению с предыдущим годом уменьшилось на 40% и составило 8838 чел. на Мальту и 8940 из Мальты. «Эйр Мальта» с мая 1999г. начала также осуществлять 2 прямых рейса в Москву в неделю.

В 1997г. Нац. турист. организация Мальты совместно с иммиграционной службой в одностороннем порядке приняли решение упростить процедуру въезда рос. граждан на Мальту, предусмотрев возможность получения визы непосредственно в аэропорту по предварит. заявкам рос. турфирм, имеющих турагентов на Мальте (подаются за 15 дней до въезда). Несмотря на это, из-за кризиса в России число рос. туристов снизилось на 33% (с 24 тыс. в 1998г. до 16 тыс. в 1999г.). Произошло, правда, расширение географии перевозок туристов – летом **чартерные рейсы** осуществляются из С.-Петербурга, Ростова-на-Дону, Екатеринбургa и Сочи.

Культурные связи между Россией и Мальтой осуществляются в основном по линии Росзарубежцентра. В 1998г. на Мальте была проведена совместная выставка архивных документов и произведений искусства по случаю 300-летия установления исторических связей между Россией и Мальтой (с участием МИД России). В С.-Петербурге в Эрмитаже была развернута экспозиция «Мальтийский орден в России». В связи с 200-летием со дня рождения А.С.Пушкина на Мальте впервые был издан сборник стихотворений русского поэта в переводе на мальтийский язык.

## МОНАКО

**Княжество Монако.** Государство в Южной Европе, на побережье Средиземного моря. С суши окружено Францией (департамент Приморские Альпы). Исключая Ватикан, это самая миниатюрная страна Европы, которую иначе называют «государством на скале». Территория – **1,95 кв.км.** Длина – 4,1 км. ширина – от 1 км. до 350 м. Протяженность сухопутной границы – 4,5 км. (определена договором с Францией в 1961г.), морской – 5,1 км. За счет осушения участков морского дна

происходит увеличение территории княжества. Созданный таким образом новый район Фонвье добавил княжеству 200 тыс. кв. м. площади. Планируется строительство Фонвье II.

Монако, которое традиционно представляют как «игорный рай» и обетованную землю грез и спокойствия, «опоясанную цветами», все больше трансформируется в развитую страну, где **банковское дело превалирует над туризмом, а средства, вложенные в строительство и недвижимость, значительно превосходят доходы от игорного бизнеса**; где царит **железный порядок** и поддерживается стабильное общественно-полит. равновесие. Как здесь справедливо утверждают, Монако — это «наиболее совершенный продукт маркетинга», который можно найти на нашей планете.

**Климат.** Монако находится на знаменитом **Лазурном берегу**, славящемся обилием солнца и теплым круглый год морем. Подступающие почти вплотную к берегу Приморские Альпы преграждают доступ сюда холодным атлантическим ветрам, летний же зной смягчают морские бризы. Средняя годовая температура + 15,5, янв. + 10,3, июля + 22. В году в среднем 62 дождливых дня.

**Природа.** Склоны гор покрыты вечнозелеными зарослями каменного дуба, колючего дрока, карликовой пальмы, кустарниками маквиса, ладанником, дикой фисташкой, розмарином, мимозой. Внизу на красноземных почвах виноградники чередуются с оливковыми рощами, выращиваются лимоны, гранаты, апельсины, инжир. На территории княжества разбиты многочисленные обществ. парки с фонтанами, розарии, японские садики.

Население — 29,9 тыс. чел. (перепись 1990г.). **Монегасков** (подданных Монако) **насчитывается 5,07 тыс. чел.**, остальные иностранцы (французы — 12 тыс. чел., итальянцы — 9,7 тыс. чел., греки, швейцарцы, англичане, немцы, американцы).

Офиц. язык — франц. Сохраняется и монегаский язык, на котором некогда говорило коренное население страны — смесь лигурийского и провансальского диалектов, франц., итал. и испанского языков.

Гос. религия — католицизм. В 1887г. в Монако было создано епископство. 30 июля 1981г. римский папа Иоанн-Павел II возвел его в ранг архиепископства. С 1985г. архиепископ Монако — Жозеф Мари Сарду.

Офиц. денежная единица — франц. франк. Вместе с тем каждый из правящих князей имеет право чеканить разменные монеты со своим изображением, которые приравнены по стоимости к франц. франку. Не являясь членом ЕС, княжество ввело с 1 янв. 1999г. на своей территории евро на тех же условиях, что и Франция.

Гос. флаг — расположенные горизонтально, красная над белой, полосы одинаковой ширины.

Национальный праздник — 19 нояб. (день ангела князя Ренье III).

Историческая справка. Человек жил на этой территории с доисторических времен (кроманьонцы). С 18 века до н.э. здесь поселились лигурийские племена. В 11 веке до н.э. возникли финикийская, а затем греческая колония.

Название Монако происходит от греческого «моноикос» или латинского «моноэкус» и ассоциируется с мифологическим героем Гераклом. «Геракл-моноикос» означал у древних греков «Геракл — одинокий воин». В исторических документах

Монако («Портус Геркулис») упоминается впервые уже в 4-5 веке до н.э., но важным торг. портом этот лигурийский город становится в 4 в. до н.э.

В 1 веке до н.э. сюда пришли римские легионы, которых позднее сменили арабы. Во второй половине 11 века территорию захватили генуэзцы. В 1215г. на месте современного города ими была построена крепость, неоднократно подвергавшаяся осадам и нападениям и часто менявшая своих владельцев. В **1419г. в Монако**, ставшем самостоятельным княжеством под протекторатом Генуи, окончательно утвердился **ныне правящий генуэзский род Гримальди**, впервые появившийся там в 1297г., когда Франсуа Гримальди, изгнанный из Генуи, захватил со своими сторонниками крепость Монако. Вассалы Франсуа, переодетые в монахов, перебили стражу. Отсюда происходит герб Гримальди, на котором корону и щит поддерживают два монаха с обнаженными мечами.

С 1524г. Монако находилось под властью испанской монархии при сохранении формальной автономии. В 1605г. территорию княжества заняли испанские войска. В 1641г. население Монако выступило против испанского господства, и княжество перешло под протекторат Франции. В результате Великой франц. революции княжеская власть в Монако была свергнута, и в 1793г. территория присоединена к Франции. Парижский договор 1814г. восстановил княжество Монако, и решением Венского конгресса 1814-15 гг. оно было передано под протекторат Сардинского королевства. Революция 1848г. ликвидировала в Монако княжескую власть. В 1849г. монархия была восстановлена, а сардинский протекторат прекращен.

В 1861г. князь Карл III продал Франции права на гг. Мантон и Рокбрюн и согласился по существу на франц. протекторат. Одновременно с Францией был установлен тамож. союз. Несколько раньше французу Морису Блану была выдана концессия на открытие в Монако игорного дома. Владелец игорного дома межд. акционерное «Общество морских купаний» построило в Монте-Карло (район Монако) комплекс казино (1861-1910 гг., франц. архитектор Ш.Гарнье). После завершения строительства ж/д между Францией и Монако в 1868г. **казино в Монте-Карло получило мировую известность** и стало одним из основных источников доходов Монако. В 1899г. был основан **Океанографический музей**, ставший межд. центром океанографических исследований. В 1911г. была введена в действие первая конституция, которая предусматривала образование выборного Национального совета (парламента). В 1918г. был заключен договор, фактически подтвердивший франц. протекторат над княжеством. В 1940г. Монако было оккупировано Италией, а с 1943г. — Германией. В 1949г. на престол вступил князь Ренье III. В 1959г. он распустил Нац. совет и приостановил действие конституции. 17 дек. 1962г. была принята новая конституция.

## Госструктуры

Согласно конституции 1962г. Княжество Монако — наследственная конституционная монархия. Главой государства является князь династии Гримальди (с 1949г. — Ренье III). Князь представляет Монако на межд. арене, подписывает и ратифицирует договоры, производит основные гос. назначения, имеет право законодат. инициативы,



принимает решения по вопросам натурализации, помилования и некоторым другим.

Исполнит. власть от имени главы государства осуществляется гос. министром и Правит. советом. И Гос. министр, и все члены Совета назначаются князем и подотчетны ему. Лишь князь может освободить того или иного члена правительства от занимаемой должности. По традиции **пост гос. министра занимает гражданин Франции**. В данное время им является Патрик Леклерк (дипломат, до этого назначения посол Франции в Испании). Гос. министр имеет право решающего голоса в Правит. совете. В его подчинении находятся три службы: внешних сношений, общего контроля за расходами, апелляций и законотворчества, а также пресс-центр княжества. Помимо гос. министра в Совет входят три советника: по фин. и эконом. вопросам (Анри Фиссор), внутренним делам (Филипп Деланд) и по вопросам обществ. работ и соц. обеспечения (Мишель Соссо).

При Правит. совете существует консультативный Эконом. и соц. совет из 30 членов, назначаемых на три года указом князя. Под эгидой правительства действуют также разнообразные консультативные комиссии: Высший комитет юр. исследований, Комитет по строительству, Нац. комиссия по спорту и т.д.

Высший консультативный орган княжества — Совет короны, созываемый князем два раза в год. Состоит из 7 членов, назначаемых непосредственно князем на срок в три года. Все члены Совета Короны обязательно должны быть монегасками. Князь консультируется с этим органом при решении вопросов, связанных с подписанием и ратификацией договоров, роспуском Нац. Совета (парламента), объявлением амнистий и помилований, с приемом в подданство.

Другой консультативный орган — Гос. совет, осуществляющий конституционный надзор. Он высказывает свое мнение по проектам законов и княжеских указов. Все 12 членов назначаются князем после согласования кандидатур с гос. министром и директором службы юстиции. Последний является его председателем.

Законодат. власть в стране принадлежит князю и Нац. совету (парламенту), 18 депутатов которого избираются из числа подданных Монако на пятилетний срок путем всеобщего прямого тайного голосования. Право голоса имеют все совершеннолетние лица (с 21 года), состоящие в подданстве Монако не менее 5 лет. В фев. 1998г. в княжестве прошли очередные выборы в Нац. совет. Все 18 мест завоевали представители крупнейшей в Монако партии Нац. дем. союз. Нац. совет собирается на свои сессии дважды в год (в мае и нояб.). Повестка дня определяется бюро, состоящим из президента и вице-президента, избираемых ежегодно из состава депутатов. Порядок принятия законов следующий: Нац. совет вносит предложение Правит. совету, который с привлечением Гос. совета разрабатывает законопроект и представляет его князю. Князь вновь передает законопроект Нац. совету для обсуждения и голосования. В случае принятия текста Нац. советом, закон вступает в силу после ратификации его князем и опубликования в офиц. вестнике княжества «Журналь де Монако». Нац. совет принимает также бюджет государства и занимается налоговыми вопросами.

Верховная судебная власть по конституции

принадлежит князю, который поручает ее исполнение судам и трибуналам. Высший судебный орган — Верховный трибунал. Князь имеет право помилования заключенных. Смертная казнь отменена в 1962г. В целом применяется франц. законодательство.

В 1993г. были приняты два закона, направленные на усиление борьбы с отмыванием «грязных» денег. В соответствии с первым, в уголовный кодекс княжества была введена статья, предусматривающая за подобные действия от 5 до 20 лет тюремного заключения и крупные штрафы. Вторым законом обязал все фин.-эконом. учреждения Монако, службы нотариата, агентства по недвижимости и т.п. в обязательном порядке информировать соответствующие органы о возникающих подозрениях по поводу законности той или иной сделки или происхождения средств клиента. Помимо этого, подлежат учету в спец. регистре любые движения наличных денег свыше 200 тыс.фр. и все фин. операции выше 2 млн.фр. Указом князя от 12 апр. 1994г. в Монако создана Служба информации и контроля за фин. каналами, тесно сотрудничающая с аналогичными организациями Италии, США, Бельгии, Нидерландов и Франции.

На каждых 100 жителей приходится по одному полицейскому. Существует система круглосуточного видеонаблюдения за всей территорией, служебными и жилыми зданиями, действуют средства связи, имеющиеся не в каждой современной армии, существует возможность в течение нескольких минут перекрыть все доступы в княжество. **Преступности как таковой почти нет.**

Князь Монако Ренье III родился 31 мая 1923г., происходит по материнской линии от маршала Франции Ренье I Гримальди. Один из самых титулованных сеньоров Европы — Ренье Луи-Анри-Максанс-Бертран Гримальди, князь Монако, герцог Валетинуа, маркиз де Бо, граф де Карладэ, барон дю Бюи, сеньор де Сан-Реми, герцог де Мазаран и прочее. В 1944г. добровольцем вступил во франц. армию, принял активное участие в эльзасской кампании 1944-45 гг. против гитлеровской армии. Закончил войну в Берлине в звании лейтенанта. За участие в войне был награжден франц. орденами Почетного легиона и Военного креста. Имеет также итал. и бельгийские боевые награды. Высшее образование получил в Великобритании и во Франции. Вступил на престол 9 мая 1949г. вместо своего деда князя Людовика II. С 1954г. — полковник в отставке франц. армии. В 1956г. женился на ам. актрисе Грейс Патриции Келли (1929г.р.), которая погибла в автомобильной катастрофе в 1982г. В 1994г. князь перенес операцию на сердце. В дек. 1999г. ему была сделана повторная операция на сердце.

Имеет трех детей: принцесса Каролина, 23.1.1957г.р., наследный принц Альберт, маркиз де Бо, 14.3.1958г.р., и принцесса Стефани, 1.2.1965г.р. Сестра Ренье III — принцесса Антуанетта, баронесса де Масси, 1.12.1951г.р.

Монегаски в абсолютном большинстве относятся к князю и его семейству с огромным почтением и уважением.

**В 1997г. в Монако прошли торжества по случаю 700-летия рода Гримальди.** 8 янв. 1297г. знатный генуэзец Франсуа Гримальди, вынужденный покинуть Геную, обосновался в качестве сеньора в крепости Монако и тем самым положил начало

монегасской династии. Подготовит. комитет торжеств возглавил наследный принц Альберт.

В 1999г. с большим размахом было отмечено 50-летие с начала правления Ренье III. В конце 1999г. здоровье Ренье III резко ухудшилось. В этой связи он все чаще передоверяет своему сыну Альберту исполнение своих функций.

*Адм. устройство.* Княжество представляет собой коммуну из пяти районов (Монако-Виль, Ля Кондамин, Монте-Карло, Фонвей, Монегетти). Коммунальный совет (15 членов), возглавляемый мэром; избирается прямым голосованием раз в четыре года. Мэр осуществляет адм. власть. Кроме служб гор. хозяйства ему подчинены полиция и органы ЗАГС. Мэрия принимает также участие в рассмотрении ходатайств иностранцев о приеме в подданство Монако.

*Вооруженные силы.* Монако не имеет своей армии. Охрану княжеского дворца несет наемная гвардия (карабинеры Князя). Около трехсот полицейских (в основном **французы**) обеспечивают поддержание порядка в княжестве.

*Пресса.* Ежемесячно выходят журналы «Монако актуалите», «Монте-Карло медитеране». Есть «Газет де Монако». События в Монако освещаются в местном выпуске ежедневной франц. газеты «Нис-Матэн» — «Нис-Матэн Монако-Мантон».

*Культура и искусство, туризм и спорт, научные обмены* — традиционные сферы деятельности Монако. Весьма активны контакты по артистической, писательской, молодежной линиям. **Центр конгрессов — один из крупнейших в Европе.** Имеется значительный культурный и выставочный комплекс. В 1999г. Княжество посетило 6,5 млн. туристов, 800 тыс. из которых провели хотя бы одну ночь в гостинице. В 1996г. в порт Монако зашли 95 крупнотоннажных круизных кораблей. Постоянная вертолетная линия с аэропортом г. Ницца уникальна в Европе. Окончание строительства нового центра конгрессов «Форум Гримальди» приведет к росту числа так называемых деловых туристов.

*Внешняя политика и межд. сотрудничество.* Монако поддерживает дип. и консульские отношения со многими странами. 126 почетных консулов княжества представляют его интересы в 56 зарубежных государствах. В Монако аккредитованы 50 иностр. консульских представительств, из них **только два карьерных генконсула с резиденцией в самом Монако**, остальные — почетные или по совместительству. Послы в Монако не аккредитуются. В странах, где нет монакских дип. или консульских учреждений, **интересы Монако представляет Франция.**

Княжество Монако является членом ООН с 1993г. и открыло в Нью-Йорке свое представительство. Оно участник ОБСЕ — в 1975г. подписало Хельсинкский Заключительный акт. Княжество также подало заявку на вступление в Совет Европы.

Монако входит в межд. организации под эгидой ООН: ЮНЕСКО, МАГАТЭ, ИКАО, ФАО И ВОИС. Оно также участвует в деятельности многих межправит. (Межд. гидрографическое бюро, Интерпол, Межд. институт патентов и др.) и неправит. организаций (Межд. географический и геодезический союз. Европейская комиссия по туризму. Межд. совет научных сообществ). В Монако расположены штаб-квартира Межд. гидрографического бюро. Межд. лаборатории морской ра-

диоактивности (от МАГАТЭ), Межд. комиссии по научным исследованиям Средиземного моря и Межд. академии туризма. Это место проведения многочисленных престижных межд. встреч и симпозиумов, особенно в области океанографии.

*Франко-монакские отношения.* Франция рассматривает Монако как самостоятельное государство с особым статусом и поддерживает с ним дип. отношения, издавна носящие особо дружественный и привилегированный характер. Их межд.-правовую основу составляет Договор от 17 июля 1918г. и статья 436 Версальского договора от 18 июня 1919г., вводящие в отношения между двумя странами особый «взаимный контрактный режим».

Согласно этим документам, Франция обязуется обеспечивать безопасность и суверенитет Монако и гарантирует целостность его территории, «как если бы эта территория составляла часть франц.». В свою очередь Правительство княжества «обязуется осуществлять свои суверенные права в соответствии с полит., военными, эконом. и морскими интересами Франции».

Между Францией и Монако существует валютный и тамож. союз (действует с 1865г.). Все законы, правила и тарифы франц. таможни распространяются и на территорию княжества. Сумма тамож. сборов ежегодно распространяется между двумя странами в соответствии со специально установленным порядком.

Единственное серьезное осложнение в двусторонних отношениях в обозримый период произошло весной 1962г. Его поводом послужило «вето» генерала де Голля на проект (инициатором которого был сам князь Ренье III), согласно которому часть капитала франц. радиостанции «Европа-1» переходила бы к княжеству. За этим последовал конфликт по вопросам налогообложения, поскольку франц. фиск «охотился» за французами, живущими в монакском «фин. рае» и не уплачивающими подоходного налога во франц. казну. В результате из Монако был выслан Гос. министр — франц. дипломат. На границе был установлен т.н. тамож. кордон.

В целях урегулирования конфликта 18 мая 1963г. Франция и Монако подписали соглашение, которое, в частности, включало Конвенцию о налогообложении. Согласно этому документу, все **франц. граждане**, поселившиеся в Монако после 1957г., **вынуждены платить подоходный налог во франц. казну.**

Франц. влияние на княжество традиционно очень велико и прослеживается практически во всех областях полит., эконом. и культурной деятельности Монако.

Пост Гос. министра — главы правительства Монако — занимает один из высших франц. чиновников, равно как и ряд других ключевых должностей: советник по внутренним делам, директора службы безопасности, юр. службы, налогового ведомства, комиссар полиции. Однако из представляемого ему франц. стороной списка трех соискателей на каждую должность **выбор делает сам князь**; он же и выплачивает им жалование. В принципе, эти высшие чиновники на весь период их службы должны подчиняться только властям Монако.

Привилегированные связи между Монако и Францией регулируются целым пакетом конвенций и соглашений, за соблюдением которых сле-

дит ряд смешанных комиссий, главной из которых является Смешанная комиссия по сотрудничеству.

## Экономика

Княжество Монако является динамично развивающимся государством, чей ВВП вырос с 3,25 млрд.фр. в 1975г. до 44,3 млрд.фр. в 1998г. Монако снисило мировую известность благодаря игорному бизнесу и **развитой индустрии дорогостоящего туризма**. До определенного времени эти сферы деятельности обеспечивали занятость значительной части трудоспособного населения и служили основными источниками бюджетных поступлений (**в 1910г. туризм давал казне 90% всех доходов**).

Положение стало меняться с середины 60-х гг., когда государством был взят курс на привлечение инокапитала и развитие собственной конкурентоспособной промышленности. Льготный фин. и налоговый режим (отсутствие подоходного налога с физ. лиц-резидентов княжества, полное освобождение от налога на прибыль предприятий, более 75% продаж которых осуществляется на территории княжества, освобождение предприятий от уплаты налога на прибыль в течение первых двух лет и некоторые другие) позволили в короткий срок превратить Монако в крупный межд. фин. центр. Объем трансфертных операций в 1994г. превысил 77 млрд.фр. Две трети этой суммы было в дальнейшем реинвестировано в экономику Франции. На весну 2000г. в Монако функционируют 3,73 тыс. фирм и предприятий, на которых работает 32 тыс.чел. В 1998г. рост в частном секторе составил 8%, в 1999г. — 6,5%.

Бюджет княжества формируется в основном за счет НДС — 47,7%, налогов на юр. операции — 7,2% на коммерческую прибыль — 4% и через осуществляемые государством монополии — 17,5%.

Индустриальный сектор Монако представляет собой более 100 предприятий, на которых занято около 3 тыс.чел. В основном это предприятия точного машиностроения, хим., фарм., косметологические, текстильные и по производству продуктов питания, работающие на основе экологически чистых производственных циклов, в т.ч. солнечной энергии. Большая часть продукции экспортируется, в первую очередь во Францию и в Италию. Существует гос. программа стимулирования предприятий, занимающихся исследоват. разработками. Страна переживает строит. бум, многие местные компании и фирмы вкладывают свои средства, прежде всего в недвижимость. Современные здания «растут как грибы». При этом продажная стоимость **1 кв.м. фантастически высока — 20 тыс.долл. и выше**.

Значит. фин. доходы княжество получает в виде отчислений за передачу рекламной информации радиостанцией «Радио Монте-Карло» и телеканалом «Теле Монте-Карло». Высоко развито издат. дело. Монако выпускает также большое количество марок для филателистических коллекций. Доход от их продажи идет казну государства.

## Банки

Начало банковской деятельности в Монако приходится на конец прошлого века, когда в Монако появились первые депозитные банки. Однако до начала 70-х гг. XX в. банковский сектор за-

нимал скромное место в экономике княжества. Так, в 50-60 гг. в Монако функционировало всего 10 банковских учреждений, которые располагали 20 пунктами по работе с клиентами. Общая сумма вкладов составляла 1 млрд.фр., из которых четверть реинвестировалась в оборот экономики Монако в основном в форме кредитов на потребление и личных кредитов. Общая численность занятых в банковской сфере была меньше 500 чел.

Рост банковского сектора в Монако начался в 70-80 гг. и продолжается по сей день. Основными причинами такого роста являются: целенаправленная политика монакских властей, направленная на развитие банковского сектора, общий рост экономики Княжества, **соц. и полит. стабильность**, льготный налоговый режим, наличие высококвалифицированного персонала и развитой инфраструктуры, благоприятное географическое положение, **высокие стандарты обеспечения обществ. безопасности**.

Банковская система включает в себя 44 банка, 4 фин. компании, 4 представит. бюро и около 20 обществ по управлению портфелями ценных бумаг. Доля франц. банков в этой структуре сократилась по сравнению с более ранним периодом. Банки с монегаским статусом (монегаские анонимные АО) и филиалы иностр. банков (в основном европейских) превосходят их как по числу, так и по доле рынка.

В банковских учреждениях открыто порядка 360 тыс.счетов, на которых аккумулировано активов на **330 млрд.фр.** Из них 2/3 приходится на ценные бумаги (230 млрд.фр.) и 1/3 — на банковские вклады (100 млрд.фр.). **70% из этих вкладов принадлежат лицам, проживающим вне пределов Монако и Франции**. Более 60% вкладов сделаны в инвалютах.

Располагая 70 пунктами по работе с клиентами (что является одним из самых высоких показателей по плотности банковских учреждений в мире из расчета на одного жителя), монакские банковские учреждения обеспечивают работой 1,9 тыс.чел. В своем подавляющем большинстве все они связаны с крупными межд. банковскими группами, расположенными в Швейцарии, Люксембурге и других странах, что является доп. серьезной гарантией для их клиентов.

Основные клиенты банков Монако являются физ. и юр. лицами, в основном из Италии, Франции, стран Сев. Европы.

Деятельность банковских учреждений в Монако регулируется франко-монегаской Конвенцией от 14 апр. 1945г. Согласно этой конвенции, действующее франц. законодательство, регулирующее деятельность кредитных учреждений, применяется и на территории Монако.

Для открытия банка в Монако необходимо разрешение Управления бюджета и казначейства Департамента финансов Монако, **а также разрешение Банка Франции**. Банковские учреждения, функционирующие в Монако, обязаны посылать в Банк Франции ежемесячные бухгалтерские отчеты, а также отчеты о своей деятельности. Контроль за деятельностью банковских учреждений осуществляется как властями княжества, так и Банком Франции.

Банковская система княжества гарантирует клиентам полную конфиденциальность их вкладов и фин. операций. Вместе с тем администраци-



ей княжества предпринимаются серьезные меры по противодействию отмыванию в банках Монако так называемых «грязных» денег. Так, счет в банке открывается только после серьезной проверки вкладчика администрацией банка. Каждый банк обязан знать своих клиентов и происхождение их вкладов. Администрация банка может отказать в открытии счета, если она не получила достаточных гарантий со стороны вкладчика. В банковских учреждениях Монако запрещено открывать анонимные счета.

Хотя Монако и не является членом ЕС, с 1 янв. 1999г. Администрация княжества ввела на территории Монако единую европейскую валюту евро на тех же условиях, что и Франция. Координацию деятельности кредитных учреждений в Монако осуществляет Ассоциация банков Монако, в которую входят все банки, функционирующие в Монако и почти все общества по управлению портфелями ценных бумаг.

Многие банковские учреждения, функционирующие в Монако, начинают специализироваться на обслуживании и управлении состояниями частных лиц, в частности, предоставляют своим клиентам спектр услуг по размещению их средств на различных рынках акций, облигаций, краткосрочных вложений, валютных рынках, предоставляют с помощью новейших технических средств прямой доступ клиентам на крупнейшие мировые фин. и фондовые рынки и оказывают многие другие услуги. Развитию данного вида деятельности в немалой степени способствует наличие в Монако высококвалифицированного банковского персонала, а также принцип индивидуального подхода к каждому клиенту.

Банковский сектор Монако, на долю которого в 1998г. пришлось 20% ВВП Монако, является наравне с торговлей, туризмом и сектором недвижимости одним из столпов экономики княжества. Ежегодно объем привлекаемых банками Монако средств увеличивается в среднем на 20.

## Предпринимательство

Для открытия и ведения предпринимат. деятельности вне зависимости от ее рода (торговля, пром. или ремесленная деятельность, сфера услуг и т.д.) необходимо получить предварит. разрешение администрации княжества. Рассмотрение заявок возложено на Дирекцию по эконом. экспансии; учитываются эконом. интересы княжества, гарантии, предоставляемые заинтересованными лицами, а также экологическая безопасность.

Разрешение на ведение предпринимат. деятельности определяет место, условия и сроки ее ведения. Данное разрешение не может передаваться другому лицу. Любое изменение в виде деятельности, смена владельца, на чье имя было выдано разрешение, либо смена места ведения деятельности должны быть предварительно одобрены, и на это выдается отдельное разрешение. Разрешение может быть аннулировано или приостановлено.

Ведение предпринимат. деятельности в Монако может осуществляться в рамках юр. структур: индивидуальная деятельность; полное товарищество; простое коммандитное товарищество; монегаское анонимное АО (уставной капитал не менее 1 млн.фр.); акционерно-коммандитное товарищество; иные виды деятельности.

Иностр. компании могут также открыть на территории княжества свое отделение (агентство) или адм. офис (региональное представительство, выполняющее адм. и фин. управление, координацию деятельности или контролирующие функции в определенном географическом регионе).

Для ведения некоторых видов деятельности требуется выполнение ряда доп. условий. В частности, это касается кредитно-банковской сферы, производства и торговли оружием, ювелирных украшений, медицины, фармпрома, страхования, транспорта, нотариальной и адвокатской практики, а также работы по профессии архитектора, эксперта по бухучету, брокера по торговле судами, таксиста и т.д. На осуществление данных видов деятельности иностр. гражданами Администрация Княжества устанавливает квоту. Между Францией и Монако существует тамож. союз, и с 1 янв. 1990г. были сняты все ограничения на свободное движение капиталов между двумя странами.

Физ. лица, проживающие на территории Монако, освобождены от уплаты подоходного налога (за исключением граждан Франции, поселившихся в Монако после 1 янв. 1957г., которые платят подоходный налог во франц. казну). Ставка налога на прибыль составляет 33,3% и касается только тех предприятий, более 25% продаж которых осуществляется вне пределов Монако. Фирмы, более 75% продаж которых осуществляется на территории Монако, освобождены от уплаты налога на прибыль. Вместе с тем ежегодно устанавливается целый список налоговых льгот, позволяющих снизить сумму налогооблагаемой прибыли. В частности, налоговые льготы предоставляются тем компаниям, которые вкладывают деньги в научные исследования или берут на работу лиц, состоящих на учете в службе занятости Монако.

**Все компании, созданные на территории княжества, освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение первых двух лет.** На 3 год налогом на прибыль облагается 25% прибыли предприятия. На 4 год – 50% прибыли, на 5 – 75% прибыли, на 6 год – 100% прибыли предприятия.

Существует целый ряд других преимуществ: одна из лучших в мире систем обеспечения обществ. безопасности, получивший широкое развитие так называемый деловой туризм, близость к межд. аэропорту в Ницце и т.д.

Фирмы, занимающиеся пром. производством в Монако, могут претендовать на субсидии для снижения издержек производства, а также на предоставление им банковского кредита по льготной ставке.

## Связи с Россией

Рос. консульские учреждения существовали в Монако до 1917г. В XIX в. Россия, прочно обосновавшаяся на Лазурном Берегу, проявляла интерес и к Монако. В период правления Князя Карла III (1856–89 гг.) между Россией и Монако были подписаны договоры и соглашения о взаимной выдаче преступников, юр. взаимопомощи, признания актов гражд. состояния физ. лиц, мед. помощи, дополненные и расширенные при Князе Альберте I. Рос. император Александр II первым среди монархов был награжден монакским Орденом Святого Карла, учрежденным в 1858г. Однако после 1917г. связи были прерваны.

До самостоятельного выхода Монако на межд. арену и вступление в ООН в 1993г. вопрос об установлении офиц. отношений между СССР, а потом РФ и княжеством Монако в практической плоскости не стоял. Контакты осуществлялись в основном через посольство СССР, а затем и России во Франции и посольства Монако в Париже и Франции в Москве (главным образом по вопросам реализации договоренностей в рамках СБСЕ-ОБСЕ и деятельности различных межд. организаций). В июле 1996г. между РФ и Монако установлены офиц. отношения на консульском уровне. Представлять интересы России в Монако поручено генконсулу РФ в Марселе. В фев. 1998г. был создан **пост почетного консула РФ в Монако**.

После установления офиц. отношений набирают оборот двусторонние рос.-монакские полит. связи. **Генконсул РФ в Марселе регулярно встречается с правящим князем Ренье III и наследным принцем Альбертом**. Постоянные контакты поддерживаются с гос. министром Монако П.Леклерком (главой правительства), с пред. эконом. и соц. Совета Р.Клересси (фактическим министром экономики и генсекретарем по внешним связям Р.Фийоном, советником по внутренним вопросам Ф.Деландом (министром внутренних дел), директором по культурным связям Р.Рокки.

Княжеская семья, члены правительства твердо настроены в пользу дальнейшего развития отношений с Россией. По согласованию с отцом наследный принц неоднократно высказывал заинтересованность в посещении России с офиц. визитом.

Рос. офиц. делегации принимают все более активное участие в многочисленных форумах, конференциях, симпозиумах, проходящих в Монако. Так, в нояб. 1999г. в престижном саммите «Кран Монтана» принял участие бывший пред. правительства В.С.Черномырдин, который имел беседу с наследным принцем Альбертом, а также с гос. министром.

В области рос.-монакских торг.-эконом. отношений основной акцент делается на развитие неформальных контактов между деловыми кругами России и Монако.

Между Россией и Монако существуют давние связи в области культуры. В течение двух сезонов в Монте-Карло пел Ф.Шляпин, на первом представлении оперы Монте-Карло присутствовал П.И.Чайковский. С 1911 по 1929 гг. здесь выступала труппа С.Дягилева «Русский балет». В Монте-Карло останавливались А.П.Чехов, А.И.Куприн, В.В.Маяковский. В 1932г. был создан Русский балет Монте-Карло. Им руководили Рене Блюм и полковник Василий де Базиль, хореографами были Баланчин и Массин. На террасе, позади казино, установлен бюст С.Дягилеву.

19 дек. 1986г. в Монако состоялась премьера оперы Н.Римского-Корсакова «Царская невеста» в постановке Г.Вишневецкой и М.Ростроповича. В фев. 1989г. в Москве, Ленинграде и Вильнюсе прошли гастроли монакского балета.

Рос. культурное присутствие в Монако начало существенно возрастать после 1991г. В Княжестве регулярно выступают рос. цирк, балетные труппы Большого и Мариинского театров, Ансамбль песни и пляски рос. армии под руководством Д.Сомова, русский Имперский балет под руководством М.Плисецкой. В 1995г. проводилась неделя твор-

чества С.Дягилева. Летом 1996г. в Монако в рамках фестиваля, проводимого в Парадном помещении княжеского дворца, успешно выступали скрипач Б.Белкин и пианистка И.Плотникова. В 1999г. в княжестве была проведена выставка рос. художника Г.Шишкина, состоялись гастроли оркестра Кировского театра под управлением В.Гергиева.

В 1997г. в Монако прошли гастроли балетной труппы Большого театра и Московского цирка. Парусник «Седов» в сент. 1997г. участвовал в межд. «Морской недели», посвященной 700-летию рода Гримальди. Прием на борту «Седова» посетил наследный принц Альберт. В марте 2000г. в Монако находилось рос. гидрографическое судно «Сибиряков».

В последние годы заметно увеличилось число рос. граждан, посещающих княжество Монако с деловыми и туристическими целями. Получив вид на жительство, в княжестве обосновались **35 наших соотечественников**.

## НИДЕРЛАНДЫ

**Королевство Нидерландов**. Территория – 41,5 тыс. кв. км., четверть из них ниже уровня моря. Население – 15,6 млн. чел. Средняя плотность – 459 чел. на 1 кв. км. (3 место в мире). Гос. язык – нидерландский.

Столица – Амстердам (1 млн. чел.), крупнейшие города – Гаага, Роттердам, Утрехт. Королевский двор, парламент, правительство и дип. корпус расположены в Гааге. Гос. флаг – трехцветный (красный, белый, синий по горизонтали). Герб – щит голубого цвета, увенчанный золотой короной, который поддерживают с боков два льва. На щите – вздыбленный коронованный лев с мечом в лапе. Под щитом – королевский девиз: *Je maintiendrai* (выстою). Нац. праздник: 30 апр. – День Королевы.

Денежная единица – **голландский гульден** (0,5 долл.) Сохраняется высокий уровень жизни (7 место в мире и 6 – по уровню средних доходов).

Численность личного состава ВС Нидерландов – 75 тыс. чел. Военные расходы – менее 2% от суммы ВВП. Комплектование ВС осуществляется исключительно на добровольной, контрактной основе.

## Госструктуры

Нидерланды – государство в центре Европы, Н граничащее с Германией и Бельгией. Вместе с Нидерландскими Антильскими о-вами и о-вом Аруба, которые являются самоуправляющимися территориями (в их ведении – все вопросы, кроме внешней политики и обороны), образуют Королевство Нидерландов.

Конституционная монархия, глава государства – королева Беатрикс (династия Оранских Нассау), вступила на престол 30 апр. 1980г. Наследный принц – Биллем Александр. Высшие органы государства: Ген. Штаты (парламент), правительство, Госсовет (консультивный орган при королеве, обладает полномочиями конституционного суда) и Счётная палата (осуществляет контроль за бюджетом правительства).

Законодат. власть принадлежит королеве (номинально) и Ген. Штатам, состоящим из Первой и Второй палат, которые впервые были созданы в 1464г. Первая палата (75 депутатов) избирается на 4 года законодат. ассамблеями провинций – Про-

винциальными Штатами. Пред. — Ф. Кортхалс Алтес (Народная партия за свободу и демократию). Последние выборы состоялись 3 марта 1999г. Вторая палата (150 депутатов) избирается путем прямых выборов всеобщим, равным и тайным голосованием на основе пропорционального представительства на 4 года. Пред. — И. ван Ниувенховен (Партия труда). Сессия парламента открывается ежегодно в третий вторник сент. Выборы состоялись 6 мая 1998г.

Во Второй палате представлены 9 партий: Партия труда (социал-демократы) — 45 мест, Народная партия (правые либералы) — 38, Христ.-дем. призыв — 29, «Демократы-66» (левые либералы) — 14, «Зелёные левые» и Социалистическая партия (16) и три право-протестантские партии — (8). Традиционно лидерами партий являются председатели их фракций во Второй палате.

Право избирать установлено с 18 лет, быть избранным — с 21 года. Иностранцы участвуют в выборах в местные органы власти после 5 лет постоянного проживания в стране.

Исполнит. власть осуществляется правительством, главой которого является королева (также номинально) и которое официально называется кабинетом министров во главе с премьером (В.Кок). Функционируют 13 министерств, практикуется назначение министров без портфеля (в нынешнем кабинете — 2) и статс-секретарей (14). Министры не могут быть членами парламента. Министр иностр. дел — И. ван Аартсен.

Административно Нидерланды делятся на 12 провинций, имеющих выборный орган самоуправления — Провинциальные Штаты, избираемые на 4г. Провинции состоят из 450 гор. и сельских общин. Провинциальные Штаты возглавляет королевский комиссар; их исполнит. орган — Депутатские штаты. Жители городов (общин) избирают на 4г. Совет (последние выборы состоялись в марте 1998г.). Его исполнит. орган — Коллегия бургомистра и муниципальных советников, возглавляемая бургомистром, который назначается королевой.

По вопросу о назначении Королевских комиссаров и бургомистров к Нидерландам выдвигается много претензий со стороны межд. организаций, в частности, Совета Европы, который считает такой порядок недемократичным и призывают голландцев перейти к выборной системе. Для этого, однако, требуется внесение изменений в конституцию страны и, следовательно, одобрение 2/3 обеих палат голландского парламента. На прошедших в 1999г. острых парламентских дебатах по данной проблеме, в результате которых чуть было не ушло в отставку правительство страны, этих 2/3 собрать не удалось, хотя в целом имеется парламентское большинство. Главный аргумент противников изменения существующей системы заключается в том, что до сих пор она функционировала без сбоев и не наносила ущерба местной и региональной демократии страны.

## Макроэкономика

Занимая 134 место в мире по размерам территории, 54 по численности населения, Нидерланды находятся на **14 месте по объему ВВП** (365 млрд.долл.). ВВП на одного человека составляет 23,5 тыс.долл. (4 показатель в мире). Страна является одним из крупнейших мировых инвесторов,

занимая **6 место в мире по объему инвестиций за рубежом**. Наиболее развиты такие отрасли, как нефтеперерабатывающая, хим. (7 место в мире), электронная, пищевая, текстильная, машиностроение.

*Состояние экономики в 1999г.* В элиту мирового бизнеса входят 4 голландские компании: «Ройял Датч-Шелл» (3 место с рыночной стоимостью акций в 195 млрд.долл.), нидерландско-британская «Юнилевер» (33 место с капиталом в 86 млрд.долл.), «ИНЖ Груп» (70 место, капитал — 64 млрд.долл.), «Аегон» (169 место, капитал — 46 млрд. долл.).

Рост экономики в 1999г. составил 3,5%, ВВП — 3,5% (820 млрд.гульд.). Движущей силой роста эконом. жизни страны явилось увеличение внутреннего потребления на 3,8% (товары — 4,1%, услуги — 3,5%). Наиболее серьезной проблемой оставался сравнительно высокий уровень инфляции — 2,2%.

В 1999г. мощно развивался пром. сектор страны, инвестиции в который увеличились на 5% и составили 18,3 млрд.гульд. Активными темпами развития отличались строит. предприятия с общим оборотом в 117 млрд.гульд. (рост — 9%). Правительство и ведущие компании продолжали осуществлять комплекс мер, направленных на развитие высокотехнологичных направлений в промышленности. В этих рамках проводилась реорганизация таких компаний, как «Филипс» (электроника, связь), «Делфт инструмент» (приборостроение), АСМЛ (станкостроение). Одновременно растет обеспокоенность по поводу перемещения компаниями научно-исследователь. работ за рубеж. В 70-е гг. 72% таких работ реализовывались непосредственно в Голландии, сейчас — 42%. Министерство образования, культуры и науки выступило за увеличение расходов на нац. программы исследований, сосредоточив их на передовых направлениях развития ИТ. В 1999г. затраты правительства и голландских компаний на **развитие космической индустрии** достигли **800 млн.гульд.**

Наиболее динамично развивающимся сектором нидерландской экономики был сектор услуг (доля в ВВП — 60%). Объем экспорта услуг в 1999г. превысил 80 млрд.гульд. Повышенное внимание в стране уделялось развитию электронной торговли. Объем торг. операций в Интернет вырос в 1999г. в 2,5 раза и составил 2,8 млрд.гульд. К 2007г. 50% всех торг. сделок будет совершаться подобным образом. В 1999г. страну посетили **9 млн. иностр. туристов**, оборот данного сектора вырос на 6% и составил 42 млрд.гульд.

Нидерланды — один из важнейших мировых транспортных центров. Голландские порты являются стратегическими узлами в транспортных системах. **Роттердамский порт — крупнейший в мире** с грузооборотом 310 млн.т. По контейнерным перевозкам Роттердам занимает 4 место в мире. В 2020г. его грузооборот достигнет 480 млн.т., а объем контейнерных перевозок удвоится. Роттердам стал главными воротами благодаря его благоприятному расположению — вблизи Сев. моря, а также благодаря наличию отличной связи с континентом через Маас, Шельду и Рейн. В результате страна обладает превосходной водной транспортной сетью длиной в 3500 км. Наряду с этим имеются альтернативы Роттердаму. В 2020г. автотранспортом будет перевозиться больше грузов, чем речными судами. Увеличение перевозок железной



дорогой снимет нагрузку с главного порта страны. Решению этой задачи отвечают **прокладывающиеся новые скоростные ж/д трассы в Германию**. Проводятся работы по созданию трубопроводов для подземной перевозки сыпучих грузов. Динамично развивается многопрофильный межд. амстердамский аэропорт «Схипхол», который в Европе является третьим по грузообороту (1,1 млн.т. в год) и четвертым по пассажирообороту (34,4 млн.чел.). Хорошая организация и прекрасное сообщение с внутренней частью Европы позволяют Нидерландам сохранить **титул страны-дистрибутора** и обеспечить процветание экономики.

Внешнеэконом. связи продолжали играть роль определяющего фактора для развития нидерландской экономики. **Суммарный объем внешней торговли в 1999г. составил 781 млрд.гульд.** при росте экспорта на 2,1%, импорта — 2,4%. Причем экспорт достиг рекордного уровня — 410 млрд.гульд., а в 2000г. он возрастет до 430 млрд.гульд. По данным ВТО, **доля Голландии в мировой торговле составляет 3,7% — это 8 место в мире**. По уровню конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке Нидерланды входят в число десяти ведущих стран. К важнейшим группам экспортных товаров относятся готовые пром. изделия (30,3%), оборудование (23,3%), продукция АПК (23,3%), хим. товары (16,3%), природный газ (6,2%). Основной рынок сбыта экспортных товаров — страны ЕС (66,6%). В ЦВЕ — Польша (3,1 млрд. гульд.), Россия (2,4 млрд.гульд.), Чехия (1,2 млрд.гульд.), Венгрия (1,2 млрд.гульд.). Подавляющая часть импорта также приходится на страны ЕС. Среди стран ЦВЕ **Россия** занимает по импорту 1 место (3,1 млрд.гульд.).

Главным местом приложения нидерландского капитала остается ЕС. Отличит. чертой последних лет является **тенденция к ускоренному росту объема инвестиций Нидерландов в экономику США** (в 1999г. — 2/3 всех зарубежных вложений). К приоритетным секторам голландских зарубежных инвестиции относятся банки, страховые компании, сектор услуг, пищевпром.

В связи с весьма благоприятной эконом. ситуацией в стране и ввиду предпринимаемых правительством мер, направленных на жесткий контроль за гос. расходами, умеренный рост зарплаты, снижение налогов, повышение конкурентоспособности голландских товаров на мировом рынке, в Нидерландах обеспечивается высокий уровень жизни населения и сохраняется соц. стабильность. Безработица в 1999г. достигла рекордно низкого уровня — 225 тыс.чел. (в 1998г. — 265 тыс. безработных). Причем ввиду нехватки высококвалифицированных кадров в области ИТ в различных секторах нац. экономики насчитывается **100 тыс. вакантных рабочих мест**. В стране нет крупных трудовых конфликтов, сохраняется стабильное количество банкротств предприятий (5 тыс. в год, в основном среди мелких и средних фирм). На каждого работающего в стране приходится 120 тыс.гульд. ВВП. В 1999г. рост зарплаты составил 3,6%. По объему аккумулированных средств **нидерландские страховые компании и пенсионные фонды занимают 6 место в мире**. Их активы увеличились в 1999г. на 11% и достигли **1500 млрд.гульд.** (в 1998г. — 1290 млрд.гульд.). Нидерландская нация считается одной из самых здоровых в мире. Средняя продолжительность жизни

женщин — 81 год, мужчин — 75 лет.

В 2000г. рост ВВП составит 3%, а в 2001г. -3,2%, ниже, чем в предыдущие годы. Ожидается, что инфляция в 2000г. не превысит 2%, рост инвестиций в экономику достигнет 5%, в т.ч. в металлургический сектор — 17%, хим. производство — 21%, пищевпром — 22%. Рост внешней торговли составит 6,2%, частного потребления — 3,5%. Реальный рост зарплаты в 2000-01 гг. составит 1,4%.

Структура гос. бюджета страны на 2000г. не претерпела существенных изменений. Расходы правительства составят 279 млрд.гульд., основная часть которых направлена на финансирование системы образования — 43,2 млрд., соц. сферы и стимулирования создания новых рабочих мест — 33,2 млрд., здравоохранения — 11 млрд., оплаты нац. долга — 69,5 млрд.гульд. На оборону выделяется 14,1 млрд., МИД и внешние связи — 7,5 млрд.гульд. Гос. доходы планируются в размере 224 млрд.гульд., в т.ч. 60,8 млрд. от взимания НДС.

## Агропром

Страна обладает наиболее передовыми пром. технологиями, средствами производства и опытом управления АПК. Это позволило в условиях ограниченности с/х угодий (2 млн.га.) не только полностью решить проблему обеспечения высококачественными продуктами питания (уровень самообеспеченности по мясу — 240%, яйцу — 336%, маслу — 290%, сыру — 270%, сахару — 190%, овощам — 250%), но и стать **вторым в мире после США экспортером сельхозпродукции и продовольствия**.

В 1999г. объем с/х и животноводческой продукции составил 40,5 млрд.гульд., в т.ч. с/х — 4,5 млрд., садоводческой — 16 млрд., мясной и птицы — 16,7 млрд., прочей — 3,2 млрд.гульд. Производство молока составило 11 млн.т. (средний удой на корову — 7410 кг.), сыра — 700 тыс.т., яиц — 9 млрд.штук. Рекордным оказался урожай картофеля — 8,2 млрд.кг. (на 50% больше, чем в 1998г.), лука — 755 млн.кг. (рост 16%). Также собрано сахарной свеклы 7,3 млрд.кг. (рост 33%), ячменя — 365 млн.кг. (рост 14%), пшеницы — 851 млн.кг. (рост 8%).

При сохранении позиций одного из европейских лидеров по производству молочных изделий, доля молока и сыра в голландском экспорте снизилась. Причина — растущая конкуренция со стороны стран ЕС, а также значит. сокращения закупок данных товаров рос. импортерами. Негативным фактором влияния на экспортный имидж Голландии явились случаи «бешенства коров», а также причастность ряда нидерландских фирм к «диоксиновому скандалу» в Бельгии. Около 30 стран, в т.ч. и **Россия**, временно приостановили импорт скота и мясной продукции из Нидерландов.

Нидерланды по такому показателю, как объем производственной продукции в расчете на 1 га. с/х угодий **опережают Великобританию в 8 раз, ФРГ — в 5 раз, Францию — в 6 раз**.

Научно-тех. и технологический прогресс базируется на эффективной с/х науке и высококвалифицированных кадрах аграрных работников, способных осваивать и применять на практике передовые средства производства, технологии и методы организации хоз. деятельности. Утвердилась точка зрения, что знания являются таким же това-

ром, как и средства агропром. производства, за которые надо платить. Из общего бюджета министерства с/х Нидерландов в 3,9 млрд. гульд. **на научные цели расходуется 40%**. При этом голландцы исходят из того, что разрыв в цепи между наукой и производством делает научно-тех. и технологический процесс неэффективным. Решению этой задачи отвечает созданная по инициативе правительства Нидерландов специализированная общенационал. гос. служба внедрения достижений науки и передового опыта в реальное с/х производство.

Особую роль в управлении АПК страны играют «вертикальные» агропром. союзы (охватывают всю цепочку продвижения продукции к потребителю) и «горизонтальные» (работают в определенном сегменте — в сфере производства отдельной продукции или ее переработки). Голландские агропром. союзы являются уникальными организациями в с/х структуре стран ЕС. Гос. аппарат передал им часть своих полномочий, которые в других европейских странах выполняются министерствами с/х. К ним относятся сбор и обработка статистической информации, контроль качества продукции и ее стандартизации, осуществление операций по выплате экспортных субсидий, участие в регулировании рынка продовольствия и с/х продукции в ЕС. За данную работу союзы получают от государства соответствующую оплату.

Основой с/х сектора экономики Нидерландов являются **семейные фермерские хозяйства**. В молочном секторе имеется 27 тыс. хозяйств (в среднем — 53 дойных коровы на одну ферму, 33,6 га. на одно хозяйство). В секторе, производящем мясо, количество хозяйств сократилось до 10 тыс. (в 1990г. — 18 тыс.) при количестве 75 голов скота на одну ферму. Число овцеводческих хозяйств уменьшилось с 25 тыс. (1990г.) до 18 тыс. (1999г.) при количестве 25 овец и более на одну ферму. Свиноводческих хозяйств насчитывается 16 тыс., где в 1999г. поголовье свиней вышло на прежний уровень — 14 млн. голов после сокращения на 2 млн. свиней в 1997г. Голландские хозяйства характеризуют высокий уровень интенсификации и наукоемкости производства, организованности и эффективности труда, что обеспечивает даже мелким фермерам достаточные доходы.

Семейные фермерские хозяйства сохраняют свои устойчивые позиции благодаря существованию сильных кооперативов. В таком ключевом комплексе АПК Нидерландов, как молочный, переработкой молока занимаются 19 фермерских кооперативов и компаний, причем 63 из 73 молокозаводов являются кооперативными. На долю кооперативов приходится 83% объема поставок молока на переработку. Принадлежащие фермерским кооперативам заводы производят 97% масла, 93% сыра, они сбывают 87% питьевого молока. Это означает, что фермеры практически контролируют переработку молока — важнейший по стоимости продукт голландского АПК.

Основной формой землевладения является частная собственность (65% с/х земель). Земля приобретается на основе рыночных цен, ее стоимость определяется преимущественно эконом. факторами (плодородие, местоположение, наличие инфраструктуры). Одной из функций земли, находящейся во владении фермера, является ее использование в качестве залога для получения банковского кредита от фермерского кооперативного

банка «Рабобанк». Важную роль в с/х играют арендные отношения. Аренда, которая может быть бессрочной и ограниченной по времени, способствует росту масштабов производства в фермерских хозяйствах и тем самым — повышению его эконом. эффективности.

Создана **мощная индустрия цветоводства**: занимает ведущее место в мире как по объему, так и по ассортименту. Основной объем производства приходится на луковичные цветы (тюльпаны, гладиолусы, нарциссы, лилии, гиацинты). Их площади в открытом грунте составляют 16,4 тыс. га. В теплицах (5,2 га) выращиваются цветы на срез (хризантемы, розы, фрезии, гвоздики). Вывоз цветов из Голландии составляет 65% от мирового экспорта цветов, что дает стране значит. доходы (7 млрд. гульд.). На внутреннем рынке цветы реализуются ежегодно на 2 млрд. гульд. по сравнительно невысоким розничным ценам. В сфере производства товарных цветов в Нидерландах занято 27450 хозяйств с площадями от малых оранжерей до 4-5 га посевов на полевых участках. Помимо этого 12400 хозяйств заняты только семеноводством цветов. Сбыт цветов ведется в основном через 9 аукционов. Крупнейшие находятся в Алсмеере и Нальдвьяйке. Непроданные на аукционе цветы в течение дня идут под нож.

## Соцстрах

**К**аждый житель страны, не имеющий возможности работать в силу тех или иных причин (по болезни, безработице, старости), имеет право на пособие. Размер пособия может зависеть как от величины прежнего заработка, так и от количества проработанных лет. Это регулируется Законом о безработице (*Werkloosheidswet, WW*). В других случаях, предусмотренных, в частности, Законом о поддержке (*Algemene Bijstandswet ABW*), безработные обеспечиваются средствами, не превышающими размер нетто минимальной зарплаты.

Закон о безработице призван защищать работника от фин. безработицы. Для того, чтобы получить право на пособие, претендент должен в течение 39 недель, предшествовавших наступлению безработицы, проработать как минимум 26 недель. Те, кто подпадает под это требование, получают в течение полугода пособие по безработице в 70% от миним. зарплаты (или дневной зарплаты, если она ниже минимальной). Чтобы получить пособие, привязанное к зарплате, (70% от размера последней зарплаты при макс. дневной зарплате 301 гульд.), необходимо в течение 4 из 5 лет, предшествовавших году потери работы, получать зарплату за 52 или более дней.

Это требование не распространяется на лиц, потерявших работу по нетрудоспособности. Срок выплаты привязанного к зарплате пособия зависит от продолжительности трудовой деятельности работника. При продолжительности трудовой деятельности 4 года срок выплаты пособия равен 6 мес., от 10 до 15 лет — 1 год, от 15 до 20 лет — 1,5 года, от 25 до 30 лет — 2,5 года, от 30 до 35 лет — 3 года, от 35 до 40 лет — 4 года, от 40 лет и более — 5 лет.

Работники, продолжающие оставаться безработными по истечении срока выплаты пособия, имеют право на получение т.н. продленного пособия в течение 2 лет. Размер этого пособия составляет 70% от миним. зарплаты (или от дневной зарплаты, если «она ниже минимальной»). Лица, до-

стигшие на момент потери работы возраста 57,5 лет, имеют право на получение продленного пособия до 65 лет.

В случае, если размер пособия вместе с прочими доходами ниже соц. минимума, работник может на основании Закона о надбавках сделать заявку на предоставление доп. средств. Исполнит. учреждение соц. защиты обязано отказывать в выдаче пособия тем претендентам, которые отказываются от предоставляемой им «подходящей» работы. Существуют, впрочем, и более мягкие формы воздействия на таких претендентов: временная частичная невыплата пособия, а именно, снижение ставки пособия с 70% до 35% в течение 26 недель.

Понятие «подходящей работы» расширено, что снижает шансы получателя пособия на долговременный отказ от устройства на работу под предлогом несоответствия предлагаемого рабочего места его специальности. Для получателей вспомоществования (по Закону о поддержке) **«подходящей» считается почти всякая работа.** Принимаются меры по сокращению числа безработных и получающих пособие по нетрудоспособности. Так, например, фин. риски, связанные с болезнью или нетрудоспособностью, все больше перекадываются на плечи работодателей. Работодателям вменено в обязанность систематически проводить инвентаризацию рисков для здоровья и заниматься их минимизацией. Кроме того, **существует система фин. льгот для предпринимателей, нанимающих на работу частично нетрудоспособных или лиц, долгое время не работавших.** С целью избегания неправомерных выплат пособий много внимания уделяется борьбе с мошенничеством в этой области.

Закон о поддержке обеспечивает миним. доход каждому жителю, который не имеет достаточно средств, необходимых для поддержания существования. Однако считается, что каждый такой житель обязан сделать все возможное, чтобы вернуться к самообеспечению. При этом во внимание принимаются мед. и соц. обстоятельства. Если претендент имеет на иждивении детей моложе 5 лет, то обязанность по поиску работы на него не распространяется. Если дети старше, то в каждом отдельном случае рассматривается возможность освобождения от такой обязанности. Безработные старше 57,5 лет не обязаны иметь работу. В случае, если получатель вспомоществования не может самостоятельно найти работу, учреждение соц. защиты должно сделать все возможное, чтобы обеспечить такого получателя работой или проф. обучением. В случае необходимости составляется план, в котором оговариваются определенные обязательства по поступлению на курсы, приобретению трудового опыта или участию в контракте по соц. реабилитации. Если получатель вспомоществования отказывается участвовать в таких мероприятиях, соц. служба применяет к нему санкции. Например, может быть сокращен размер пособия или вовсе приостановлена его выплата. Такие санкции применяются и при нарушении других условий выплаты, таких как, например, предоставление сведений о себе. Уклонение от сообщения изменений в соц. положении рассматривается как мошенничество и влечет наложение штрафа. Закон о поддержке несет вспомогательную функцию: если получатель вспомоществования имеет другие источники дохода (работа, алименты, по-

собие), то согласно закону ему выплачивается сумма, дополняющая доход до установленной нормы. Принимаются во внимание и возможности получателя. Если получатель имеет (в перспективе) возможность заработать, то вспомоществование выплачивается в форме займа (кредитная ипотека), который возвращается при получении достаточного дохода.

Закон подразделяет получателей вспомоществования старше 21 года на три категории: супруги или сожители; одинокие родители; одинокие лица.

Для первой категории норма пособия составляет 100% от нетто миним. зарплаты, для второй — 70% и для третьей — 50%. При этом принимается во внимание возможность одиноких родителей или одиноких лиц делить с кем-либо плату за жилье. Если такой возможности нет или она мала, то муниципалитет может выплачивать к вспомоществованию надбавку в размере не более 20% от миним. зарплаты. Лица, относящиеся к второй и третьей категории, проживающие в одиночестве и, следовательно, не имеющие возможности делить расходы с другими людьми, имеют право на максимальную надбавку. Для лиц моложе 21 года норма отличается от надбавки на ребенка. Если они имеют более высокие расходы на существование, то за это отвечают родители. Если же и родители не в состоянии покрывать эти расходы, то возможна выдача особого вспомоществования.

Нормы ежемесячных пособий (нетто) для лиц старше 21 года (в гульд.): супруги — 1929, одинокие родители — 1350, одинокие лица — 964, максимальная надбавка — 385.

Нормы пособий (нетто) для лиц моложе 21 года: бездетные супруги — 666, супруги с детьми — 1052, одинокие лица — 333.

Нормы пособий (нетто) в случае, если один из партнеров моложе 21 года: бездетные супруги — 1298, супруги с детьми — 1684, одинокие лица — 719.

Для выпускников школ соц. служба может установить более низкое пособие на первое полугодие (максимум до 1 года) после окончания ими учебы. Сокращение пособия применяется с тем, чтобы предотвратить ситуацию, когда трудоустройство становится непривлекательным по сравнению с получением пособия.

Закон о поддержке предусматривает и возможность выдачи пособия в особых случаях. Решение в таких случаях принимается муниципалитетом, который может самостоятельно устанавливать категории лиц, имеющих право на доп. пособие. Это, например, касается случаев, когда, по мнению муниципалитета, получатель пособия не в состоянии нести расходы по переезду, обучению, содержанию детей, проживанию и т.д.

Существуют различные виды соц. страхования. Это, в первую очередь, народное страхование и трудовое страхование. Народное страхование охватывает всех жителей страны. Закон о старости гарантирует право на получение пенсии по достижении 65-летнего возраста.

Действуют следующие пенсионные нормы (в гульд.), в месяц: одинокие лица — 1638, одинокие родители — 2018, супруги или сожители — 1123, супруги или сожители с полной пенсионной надбавкой (если один из партнеров моложе 65 лет) — 2246, супруги или сожители без пенсионной надбавки — 1638.



Приведенные выше цифры являются полными суммами пенсий. Сумма пенсии устанавливается в соответствии с определенной схемой. Именно, путем сложения «застрахованных» лет жизни пенсионера, из расчета 2% от установленной законом суммы за каждый «застрахованный» год жизни. Лицо, не бывшее застрахованным в течение всей жизни от 15 до 65 лет, не имеет права на полную сумму пенсии. В этом случае из пенсии вычитается по 2% за каждый незастрахованный год.

Пенсии для одиноких лиц и одиноких родителей равняются соответственно 70% и 90% от миним. зарплаты.

Супруги или сожителю имеют право на индивидуальную пенсию. Если один из партнеров моложе 65 лет, то на него полагается надбавка. Если право на пенсию наступило до 1 фев. 1994г. и партнер моложе 65 лет, то в этом случае размер пенсии совпадает с суммой равной 70% от миним. зарплаты. Максимальная надбавка при этом составляет 30% (60 голл.гульд.). Размер надбавки к пенсии, начисленной до указанной даты, составляет 50% от нетто миним. зарплаты (11233). Размер надбавки зависит и от величины доходов младшего партнера. Кроме пенсионного обеспечения в соответствии с Законом о старости, имеется возможность получить доп. пенсию, которая оговаривается во многих коллективных трудовых договорах. Работники имеют и право частного страхования. Закон о родственниках покойных регулирует выделение пособия вдовам, вдовцам и сиротам. Согласно этому закону, действующему с 1 июля 1996г., размер пособия устанавливается в зависимости от доходов конкретного лица. Нормы ежемесячных пособий в гульд. таковы: пособие родственнику покойного — 1772, пособие ребенку потерявшему одного родителя — 390, пособие родственнику покойного, имеющему одного ребенка моложе 18 лет — 2258, пособие сироте моложе 10 лет — 567, пособие сироте возрастом от 10 до 16 лет — 850, пособие сироте возрастом от 16 до 21 года — 1134.

Право на пособие имеют: родственник покойного, имеющий на иждивении ребенка до 18 лет; родственник покойного, являющийся на 45% нетрудоспособным; родственник покойного, родившийся до 1950г.

Лицо, имеющее на иждивении ребенка, лишившегося одного из родителей, имеет право на пособие ребенку, потерявшему одного родителя. Сиротское пособие предоставляется лишь детям, у которых скончались оба родителя. При этом пособие обычно выплачивается детям до 16 лет, однако в отдельных случаях до более старшего возраста. Так, сирота-инвалид получает пособие до 18 лет, сирота-студент — до 21 года.

Трудовое страхование распространяется на всех работников, работающих по найму. Наряду с Законом о безработице, в этой же сфере действует другой важный закон — Закон о страховании на случай нетрудоспособности. Он регулирует выплату пособий инвалидам и лицам, находившимся более одного года в состоянии болезни и не являющимся работниками. Размер пособия зависит от степени нетрудоспособности. Закон распространяется только на лиц моложе 65 лет. Условием получения пособия является наличие нетрудоспособности на, как минимум, 15% после периода ожидания равного 52 неделям. Пособие по нетрудоспособности выплачивается в течение периода

до 5 лет. За 3 мес. до истечения этого срока необходимо вновь запрашивать пособие.

При расчете размера пособия по нетрудоспособности принимаются во внимание такие факторы, как степень нетрудоспособности, величина последней зарплаты, а также возраст претендента. Насчитывается 7 категорий нетрудоспособных.

Кроме Закона о нетрудоспособности существует и Закон об особых расходах, связанных с болезнью, который обеспечивает оплату некоторых расходов, не покрываемых большими фондами или частной мед. страховкой, таких как содержание в психиатрических клиниках, учреждениях по реабилитации инвалидов, домах призрения, наблюдение на дому и т.д.

К этой же сфере страхования относится и Закон о больничных фондах регулирующий покрытие расходов на мед. нужды (домашний доктор, содержание в больнице, лекарственные препараты, часть стоматологических расходов). Нормы этого закона также связаны с уровнем доходов отдельных лиц, и его действие распространяется только на работников с уровнем доходов ниже 62,2 тыс.гульд. в год. При этом норма отчислений в больничный фонд для работника и работодателя разная. Это соответственно 1,2% и 5,6% от зарплаты работника. Получатели пособия отчисляют, как и работники, 1,2% от пособия.

Лица старше 65 лет подпадают под действие закона, если они на момент последнего дня предшествующего наступлению месяца их 65-летия были застрахованы в больничном фонде в течение трех из пяти лет. Те, кто на момент исполнения 65 лет имели частную страховку, и их облагаемые налогом доходы не превышали 39,55 тыс.гульд. в год, могут стать клиентами фонда больничного страхования. Пенсионеры выплачивают страховую премию в 6,8% от пособия по старости и 4,8% от пенсии и возможной зарплаты. Кроме «процентной» премии ежемесячно выплачивается еще и номинальная премия. Ее размер может варьировать в зависимости от конкретного фонда. Кроме отдельных видов мед. помощи (домашний доктор, стоматолог, гинеколог и акушер), страхуемый оплачивает 20% расходов, но не более 200 гульд. в год (для лиц с миним. пособием — 100 гульд.).

Число пособий по нетрудоспособности за последние годы резко сократилось. Это было вызвано качественным изменением самих методов определения степени нетрудоспособности и соответствия конкретного лица условиям предоставления пособия. Иными словами, если до 1996г. внимание уделялось прежде всего тому, чего работник уже не может делать, то теперь рассматривается, что он еще может делать. Благодаря такому качественному изменению в подходе к оценке трудоспособности, число лиц, имеющих право претендовать на пособие, заметно сократилось. Одновременно правительство приняло меры, обеспечивающие поиск работы для частично нетрудоспособных и сохранение ими имеющейся работы. Например, работодатель, нанимающий частично нетрудоспособного работника, может получать в период до 4 лет субсидию, покрывающую до 25% годовой зарплаты такого работника.

Голландцы по праву гордятся одной из самых передовых систем соц. защиты в мире. Справедливо и то, что складывавшаяся десятилетиями система соц. гарантий приносит теперь свои плоды — ус-

тойчивость эконом. и полит. систем, и как конкретный пример – самый низкий по сравнению с сопредельными государствами уровень безработицы. Однако несмотря на все успехи в области соц. защиты, Нидерланды продолжают сталкиваться и с серьезными проблемами. Среди них – все еще большое число получателей различных пособий, особенно среди долгосрочных безработных. Особую озабоченность общества вызывает положение слоев населения с низким уровнем образования. Правительство признает необходимость дальнейших полит. усилий в области борьбы с безработицей.

## Образование

В момент основания Королевства Нидерландов в 1815г. правительство страны взяло на себя ответственность за обеспечение всех детей образованием. Этот факт не означает наличия гос. монополии на обучение или права государства вмешиваться в пед. процесс. В соответствии с конституцией 1848г. любое обществ. объединение имеет право на создание школы, основанной на религиозных или философских убеждениях или образоват. принципах.

Правительство страны в лице министерства образования, культуры и науки осуществляет надзор за системой образования. **Посещение школы для детей в возрасте от 5 до 18 лет обязательно**, хотя в заключительные 2 года допускается избирать присутствие на занятиях. Предметы и учебные цели устанавливаются законом. Это позволяет правительству поддерживать единые образоват. стандарты по всей стране.

Школы, учреждаемые муниципалитетами, называются общественными. Все остальные школы считаются частными, таких более 75%. При этом они обязаны действовать в соответствии с критериями, установленными правительством. **Зарплаты учителей устанавливаются на нац. уровне**. В 1998г. на нужды образования было израсходовано 5,5% ВВП. Обучение в средней школе бесплатно, хотя родители детей могут привлекаться для фин. участия в организации внеурочных мероприятий. **Все родители, независимо от уровня доходов, обеспечиваются гос. пособием на ребенка.**

Студенты старше 18 лет обязаны оплачивать свое образование. Сумма оплаты за большинство программ высшего образования одинакова. Всем студентам старше 18 лет предоставляется стандартная гос. стипендия, которую они могут дополнять за счет банковского кредита. Объем кредитования зависит от доходов конкретного лица (или его родителей), а также образоват. способностей. Студенты этой категории пользуются льготами на проезд в обществ. транспорте. 15,2% молодежи от 18 до 27 лет получают то или иное высшее образование на полной, а 6,8% – на частичной основе. Лишь незначит. число учебных заведений обеспечивает студентов жильем, а кодекс одежды и школьная униформа отсутствуют повсеместно.

Начальные школы в стране предназначены для детей от 4 до 12 лет. Восемилетняя программа начального образования нацелена на развитие эмоциональных, интеллектуальных и творческих способностей учеников, а также на приобретение ими базовых соц., культурных и физ. навыков. Каждая начальная школа разрабатывает собственный учебный план, основанный на принципах, уста-

навливаемых правительством.

Существуют и спец. школы для лиц не старше 20 лет, страдающих физ., умственными или соц. отклонениями. Насколько это возможно, ученики таких школ занимаются по обычному учебному плану. При этом преподаватели стремятся к тому, чтобы дать детям возможность перейти в обычную школу. Правительство осуществляет программу, направленную на установление более тесного сотрудничества между специализированными и обычными начальными школами.

Дети старше 12 лет обучаются в средней школе. Всего существует 4 типа среднего образования: подготовительное (или предпрофессиональное), общее среднее для младших, общее среднее для старших и предуниверситетское. В большинстве средних школ присутствует, как правило, комбинация нескольких типов. Как предпрофессиональное, так и общее среднее образование для младших занимает по времени 4 года, а затем переходит либо в среднее проф. образование для старших, либо в другие программы проф. подготовки.

Общее среднее образование для старших рассчитано на 5 лет и готовит учеников для высшего проф. образования. Программа предуниверситетского образования занимает 6 лет и является подготовкой к поступлению в ун-т. В течение первых трех лет средней школы преподавание ведется в соответствии с базовой программой из 15 предметов. **97,7% граждан 17 лет либо завершили среднее образование, либо близки к этому.**

Любое лицо, имеющее диплом о среднем проф. образовании для старших или об окончании программы проф. подготовки, имеет право заниматься деловой деятельностью не только в Нидерландах, но и в любой другой стране ЕС. В союзе действует соглашение о взаимном признании соответствующих дипломов почти всех профессий. При этом программа среднего проф. образования для старших отличается от других программ проф. подготовки тем, что в первом случае студенты занимаются полный день, а во втором – на частичной основе, сочетая учебу с практической работой в компаниях.

Понятие высшего образования включает в себя высшее проф. и университетское образования. Большинство учебных программ рассчитано на 4 года, однако студенты могут продолжать обучение на протяжении 6 лет. 15% молодежи от 18 до 27 лет заняты получением высшего образования на полной, а около 7% – на частичной основе. По окончании вуза выпускники имеют возможность продолжения научной работы или дальнейшей специализации. В Нидерландах насчитывается **9 ун-тов, 3 технологических ун-та и один с/х ун-т**. Все они располагают специализированными НИИ.

Выпускникам вузов присваиваются профессиональные или научные звания. Так, обладатель диплома о высшем проф. образовании получает звание «инженер» или «бакалавр». Выпускники технологических ун-тов имеют также звание «инженер», дипломированные юристы – «мастер», в то время как прочие выпускники ун-та носят звание «докторандус». Защитившим диссертацию присваивается звание «доктор». Все звания установлены и защищаются законом.

Существует и понятие образования для взрослых. Особую роль здесь играет Открытый ун-т, который располагает наибольшим количеством спе-

циализированных программ. Взрослые студенты имеют возможность посещать занятия как на полной, так и на частичной основе в дневное и вечернее время.

В стране действуют межд. школы, которые предназначаются для детей, начавших свое образование за границей. В этих школах преподавание всех предметов ведется на англ., франц. или немецком языках. Кроме того, имеется 10 ин-тов на базе ун-тов, которые предлагают специализированные программы для иностр. выпускников вузов **на англ., а иногда на франц. и испанском языках.**

Целью научной и исследовательской политики правительства провозглашается поддержание эффективной и высококачественной инфраструктуры знаний. В дополнение к регулярным инвестициям в научные исследования правительство выделило 200 млн. евро для освоения в 12 наиболее перспективных проектах, в реализации которых сотрудничают предприятия как гос., так и частного сектора.

## Миграция

Политика в отношении иммигрантов основывается на Женевской Конвенции о статусе беженцев 1951г., на межд. обязательствах, закрепленных в Римском Договоре о создании Европейского Эконом. Сообщества (1957г.) и Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950г.), а также на Законе об иностранцах (1965г.).

Система допуска иностранцев в Нидерланды подразумевает, что всем иностранцам по прибытии в страну необходимо доказать наличие средств для проживания, иметь действующее удостоверение личности и не иметь криминального прошлого. По прибытии иностранец получает «разрешение на временное пребывание», затем, при соответствии всем предъявляемым требованиям, он имеет право запросить «вид на жительство», который выдается на один год. По истечении года местное Бюро регистрации иностранцев проводит проверку иностранца на соответствие требованиям, изложенным в Законе об иностранцах. В случае соответствия этим требованиям ему продлевается вид на жительство. По истечении пяти лет пребывания в Нидерландах можно получить постоянный вид на жительство.

Иностранец, желающий получить статус беженца, вначале должен зарегистрироваться в одном из трех центров регистрации Службы иммиграции и натурализации минюста, где проводится проверка личности и маршрута, по которому иностранец прибыл в Нидерланды. Последнее объясняется тем, что с окт. 1998г. по Дублинскому соглашению беженцы, прибывшие в одну из стран, подписавших соглашение, уже не имеют права просить убежища в другой, а могут запрашивать его лишь в первой стране. Спустя 48 часов заявитель получает предварит. ответ о возможности получения им убежища. При отказе в рассмотрении запроса он должен покинуть страну добровольно, в противном случае полиция имеет право на принудит. депортацию из страны.

Лица, получившие возможность продолжить процедуру получения статуса беженца, помещаются в центр проверки либо в центр беженцев Центрального совета по приему беженцев. Наряду с мед. обследованием иностранец опрашивается

Службой иммиграции и натурализации с целью более детального изучения причин его обращения. В течение всей процедуры заявитель может рассчитывать на консультацию адвоката, а также на помощь переводчика.

После тщательной проверки Служба иммиграции и натурализации выносит временное решение. В случае, если решение положительное, беженец получает офиц. право на пребывание в стране. При отрицат. решении беженцу необходимо покинуть Нидерланды. Финансированием отправки беженцев на родину, а также первого периода пребывания в стране назначения занимается бюро Межд. организации по миграции.

В случае несогласия с решением беженец имеет право подать протест, если же протест отклоняется — апелляцию в суд. В течение этой процедуры иностранец продолжает находиться в центре беженцев.

В законе определены три категории статуса, которые могут быть предоставлены беженцу:

«А-статус» — беженец получает вид на жительство без определенного срока действия. В центре беженцев иностранец адаптируется к жизни в обществе, ему предоставляется информация о возможностях обучения и поиска работы.

«Временный вид на жительство» получает иностранец, который не подпадает под условия А-статуса, но и не может быть выслан по гум. причинам. Решение о предоставлении вида на жительство действительно 1 год и может быть продлено. Беженец с таким статусом имеет право на пребывание в центре беженцев в ожидании жилья, равно как и право на работу.

«Условный вид на жительство» выдается беженцу, который не может претендовать на первые два статуса, но в связи с ситуацией в его стране не может быть выслан. Это временное разрешение действует в течение 1г. и может быть дважды продлено. В течение первого года беженец имеет право временно работать и посещать языковые курсы, во второй год получать проф. образование и на третий год — работать без ограничений.

Для одиноких несовершеннолетних беженцев существует отдельная процедура.

После получения статуса беженца заявитель получает распределение на новое место жительства. Муниципалитеты содействуют в поиске жилья, причем беженцы должны по месту жительства посещать муниципальные языковые курсы и курсы по интеграции в нидерландское общество.

Несмотря на открытую политику Нидерландов в отношении приема иностранцев, иммиграционная политика становится более жесткой, особенно в отношении получения иностранцами вида на жительство.

В сент. 1999г. министр представил на рассмотрение Второй Палатой парламента новый проект Закона об иностранцах. В нем предполагается более строгий подход к беженцам, которые получили отказ в убежище в Нидерландах. Так, на добровольный выезд из страны им будет дано 4 недели после окончательного отрицат. ответа, после чего возможна принудит. депортация. Иностранцы, находящиеся в стране нелегально, без разрешения на пребывание, могут быть отправлены в тюрьму.

Также как и в действующем законе, запрос беженцев о виде на жительство будет приниматься на рассмотрение на основании межд. обяза-



тельств, «убедительных доводов гум. характера», или на основании вывода о том, что возвращение на родину будет иметь для беженца тяжкие последствия.

В законопроекте право оформления протеста отменяется. Окончат. решение, принимаемое в течение 6 мес., может быть опротестовано в апелляции в суд или «верховой апелляции» в Госсовет. Отказ на запрос беженца означает обязательный его выезд из страны и правомочность на принудительную депортацию.

В случае положит. решения вопроса о предоставлении статуса беженца законопроект предлагает предоставление лишь одного типа статуса беженца, а не трех, как в ныне действующем законе.

В предложенном законопроекте все беженцы, чьи обращения о предоставлении временного пребывания удовлетворены, получают одинаковые права и возможности. Это права и возможности большей частью определяются межд. обязательствами, закрепленными в Римском Договоре и Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод. При наличии временного разрешения на пребывание беженец имеет право быть принятым на оплачиваемую работу, а также получает возможность на субсидию на учебу и предоставление жилья. В законопроекте предусматривается также право иммигрантов, получивших статус беженцев, на вызов родственников с целью объединения семьи, но исключительно с условием полного обеспечения их пребывания в Нидерландах. В случае необходимости, для определения степени родства может использоваться и проверка ДНК.

Для некоторых категорий иностранцев в законопроекте существует возможность продлить срок рассмотрения запроса о статусе беженца от 6 мес. до 1,5 лет. Такое решение может быть принято министром в случае, если существует некая неопределенность по поводу ситуации на родине беженца, или если из-за большого количества запросов служба иммиграции и натурализации не в состоянии вынести решение в течение 6 мес.

В законопроект также включены положения о надзоре и мерах, ограничивающих свободы. Так как ныне действующий закон об иностранцах дает право компетентным органам страны предпринимать соответствующие меры только при наличии «конкретных признаков нелегального пребывания», то в проект нового закона включено такое понятие как «обоснованное подозрение». В самом определении «обоснованное подозрение», по мнению голландских юристов, заложено достаточно гарантии от возможной дискриминации.

Вступление в силу нового закона об иностранцах намечается на начало 2001г. Нидерланды не хотят выступать в роли «страны беженцев», кроме того, зачастую неконтролируемый приток иммигрантов становится серьезной подпиткой криминалитета. Изменение ситуации в мире и Европе привело к тому, что стало сложно провести различия между беженцами, как они определены в Женевской конвенции 1951г., и иммигрантами, преследующими цель лишь улучшить свои жизненные и эконом. условия.

## Рандстад

Термин «Рандстад» был введен в 30-х гг. XX в. для обозначения городов на западе Нидерландов,

расположенных в непосредственной близости друг к другу. Однако он никогда не имел офиц. окраски, и никому точно не известны границы Рандстада, равно как и данные о его населении и территории.

Когда после ледникового периода уровень моря начал подниматься, большая часть нынешней территории Рандстада представляла собой заболоченный залив. За небольшим исключением, до средних веков в этой местности не было никаких поселений. Для этих целей выбирали более высоко расположенные участки: дюны на западе (Хаарлем и Гаага), песчаные насыпи на востоке (Хилверсум) и вдоль рек (Амстердам, Роттердам, Утрехт и Лейден). Этим в общих чертах объясняется **возникновение кольца городов** с нетронутым центром, который сейчас называют «зеленым сердцем».

За последнее столетие города и деревни Рандстада практически слились воедино. Однако каждый из них сохранил свою индивидуальность — не только относительно планировки, но и касательно предназначения и характера, а также отношения жителей к своему городу. Существенным различием между Рандстадом и такими крупными городами, как Лондон и Париж, является то, что традиц. функции метрополии — такие, как управление, промышленность и сфера услуг, — распределены между несколькими городами, а не сосредоточены в едином центре.

Амстердам и Роттердам развились в центры торговли и промышленности, причем фин. и культурным центром также является Амстердам. Правительство заседает в Гааге, хотя Амстердам — столица. Утрехт, расположенный в центре Нидерландов, представляет собой узел авто- и железных дорог. Помимо этого, он выполняет функцию нац. образоват., делового, выставочного и конференц-центра.

Сегодня Рандстад в целом насчитывает 6 млн. жителей, из которых 4 млн. живут в городах или около них. До 1970г. население Рандстада стремительно росло, затем тенденция повернула вспять, так как число мигрантов в другие части страны превысило число иностр. иммигрантов. В 70-х гг. население крупных городов сократилось на 15%, в то время как население малых городов в «зеленом сердце» продолжало расти. Однако за последние несколько лет это противоречие было практически устранено. Делаются попытки остановить субурбанизацию и побудить людей возвращаться в города.

Перенаселенность городских районов порождает целый ряд проблем в Рандстаде: многие города испытывают жилищную проблему — ощущается нехватка нормального жилья и земли для строительства; разросшееся пригородное сообщество привело к серьезной проблеме дорожных заторов, особенно в часы пик утром и вечером; внутри и около Рандстада слишком мало места для отдыха — польдеры «зеленого сердца» в основном используются для с/х нужд и, за исключением участков вокруг озер, непригодны для массового отдыха; проблема загрязнения окружающей среды (загрязнение воды, воздуха и почвы, а также высокий уровень шумов) остро стоит для многих районов.

В дополнение ко всему вышперечисленному, «зеленое сердце» находится под угрозой субурбанизации, как результат новых проектов жилищного строительства, а также расширения сети авто- и железных дорог. Плотность населения в «зеленом

сердце» уже сравнялась с показателем по стране в среднем.

Отношение к идее Рандстада и его роли в политике городского и регионального планирования для всего государства радикально изменились в начале 70-х гг. До этого главной целью было сдерживание роста Рандстада и развитие сев., вост. и юж. провинций. Эта политика имела целью рассредоточение населения. В целях предотвращения срастания городов внутри Рандстада и урбанизации «зеленого сердца» были запланированы центры роста на окраинах городского пояса Рандстада.

Сохранение «зеленого сердца» пока остается одной из приоритетных задач; однако, в некоторых районах найдены компромиссные задачи: к востоку от Гааги, где Зутермеер был призван стать центром роста, вдоль вост. ж/д ветки между Гаагой и Роттердамом, около аэропорта Схипхол в Харлеммермеере и к западу от Утрехта. Также делаются попытки к предотвращению срастания городов; для этого намечены буферные зоны.

### Связи с ЦВЕ

**В** Программе сотрудничества со странами ЦВЕ (PSO), по утверждению руководства минэкономики Нидерландов, центр. место занимает РФ. Голландцы рассматривают выполнение данной Программы в качестве важного средства поддержки рыночных реформ в нашей стране. Они полагают, что реализация ее проектов нацелена на наращивание объемов совместной торговли, инвестиций, на изыскание новых форм рос.-нидерландского взаимодействия посредством налаживания прямых контактов между компаниями.

Голл. эксперты исходят из того, что PSO, строящаяся на долгосрочной основе, служит катализатором расширения контактов в торг.-эконом. сфере. Ее основными элементами наряду с оказанием тех. помощи является передача знаний и ноу-хау. С нидерландской стороны проявляется интерес к работе по конверсионным проектам, поскольку считается, что на бывших предприятиях рос. ВПК имеются технологии, применимые в голл. производстве в мирном целях. Минэкономики Нидерландов выражает готовность обеспечить поддержку соответствующих проектов, в т.ч. через механизм Программы PSO.

Из общего бюджета PSO на 1999г., составляющего 55 млн.долл., России предназначалось 13,5 млн.долл.

Средства, выделенные на финансирование совместных двусторонних проектов, распределяются равномерно по ряду субъектов РФ: Самара — 2,5 млн.долл., Екатеринбург — 2,5 млн., Нижний Новгород — 2,7 млн., С.-Петербург и Ленинградская обл. — 3,2 млн., остальные районы страны — 2,5 млн.долл. Кроме того, на выполнение проектов по очистке питьевой воды в Смоленске, Астрахани, Тобольске голландские власти выделили дополнительно 4 млн.долл.

Минэкономики Нидерландов разработало целостный механизм конкурсного отбора совместных проектов и участвующих в них голландских компаний. Основные элементы этого механизма содержатся в одобренном правительством Нидерландов инструктивном материале под названием «Вся Россия». По сути дела, это долгосрочная программа, рассчитанная на работу с рос. региональными частными компаниями на коммерческой основе.

Развернуты работы по проектам, отобранным в результате конкурса 1998г., для реализации в 1999-2000 гг. Они имеют целью не только демонстрацию голландских технологий и оборудования, но и оказание поддержки эконом. деятельности в России. При этом приоритетными являются те направления, которые нацелены на инвестиции на коммерческой базе и не зависят от импорта. С учетом фин. кризиса в нашей стране в авг. 1998г. предпочтение отдается достаточно устойчивым рос. партнерам, способным успешно выполнить планы по проекту.

Составленный перечень включает 21 проект по таким направлениям, как энергетика и окружающая среда (3 млн.долл.), с/х (4,8), промышленность, технологии, конверсия (3,7), транспорт (1,5), частный сектор (0,5 млн.долл.). Смещение в распределении средств с «PSO-обычная» — 3,5 млн.долл. (применяется в случаях активной работы лишь нескольких голландских фирм на местном рынке) в сторону «PSO-плюс» — 10 млн.долл. (применяется, когда взаимодействие между партнерами двух стран находится в стабильно развитой стадии с направленностью на коммерческую деятельность) свидетельствует об устойчивых деловых связях в рамках **Программы содействия России**, важность которой отмечается правительством Нидерландов.

В проработке Программы PSO нидерландская сторона делает упор на расширение сотрудничества в сфере частных структур, рассматривая его как наиболее перспективное направление для последующей реализации их продукции с помощью механизма взаимодействия. Для поощрения прямого инвестирования в рос. предприятия принято решение о безвозмездном финансировании минэкономики Нидерландов согласованных проектов на начальном этапе их выполнения в размере 0,5 млн.долл. При этом голландцы исходят из того, что за оказанием содействия рос. регионам должна обязательно последовать коммерческая деятельность.

Успех двустороннего сотрудничества предопределяет также тот фактор, что оно строится на правовой базе, то есть на основе меморандумов о взаимодействии, подписываемых минэкономики Нидерландов и руководством рос. региональных центров на двухгодичный срок.

Нидерландская сторона придерживается точки зрения, что поскольку PSO является двусторонней правит. программой помощи и проекты в ее рамках реализуются полностью за счет субсидий, то оборудование и другие товары, ввозимые для их осуществления на некоммерческой основе, должны согласно межд. практике освободиться от обложения налогами рос. тамож. службами. Голландские власти считают, что в России пока нет конструкции погашения такого рода налогов, хотя в отдельных регионах имеется положит. опыт (Нижний Новгород, Самара). По убеждению руководства минэкономики Нидерландов, решению этой проблемы отвечало бы, наряду с принятием соответствующих законов, создание региональных фондов для уплаты тамож. сборов. Сейчас голл. эксперты изучают вопрос, насколько вступивший в силу в мае 1999г. фед. Закон о безвозмездной помощи РФ и внесении изменений и дополнений в отдельные законодат. акты РФ о налогах и об установлении льгот по платежам в гос. внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи РФ соответствует переданному

нам нидерландской стороной в 1997г. проекту соглашения о техническом и фин. сотрудничестве между нашими странами в части решения проблем освобождения от налогов.

Другой существенной проблемой, осложняющей процесс взаимодействия на региональном уровне и поиск партнеров на перспективу, является **отсутствие необходимой информации**. Голл. экономисты по-прежнему считают, что этой задаче отечесто бы создание совместного банка данных.

По оценке ряда руководителей рос. региональных центров (Нижний Новгород, Самара), двусторонняя Программа сотрудничества в рамках PSO представляет собой наиболее эффективную модель межд. эконом. взаимодействия, отличит. особенностью которой является конструктивный подход к ее реализации. В этой позиции просматривается больше деловой инициативы и перспективы, чем в стремлении отдельных субъектов к ныне менее эффективным формам установления «породненных» отношений (Калининградская обл.) или в поиске возможностей получения гум. помощи от доноров (Пензенская обл.).

Многие из осуществляемых совместных проектов в рамках PSO пока только в некоторых региональных центрах могут быть тиражированы в другие субъекты РФ. Деловые партнеры обеих стран разделяют точку зрения, что работающая ныне модель сотрудничества имеет громадный потенциал, особенно в наращивании объемов прямых инвестиций в рос. предприятия. Она способствует созданию новых возможностей и форм взаимодействия. В частности для содействия осуществлению совместных деловых предложений администрации отдельных рос. областей и руководство минэкономики Нидерландов (с санкции правительства) учредили такие некоммерческие организации, как «Агентство развития окружающей среды» и «Агентство регионального развития». Их деятельность направлена на создание устойчивых долгосрочных связей между офици. органами регионов, компаниями и неправит. и организациями, участвующими в реализации проектов в сфере охраны окружающей среды и экологически чистых технологий в России, а также на координацию потоков поступающей иностр. помощи и оказание содействия предприятиям в их развитии и привлечении инвестиций.

Непосредственным координатором по разработке и осуществлению проектов является агентство «Центр» (Senter), образованное голландским минэкономики и работающее в его структуре. Оно является связующим звеном между правительством Нидерландов, голландскими компаниями, университетами, технологическими центрами и партнерами в ЦВЕ. «Центр» специализируется на подготовке схем субсидий и детальных программ для стимулирования экономики тех стран, которым оказывается содействие. В выполнении свыше 90 таких программ задействованы около 500 сотрудников агентства.

Проекты PSO содержат такой комплекс элементов, как тех. поддержка (реорганизация предприятия, повышение квалификации персонала, введение современного менеджмента, маркетинга и производственных методов); инвестирование в тех. средства (поставка оборудования или товаров для улучшения производственных процессов); налаживание связей между местными и нидерланд-

скими компаниями (создание долгосрочных связей, ведущих к образованию самостоятельных предприятий); проведение ТЭО (определение возможностей для достижения требуемых результатов); распространение информации о результатах выполнения проектов среди заинтересованных лиц и оказание им помощи в обучении на конкретных примерах. Оказываемая поддержка в рамках PSO никогда не представляется в виде наличных средств. Бюджеты проектов колеблются от 250 тыс.долл. до 1 млн.долл.

PSO – не единственная форма сотрудничества между Нидерландами и странами ЦВЕ. PESP – финансирование ТЭО и связанная с этим деятельность в целях стимулирования экспорта из Нидерландов, нидерландские компании могут обращаться за получением субсидий в размере до 67%; IBTA – финансирование ТЭО, когда нидерландские компании планируют инвестирование в предприятия в ЦВЕ; NMCP – содействие управлению, предусматривающее направление опытных менеджеров из Голландии для оказания поддержки компаниям; MATRA – соц. преобразование.

Кроме этого, Нидерланды принимают активное участие в многосторонних и межд. мероприятиях, проводимых в рамках ВБ, ЕБРР, ЕИБ, Программы ООН, Программы ЕС (TACIS и PHARE).

## Связи с Россией

Рос.-нидерландские отношения развиваются устойчиво и динамично, о чем, прежде всего, свидетельствуют полит. контакты – Россию неоднократно посещали премьер-министр Нидерландов, министры иностр. дел, наследный принц Виллем Александр. Президент России В.В.Путин направил приглашение королеве Нидерландов Беатрикс посетить Россию с гос. визитом в 2001г. Активно осуществляются межпарламентские связи, обмены по линии отраслевых министерств и ведомств.

Ведется работа по укреплению договорно-правовой базы: в 2000г. подписано соглашение о сотрудничестве в области утилизации рос. атомных подводных лодок, готовятся соглашения об авто-сообщении, обучении специалистов для народного хозяйства России, тех. и фин. сотрудничестве.

*Эконом. сотрудничество.* Важную роль в его развитии призвана играть МПК, очередную сессию которой намечено провести осенью 2000г.

Нидерланды – наш 4 внешторг. партнер в Западной Европе: в 1999г. объем товарооборота составил 3,6 млрд.долл., в т.ч. экспорт России – 3 млрд.долл., импорт – 0,6 млрд.долл. Основу рос. экспорта составляют товары сырьевой группы – черные и цветные металлы (70%), энергоносители (15%), лес и хим. товары. Ведущее место в импорте занимают продовольствие (41%), машины и оборудование (17%), хим. товары (12%), табак (6%), товары ширпотреба.

Нидерланды – один из крупнейших зарубежных инвесторов в рос. экономику: объем инвестиций на конец 1999г. составил 567 млн.долл. (7 место в мире), в т.ч. прямых – 445 млн.долл.

В 1993-98 гг. Нидерланды устойчиво закрепились на шестом месте в мире среди торг. партнеров РФ. Несмотря на некоторое снижение объемов двусторонней торговли в 1999г., в основном из-за падения рос. импорта, Голландия по-преж-



нему осталась одним из ведущих внешнеэконом. партнеров нашей страны. Согласно сведениям Центр. бюро статистики Нидерландов, рос.-голландский торг. оборот в 1999г. составил 5,3 млрд.гульд. против 6,4 млрд.гульд. в 1998г. при нашем положительн. сальдо в 685 млн.гульд.

В свою очередь Россия сохранила место одного из основных эконом. партнеров Голландии среди стран ЦВЕ, хотя она утратила место лидера. Многие голл. мелкие и средние компании, работавшие ранее на рос. рынке, были вынуждены переориентировать свое внимание на торговлю с Польшей, Венгрией и Чехией, странами с более благоприятными эконом. и инвест. условиями.

Особенностью рос.-нидерландской торговли является тот факт, что значит. часть импортируемых Голландией рос. сырьевых товаров **реэкспортируется в дальнейшем в третьи страны (более 1/3 всех голландских закупок в России)**. Доля продукции высокой степени переработки в рос. экспорте низка (менее 5%). В соответствии с соглашением между голландской компанией «Газюни» и рос. «Газэкспорт» с 2001г. Россия будет поставлять в Нидерланды природный газ в количестве 4 млрд.куб.м. в течение 20 лет на общую сумму 10 млрд.долл.

100 нидерландских предприятий открыли в России свои представительства. Доля нидерландских фирм в общем списке иностр. компаний, аккредитованных в России, составляет 4% (пятое место). Определенным препятствием эконом. взаимодействию является нерешенность проблемы погашения нами голландским фирмам коммерческой задолженности СССР (рос. данные — 9,6 млн.долл., голл. претензии — 52 млн.долл.).

Наибольший интерес в инвест. плане к России проявили компания «Шелл», инвестиции которой в странах СНГ, включая Россию, оцениваются в 550 млн.долл. (активно работает с «Газпромом» и «Лукойлом», участвует в проекте «Сахалин-2»), «Ван Леер» (имеет два филиала в России по производству упаковочного материала, планирует создание третьего), «Юнилевер» (с 1998г. вкладывает на модернизацию Московского маргаринового завода 200 млн.долл.), кооператив «Кампина мелкюни» (ведет строительство завода по производству молочных продуктов в г. Ступино Московской обл. в объеме свыше 30 млн.долл.). В этом контексте получила положительную оценку нидерландского руководства широкомасштабная программа «Межд. инвестиции в АПК» и идея создания в России аграрного Банка реконструкции и развития, представленные во время приезда в Нидерланды руководителем Центра межд. инвестиций в АПК В.И.Хлыстуном (нояб. 1999г.).

В рамках рос.-нидерландского сотрудничества по подготовке управленческих кадров в 1998-99 гг. в Нидерландах прошли практику три группы наших молодых управленцев в количестве 70 чел.

*Нидерландский ин-т в С.-Петербурге* — НИП. Создан в 1997г. Инициаторами стали голландские известные вузы: Ун-т Амстердама, Ун-т Утрехта, Гос. ун-т Лейдена и Гос. университет Гронингена. НИП выступает в качестве их офиц. представительства в России. Он координирует сотрудничество в различных областях между четырьмя ведущими ун-тами Нидерландов и С.-Петербургским гос. ун-том. Руководство Нидерландским ин-том

осуществляет Ун-т Амстердама, а управление — совместная Комиссия четырех нидерландских ун-тов.

НИП способствует установлению контактов между нидерландскими, фламандскими и рос. ун-тами и в других областях, в т.ч. в осуществлении совместных проектов, имеющих отношение к точным наукам. Представители различных направлений науки рос. ун-тов, которые заняты поиском партнеров в Нидерландах и Фландрии, могут рассчитывать на получение в НИП необходимой информации, помощи и содействия. Аналогичными возможностями располагают нидерландские и фламандские ученые, которые хотят взаимодействовать с рос. коллегами.

НИП предоставляет рос. студентам информацию о возможностях обучения в Нидерландах, стипендиях, включая сведения об университетских программах обмена. С этой целью нидерландские ун-ты, курирующие НИП, ежегодно организуют в Голландии 150 курсов на англ. яз. по широкому спектру направлений (экономика, управление предприятиями, менеджмент, социология, маркетинг).

С целью создания возможностей продолжения обучения в Голландии и Фландрии НИП организует курсы изучения нидерландского языка. Кроме того, в помещении Ин-та проводятся на регулярной основе по ежемесячным программам лекции и семинары по эконом., научной и культурной тематике.

Реквизиты НИП: 193015 С.-Петербург, Калужский переулок 3, т. (812) 327-0887, 219-6756, ф. (812) 118-1939, E-mail: holinst@infopro.spb.SU. Страница НИП: WWW.UVA.nl/instituten/Petersburg/index.html. Директор НИП — Куррад Блансар.

## Бюро в Москве

**Посольство Нидерландов.** 103009 М., Калашный пер. 6, т. 797-2900, ф. 797-2904, neder@dol.ru.

**Генконсульство Нидерландов.** 191065 С.-Пб., Мойка 11, т. (812) 315-0197,-7969, ф. 314-8188, nlgovpet@online.ru.

**ABC Trade.** Опель. 125239 М., Старокоптевский пер. 6, т. 154-5551, ф. 154-7222.

**ABN AMRO Bank.** Банк. 103009 М., Б. Никитская 17, корп. 1, т. 931-9141, ф. 931-9140.

**Advertising Media.** Реклама. 103050 М., Тверская 24, под. 3, эт. 6, т./ф. 937-1333,-13,-19.

**Agri Consult.** 107139 М., Орликов пер. 1/11, оф. 723, т. 207-8151, ф. 207-4653.

**Akzo Nobel.** Химпром. 125445 М., Смольная 24, эт. 4, т. 960-2890, ф. 960-2882,-3.

**AON.** Страхование. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная» 11-12, оф. 1147, т. 258-1082, до -5, ф. 258-1086.

**Arcadis Konsult (AGRI).** 103050 М., Тверская 24/2, эт. 3, т. 933-0550, ф. 933-0555.

**Arthur Andersen.** Бухучет. М., Космодамианская наб. 52/2, т. 755-9700, ф. 755-9710.

**Baruch Fashion.** Легпром. 129839 М., Гиляровского 57, т. 284-3061, ф. 2815886.

**Begemann.** 143400 МО, Ильинское ш. Красногорск 5, т. 562-2429, ф. 563-8634.

**BEJO Semena.** 119021 М., Б. Пироговская 11/16, корп. 2, т. 967-3283, ф. 967-3288.

**Berghaus B.V.+Eastern Europe Fashion.** Легпром. т. 979-9821,-311, ф. 234-5544.

- Campina.** 119867 М., Б. Пироговская 11/16, т. 797-4785, ф. 797-4784.
- Cargill.** Агропром. М., Плетешковский пер. 3, корп. 2, т. 244-3622, 564-8035, ф. 244-3365.
- Cebeco.** Агропромаш. 125124 М., 1 Ямского поля 9/13, эт. 2, т. 737-9478,-9, ф. 737-9480.
- СЕМТ.** Маркетинг. М., Рязанский пр-т 99, оф. У-231, т./ф. 371-1750.
- CIDC.** 103104 М., Спиридоновский пер. 9, оф. 214, т./ф. 202-4999,-7659, 937-5694.
- Commonwealth Resources.** Подбор кадров. 119121 М., Смоленская-Сенная пл. 23/25, оф. 119, т. 755-6868, ф. 956-6849.
- Convenience Food System.** М., Усачева 35А, т. 931-9760,-90, ф. 931-9764.
- Corstjens World Wide Movers Group.** 107370 М., Открытое ш. 48А, эт. 3, т./ф. 966-7301,-2,-4.
- СРН.** Химпром. 119034 М., Пречистенка 38, т. 245-0809, 201-2151, ф. 245-0809.
- DAF Trucks.** Транспорт. 113054 М., Космодамианская наб. 52/3, эт. 2, т. 961-2190, моб. (31)-65-18-335-62, ф. 961-2192. **DAF (steunpunt).** 121471 М., Рябиновая 28А, т./ф. 446-5627.
- Damko / Peja.** Оборудование. 103104 М., Спиридоновский пер. 9, гост. «Marco Polo», оф. 214, т./ф. 937-5694, 202-7659,-4999.
- DHV Consultants.** 109147 М., Воронцовская 41, эт. 7, т. 911-6843, ф. 911-6835.
- Direct Star.** Маркетинг. М., 2 Бауманская 9/23, корп. 18, эт. 13, т. 787-4000, ф. 787-4001.
- Douwe Egberts.** Кофе-чай. М., Садовая-Каретная 10/5, корп. 1, т. 258-5464, ф. 258-5466.
- Drent.** Типография. М., Б. Староданиловский пер. 5, оф. 438 т. 954-0723, ф. 954-0724.
- DSM NV.** Химпром. 129223 М., пр-т Мира 5, оф. 52, т. 234-5661, ф. 234-5698.
- DTZ Debenham Zadelhoff.** 103150 М., Волхонка 6, корп. 1, эт. 16, оф. 6.1, т. 726-5955, ф. 726-5956.
- ETL.** МО, Ступино, т./ф. (264) 75116,-7,-8.
- Ewic Larive Business Development Russia.** Консалтинг. 105679 М., Измайловское ш. 44, эт. 17, оф. 20, т. 232-9927,-47,-51, ф. 366-3024.
- Fairway Russia.** Транспорт. 143400 МО, Красногорск 5, Ильинское ш., т. 564-4572, ф. 564-7155.
- Flevoland Dmitrov Investment.** 141891 МО, Дмитровский р-н, дер. Семеновское, т./ф. 096-900-2974.
- Forbo.** Покрытие полов. 111024 М., ш. Энтузиастов 14, оф. 419, т. 785-5816, ф. 785-5817.
- Friesland – Russia.** 123007 М., Розанова 10, корп. 1, эт. 5, т. 232-0027,-5527, ф. 232-0028,-5528.
- Fromatech Ingredients.** Пищепром. т. 788-0739, ф. 788-0718.
- Gagarin.** Маркетинг. 109044 М., 1 Крутинский пер. 3, т./ф. 276-3600.
- Gascoigne Melotte.** 125047 М., 1 Брестская 58, оф. 68, т. 251-2397,-0349, ф. 251-0294.
- Geopolis.** Консалтинг-инж. 115682 М., Шипиловская 64-1-290, т./ф. 396-0222.
- Granaria Food Group.** 144001 МО, Электросталь, Рабочая 41, т. 096 57-50816,-70522,-24,-31, ф. 57-70520.
- Grolsch.** 125315 М., Ленинградский пр-т 72, оф. 800, т. 792-5890,-1, ф. 792-5992.
- GTS/Vostok Mobile.** 125315 М., Ленинградский пр-т 80/2, 5а, эт. 4, т. 258-0969, ф. 258-0976.
- Heerema Oil & Gas Development.** 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. 717/719, т. 956-5493, ф. 956-5494.
- Heineken Export Group.** 121019 М., Новый Арбат 7, эт. 5, т. 956-2108, ф. 956-7066.
- Holland Agro Technologies.** М., Б. Садовая 3/1, оф. 127, т. 967-5794, ф. 209-0513.
- Holland House.** Кафе. 129223 М., пр-т Мира, ВВЦ, оф. 9, т./ф. 181-9901.
- Hunter Douglas Europe.** Алюминий. 103287 М., Старый Петровско-Разумовский пр. 2, т. 212-2341, ф. 213-5354.
- Imation Representative.** 109004 М., Николаямская 49, корп. 1, оф. 503, т. 795-0836, ф. 795-0837.
- Independent Media.** 125212 М., Выборгская 16, эт. 7, т. 232-3200,-1750, (доб. 1188), ф. 150-9858, 232-1764.
- ING Bank.** Банк. 123022 М., Красная Пресня 31, т. 755-5400, ф. 755-5499.
- Ingosur.** Грузоперевозки. 113805 М., Пятницкая 12, т. 959-5911, 232-3492, ф. 234-3615.
- KLM.** Авиакомпания. М., Усачева 33/2, корп. 6, эт. 1, т. 258-3600, ф. 258-3602. Аэропорт Шереметьево-2, т. 258-6611, ф. 258-6612.
- KPMG.** Бухучет. 121019 М., Новая Басманная 37, эт. 3, т. 937-4477, ф. 937-4400,-99.
- Kunhe+Heitz.** 125124 М., 1 Ямского Поля 9/13, т. 737-9475,-6,-7, ф. 737-9475.
- Landre Intechmij.** 117049 М., Донская 18/7, оф. 114, т. 236-1317, ф. 935-8575.
- Lucent Technologies.** 125445 М., Смольная 24Д, корп. 94, т. 974-1388, ф. 974-0132.
- Mars.** Конфеты. 142800 МО, Ступино-1, т. 252-9500, ф. 252-9880.
- Martinus Nijhoff.** Книжпром. М., Нахимовский пр-т 51/21, т. 128-8690, т./ф. 120-5388.
- Modern University for the Humanities.** 113111 М., Кожевническая 3, т. 235-9671, ф. 235-6760.
- Moret, Ernst&Young.** Консалтинг. 103062 М., Подсо-сенский пер. 20/12, т. 927-0569, ф. 705-9744.
- NEI.** Эконом. ин-т. М., Профсоюзная 23, т. 120-2465, 960-2212, ф. 120-4311, 960-2213.
- NMA.** 117607 М., Мичуринский пр-т 49, т. 737-3495, ф. 737-3494.
- Nunner Expeditie.** Грузоперевозки. 142790 МО, 510 Ленинский р-н, Симферопольское ш. 3, т. 388-6169,-9038, ф. 388-6173.
- Nutricia.** 113114 М., Московская 48, т. 994-6636, ф. 994-6098.
- OCE Technologies.** Копир. техника. 103064 М., горо-ховский пер. 3, т. 263-0449, ф. 263-0649.
- Omela.** 123022 М., Б. Декабрьская 10, корп. 2, т. 253-0690,-5971, ф. 253-5384.
- ORFE.** Фармпром. 115477 М., Кантемировская 58, т. 234-0401, ф. 234-9798.
- Oranon.** Фармпром. 125445 М., Смольная 24Д, эт. 5, т. 960-2897, ф. 960-2896.
- Pakenso.** 129090 М., Гиляровского 4, т. 937-6373, ф. 937-6374.
- Peja Export.** Оборудование. 125124 М., 1 Ямского поля 9/13, оф. 509, т. 937-3463, ф. 937-3464.
- Peter Gaz.** М., Ленинский пр-т 113/1, оф. Е-901, т. 281-9119, ф. 975-2008.
- Pharco.** М., Кантемировская 58, т. 742-8248,-9, ф. 742-8607.
- Philips.** 119048 М., Усачева 35А, т. 937-9300, ф. 937-9307,-8.
- P&O Nedlloyd.** 125047 М., Тверская 23, бизнес-центр «Парус», т. 258-0483,-71, ф. 258-0472.
- Rabobank.** Банк. 103012 М., Новая пл. 10, т. 721-1984, ф. 721-1985.
- Recona Holland.** М., Брюсов пер. 8/10, под. 1, т.

229-0013, ф. 292-6511.

**Royal Pakhoed.** 121059 М., Бережковская наб. 2, оф. 814-816, т. 941-8040,-50, ф. 941-8882.

**Royal Sluis.** 103009 М., Дегтярный пер. 6, оф. 224, т. 972-9996, ф. 251-1288.

**Russia Travel.** Турагентство. 125124 М., 1 Ямского поля 9/13, т. 937-3497, ф. 937-3498.

**Sakhalin Energy Investment.** 119435 М., М. Пироговская 24, т. 956-1803, ф. 956-1760.

**Service Management.** 111024 М., Авиамоторная 8А, т. 273-0508,-57, 742-6282, ф. 361-6990.

**Shell Exploration & Production.** 101000 М., Уланский пер. 4, эт. 6, т. 792-3550, ф. 792-3553.

**Shell East Europe.** 121069 М., Трубниковский пер. 30А, т. 258-6900, ф. 258-6920.

**Sponshine / Carber Poriferra.** 107392 М., 1 Пугачевская 17, т. 161-2945, ф. 161-2591.

**DE Ster.** 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, оф. 601, т. 155-5823, ф. 937-3337.

**Stroymoda.** 105023 М., Буженинова 16, т. 737-8905, т./ф. 963-3757.

**Strunk Food Group.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1001, т./ф. 258-1299,-08.

**Sun Capital Patrnrs.** Инвест-компания. 103473 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. Е-308, т. 956-5352, ф. 956-5994.

**Swets & Zeitlinger.** 113105 М., Нагатинская 3А, т. 111-4058, ф. 111-7425.

**Tacis Project.** 103718 М., Славянская пл. 2, оф. 3201; 103062 М., Подсосенский пер. 30, корп. 2; т. 784-6869, 937-7196,-7197,-7504, ф. 784-6899; Б. Полянка 30, оф. 178, 8-10-31653173658.

**Tebodin.** Консалтинг-инж. 103379 М., Б. Садовая 8, т. 209-6626,-9232, ф. 209-9490.

**TNO.** Научн. исследования. 103051, М., Садовая-Каретная 20, корп. 1, т. 937-4585, ф. 937-4580.

**TNT.** Доставка. 123362 М., Свободы 31, т. 797-2700 (прям. 69), ф. 797-2707.

**Transforwarding.** Транспорт. 125267 М., Миусская 6, корп. 5, оф. 1117/1118, т. 973-4353, ф. 973-4363.

**Ubels.** Дизайн. М., Лефортовский вал 21/1А, т. 361-1397, ф. 361-1397.

**Uniliver.** Маргарин. 107082 М., Балакиревский пер. 1, т. 745-7604,-3, 267-7084, ф. 745-7605.

**Van Den Bergh Foods.** Пищепром. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, т. 745-7403,-7346,-7320, ф. 745-7502.

**Vav Leer Packaging Worldwide.** Упаковка. 113093 М., 1 Щипковский пер. 1, оф. 303/312, т. 933-5947, ф. 933-5948.

**Van Melle.** Сладости. 125445 М., Смольная 24, эт. 7, т. 960-2800, ф. 960-2839,-40.

**Van Rees Tea.** 121019 М., Б. Саввинский пер. 9, оф. 206, т. 755-9119, ф. 755-9120.

**Visbeen E.E.** Транспорт. 125124 М., 1 Ямского поля 9/13, оф. 407, эт. 4, т. 937-3480,-79, ф. 937-3478.

**Voermann UTS.** Перевозки. 121154 М., Бережковская наб. 20, корп. 7, эт. 2, т. 937-6909, ф. 240-1032.

**Yamanouch.** Фарм, медпром. 109147 М., Марксистская 16, эт. 3, т. 737-0755,-6, ф. MRO: 737-0753, F@A: 737-0750, отд. продаж: 737-0754, мед. отд.: 737-0757, хоз. отд. 737-0758.

**Well Care Insurance.** 117415 М., Ленинский пр-т 90/2, гост. «Спорт», эт. 19, т. 737-6790,-1, ф. 737-6792.

**World Wide Relocation.** Перевозки. 117908 М., Орджоникидзе 11, корп. А, т. 234-4154,-5, ф. 234-4153.

Доп. информация о Нидерландах на сайте посольства [www.netherlands.ru](http://www.netherlands.ru)

## Обзор прессы

### МЕЖД. СУДЕБНЫЕ ОРГАНЫ В НИДЕРЛАНДАХ

*Межд. суд ООН.* Главный судебный орган Объединенных Наций. Учрежден в 1945г., начал функционировать в 1946г. Действует на основе Статута, являющегося составной частью Устава ООН. Преемник Постоянной палаты межд. правосудия (судебного органа Лиги Наций, 1922-46 гг.), чей статут в пересмотренной версии 1936г. был положен в основу статута Межд. суда.

Состоит из 15 судей (в т.ч. рос. судьи; с 1995г. — В.С.Верешетин. Переизбран в 1997г. Срок полномочий истекает в 2006г.), все разных национальностей, избираются ГА и СБ ООН сроком на 9 лет с возможностью переизбрания. Обновляется 1 раз в 3 года на 1/3, т.е. каждые три года переизбираются пять судей. В случае смерти или отставки одного из членов Суда проводятся доп. выборы на оставшийся срок полномочий.

Кандидаты в судьи выдвигаются не правительствами, а группами членов Постоянной палаты третейского суда от каждой страны. Распределение мест соответствует распределению в СБ ООН. Несмотря на то, что места не закреплены за отдельными странами, на практике сложилось так, что в состав суда всегда избирались граждане постоянных членов СБ, за исключением Китая. В отношении судей распространяются особо строгие правила. Им запрещается практически любая не связанная с работой в Суде проф. деятельность, запрещается принимать какие бы то ни было награды без особого согласия Суда и т.п.

Межд. суд уполномочен рассматривать правовые споры между государствами, связанные с нарушением межд. договоров и обязательств или возникающие при их толковании; принимать обязательные к исполнению решения по всем спорам, которые передаются государствами на его рассмотрение; давать консультативные, не имеющие обязательной силы заключения по правовым вопросам по просьбе ГА, СБ и других органов ООН с разрешения Генассамблеи.

В своей деятельности Суд руководствуется: межд. конвенциями, устанавливающими правила, признанные спорящими государствами; межд. обычаями, признанными в качестве правовой нормы; общими принципами права, признанными цивилизованными нациями.

Решения суда обязательны лишь для участвующих в деле сторон и лишь по данному делу.

**На рассмотрении суда находится 25 дел**, из которых 15 поступили сюда в 1999г. Наиболее известными среди них являются дела, возбужденные Югославией против 8 стран НАТО, участвовавших в бомбардировках территории СРЮ в марте-июне 1999г., два дела о геноциде (Босния и Хорватия против СРЮ), дело Локерби (Ливия против США и Великобритании).

*Постоянная палата третейского суда.* Межд. арбитражный орган, учрежден в 1899г. Гаагской конвенцией о мирном разрешении межд. столкновений, начал функционировать с 1902г. **Инициатором его создания был рос. император Николай II.** Это старейший ныне действующий межд. ин-т, занимающийся урегулированием споров между государствами, а также между государствами и частными сторонами. Его деятельность включает в себя предоставление «добрых услуг», посредничест-



ва, миссий по установлению фактов, примирение и арбитраж.

Межд. бюро (секретариат) ППТС располагается во Дворце мира и Гааге, построенном в 1913г. в качестве штаб-квартиры Палаты. Позднее здесь также расположились Межд. суд ООН и **Гаагская академия межд. права**. Генсек Межд. бюро ППТС – голландец Т. ван дёр Хаут (T. van der Hout), занявший этот пост в мае 1999г.

Один раз в год собирается Адм. совет ППТС, состоящий из аккредитованных в Нидерландах послов стран-участниц вышеупомянутой Гаагской конвенции. На нем обсуждаются текущие адм. вопросы деятельности Палаты, утверждается шкала взносов на будущий год. **Председателем Адм. совета является министр иностр. дел Нидерландов.**

Члены ППТС (арбитры) назначаются государствами-участницами гаагской конвенции (по 4 арбитра от каждой страны). **Членами ППТС от России являются: А.Л.Колодкин, Ю.М.Колосов, В.И.Кузнецов и К.А.Бекашев.** Стороны, прибегающие к арбитражу, могут выбирать арбитров среди их числа. В функции членов Палаты также входит выдвижение кандидатов в судьи Межд. суда ООН.

Стороны третейского разбирательства могут выбирать процедурные правила среди следующих: гаагские конвенции 1899 и 1907 гг.; факультативные правила ППТС: для третейского урегулирования споров между государствами (1992г.), для третейского урегулирования споров между двумя сторонами, из которых только одна является государством (1993г.), для третейского разбирательства, затрагивающего межд. организации (1996г.), для третейского разбирательства между межд. организациями и частными сторонами (1996г.), для примирительного производства; другие применимые к тому или иному делу правила, как, например, Правила третейского разбирательства или Правила примирительного производства, утвержденные Комиссией ООН по межд. торг. праву.

Палата поддерживает прочные исторические связи с ООН, имеет статус постоянного наблюдателя на Генассамблее.

**Югославский трибунал.** Межд. уголовный трибунал по бывшей Югославии (МТБЮ), временный судебный орган, учрежден 25 мая 1993г. резолюцией № 827 СБ ООН на основании главы VII Устава ООН. Занимается преследованием лиц, ответственных за серьезные нарушения межд. гум. права, совершенные на территории бывшей Югославии начиная с 1991г. Основные документы – Статут, утвержденный СБ, и Правила процедуры и доказывания, принимаемые и модифицируемые самими судьями.

Пред. – француз Клод Жорда (Claude Jorda), с нояб. 1999г. Рук. секретариата – голландка Д. де Сампайо Гарридо-Нейг (Dorothee de Samprayo Garrido-Nijgh).

Трибунал состоит из 14 судей (рос. судьи нет), которые формируют три судебных и одну апелляционную палаты. Последняя является общей для МТБЮ и **Межд. трибунала по Руанде**, расположенного в Аруше (Танзания). Каждая палата состоит из 3 судей, апелляционная – из 5.

Офис обвинителя МТБЮ также является общим для двух трибуналов, действует независимо в качестве отдельного органа. Обвинитель назначается СБ по рекомендации генсека ООН сроком на

4 года. С 15 сент. 1999г. эту должность занимает швейцарка Карла Дель Понте (Carla Del Ponte).

МТБЮ в наст. вр. обвиняется 66 чел, из которых 32 находятся на свободе, существуют также закрытые обвинит. заключения. Выдано 8 межд. ордеров на арест, которые – в отличие от обычных ордеров – обязательны для исполнения во всех странах ООН. Самые высокопоставленные обвиняемые – президент Югославии С.Милошевич, экс-президент Республики Сербской БиГ Р.Карачич и бывший командующий армией Республики Сербской Р.Младич.

К задержанию обвиняемых МТБЮ активно подключаются межд. силы, главным образом, по закрытым ордерам на арест. Возможность задействования межд. сил предусмотрена статьей 59 bis Правил процедуры и доказывания Трибунала. На основании закрытых ордеров были арестованы: 1 чел. силами Временной администрации ООН в Вост. Славонии, и 9 – силами СПС в БиГ (все сербы). Один серб при задержании был убит, один арестован и переведен в Гаагу ошибочно, впоследствии отпущен. Один из арестованных повесился, один умер в камере. **Всего в следственном изоляторе МТБЮ в Гааге содержатся 32 обвиняемых**, двое были освобождены до рассмотрения апелляции. В судебных палатах завершено 6 судебных процессов: в нояб. 1996г. боснийский хорват Д.Эрдемович, воевавший на стороне сербов, приговорен к 10 годам лишения свободы. После апелляции срок сокращен до 5 лет, с авг. 1998г. отбывает наказание в Норвегии; в июле 1997г. боснийский серб Д. Тадич приговорен к 20 годам. После апелляции в нояб. 1999г. срок увеличен до 25 лет; в окт. 1998г. завершился процесс по делу о концлагере «Челебичи» (трое мусульман и один хорват). Сроки – 20, 15 и 7 лет. Один мусульманин был оправдан. Дело находится на апелляции; в дек. 1998г. боснийский хорват А.Фурунджия был приговорен к 10 годам. Дело находится на апелляции; в марте 1999г. боснийский хорват З.Алексовский приговорен к 2,5 годам и, учитывая срок досудебного заключения (2г. 10 мес. и 29 дней), был отпущен в зале суда; в окт. 1999г. боснийский серб Г.Елисич был оправдан по пункту обвинения в геноциде, но признан виновным по остальным пунктам обвинения. Рассмотрение дела продолжается.

Ведется три процесса: дело хорватского генерала Т.Блашкича – с июня 1997 г; дело о долине р. Лашвы – с авг. 1998г. Обвиняются 6 хорватов; дело хорватов Д.Кордича и М.Черкеза – с апр. 1999г.

Офис обвинителя активно разрабатывает косовское направление. К непосредственным работам на местах в Косово летом-осенью 1999г. были привлечены экспортно-следственные бригады из 11 стран.

**Ирано-ам. трибунал.** Трибунал по взаимным претензиям Иран-США был учрежден в янв. 1981г. на основании так называемых Алжирских договоренностей.

На рубеже 1978-79 гг. в Иране происходила антишахская революция, в результате которой в янв. 1979г. шах бежал из страны. После нескольких месяцев скитаний он 22 окт. 1979г. прибыл в США. Этот факт возмутил революционных иранских студентов, которые 5 нояб. осуществили захват заложников в ам. посольстве в Тегеране. Ими было захвачено 100 чел., из которых 60 были гражданами США. Студенты потребовали выдачи шаха новым иранским властям.

В ответ на этот теракт правительство США 14 нояб. 1979г. заморозило все иранские авуары в ам. банках. Тогда Иран 24 нояб. заявил об отказе платить по шахским долгам, а на следующий день, 25 нояб., студенты освободили всех неам. заложников. Таким образом, конфликт перешел сугубо в русло ирано-ам. двусторонних отношений.

В сложившейся обстановке Вашингтон счел благоразумным избавиться от присутствия шаха на территории США. В дек. 1979г. шах перебрался в Панаму, а в марте 1980г. переехал в Египет. Однако это не помогло, ам. заложники так и не были освобождены. Тогда США ввели в отношении Ирана жесткое торг. эмбарго, а 7 апр. 1980г. разорвали с Тегераном дип. отношения. Казалось, что примирение двух государств было невозможно.

Предпосылки для начала урегулирования конфликта появились после неожиданной смерти шаха, которая наступила 27 июля 1980г. в Каире. Уже 12 сент. аятолла Хомейни объявил 4 условия полит. урегулирования кризиса, после чего при посредничестве правительства Алжира представители двух стран начали так называемые «непрямые» переговоры. 3 нояб. студенты-исламисты передали ам. заложников в руки иранского правительства.

«Непрямые» переговоры продлились до янв. 1981г. Достигнутые на них договоренности были обличены в весьма своеобразную правовую форму. Правительство Алжира выступило с двумя декларациями (общего характера и об урегулировании претензий), к которым 19 янв. 1981г. присоединились правительства Ирана и США. На следующий день, 20 янв., аятолла Хомейни освободил ам. заложников.

Учреждение Ирано-ам. трибунала было предусмотрено одной из упомянутых выше деклараций — Декларацией о претензиях.

Трибунал состоит из 9 членов. Из них трое назначаются Ираном, трое США и трое, граждане третьих стран, — по согласию сторон, либо, в случае отсутствия такового, «назначающим органом», которого в свою очередь назначает генсек ППТС. Из трех арбитров-граждан третьих стран тот же «назначающий орган» выбирает председателя Трибунала. В наст. вр. им является бывший министр иностр. дел Польши Кшиштоф Скубишевский (Krzysztof Sku-biszewski).

В трибунале три палаты. Каждая состоит из одного иранского, одного ам. и одного арбитра из третьей страны. Последний является председателем палаты.

Юрисдикция трибунала ограничивается следующими положениями. Трибунал уполномочен рассматривать претензии граждан Ирана к США и граждан США к Ирану. Временные рамки возникновения претензий установлены до момента вступления в силу Алжирских договоренностей, т.е. до 19 нояб. 1981г. Рассматриваются только претензии, возникающие «из долговых обязательств, контрактов (включая трансакции, являющиеся предметом кредитных и банковских обязательств), экспроприации или иных мер, затрагивающих права собственности». В юрисдикцию Трибунала также включены претензии «США и Ирана друг к другу», «возникающие из контрактных договоренностей между ними в целях приобретения и продажи товаров и услуг».

В качестве правовой базы своей деятельности Ирано-ам. трибунал, основываясь на положениях Алжирских деклараций, применяет нормы частного права, включая принципы коммерческого права и обычаев торговли, а также нормы и принципы межд. права.

*Суд по делу Локерби.* С апр. 1999г. в Нидерландах проходит выездное заседание шотландского суда по делу Локерби. На скамье подсудимых двое граждан Ливии, Аль-Амин Халифа Фохима и Абд аль-Бассет аль-Меграни, подозреваемых в причастности к крушению пассажирского Боинга-747 компании «Пан-Америкэн», рейс 103 Франкфурт-Нью-Йорк, которое произошло 21 дек. 1988г. над шотландской деревней Локерби и стоило жизни 259 чел., находившимся на борту лайнера, и 11 жителям деревни. Оба подозреваемых были сотрудниками Ливийских арабских авиалиний.

Власти Великобритании и США добивались экстрадиции двух ливийских граждан с нояб. 1991г., когда были выданы межд. ордера на их арест. Ливия отказалась выдать обвиняемых, т.к. это запрещено ее конституцией, как, впрочем, и конституциями большинства стран мира. За этим отказом последовали три резолюции СБ ООН (№№ 731 от 21.01.92, 748 от 31.03.92 и 883 от 11.11.93), требовавшие выдачи подозреваемых и накладывавшие на Ливию серьезные эконом. санкции. Помимо этого, конгресс США в 1996г. ввел ам. санкции против стран, сотрудничающих с ливийским режимом.

В ответ на это Ливия 3 марта 1992г. обратилась в Межд. суд ООН. Она обвинила США и Великобританию в нарушении Монреальской конвенции 1971г. о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности гражд. авиации, которая предписывала действовать в подобных ситуациях через арбитраж. Кроме того, Ливия предлагала англо-американцам ряд компромиссов, как, например, провести суд в Триполи, организовать исламский трибунал в Великобритании, судить подозреваемых в нейтральной стране, например, в Нидерландах, по законам Ливии или Шотландии. Однако все эти предложения Великобританией и США упорно отклонялись.

Так продолжалось до тех пор, пока Межд. суд не подтвердил наличие у него юрисдикции и не принял к рассмотрению дела, возбужденные Ливией против двух стран. Это произошло в фев. 1998г., а уже в авг. Лондон и Вашингтон согласились на предложение Ливии о проведении суда в Нидерландах по шотландским законам. Далее при посредничестве ООН, Саудовской Аравии и ЮАР были урегулированы тех. моменты, связанные с разного рода гарантиями того, что обвиняемых, например, не перевезут из Нидерландов в США или Великобританию или что к ним не будут допускаться сотрудники спецслужб и др.

В итоге 5 апр. 1999г. обвиняемые были доставлены в Голландию. Местом проведения суда было выбрано здание госпиталя бывшей базы ВВС Нидерландов «Камп ван Зейст» недалеко от г. Утрехта. На территории базы временно действует шотландская юрисдикция, что оговорено в спец. англо-голландском соглашении, подписанном 18 сент. 1998г.

Так называемый «шотландский суд» состоит из Высшего суда юстициария, являющегося верховной уголовной судебной инстанцией Шотландии,

и Суда шерифа Шотландии. В состав обвинения назначены 6 прокуроров во главе с лордом-адвокатом (генпрокурором по делам Шотландии) Харди.

Досудебные слушания начались практически сразу по прибытии обвиняемых в Нидерланды. 14 апр. 1999г. они впервые предстали перед шотландским шерифом Грэмом Коксом. Никаких заявлений о виновности или невиновности ими сделано не было, была лишь выражена готовность предстать перед судом. Сам процесс, согласно шотландской практике, должен был начаться не позднее 1 авг., однако по просьбе защиты, которая не успевала ознакомиться с материалами дела, этот срок был сдвинут на полгода.

В нояб. решением лорда-клерка юстиции (так в Шотландии называют вице-председателя высшего уголовного суда и председателя внешней палаты сессионного суда) был определен состав судей. Ими стали лорды Сюзерленд, пред., Каулсфилд и Маклин. Доп. (запасным) судьей на случай смерти или отсутствия других судей назначен лорд Абернети.

7-8 дек. 1999г. в «Камп ван Зейсте» состоялось первое открытое заседание судей, на котором по просьбе защиты процесс был перенесен еще на полгода. Кроме того, потерпела неудачу попытка защиты оспорить юрисдикцию суда по одному из трех пунктов обвинения — то, что заговор, о котором говорится в обвинении, не имел места в Шотландии, на что судьи нашли прецедент, на основании которого был сделан вывод, что само преступление заговора не ограничивается моментом заключения договоренности о совершении правонарушения и продолжается до тех пор, пока существуют две или более стороны, намеревающиеся это правонарушение совершить. Другие два пункта обвинения касаются непосредственно убийства и нарушения Закона о безопасности авиации 1982г. (разрушение воздушного судна).

Предполагается, что после открытия процесс по делу Локерби продлится не менее года. Ожидается более 1100 свидетелей и 2300 документов и материалов.

*Межд. уголовный суд.* В июле 1998г. на Римской конференции дип. представителей был учрежден Межд. уголовный суд, штаб-квартира которого разместится в Гааге. Конференция утвердила статут суда, который вступит в силу после его ратификации 60 государствами. По состоянию на конец 1999г. его ратифицировали 4 государства.

## НОРВЕГИЯ

**Королевство Норвегия.** Территория — 386 тыс. кв. км. В ее состав входит 50 тыс. о-вов, в т.ч. Ян-Майен (380 кв. км) в Гренландском море. На условиях, определенных Парижским договором 1920г., Норвегия осуществляет суверенитет над архипелагом Шпицберген (62,7 тыс. кв. км). Кроме того, она претендует на о-ва Буве и Петра I в Южном полушарии, а также на сектор Антарктиды между 20 град. з.д. и 45 град. в.д. (Земля Королевы Мод).

**Треть территории Норвегии расположена за Полярным кругом.** 62,1% площади приходится на горы и плоскогорья; 4,8% — на реки и озера; 1,4% — на вечные снега и ледники. 21,3% территории покрыто лесами. Площадь земель, пригодных для обработки, составляет всего 3,5% территории.

На суше Норвегия граничит со Швецией (длина границы — 1619 км.), с Финляндией (727 км.) и **Россией (196 км.)**. Протяженность внешнего побережья — 2650 км. Однако с учетом фиордов, заливов и островов длина береговой линии составляет 56 тыс. км. Площадь 200-мильной эконом. зоны Норвегии превышает 900 тыс. кв. км). От ее самой южной точки (Линдеснес) до самой северной (Нордкапп) — 2518 км., если измерять расстояние по прямой воздушной линии.

Население страны — 4,4 млн. чел. (на 01.01.1999г.). Подавляющее большинство — норвежцы (94%). Другие сев. народности — саамы, квены (потомки финнов, переселившихся в Норвегию в XVI-XVII вв.), финны — составляют 2,5%. Наблюдается приток иммигрантов (в основном из стран Сев. Европы, а также из развивающихся стран Азии (прежде всего из Пакистана и Африки). За последние 5 лет численность иностранцев, проживающих в Норвегии, возросла на 15,7% и составила 162 тыс. чел. (3,7% населения).

Половина населения страны проживает в городах. Крупнейшими городами являются: Осло (468 тыс. чел.), Берген (219), Тронхейм (142) и Ставангер (102 тыс. чел.).

В адм. отношении страна делится на 19 губерний (фюльке), в состав которых входят 435 городских и сельских коммун. Адм. власть в губернии принадлежит губернатору (фюлькёсманну), назначаемому королём.

Регионы страны обладают своими ярко выраженными культурными особенностями, а наличие множества порой диалектов подчеркивается тем, что в Норвегии существуют два офици. письменных языка — riksmål (сложился на основе датской грамматики, является языком большинства населения страны) и nynorsk (синтезирован в XIX в. на основе наиболее архаичных диалектов, распространён в горах и на зап. побережье страны). Коренное население норвежского севера, саамы, имеют собственный язык. Значит. часть населения, в основном в городах, владеет англ. языком.

Гос. религия — евангелическо-лютеранская, которую исповедует 90% населения. Нац. праздник — 17 мая, День Конституции. Денежная единица — норв. крона (NOK), ее средний курс к долл. в 1999г. составлял: 7,85 NOK = 1 USD.

*Историческая справка.* Военные походы викингов в другие страны начались в конце VIII в. н.э. Король Харальд Хорфарге объединил Норвегию в государство примерно в 900г. В период позднего средневековья владения Норвегии охватывали многочисленные острова к западу от ее континентальной части, в т.ч. Фарерские, Исландию и Гренландию, а также часть Британских.

В 1380г. Норвегия, ослабленная после эпидемии чумы (унесла более половины населения), попала под власть короля Дании во многом в результате династических браков между скандинавскими монархами и с течением времени превратилась в отсталую провинцию датского королевства. В 1814г. Норвегия в результате наполеоновских войн отошла шведскому королю. В том же году Норвегия приняла собственную Конституцию.

Уния со Швецией была расторгнута в **1905г. С тех пор Норвегия является независимым государством** (за исключением 5 лет немецкой оккупации во время II мировой войны). В 1905г. королем свободной Норвегии в результате всенародного рефе-



рендума, высказавшегося за провозглашение монархии в качестве формы гос. устройства, был избран один из датских принцев, принявший имя Хокона VII, которого сменил его сын, король Улав V. После его смерти в 1991г. королевский трон в Норвегии занял его сын, король Харальд V.

Король — Харальд V родился 21 фев. 1937г. Вступил на престол 17 янв. 1991г. Норвежский престол наследуется по мужской линии. В отличие от своего отца и деда, женат не на принцессе из королевских домов Европы, а на обычной норвежке Соне Харалдсен, носящей титул королевы. Наследник престола — кронпринц Хокон, родился 20 июля 1973г.

*Гос. устройство.* Норвегия — конституционная монархия. Исполнит. власть принадлежит королю, который формально наделен значит. полномочиями: назначает правительство, возглавляет ВС, объявляет войну, заключает мир, пользуется правом отлагательного вето и др. Однако развитие буржуазной демократии и гос. права в Норвегии привело к тому, что фактически исполнит. власть в стране осуществляет Госсовет, состоящий из короля и членов правит. кабинета. Король лишь скрепляет своей подписью решения Госсовета.

Стортинг (парламент) — высший орган законодат. власти страны. Он состоит из 165 депутатов, избираемых на 4 года на основе пропорциональной системы, и не может быть распущен досрочно. Избират. правом пользуются граждане, достигшие 18 лет.

Стортинг — однопалатный парламент, если исходить из порядка выборов в него (все депутаты избираются одновременно). Особенность его деятельности заключается в процедуре обсуждения законопроектов. С целью их всестороннего и глубокого рассмотрения используется двухпалатная система, обеспечивающая с точки зрения законодателя особо тщательное обсуждение законопроектов. 125 депутатов (3/4 состава стортинга) образуют Одельстинг (нижняя палата), а оставшиеся (41 депутат) — Лагтинг (верхняя палата). Законопроекты сначала рассматриваются в одельстинге, а затем в лагтинге. Если после двукратного обсуждения в палатах не удается достичь единого мнения в отношении законопроекта, то он выносится на пленарное заседание стортинга. Решение считается принятым, если за него проголосовало 2/3 депутатов.

Основная часть работы Стортинга проводится в 12 постоянных комитетах, задачей которых является изучение предложений правительства и парламентских фракций с целью их всестороннего анализа с полит., правовой, эконом., соц., экологической и других точек зрения до вынесения этих законопроектов, изменений и дополнений к законам на пленарное заседание парламента. Члены постоянных комитетов избираются на весь 4-летний срок на пропорциональной основе.

Стортинг, одельстинг и лагтинг избирают каждый своего президента и вице-президента. Они образуют президентский совет стортинга, состоящий, таким образом, из 6 членов парламента. Согласно Конституции 1814г., **президент стортинга — второе после короля лицо в государстве.** Президентом является Кирсти Колле Грёндал.

Согласно «Закону о саамах» в Норвегии существует также саамский парламент (Саметинг), находящийся в г. Карашок (Сев. Норвегия) и состоя-

щий из 39 депутатов, избираемых в 13 саамских избират. округах по всей стране. Саметинг не является законодат. органом и выполняет лишь рекоммендат. функции.

Реализация принципов демократии обеспечивается, кроме того, деятельностью широкого спектра различных организаций, объединяющих своих членов по интересам. В Норвегии сложилась практика, в соответствии с которой все заинтересованные организации получают возможность высказаться по той или иной проблеме, когда властями готовятся крупные решения. В дополнение к этому Норвегия располагает множеством избираемых на должность доверенных лиц и уполномоченных организаций, к которым граждане могут обращаться с жалобами, если им не удастся решить вопрос в гос. или иных инстанциях. Это, в частности, касается уполномоченных по обеспечению гражд. прав населения, по защите интересов потребителей, по вопросам соблюдения принципов равноправия. Есть также ин-т уполномоченных по решению вопросов детства, в обязанности которого входит обеспечение интересов детей.

Взаимоотношения между стортингом и правительством строятся на принципах парламентаризма, то есть **правительство должно опираться на большинство в парламенте.** Последние выборы в Стортинг состоялись в сент. 1997г. Правительство формируется по поручению короля лидером одной партии или представителем коалиции партий.

Доля женщин в правительстве, начиная с середины 80 гг., составляет более 40%. Представительство женщин в Стортинге находится примерно на том же уровне. Женщины возглавляют крупнейшие полит. партии (например, Христианскую народную, Социалистическую левую). **В 1993г. в Норвегии впервые должность епископа заняла женщина.**

*Основные полит. партии.* Рабочая партия основана в 1887г. и является крупнейшей в стране. Входит в Социалистический интернационал. Контролирует крупные массовые организации профсоюзы, кооперативы и т.п. Имеет свою женскую и молодёжную организации. Находилась у власти в 1935-65 гг., в 1971-72 гг., в 1973-81 гг, в 1986-89 гг. и в 1990-97 гг. В окт. 1997г., следуя предвыборным обещаниям подать в отставку в случае снижения количества голосов по сравнению с предыдущими парламентскими выборами (такое снижение составило всего 1,9%), правительство НРП после длит. пребывания у власти уступило место коалиции трёх центристских буржуазных партий. На прошедших в сент. 1999г. коммунальных выборах НРП получила «лишь» 28,2% голосов избирателей (на 3,1% меньше, чем на выборах 1995г.). В этой связи ряд представителей НРП высказывается за уход в отставку пред. партии Турьёрна Яланда, пользующегося поддержкой партийного аппарата и руководства профсоюзов и избрание на этот пост более популярного «в низах» Енса Столтенберга, первого заместителя лидера партии и сына бывшего министра иностр. дел Т.Столтенберга.

Партия Хёйре (т.е. Правая), традиционные консерваторы, является ведущей в стране буржуазной партией. Основана в 1884г. Представляет интересы крупных фин.-пром. и судовладельческих кругов. На коммунальных выборах в сент. 1999 года «Хёйре» получила 21,3% голосов (на 1,5%

больше, чем в 1995г.). Имеет женскую и молодёжную организации. Пред. партии — Ян Петерсен.

Партия Центра создана в 1920г. Представляет интересы крупных и средних землевладельцев, лесовладельцев и рыбаков, главным образом, в провинции. Имеет женскую и молодёжную организации. В течение последних лет численность приверженцев этой партии резко возросла (1989г. — 11 мандатов в парламенте, 1993г. — 32 мандата), что, главным образом, объяснялось её резко отрицат. отношением к участию Норвегии в западноевропейской интеграции, однако на последних выборах в Стортинг партия потеряла 8,8% голосов, лишившись 21 мандата. На коммунальных выборах в сент. 1999г. центристы набрали всего 8,5% голосов избирателей (на 3,3% меньше, чем в 1995 году). Пред. — Одд Рогер Эноксен, с 16 марта 1999г. получил пост министра по коммунальным и региональным делам (бывшая до 15 марта 1999г. на посту пред. партии Анне Энгер Ланстейн сохранила за собой пост министра культуры и зам. премьер-министра).

Христианская народная партия основана в 1933г. Выражает интересы духовенства и религиозно настроенной средней и мелкой буржуазии, интеллигенции. Бывший лидер этой партии, Кьелль Магне Бундевик, как наиболее авторитетный и опытный центристский политик, возглавил в окт. 1997г. коалиционное трёхпартийное буржуазное правительство. Пред. — Валгерд Сварстад Хаугланд, в правительстве 1999г. получила пост министра по делам семьи и детства.

Социалистическая левая партия основана в 1961г. под названием Социалистической народной партии. Выражает интересы левонастроенной интеллигенции. Имеет выраженный «экологический» профиль. На прошедших в сент. 1999г. коммунальных выборах социалисты получили 8,5% голосов (на 2,4% больше, чем в 1995г.). Пред. — Кристин Халворсен.

Партия Прогресса создана в 1973г. Объединяет своих приверженцев на базе популистских лозунгов. На последних парламентских выборах добилась наибольшего успеха за свою историю, став второй партией страны после социал-демократов по числу поданных голосов. Успех прогрессистов объясняется ставкой на «болевы точки», знакомые большинству норвежцев: нехватка мест и персонала в больницах, неудовлетворительное состояние школьного образования, недовольство работой полиции, проблемы во взаимоотношениях с иммигрантами из Азии. По распространенному среди достаточно большого количества избирателей страны мнению, «традиционные» партии полит. истеблишмента «утратили связь с массами» и всерьез решением указанных проблем не занимаются. Пред. — Карл И. Хаген.

Венстре (Левая), в отличие от консервативной Хёйре, традиционно выражала интересы либерально настроенной буржуазии, одна из старейших полит. партий страны. По итогам выборов в 1997г. Венстре провела в стортинг 6 своих депутатов. Лидер — Ларе Спонхейм, в коалиционном правительстве 1999г. возглавил минэкономики.

Центр. объединение профсоюзов основано в 1899г. Объединяет 29 отраслевых профсоюза и 767 тыс.чл. Часть первичных организаций ЦОПН — коллективные члены Норвежской Рабочей партии. Пред. — Ингве Хогенсен.

*Внешняя политика.* Норвегия является участницей НАТО и ассоциированным членом ЗЕС. В рамках ООН, первым генсеком которой был норвежец Трюгве Ли, Норвегия работает во многих направлениях. Норвежцы входят в состав военных контингентов ООН по поддержанию мира.

Норвегия осуществляет широкое сотрудничество, прежде всего, со странами Северной Европы. Ими создан, например, единый рынок рабочей силы. В 1960г. Норвегия стала членом Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). В 1994г. странами-членами ЕС и ЕАСТ было подписан Договор о создании единого Европейского эконом. пространства (ЕЭП). На референдуме в нояб. 1994г., норвежскому правительству во второй раз не удалось получить поддержку населения страны в вопросе присоединения к ЕС (первый референдум о вступлении Норвегии в ЕС состоялся в 1972г. и также имел отрицат. результат).

Норвежский парламент одним из первых ратифицировал договор о создании ВТО. Норвегия активно участвует в выработке нового порядка осуществления контроля над экспортом обычных вооружений и технологий двойного назначения, который призван заменить КОКОМ.

Норвежские власти уделяют большое внимание проблемам окружающей среды. Норвегия создала широкую законодат. базу в области охраны окружающей среды и порядка управления прир. ресурсами. Бывшая премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд (ныне директор ВОЗ) возглавляла Комиссию ООН по охране окружающей среды и развитию. Работа в рамках этой Комиссии легла в основу широкого межд. сотрудничества в области охраны окружающей среды.

Норвегия выделяет около 1% ВВП на оказание помощи беднейшим странам мира. Средства направляются непосредственно в страны-получатели или распределяются через различные органы ООН. Норвежские власти придают большое значение тому, чтобы оказываемая помощь шла на пользу нуждающимся в ней и способствовала **стабильному с экологической точки зрения развитию**, одновременно обеспечивая поддержку мерам по реформированию экономики.

Определённое значение для межд. авторитета Норвегии имеет Нобелевская премия мира. Решение о присуждении принимается норвежским Нобелевским комитетом, члены которого назначаются стортингом. Впервые Нобелевская премия мира была присуждена в 1901г., а её лауреатом стал швейцарец Анри Дюнан, основатель Красного Креста. В числе лауреатов этой премии последних лет — Мартин Лютер Кинг, М.С. Горбачев, Нельсон Мандела, Фредерик Биллем де Клерк, Ясир Арафат, Ицхак Рабин, Шимон Перес. Нобелевская премия вручается ежегодно 10 дек.

*Некоторые выдающиеся представители нации.* Покорив Юж. полюс, норвежец **Руалд Амундсен** (1872-1928 гг.) стал первым в мире человеком, достигшим этой точки в антарктической ледяной пустыне. Ему же принадлежит пальма первенства в походе на судне по Сев. морскому пути к северу от Канады.

**Фритьоф Нансен** (1861-1930 гг.) жил многогранной жизнью ученого, полярного исследователя, художника и полит. деятеля. Он пересёк на лыжах Гренландию, путешествовал на шхуне «Фрам» во льдах Сев. ледовитого океана. В 1922г. Нансен

получил Нобелевскую премию мира за свою деятельность по репатриации беженцев и **вклад в оказание помощи голодающим в Советской России.**

Учёный **Тур Хейердал** (род. в 1914г.) является самым известным исследователем и путешественником нашего времени. Пройдя на судах «Контики» от Юж. Америки до Полинезии, он доказал, что индейцы могли пользоваться этим маршрутом в своих путешествиях в древние времена. При помощи папирусного судна «Ра» ему удалось аналогичным способом доказать, что люди уже в древности могли таким же образом пересекать Атлантический океан.

Драмы «Привидения» и «Кукольный дом» **Хенрика Ибсена** (1828-1906) можно увидеть на сцене норвежского театра, и это вполне естественно. Однако шансы встретиться с пьесой Ибсена в Москве, Нью-Йорке, Лондоне, Париже или Берлине не менее велики. Творчество Ибсена придало европейскому театру некоторую психологическую глубину и соц. направленность.

Немногие картины способны вызывать такое их восприятие, как «Крик» **Эдварда Мунка** (1863-1944 г.). Он изобразил одиночество и страх смерти и, в то же время, любовь и радость жизни. Своим творчеством Мунк прокладывает дорогу экспрессионистскому направлению в современной живописи.

Композитор **Эдвард Григ** (1843-1907 г.) известен, в т.ч., произведением «Утро», входящим в первую из двух написанных им сюит «Пер Гюнт». В нём, как и во многих других своих произведениях, Григ использует мелодику и гармонию норвежской народной музыки. Его ля-минорный фортепианный концерт входит в репертуар практически всех крупных пианистов.

## Экономика

Норвегия относится к числу малых промышленно развитых стран. Узость внутреннего рынка, исторически сложившаяся отраслевая структура предопределяют её широкое участие в межд. разделении труда на базе специализации. Это привело, в частности к тому, что, насчитывая 0,2% населения развитых стран мира и, производя 0,5% пром. продукции, доля Норвегии в мировом экспорте этих стран превышает 1%. По итогам 1998г. Норвегия занимала 28 место в мире по объёму экспорта (доля 0,8%) и импорта (0,6%). По таким показателям, как **выработка электроэнергии на душу населения**, производство и экспорт нефти и газа, алюминия и ферросплавов, мин. удобрений, бумажной массы, взрывчатых веществ пром. назначения, вылов рыбы, тоннаж торг. флота, Норвегия занимает **ведущие места в мире.**

Эконом. развитие страны в значит. степени связано с притоком иностр. капитала, главным образом англ., ам. и шведского. Основными сферами его приложения являются нефтегазодобыча и нефтехимпром, судоходство, электроника, химия, металлургия, пищевпром.

В 1998-99 г. темпы эконом. роста в стране составили 2,5% по сравнению с 2% в среднем по ЕС, уровень безработицы сократился с 4,9 до 3,3%, т.е. был почти вдвое ниже среднего показателя ЕС, экспорт вырос на 2,4%. В качестве главных факторов эконом. роста эксперты указывают экспорт, в первую очередь нефти и газа, а также лич-

ное потребление. Характерной чертой нац. хозяйства Норвегии является **активное участие государства в регулировании экономики**, в т.ч. в сфере материального производства, в банковско-фин. сфере (в акционерном капитале трех крупнейших норвежских комбанков, например, доля гос. участия после преодоления кризиса 1992-93 гг. еще более возросла), в области сельского хозяйства, где объём гос. субсидий и дотаций сельхозпроизводителям составляет 15-18 млрд. крон в год, а система их предоставления не имеет аналогов в мире. **Участие государства в регулировании ВЭД** и неразрывно связанным с ней внутренним производством проявляется в делении норвежского хозяйства на 4 группы.

1. Нефтегазодобыча находится под особым вниманием государства и патронажем специально созданных в рамках этой отрасли структур (помимо министерства нефти и энергетики, через которое реализуется законодательно закреплённое право «прямого эконом. участия государства в нефтегазодобыче», существует Нефтяной директорат).

2. Экспортноориентированные отрасли (металлургия, хим., целлюлозно-бумажная, нефтепереработка, горнодобыча) пользуются поддержкой государства, в т.ч. финансовой через Гос. ин-т экспортных кредитов, рекламно-маркетинговой – через Экспортный совет.

3. Отрасли, ориентированные преимущественно на внутренний рынок (текстильная, швейная, деревообрабатывающая, мебельная).

4. Защищённые отрасли (пищевая и полиграфическая, а также сельское хозяйство, поскольку импорт сельхозпродукции, например, жёстко регулируется тарифными и нетарифными мерами).

Существуют следующие **гос. монополии: винная, на медикаменты и электроэнергию.** Этот режим постепенно либерализируется.

Значительна доля в ВВП топливно-сырьевых и первично обработанных товаров, а также полуфабрикатов. Машиностроение специализируется на производстве судов, судового оборудования и оборудования для нефтегазодобычи на континентальном шельфе, средств телекоммуникации и связи, а также продукции в рамках пром. кооперации с фирмами развитых стран Европы и США. Значит. концентрация пром. потенциала страны в сфере производства энергетических, сырьевых и первично обработанных товаров (сырая нефть и природный газ, первичный алюминий, целлюлоза, ферросплавы, рыба и др.)

Норвегия в существенной степени **зависит от импорта продтоваров.** Страна вынуждена практически целиком покрывать внутренний спрос на одежду, обувь, бытовую технику, парфюмерию и ряд других потребительских товаров за счёт их ввоза из-за границы. Доля **внешней торговли** в ВВП Норвегии составляет более 50% (по итогам 1998г. – **80 млрд.долл. без учета торговли услугами**).

Все граждане состоят членами гос. фондов страхового и пенсионного обеспечения, охватывающих предоставление мед. помощи, получение пенсии по старости и инвалидности, а также иных видов помощи. Большое внимание уделяется улучшению условий жизни семей, имеющих детей. В дополнение к детскому страхованию существует всеобъемлющий и гибкий порядок предоставления отпусков в связи с рождением ребёнка.



90% детей посещают гос. школы, обучение в которых бесплатное. Обязательное школьное образование – 9-летнее, однако все граждане обладают законодательно закрепленным правом на продолжение образования в старших классах средней школы.

Норвегия традиционно характеризуется равномерно распределенной среди ее населения собственностью и в течение многих лет остается относительно однородным обществом. Так, **соотношение между наиболее высоким и минимальным уровнями оплаты труда составляет 2:1** (наиболее высокооплачиваемая категория работающих – рабочие-нефтяники – в среднем 310 тыс. крон в год, наименьший заработок – в среднем 160 тыс. крон в год – у работников сферы обслуживания). В среднем норвежские рабочие и служащие получают около 215 тыс. крон в год.

Метпром относится к числу важнейших среди континентальных отраслей материального производства. Концерны Elkem и Fesil в системе мирового разделения труда специализируются на производстве ферросплавов, а компания Fundia (норвежско-финско-шведская) занимается на территории Норвегии переплавкой металлолома и выпуском арматуры и другой стальной продукции, в т.ч. для судостроения. Факторами, предопределившими развитие в Норвегии цветной металлургии, были, прежде всего, возможности производства дешевой электроэнергии на базе гидроресурсов, а также наличие незамерзающих портов на зап. побережье страны, благодаря чему сырье, в частности бокситы из Центр. Америки, бесперебойно поступают на предприятия этой отрасли. Основу цветмета составляет производство первичного алюминия (до 1 млн.т. в год) на заводах концерна Norsk Hydro, а также компаний Elkem и Soeral. Единственной в Норвегии компанией, выпускающей рафинированный никель, кобальт и медь, является Falconbridge Nikkelverk, а производство цинка и магния сосредоточено на предприятиях компаний Norzink и Hydro Magnesium.

Химпром располагает современными мощностями по производству широкой гаммы хим. и нефтехим. продуктов. Осуществляется экспорт таких товаров, как азотные удобрения (Norsk Hydro), взрывчатые вещества пром. назначения (Dyno Industrier), альгинаты, краски, лаки (Jotun). Крупнейшей компанией является фармконцерн Hafs-lund Nyscomed, основу специализации которого составляют разработка и выпуск контрастирующих веществ для рентгенодиагностики (Omnipak, Omniscan и некоторые другие). Ему принадлежит значит. часть мирового рынка этой продукции; самая динамично развивающаяся компания Норвегии.

Горнодобыча базируется на значит. запасах мин. сырья: руды и концентраты черных и цветных металлов, известняк, кварц, нефелин, оливин. 70% добываемых руд и 50% пром. минералов экспортируется. Крупнейшими компаниями горнодобычи являются Store Norske Kullkompani (уголь), Follidal Verk (медь, цинк, серный колчедан), Fosdalen Bergverk (железная руда серный колчедан), Titania (ильменит), Elcem Nefelin (нефелиновый сиенит), Megon (обогащение скандий-содержащей руды и извлечение скандия, производство оксида итрия) и ряд других.

Бумпром и деревообработка. Их основу состав-

ляют дешёвая электроэнергия ГЭС и большие запасы сырья. Предприятия концерна Norske Skog, компании Borregard, Peterson и ряд других, выпускают различные сорта целлюлозы, газетную и упаковочную бумагу, пергамент и подпергамент, картон, облицовочные панели, паркет и т.д.

Машиностроение. Концерн Kvaerner крупнейшее машиностроит. объединение, специализирующееся на строительстве судов и выпуске пром. оборудования. После приобретения производственных мощностей на территории бывшей ГДР (верфь «Варнов») и финской верфи «Вяртсиле» **Kvaerner стал одной из крупнейших в мире судостроит. компаний. Этот же концерн является крупнейшей судостроит. компанией в Европе**, имеет собственные верфи помимо Норвегии также в Финляндии, Шотландии, Германии. Кроме того, **«Квернеру» принадлежат 75% акций Выборгского судостроит. завода в Ленинградской обл.**

Важными статьями норвежского машиностроения являются производство оборудования для обустройства нефтяных и газовых месторождений (компания Aker и Kvaerner Rosenberg), а также различные виды судового, навигационного, рыболовного и рыбопромыслового оборудования (Simrad, Mustag og Soen), энергооборудования (Kvaerner Hydropower) и ряд других. Крупнейшими поставщиками продукции оборонного комплекса страны являются Norsk Forsvarsteknologi и Kongsberg Vapenfabrik.

Рыбное хозяйство. **По объемам вылова рыбы страна занимает 10 место в мире.** Норвежские компании располагают солидным флотом специализированных, хорошо оснащённых рыбопоисковым оборудованием судов, преимущественно средне и малотоннажных. Использование высокоэффективных орудий лова (например, ярусов) позволяет добывать качественное сырье для загрузки предприятий рыбоперерабатывающего комплекса в сев. регионах страны. Налажено **искусственное разведение атлантического лосося, по объёмам производства которого Норвегия занимает 1 место в мире** (ежегодно около 200 тыс.т.). 90% рыбпродукции Норвегии экспортируется.

Торговый флот и судоходство. Доля судоходства в экспортных доходах страны традиционно составляет около 20%. **По тоннажу принадлежащего Норвегии торг. флота под норвежским и иностр. флагами страна занимает 4 место в мире** и имеет среди традиц. судоходных держав наивысшую долю флота под собственным флагом. Крупнейшими компаниями Норвегии в сфере морперевозок являются Bergesen, Wilhelmsen и ряд других.

С/х производство является высокоразвитым. Его основу составляет животноводство, полностью покрывающее потребности населения страны в мясе, молоке и молочных продуктах. В силу климатических особенностей производство зерновых лишь на 40% покрывает потребности внутреннего рынка. Часть овощей и фруктов, несмотря на сложные условия сев. страны, выращивается норвежскими фермерами. Норвегия в последние годы во всё возрастающих объёмах экспортирует, например, черешню и клубнику в страны Зап. Европы.

Производство продуктов питания входит в сферу деятельности таких компаний, как Otkla (сосусы, приправы, кексы и печенье, прохладит. напитки, пиво и др.), Frionor (рыбодукция, в т.ч.

консервы, сухие супы), Denofa (маргаины, мясные продукты), Norsk Kjøtt (мясо и мясопродукты), Norske Meierier (молоко и молочные продукты), Statkorn (гос. зерновая компания), Nopo (картофель и продукты из него, спиртные напитки).

### Финансы

Принципы формирования денежной и валютной политики были закреплены в правит. инструкции еще в мае 1994г. Эта инструкция посвящена вопросу регулирования курса норвежской кроны и предписывает «Норгес Банку» (Цент. эмиссионный банк Норвегии) на постоянной основе проводить политику, обеспечивающую стабильность нац. валюты по отношению к европейским валютам. Точкой отсчета является соотношение норвежской кроны и европейских валют с момента введения плавающего курса кроны (дек. 1992г.). Предпосылкой для принятия такого решения послужило, в частности, значение Зап. Европы для внешней торговли Норвегии (3/4 ее внешторг. оборота).

Для «Норгес Банка» приоритетным с того времени стало обеспечение стабильного курса кроны по отношению к экю, а с 1.01.99г., в связи с образованием Евровалютного союза — к евро. Что касается курса доллара, то в отношении его «Норгес Банк» занимает отныне «незаинтересованную» позицию. В его цели теперь не входит оказывать какое-либо влияние на соотношение курсов доллара и кроны с использованием имеющихся в распоряжении механизмов валютного регулирования, хотя еще относительно недавно банк регулярно проводил валютные интервенции в подавляющем большинстве случаев для укрепления норвежской кроны.

В 1999г. центр тяжести в денежной и валютной политике был смещен с текущего регулирования курса кроны по отношению к евро в сторону создания фин.-эконом. предпосылок, имеющих значение для обеспечения стабильности кроны к евро на более длительную перспективу. В основу такой политики положены 2 принципа: во-первых, рост цен и издержек производства должен быть доведен до уровня, к которому стремятся ее основные европейские торговые партнеры, а, во-вторых, учетная ставка не должна быть завышенной, чтобы не провоцировать замедление темпов эконом. развития до такой степени, когда может быть утрачено доверие к нац. валюте Норвегии.

Рост цен на сырье происходит на фоне стабильно высокого курса доллара. При этом отмечается и возросший спрос на ам. валюту в связи с улучшением общехоз. конъюнктуры и восстановлением мировой экономики после кризиса 1997-98 гг. Курс доллара на межд. валютных рынках укрепился по отношению к большинству валют развитых стран, в т.ч. потому, что в США в течение последних 7 лет сохраняются высокие темпы эконом. роста, а это способствует стабильной положит. динамике курса ам. валюты.

Банки, в т.ч. норвежские, вынуждены в условиях возросшего спроса покупать доллар по очень высокому курсу. Только с окт. 1999г. по начало апр. 2000г. курс доллара по отношению к кроне вырос более, чем на 10%. Аналогичная ситуация сложилась и в отношении курса доллара к евро: снижение курса единой европейской валюты с момента ввода ее в обращение составило более 20%.

При этом ситуация на рынках важнейших для Норвегии валют, характеризуясь сложными тенденциями, пока не только не оказывает отрицат. воздействия на экономику страны, но и может рассматриваться как явно положит. фактор ее дальнейшего развития. Высокий курс доллара должен обеспечить Норвегии получение устойчивых доходов от экспорта нефти в течение 2000г., даже если цена на нее существенно снизится, а низкий курс кроны по отношению к евро открывает для норвежской промышленности доп. конкурентные преимущества при поставках товаров традиционного экспорта на рынок ЕС.

Средний курс норвежской кроны к доллару в 1999г. составлял 7,78 крон за 1 долл., в течение же последних месяцев он колеблется на уровне 8,4-8,5. Одновременно наблюдается неустойчивая пока тенденция укрепления евро по отношению к кроне (в последнее время порядка **8,1-8,2 кроны за 1 евро**).

По прогнозам аналитиков курс кроны по отношению к евро несколько ослабнет и вернется в пределы тех значений, которые были определены на долгосрочную перспективу (8,23-8,39). Высказываются предположения, что курс доллара как относительно евро, так и относительно норвежской кроны будет постепенно снижаться, достигнув к концу 2000г. уровня **7,5-7,7 кроны за 1 долл.**

Среднегодовой курс норв.кр. к основным валютам в 1998-99 гг.

	1998	1999
Доллар США, за 1 .....	7,55	7,78
Евро, за 1 .....	8,46*	8,31
Германская марка, за 100 .....	429,73	424,89
Английский фунт, за 1 .....	12,50	12,63
Французский франк, за 100 .....	128,16	126,67
Швейцарский франк, за 100 .....	521,79	519,27

\*за 1 экю

Источник: Norges Banks offisielle opplysninger

Госбюджет Норвегии на 2000г., в млрд.крон:

	1998	1999	2000
Общие доходы, в т.ч. ....	471,3	491,5	548,9
Доходы от нефтегазовой деятельности .....	72,7	74,7	105,6
Доходы кроме нефтегазовой деятельности.....	398,7	416,9	443,3
в т.ч. налоги вне нефтегазового сектора .....	357,4	376	393,6
др. доходы .....	41,3	40,8	49,7
Общие расходы, в т.ч.....	443,7	464,9	477,1
Расходы в нефтегазовой деятельности.....	27,6	30	20,4
Расходы кроме нефтегазовой деятельности.....	416,1	434,9	456,6
Сальдо до перечислений в Гос. нефтяной фонд.....	27,6	26,6	71,8
Нетто-поступления фин. средств от нефтегазпрома .....	45	44,6	85,1
Сальдо, скорректированное с учетом нефтегазпрома .....	-17,4	-18	-13,3
Перечисления из Гос. нефтяного фонда .....	17	18	13,3
Сальдо расходов и доходов бюджета .....	-0,4	0	0
Нетто-перечисления в Гос. нефтяной фонд.....	28,0	26,6	71,8
Проценты и дивиденды, Гос. нефтяной фонд .....	6,2	6,8	7,4
Общее сальдо по госбюджету и Гос. нефтяному фонду.....	33,8	33,4	79,2

Источник: Okonomisk Utsyn over Aret 1999, Okonomiske Analyser N 1, 2000

Принятый гос. бюджет на 2000г. предполагает, что общее положит. сальдо бюджета до перечислений в Гос. нефтяной фонд составит 71,8 млрд.крон, что на 45,2 млрд.крон выше уровня предыдущего года. При этом сальдо, скорректированное с учетом нефтегазовой деятельности, оценивается в 13,3 млрд.крон. Планируется, что нетто-поступления фин. средств от нефтегазовой деятельности составят 85,1 млрд.крон при средней цене на нефть в 2000г. в 125 крон за баррель (такая же цена на нефть была заложена в бюджет 1999г.).

Предполагаемый рост производства должен привести к росту доходов от нефтегазовой деятельности на 30 млрд.крон, при этом расходы на эту деятельность снизятся на 8 млрд.крон в результате сокращения инвестиций.

Бюджетные договоренности, достигнутые между правительством центристов и социал-демократами осенью 1999г., не привели к ужесточению бюджета, но выразились в определенной перестановке приоритетов. Так, стороны договорились об увеличении налогов на 1,4 млрд.крон в целях финансирования налоговых послаблений для отдельных групп населения (речь идет об увеличении налогооблагаемого налогами вычета из зарплаты).

Реальный рост гос. расходов в 2000г. (на 10,6 млрд.крон) связан с расходами в сфере соцстраха — на оплату больничных листов, пенсии по инвалидности и старости, лекарства и спец. тех. средств для данных групп населения.

Платежный баланс Норвегии в 1998-99 гг., в млрд.крон:

	1998	1999	Изм-ние
Экспорт, всего .....	414,1	462,1	48
традиционные товары .....	17,8	181,4	4,6
нефть и природный газ .....	118,3	161,4	43,1
суда и платформы .....	11,0	10,4	-0,6
услуги .....	108,0	108,9	0,8
Импорт, всего .....	411,6	392,7	-18,9
традиционные товары .....	265,2	253	-12,2
нефть .....	1,3	2,1	0,8
суда и платформы .....	29,5	18,9	-10,6
услуги .....	115,6	118,6	3,0
Баланс торговли товарами и услугами .....	2,5	69,4	66,9
Баланс движения капиталов .....	-18,7	-25,6	-6,9
Сальдо платежного баланса .....	-16,3	43,8	60,1

Источник: Okonomisk Utsyn over Aret 1999, Okonomiske Analyser N 1, 2000.

Положит. сальдо платежного баланса составило в 1999г. 43,8 млрд.крон, увеличившись на 60 млрд.крон по сравнению с 1998г.

Также значительно улучшилось положит. сальдо баланса торговли товарами и услугами — от 2,5 до 69,4 млрд.крон. Отрицат. сальдо баланса движения капиталов при этом возросло до 25,6 млрд.крон.

За исключением 1998г. сальдо платежного баланса в течение всех 90-х гг. сохранялось положительным, в среднем 30,6 млрд.крон в год. Наибольшую величину этот показатель составил в 1996г. — 66 млрд.крон.

Положит. сальдо баланса торговли товарами составило в 1999г. 79,1 млрд.крон, что на 69,1 млрд.крон выше уровня предыдущего года. Стоимость экспорта нефти и природного газа возросла в 1999г. на 43,1 млрд.крон или на 36,4%, что стало результатом роста цен на эти товары на 36,9%.

Рост экспорта традиционных товаров объясняется увеличением поставок рыбы и морепродуктов, продукции деревообработки, хим. продуктов, нефтепродуктов, средств выч. техники.

Сокращение импорта традиционных товаров произошло, прежде всего, в результате снижения темпов роста потребления и инвест. активности.

Отрицат. сальдо баланса торговли услугам увеличилось с 7,6 до 9,7 млрд.крон. При этом возрос экспорт услуг, предоставляемых трубопроводным транспортом и нефтебуровыми судами и платформами, но снизился объем экспорта финансовых и коммерческих услуг. Также несколько сократился объем доходов от фрахтовых операций норвежского флота. В импорте возросли услуги, связанные с

нефтяной деятельностью на шельфе.

Увеличение отрицат. сальдо баланса движения капиталов на 6,9 млрд.крон. объясняется, главным образом, ростом нетто-выплат по обслуживанию внешней задолженности, в целом же традиционно отрицат. этот показатель является вследствие превышения экспорта капитала над его импортом.

Вывоз норвежского капитала за рубеж составил в 1999г. 230 млрд.крон, из них прямые инвестиции составили 80 млрд.крон, а портфельные — 64 млрд.крон. Иностранные инвестиции в Норвегии в 1999г. составили около 180 млрд.крон, из них прямые — 100, а портфельные — 30 млрд.крон.

### Банки

Банковская система Норвегии, подобно банковской системе других развитых стран с рыночной экономикой, включает в себя три основные группы банков: 1) гос. эмиссионный, представленный Банком Норвегии (Norges Bank); 2) коммерческие, находящиеся в собственности АО и имеющие основной целью деятельности предоставление кредитов юр. лицам; 3) сберегательные, аккумулирующие вклады физ. и юр. лиц и выдающие займы под обеспечение.

Кроме того, в Норвегии имеются специализированные гос. банки как, например, «Норгес Коммуналбанк», предоставляющий кредиты для проектов по линии местного (коммунального) и областного самоуправления.

Помимо банков, к фин. системе страны относятся кредитные, фин., страховые компании, а также специализированные фонды.

Крупнейших комбанков в стране 3: «Ден ношке Банк» (под его управлением находится капитал в 313,4 млрд.крон — 40,3 млрд.долл.; «Кредиткассен» (210,8 млрд.крон — 27,1 млрд.долл.) и «Фокус Банк» (44,3 млрд.крон — 5,7 млрд.долл.). На эти банки приходилось в 1999г. 75% активов всех комбанков.

В Норвегии также имеются 10 иностр. комбанков, из которых восемь являются филиалами, а два дочерними банками.

Норвежские комбанки, пережив в самом начале 90-х гг. острый кризис, источником которого являлась весьма либеральная система предоставления кредитов, в настоящее время работают весьма успешно. В 1999г. только 2 банка имели негативный результат деятельности, причем один из них был филиалом инобанка, а другой мелким, только что созданным и потому не успевшим «встать на ноги». В результате упомянутого кризиса большая часть пакетов акций трех комбанков стала принадлежать государству, лишь в последние 2-3 года государство стало постепенно снижать долю своего участия (доля государства в «ДнБ» составляет 60,6%, в «Кредиткассен» — 34,6%; «Фокус Банк» только в 1999г. был полностью приватизирован и продан датскому «Ден данске Банку»).

Концентрация капитала в сбербанках не столь явна как в коммерческих, однако, и здесь в 1999г. на 30 крупнейших приходилось 85% активов. Самым крупным из сбербанков является «Спаребанкен НУР», под управлением которого находится капитал в 196,2 млрд.крон (25,2 млрд.долл.).

Традиционно сбербанки весьма значит. часть своих капиталов привлекали за счет вкладов физ. лиц, однако эта доля снизилась, она компенсируется банками за счет финансирования за границей, а также на рынках облигаций и сертификатов.



На конец 1999г. в Норвегии насчитывалось 9 кредитных компаний (kredittforetak), их совокупные активы составляли 147,7 млрд.крон (19 млрд.долл.), общая сумма выданных ими кредитов составила 116,8 млрд.крон (15 млрд.долл.). Одна кредитная компания являлась филиалом инокомпании.

Также на конец 1999г. в стране насчитывалось 35 фин. компаний (finansieringsselskap). На 10 крупнейших из них (с капиталом более 1 млрд.крон) приходилось в 1999г. 84,4% активов всех фин. компаний. Совокупные активы фин. компаний составили на конец 1999г. 65 млрд.крон (8,4 млрд.долл.), выданные ими кредиты составили 61,3 млрд.крон (7,9 млрд.долл.).

В последние годы различия в функциях между кредитными и фин. компаниями подверглись существенному размыванию, и разница в названиях объясняется историческими факторами: основная деятельность кредитных компаний состоит в предоставлении долгосрочных кредитов под твердый процент путем финансирования на рынке облигаций, тогда как фин. компании традиционно действуют на рынке лизинга и занимаются кредитными карточками. Ряд кредитных и фин. компаний были преобразованы в комбанки. Главное же отличие банков от подобного рода компаний состоит в том, что только банки имеют право принимать вклады от населения.

В страховом деле Норвегии происходят характерные для фин. системы в целом процессы концентрации капитала: в стране абсолютно доминирующее положение занимают 2 страховые компании — «Стуребранд», ее активы составляли на конец 1999г. 149,6 млрд.крон (19 млрд.долл.) и «Йенсидиге» (78,9 млрд.крон — 10 млрд.долл.). В составы этих мощных фин. конгломератов входят и банки, и кредитно-страховые общества, и фонды ценных бумаг, и фин. компании.

Особое место в фин. системе Норвегии занимает компания «Экспортфинанс», по сути являющаяся специализированным банком для предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов в связи с норвежским экспортом капиталоемких товаров, услуг и судов, а также для предоставления кредитов норвежским фирмам для их инвест. деятельностью в промышленность, как за рубежом, так и внутри страны.

Капитал в управлении «Экспортфинанс» составлял по состоянию на конец 1999г. 70 млрд. крон (9 млрд.долл.). Главными акционерами «Экспортфинанс» являются крупнейшие норвежские комбанки. «Экспортфинанс» имеет соглашение о кредитной линии с Внешэкономбанком, призванное содействовать экспорту норвежских капиталоемких товаров в **Россию**.

С деятельностью «Экспортфинанса» тесно связана работа Гарантийного института экспортных кредитов (ГИЭК), являющегося по своему юр. статусу особым органом гос. управления, действующим на основании решений норвежского парламента и подотчетным в своей повседневной деятельности минэкономике и торговле.

Парламент, утверждая ежегодный гос. бюджет, традиционно включает в свои решения два доп. пункта, один из которых определяет основные направления в деятельности ГИЭКа, а другой устанавливает макс. объем гос. гарантий на год. ГИЭК является специализированным учреждением для

страхования экспортных, а также инвест. кредитов от полит. и коммерческих рисков.

Среди фондов, имеющих наибольшее значение в фин. системе и эконом. жизни Норвегии прежде всего, Гос. фонд регионального эконом. развития (Statens Naerings og Distriktenes Utviklingsfond), образованный в 1994г. путем слияния Фонда эконом. развития регионов и гос. Пром. банка. Основная задача Фонда — предоставление норвежским фирмам кредитов на льготных условиях для создания рентабельной эконом. деятельности в отдаленных от центра регионах страны.

С начала 1997г. в рамках Гос. фонда регионального эконом. развития создано два специализированных фонда: Инвест. фонд для Северо-Запада России (Мурманская, Архангельская обл. и Карелия) с общим объемом средств 150 млн. крон (27,9 млн. долл.), а также Инвест. фонд для Вост. Европы с объемом средств 70 млн. крон (10,8 млн. долл.). Поле деятельности последнего Фонда — все страны Вост. Европы, включая также **Россию**, но без вышеуказанных трех регионов.

### Европолитика

**Взаимоотношения с ЕС.** Центральным вопросом как внешней, так и внешнеэконом. политики Норвегии оставался комплекс отношений с ЕС. 70% как норвежского экспорта, так и импорта приходится на страны этой группировки.

Правительство К.М. Бундевика в 1999г. продолжило политику НРП, направленную на всемерное сближение с Сообществами, учитывая позицию парламентского большинства.

К концу 1999г. Норвегия инкорпорировала в свое законодательство 1198 директив ЕС, связанных с функционированием Единого внутреннего рынка; осталось всего 40 директив, или 3,2% от их общего количества, т.е. Норвегия по степени адаптации законодательства к нормам ЕС находится среди 18 стран, подписавших Соглашение о едином эконом. пространстве (ЕЭП) на 14 месте. Первые три места занимают Дания, Финляндия и Швеция.

Как отмечает по этому поводу К. Алместад, президент ESA (European Surveillance Authority), надзорного органа ЕАСТ по соблюдению Соглашения о ЕЭП, отставание Норвегии от других стран связано не с полит. противодействием, а с особенностями нац. бюрократических процедур. Так, процесс инкорпорирования одной директивы ЕС в норвежское законодательство занимает в среднем 8 мес., тогда как датские, шведские и финские законодатели справляются с этим за 4-5 мес.

Оставшиеся 40 директив касаются, прежде всего, здравоохранения и транспорта, в т.ч. 9 из них регулируют вопросы здоровья и техники безопасности на производстве, 10 — мед. сектора, 7 — транспорта.

Количество офиц. процедур, возбужденных ESA против Норвегии, за 1999г. значительно возросло, но ни одна из них не привела к вынесению вопроса в Суд ЕАСТ за нарушение Соглашения о ЕЭП.

Со времени подписания Соглашения о ЕЭП Норвегия ни разу не налагала вето ни на одну директиву ЕС, хотя подобного рода вопросы время от времени приводят к достаточно острым внутриполит. дебатам.

Указанное соглашение, обеспечившее доступ Норвегии к Единому внутреннему рынку, остается неизменной основой политики страны по отношению к ЕС уже в течение пяти лет. Вместе с тем, Соглашение о ЕЭП охватывает, как известно, не все вопросы, в частности, за его рамками оставлен экспорт норвежских рыбопродуктов в ЕС. При этом если экспорт лосося был урегулирован путем заключения в 1997г. соглашений между Комиссией ЕС и соответствующими норвежскими фирмами, то экспорт других рыбопродуктов оказывается незащищенным перед торг. барьерами Сообществ.

В конце 1999г. исполнился своего рода пятилетний «юбилей» со дня проведения общенационального референдума, сказавшего «нет» вступлению Норвегии в ЕС, что дало повод обозревателям и экспертам подвести некоторые итоги.

С эконо. точки зрения Норвегия практически не испытывает проблем, оставаясь вне Сообществ. По большинству аспектов Норвегия входит в число стран, наиболее приспособленных к правилам ЕС. При этом процесс интеграции с ЕС у Норвегии проходит не более болезненно, чем у стран, входящих в Сообщества, когда они вырабатывают совместную политику.

Норвежские фермеры многие годы опасались с/х политики ЕС, однако, теперь они склонны считать, что эта политика не является значительным препятствием для вступления страны в ЕС. Фактически, на переговорах в рамках ВТО Норвегия и Сообщества выступают единым фронтом против всех остальных стран, стремясь сохранить значительные субсидии в этот сектор.

В ряде областей Норвегия имеет с ЕС спец. соглашения, это относится к научным исследованиям, соц. сектору, здравоохранению, образованию, культуре, энергетике, сотрудничеству между регионами, политике в области юриспруденции.

Безусловно, формальное неучастие страны в ЕС имеет свою полит. цену, которая выражается в том, что окончательные решения вырабатываются без Норвегии, и она присоединяется к ним потом, но вряд ли это имеет серьезные практические последствия. По всей вероятности, политика ни Норвегии, ни ЕС существенно не отличались бы, если бы страна входила в Сообщества, исключением стала бы в этом случае политика в сфере рыболовства.

Как отметили местные обозреватели, неприсоединение Норвегии к ЕС представляет собой проблему, прежде всего для небольшой элиты политиков, чиновников и глав различных организаций, которые лишены возможности участвовать в тех встречах, где им хотелось бы. В большинстве своем все они — рьяные сторонники ЕС, которые вынуждены представлять страну, отказавшуюся вступить в Сообщества.

В условиях, когда народ настроен к ЕС отрицательно, бюрократы и бизнесмены — положительно а правительство — скорее отрицательно, нежели положительно. Норвегия, заключают обозреватели, судя по всему, нашла тот удивительный баланс отношений с ЕС, когда процесс интеграции с Сообществами протекает таким образом, что новые дебаты о членстве пока представляются малоочевидными.

Вместе с тем, как активные сторонники, так и противники ЕС в Норвегии не удовлетворены ны-

нешним положением вещей. Первые — тем, что не имеют влияния на решения Сообществ и тем, что Норвегия постоянно должна просить о все новых особых соглашениях с ЕС в целях защиты собственных интересов. Вторые — тем, что от их победы на референдуме остается все меньше: вне зависимости от того, «про или антиевропейски» настроены находящиеся у власти правительства, сближение Норвегии с ЕС идет ускоренными темпами. Проблемой сторонников и противников при этом является то, что конкретно оценить и измерить результаты отсутствия прямого влияния Норвегии на ЕС так же трудно, как и негативные последствия сближения с ЕС.

Ситуация в Европе между тем меняется быстро и весьма вероятно, что первая группа восточноевропейских стран — Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Эстония и Кипр вступят в ЕС уже через 3-4 года, а это может поставить Норвегию в новые условия.

Связано это с тем, что посредством Соглашения о ЕЭП Норвегия отказалась от возможности достаточно скромного влияния на процесс принятия решений в ЕС, но получила возможность не платить весьма солидный ежегодный членский контингент в кассу Сообществ. Совсем бесплатно, однако, отделаться не удалось — Норвегия, наряду с другими странами ЕАСТ, подписавшими Соглашение о ЕЭП, Исландией и Лихтенштейном, вынуждена была со своей стороны в течение 5 лет платить ежегодно по 200 млн. крон в фин. механизм субсидий и кредитов ЕЭП, или, как его кратко называют, Фонд ЕЭП.

Этот Фонд был создан в соответствии с Соглашением по ЕЭП и предусматривает ежегодное выделение странами ЕАСТ определенных средств на поддержку слаборазвитых регионов ЕС как своего рода компенсацию за получение свободного доступа на Единый внутренний рынок ЕС.

Основным получателем этих средств была Испания, и она все же «продавила» в 1999г. решение ЕС о том, что ЕАСТ и далее должна продолжать платежи в Фонд ЕЭП, несмотря на то, что изначально предполагался только 5-летний период.

Вступление в ЕС восточноевропейских стран, по всей вероятности, поставит ЕАСТ перед необходимостью значит. увеличения платежей в Фонд ЕЭП. Норвегия же, как богатая нефтяная страна, вряд ли отделается дешево, а это, в свою очередь, может стать катализатором новых дебатов в стортинге в 2001-05гг. по вопросу о членстве страны в ЕС.

В любом случае, считает председатель внешнеполит. комитета стортинга, представитель НРП и сторонник вступления Норвегии в ЕС Х. Бланкенборг, пришло время обсудить и определить процедуру возможных новых дебатов о присоединении страны к Сообществам. По его мнению, референдум должен предшествовать переговорам с Еврокомиссией о членстве, а не проводиться уже после подписания соглашения, как это уже дважды имело место в истории. Если это повторится в третий раз, Норвегию в Европе просто не будут воспринимать всерьез, считает он. Если референдум даст положительный ответ, то подписанное после переговоров соглашение должно, как полагает этот политик, ратифицироваться стортингом, за которым в данном случае останется последнее слово.

Высказывавшуюся идею о проведении двух референдумов, до переговоров с ЕС и по их результатам, он отвергает, поскольку, по его мнению, конкретные пункты весьма громоздкого соглашения для народа не будут иметь решающего значения, а парламентарии достаточно компетентны для того, чтобы оценить результат проведенных правительством переговоров. Как считает Х. Бланкенборг, **наиболее острыми моментами возможных новых переговоров с ЕС станут рыболовство, нефтегазовый сектор и сельское хозяйство.**

Из важнейших конкретных вопросов сотрудничества Норвегии с ЕС, стоявших на повестке дня в 1999г., необходимо отметить следующие: обсуждение вопроса о принятии Норвегией директив ЕС по использованию пищевых добавок и по правовой защите биотехнологических изобретений; переговоры с Сообществами по тамож. пошлинам на пищевые товары; проблематику, связанную с газовой директивой ЕС; перспективы валютного сотрудничества с ЕС в целях стабилизации курса норвежской кроны; различные аспекты Шенгенского сотрудничества; возможности присоединения Норвегии к системе оборонной политики и политики безопасности ЕС.

Среди прочих директив ЕС наиболее острые дебаты в Норвегии в 1999г. вызвали 2 директивы: по вопросам использования пищевых добавок и по правовой защите биотехнологических изобретений.

Норвежское законодательство более строго относится к всякого рода добавкам в пищевые продукты, а сама культура питания предполагает стремление ко всему натуральному. Большинство норвежцев убеждено, что отечественные продукты самые экологически чистые, поскольку не содержат всяческого рода добавок.

Вторая директива вызывает опасения этического характера, поскольку некоторые ее аспекты затрагивают вопросы клонирования, что в Норвегии общественностью и тем более возглавлявшими до середины марта 2000г. правительство клерикалами отвергается.

Решение стортингом вопросов с обеими директивами ожидалось в начале 2000г., при этом крайне сомнительно, что дело закончится принятием вето, поскольку большинство депутатов в принципе настроено «роевропейски». Кроме того, применение вето, например, в отношении директивы по патентованию биотехнологических изобретений, вызовет автоматическое исключение ЕАСТ из последующих директив ЕС, связанных с патентованием. Принцип же вето со стороны одного государства ЕАСТ состоит в том, что вето будет распространяться и на другие страны ЕАСТ, подписавшие Соглашение о ЕЭП, но, разумеется, не будет оказывать воздействие на страны ЕС.

Летом были завершены длительные переговоры с ЕС по вопросам сокращения Норвегией тамож. пошлин на т.н. обработанную с/х продукцию в рамках протокола №3 Соглашения о ЕЭП. В эту категорию входят около тысячи товаров — супы, соусы, кондитерские изделия и т.д.

Еще до того, как достигнутое соглашение попало в Совет министров ЕС, с негативным мнением по его поводу выступила Швеция вследствие остающихся слишком высокими пошлинами, в частности, на подсластители, используемые в варенье. Другие страны ЕС возражений не имеют, но в

Норвегии опасаются, что ЕС в данном случае будет действовать по принципу консенсуса, и переговоры вновь затянутся на неопределенное время.

Комиссия ЕС и ESA в 1999г. приостановили до авг. 2000г. ведущееся уже в течение двух лет расследование вопроса о том, противоречит ли т.н. газовой директиве ЕС существующая в Норвегии монополия на экспорт газа в виде Комитета по ведению переговоров по продажам газа.

Такое решение было вызвано тем, что в рамках ЕС с подобного рода вопросами также немало неясностей, поскольку Суд ЕС, в частности отклонил претензии Еврокомиссии к Италии, Нидерландам и Франции в связи с существованием в этих странах монополий в сфере электроэнергетического и газового сектора.

Перспективы валютного сотрудничества Норвегии с ЕС в целях стабилизации курса кроны были обсуждены премьером К.М. Бундевиком с руководством Еврокомиссии в ходе его визита в Брюссель в янв. 1999г.

Наиболее радикальным из рассматривавшихся вариантов являлось заключение соглашения между ЕЦБ и «Норгес Банком» о прямой поддержке курса кроны путем осуществления Евробанком интервенционных закупок норвежской валюты в случае ее выхода за пределы определенного коридора.

Как и предполагали скептики, в ЕС, включая и североевропейских соседей Норвегии, к такому предложению заинтересованности не проявили, единственное, о чем удалось договориться К.М. Бундевику, это о продолжении диалога с органами Сообществ по валютным вопросам.

В апр. 1999г. стортинг ратифицировал Шенгенское соглашение, принятое Норвегией еще в 1997г., но пересмотренное в 1998г. что было связано с его инкорпорированием в договорную систему ЕС, поскольку теперь это не соглашение Норвегии с группой стран, а с Сообществами в целом.

Проблема, однако, возникла в связи с тем, что председательствовавшая в ЕС во втором полугодии Финляндия несколько изменила процедуры рассмотрения вопросов в рамках Шенгенского сотрудничества: если ранее данные вопросы первоначально выносились на обсуждение Шенгенских стран в рамках спец. комитета по сотрудничеству, а затем рассматривались в рамках ЕС, то с председательством финнов стал применяться обратный порядок.

В Норвегии это было воспринято как дискриминация полноправного участника Шенгенского сотрудничества в связи с его неучастием в ЕС. Обращения с жалобами на этот счет не помогли, поскольку, как заявили норвежскому премьеру в ЕС, подобные процедурные вопросы находятся в компетенции страны-председателя. Финляндия же в очередной раз продемонстрировала, что корпоративные интересы Сообществ ей ближе, чем сотрудничество в рамках Сев. Европы.

Важным моментом отношений Норвегии с ЕС в 1999г. стал вопрос о перспективах присоединения страны к системе оборонной политики и политики безопасности Сообществ, что связано с инкорпорированием в систему договорных отношений ЕС Западноевропейского Союза (ЗЕС), представляющего собой ассоциацию 10 стран НАТО, входящих также и в ЕС. Норвегия имеет статус ассоциированного члена ЗЕС.



Министр иностр. дел К. Воллебек в течение 1999г. вел активную работу, прежде всего в отношении крупнейших стран ЕС — Великобритании, Франции и Германии с целью разъяснения особых интересов Норвегии в участии в военно-полит. сотрудничестве Сообществ. По мнению К. Воллебeka, моделью для участия Норвегии в таком сотрудничестве может стать взаимодействие страны с ЕС в рамках Шенгенских соглашений.

## ВЭД

**Н**орвегия — ВТО. Норвегия принимала активное участие во всех раундах переговоров, что свидетельствует о том, какое значение придается ею функционированию этого многостороннего торг. соглашения. Для норвежской внешней торговли рамочные условия ВТО чрезвычайно важны. Норвегия, обладая относительно небольшим эконо. потенциалом и открытой экономикой, зависящей от внешней торговли, крайне заинтересована в наличии обязательных для всех норм ее регулирования.

Норвежское правительство считает, что ВТО следует в рамках своей компетенции взять на себя ответственность, в т.ч., за обеспечение устойчивого развития мировой экономики и заявляет о своей готовности выступить с соответствующими инициативами на этой счет. Эконом. развитие и рост благосостояния общества должны гармонично сочетаться с охраной окружающей среды и разумным использованием природных ресурсов.

Норвегия исходит из того, что в мировой торговле природоохранные аспекты должны учитываться в значительно большей степени и призывает интегрировать вопросы охраны окружающей среды в обсуждение любого предмета переговоров в рамках ВТО, касаются ли они либерализации мировой торговли или обновления и модернизации норм ее регулирования. Правительство намерено добиваться, чтобы фундаментальные принципы охраны окружающей среды — «осмотрительность и взвешенность» (то есть, иными словами, — не навреди природе) или «нанес ущерб — плати» — были положены в основу предстоящего раунда переговоров в рамках ВТО. Оно выступает также за то, чтобы ВТО в большей степени координировала принятие решений в рамках своей компетенции с деятельностью межд. организаций, занимающихся проблемами экологии. Возможности для этого правительство видит в том, чтобы ВТО гарантировала предоставление межд. экологическим организациям, должностные лица которых принимают решения по вопросам охраны окружающей среды, необходимых гибких полномочий. Такая согласованность действий должна обеспечить предсказуемость мер торг. характера, применяемых, исходя, в т.ч., из положений межд. договоров по экологии. Важно, по мнению норвежских властей, чтобы ВТО разрабатывала **основополагающие критерии для производства и потребления экологически чистых товаров и услуг.**

Правительство намерено активно участвовать в работе межд. организаций, занимающихся вопросами стандартизации, с целью обеспечения защиты здоровья населения, окружающей среды и интересов потребителей.

Важной проблемой становится расширение сети региональных торг. соглашений. По мнению властей Норвегии, необходимо обеспечить гаран-

тии того, что подобные процессы, будь то создание тамож. союзов или заключение договоров о свободной торговле, проходили в полном соответствии с положениями многостороннего торг. соглашения и не противоречили им.

Для обсуждения того, каким образом повысить эффективность управления процессами глобализации на полит. уровне и препятствовать дальнейшей маргинализации развивающихся стран, премьер-министр Норвегии вышел с инициативой проведения встречи на высоком уровне по проблемам глобализации. На этой встрече, которую планировалось провести в начале июля 1999г. в Осло, должны были собраться ведущие политики ряда стран, руководители межд. организаций и фин. институтов, а также представители крупных компаний (данный симпозиум был отменен в конце июня 1999г., поскольку к участию в нем по разным причинам не удалось привлечь глав государств и правительств ведущих стран).

Приоритеты очередного раунда переговоров в рамках ВТО расставлены Норвегией следующим образом: доступ на рынки пром. товаров; многосторонняя нормативная база по вопросам гос. закупок и их открытость; общие правила ведения электронной торговли; многосторонние договоренности о соблюдении правил конкурентной политики; торговля и охрана окружающей среды; торговля и инвестиции; совершенствование многосторонней нормативной базы.

Особое внимание власти Норвегии уделяют вопросам торговли с/х продукцией. Активно участвуя в процессе подготовки очередного раунда переговоров в рамках ВТО, норвежцы специально обращали внимание на то, что функциями и задачами сельского хозяйства является не только производство продуктов питания. Сельское хозяйство должно оказывать влияние на соц.-эконом. ситуацию, в т.ч. на сохранение сельского населения и мест его проживания в отдельных регионах, обеспечивать прод. независимость, способствовать качественной охране окружающей среды, в т.ч. биологического многообразия, оберегать культурно-исторический ландшафт и поддерживать здоровье нации, животного и растит. мира. Европейские сообщества, Исландия, Республика Корея, Швейцария и Япония также придают большое значение **многофункциональности сельского хозяйства.**

В рамках Уругвайского раунда переговоров было выработано рамочное соглашение о торговле услугами и инвестициям в сектор услуг на основе использования принципа недискриминации. Его важнейшим результатом стали взятые на себя обязательства сторон не ужесточать свои нац. правовые нормы, регулирующие эту сферу, и не вводить новых ограничений. Позднее были проведены секторальные переговоры, направленные на достижение реальной либерализации в сфере передвижения рабочей силы, торговли фин. услугами и услугами в области телекоммуникаций.

Кроме того, проводились секторальные переговоры о торговле услугами в области судоходства, которые не дали ожидаемых результатов. Поэтому обязательства сторон в этой сфере оказались более чем скромными, хотя все страны ведут в целом либеральную политику в области судоходства. Одна из основных причин этого — противодействие американцев, не желающих брать на себя соответствующие обязательства. Исходя из этого, власти

Норвегии намерены добиваться возобновления переговоров по этой проблематике с тем, чтобы довести их до логического завершения.

Переговоры по соглашению о торговле услугами на более широкой основе предполагалось возобновить в начале 2000г. Норвегия имеет свои интересы в целом ряде секторов сферы услуг, например судоходство, включая нефтегазодобычу на континентальном шельфе, телекоммуникации, информ. технологии, а также экология. Норвегия заинтересована в том, чтобы другие страны использовали такие же нац. правила конкурентной политики в отношении поставок услуг норвежскими компаниями на их рынки, какие существуют для иностр. поставщиков услуг на ее рынок.

Соглашение о неторг. аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) предусматривает проведение переговоров с начала 2000г. по вопросам, связанным с использованием географической маркировки товаров, с предоставлением прав сторонам соглашения на запрет патентования изобретений, сделанных в сфере биотехнологий, а также с расширением возможностей для разрешения торг. споров.

Патентование изобретений в области биотехнологий представляет собой спорную область, где сталкиваются интересы членов ВТО. В этой ситуации Норвегия выступает за сохранение статуса-кво, т.е. за оставление за собой права не допускать патентования биотехнологий, используемых для получения новых видов животных и растений, включая способы их выведения.

Норвегия в течение последнего времени снижала импортные тамож. пошлины на пром. товары, как в одностороннем порядке, так и на основании двусторонних, региональных и многосторонних соглашений. Поэтому, считает правительство, их дальнейшее снижение не будет иметь существенного значения для конкурентоспособности норвежских предприятий на рынке Норвегии. Уменьшение уровня тамож. обложения, проводимое в рамках ВТО, представляет, напротив, особый интерес для Норвегии. Это относится к отдельным рынкам за пределами Европы и касается некоторых товарных групп норвежского экспорта, встречающего на своем пути тарифные барьеры. Речь идет, прежде всего, о рыбе, рыбопродуктах и текстильных изделиях. Так, рыба и рыбопродукты подпадают под целый ряд торг. ограничений во многих странах. Поэтому вопросам рыбного хозяйства Норвегией было уделено особое внимание при выработке ее позиции на предстоящих переговорах.

Норвежское правительство полагает, что в дополнение к тарифным переговорам крайне важно более подробно рассмотреть вопросы нетарифных ограничений, затрагивающих торговлю. В этой связи Норвегия выступает за продолжение работы, направленной на упрощение пограничного контроля и других процедур, связанных с торг. операциями.

Развитие электронной торговли характеризуется в последнее время бурным ростом. Происходящее в этой сфере открывает для норвежских компаний новые конкурентные возможности, поскольку в Норвегии широко используются различные электронные сети и, в частности, Интернет. Правительство Норвегии исходит из того, что ведение электронной торговли должно быть подчи-

нено общим нормам ее регулирования в рамках ВТО и строиться на принципах недискриминации.

В повестке дня ВТО стоит вопрос дальнейшего совершенствования норм регулирования закупок товаров и услуг для гос. нужд, поскольку к существующему соглашению на этот счет присоединился лишь узкий круг стран — членов ВТО, и оно не является обязательным для всех членов этой организации. Наиболее скептическую позицию по отношению к этому договору занимают развивающиеся страны.

ВТО анализирует возможности выработки нового соглашения об открытом характере проведения гос. закупок, которое было бы обязательным для всех стран-членов этой организации. Мировой рынок таких закупок составляет примерно 15% от совокупного ВВП всех стран. Такие направления деятельности норвежских компаний как предоставление консультационных услуг, тех. планирование, строительство ГЭС и ИТ вполне конкурентоспособны на мировом рынке. При этом норвежский режим осуществления гос. закупок носит в соответствии соглашением о Европейском эконо. пространстве открытый характер. Норвежские власти не без оснований полагают, что большая открытость проведения гос. закупок будет способствовать снижению объемов коррупции, повышению эффективности закупок для гос. нужд и в целом может иметь большую соц.-эконом. выгоду для общества за счет сокращения расходов. Исходя из этого, правительство выступает за продолжение работы для укрепления законодат. базы в этой сфере.

Норвегия — активный член Межд. организации труда (МОТ), ею ратифицированы все важнейшие конвенции по стандартам условий труда. В течение ряда последних лет страной предпринимались попытки инициировать начало диалога по этой проблематике в рамках ВТО. Негативную позицию по этому вопросу занимают развивающиеся страны, которые опасаются того, что стандарты условий труда будут использоваться в качестве инструмента для проведения политики скрытого протекционизма. Норвегия намерена продолжить работу на этом направлении, чтобы вопрос о базовых стандартах условий труда был внесен в повестку дня предстоящих переговоров.

Целесообразно также остановиться на предложениях, содержащихся в проекте гос. бюджета Норвегии на 2000г. В разделе, посвященном очередному раунду многосторонних переговоров в рамках ВТО, особое внимание уделяется следующим направлениям.

Во-первых, вопросу снижения тамож. пошлин на продукты ИТ (ИТА-1), в соответствии с решением об этом, принятом 28 странами на конференции министров в рамках ВТО в 1996г. в Сингапуре.

Во-вторых, в период проведения переговоров в рамках Уругвайского раунда Норвегия и ряд других стран достигли договоренности о подписании соглашения о ликвидации тамож. пошлин на 6500 фарм. препаратов. Эти изменения были внесены в норвежский тамож. тариф с 1.01.1998г. В рамках ВТО были проведены переговоры о пересмотре данного соглашения с целью расширить список необлагаемых тамож. пошлинами медикаментов еще на 639 позиций. Отмечается, что к моменту за-

вершения переговоров Норвегия уже внесла в свой тамож. тариф соответствующие изменения.

В-третьих, в проекте специально отмечается, что в соответствии с обязательствами, взятыми на себя странами-членами ВТО, в рамках очередного раунда должны начаться переговоры по вопросам сельского хозяйства, торговли услугами и некоторым аспектам договора ТРИПС (т.н. «встроенная повестка дня»). В этой связи норвежское правительство считает необходимым также рассмотреть возможность наполнения «встроенной повестки дня» переговорами по следующим направлениям: тарифные переговоры по пром. товарам; тарифные переговоры по рыбе; электронная торговля; торговля и экология; торговля и конкуренция; торговля и инвестиции; открытость при проведении гос. закупок.

В-четвертых, Норвегия, планируя уделить особое внимание вопросу доступа на рынки для пром. товаров, выступает за снятие нетарифных торг. барьеров, поскольку считает их одним из важнейших препятствий, осложняющих доступ на рынки. Нетарифные барьеры, по мнению норвежцев, включают в себя различные нац. требования к качественным характеристикам товаров, испытания, сертификацию, а также пограничные и иные связанные с прохождением товаров процедуры, нуждающиеся в упрощении.

В-пятых, — это доступ для с/х товаров. В Норвегии реализации договора о ВТО пока лишь в незначительной степени привела к снижению тамож. пошлин. После 1995г. импорт с/х продукции регулируется в большинстве своем двусторонними и региональными соглашениями о взаимном предоставлении тамож. преференций. Квоты, обеспечивающие минимальный уровень доступа, недостаточно расширили возможности для импорта. Поэтому многие страны ожидают реального демонтажа барьеров в торговле с/х продукцией. В рамках ВТО имеются несущественные различия в подходах к определению сельского хозяйства как многофункциональной отрасли экономики. В то же время, серьезные разногласия сохраняются в отношении того, какие критерии следует положить в основу определения легитимности защиты внутреннего рынка. В этом вопросе Норвегии, как и некоторым другим промышленно развитым государствам, придется столкнуться с серьезным сопротивлением со стороны развивающихся стран, усматривающих в использовании такой формы защиты нац. производителей с/х продукции элементы скрытого протекционизма.

И, наконец, важно отметить тот факт, что Норвегия планировала выступить с инициативой о рассмотрении на переговорах в рамках ВТО вопроса о полной ликвидации механизма антидемпинга, однако отказалась от этой идеи, посчитав ее преждевременной и неактуальной для многих стран.

*Взаимоотношения с ОПЕК.* Норвегия, находясь на втором месте в мире по объемам экспорта нефти, на протяжении последних лет поддерживает тесные контакты с ОПЕК, консультируясь по вопросам состояния мирового нефтяного рынка.

Еще в янв. 1987г. норвежское правительство приняло решение о поддержании мер ОПЕК по ограничению добычи нефти — каждые полгода предусматривалось добровольное сокращение темпов роста добычи на 7,5% по отношению к

имеющимся производственным мощностям. С янв. 1990г. было принято решение ограничиться 5%, а с июля того же года и это ограничение было отменено, поскольку самой ОПЕК тогда не удалось обеспечить дисциплины в соблюдении ее членами своих производственных квот.

В то время как страны ОПЕК принимают решения о реальных сокращениях добычи нефти, Норвегия объявляет о снижении добычи по отношению к имеющимся производственным мощностям. Таким образом, «добровольное ограничение» добычи от имеющихся мощностей носило чисто полит., декларативный и весьма условный характер в силу условности самого понятия «имеющиеся производственные мощности».

С того времени вплоть до 1998г. Норвегия продолжала контакты с ОПЕК, не присоединяясь, однако, к каким-либо мерам по регулированию нефтяного рынка.

После встречи министров нефтяной промышленности стран ОПЕК в Вене в марте 1998г., когда в рамках этой организации были достигнуты договоренности о сокращении добычи нефти на 10%, Норвегия согласилась поддержать меры, направленные на повышение цен, объявив о сокращении добычи на 100 тыс.б/д, опять-таки по отношению к имеющимся производственным мощностям и ожидаемым объемам.

С марта 1999г. добровольное «ограничение» Норвегией своей добычи было увеличено до 200 тыс.барр. В тот период добыча нефти в Норвегии прогнозировалась по 1999г. в целом на уровне 3,2 млн.б/д, таким образом, предполагалось, что ее уровень должен будет составить 3 млн.барр. Фактическое производство вместе с тем составило 2,87 млн.барр., при этом нефтедобывающие компании работали с полной загрузкой имеющихся производственных мощностей, а сокращение добычи объяснялось тех. проблемами и вполне объективной задержкой с вводом в эксплуатацию новых мощностей.

В госбюджете Норвегии на 2000г. заложен прогноз, что добыча нефти на континентальном шельфе составит в среднем 3,4 млн.б/д. Исходя из этого, а также принятых «ограничений», данный показатель за I кв. должен был составить 3,2 млн.барр., в действительности же он составил 3,1 млн.барр., т.е. уже от 50 до 100 тыс.барр. меньше, чем можно было бы добывать в соответствии с «ограничениями».

Таким образом, объявленное 30 марта 2000г. министром нефти и энергетики Норвегии У. Аксельсеном, вслед за решением ОПЕК увеличить свои производственные квоты, «решение об урезании сокращений» добычи с 200 тыс.б/д до 100 тыс.барр. до 30 июня 2000г. стало, по своей сути, очередной декларацией.

США, стремясь оказать давление на ОПЕК с целью увеличения странами этой организации реальной добычи нефти, не обошли своим вниманием и Норвегию: в начале 2000г. министр энергетики США Б. Ричардсон трижды посещал Осло для ведения переговоров о возможностях увеличения Норвегией своей нефтедобычи.

Совместные норвежско-ам. заявления по итогам данных встреч ограничивались весьма общими фразами об «озабоченности обеих сторон в связи с жестким состоянием нефтяного рынка и опасностью роста инфляции». Как сообщалось,



норвежская сторона на данных переговорах не выдавала американцам никаких конкретных обязательств, кроме обещаний «внимательного анализа состояния нефтяного рынка в отношении эконом. развития и уровня производства».

## Экспорт

**Товарная номенклатура экспорта.** Норвежский экспорт в 1999г. возрос на 45,6 млрд.крон или на 15,0% по сравнению с предыдущим годом.

В норвежском экспорте доминирующие позиции занимают энергоносители — более половины стоимостного объема. При этом рост экспорта нефти и нефтепродуктов в 1999г. на 35,3% обусловлен исключительно увеличением мировых цен на нефть. Экспорт природного газа возрос в 1999г. на 8,3%.

Следующей по стоимостному значению, и наиболее перспективной экспортной позицией являются рыба и морепродукты, здесь рост составил 7,9%. При этом свыше 12 млрд.крон составил экспорт лосося и форели, т.е. продукции рыбозаводов. Необходимо отметить, что поставки этих товаров стабильно возрастали высокими темпами в течение всех 90-х гг., как по количеству, так и по стоимости. Также неуклонно растет их доля в общем экспорте рыбы и морепродуктов.

Норвежский товарный экспорт в 1999г., в текущих ценах, млн.крон:

Код по СМТК и Товарные группы	1998		1999		1998г.		1999г.	
	млн.крон	млн.крон	млн.крон	млн.крон	в % к	в % к	в % к	в % к
Экспорт, всего.....	304653	350320	100	100				
0 Пищевые и живые животные.....	29731	31654	9,8	9,9				
02 Молочные товары и яйца.....	655	682	0,2	0,2				
03 Рыба и морепродукты.....	26478	28566	8,7	8,2				
08 Корма для животных.....	1559	1309	0,5	0,4				
1 Напитки и табак.....	255	248	0,1	0,1				
2 Сырьевые товары кроме топлива.....	7536	7429	2,5	2,1				
24 Древесина.....	1252	1387	0,4	0,4				
25 Бумажная масса и макулатура.....	2143	2366	0,7	0,7				
27 Сырье для производства удобрений и минеральное сырье.....	2405	2314	0,8	0,7				
3 Топливо, масла, электроэнергия.....	131960	178515	43,3	51,0				
33 Нефть и нефтепродукты.....	101683	145401	33,4	41,5				
34 Природный газ.....	29719	32179	9,8	9,2				
35 Электроэнергия.....	426	870	0,1	0,2				
4 Растит. и животные жиры.....	956	836	0,3	0,2				
5 Хим. продукты.....	21532	22288	7,1	6,4				
51 Орг. хим. продукты.....	3949	4355	1,3	1,2				
52 Неорг. хим. продукты.....	3107	3275	1,0	0,9				
56 Искусственные удобрения.....	2911	2929	1,0	0,8				
57 Сырье для производства пластмассы.....	3939	3785	1,3	1,1				
59 Прочие хим. продукты.....	3192	3328	1,0	0,9				
6 Пром. полуфабрикаты.....	53032	51568	17,4	14,7				
64 Бумага, картон.....	9908	9719	3,3	2,8				
67 Черные металлы.....	9782	8558	3,2	2,4				
68 Цветные металлы.....	24730	24337	8,1	6,9				
7 Машины и транспортные средства.....	47537	44923	15,6	12,8				
72 Оборудование для отд. отраслей.....	6078	5730	2,0	1,6				
74 Прочее пром. оборудование.....	7603	7640	2,5	2,2				
76 Телекомоборудование.....	5258	5006	1,7	1,4				
77 Электрооборудование.....	5793	5983	1,9	1,7				
79 Прочие транспортные средства.....	11851	9002	3,9	2,6				
8 Различные готовые изделия.....	11707	12574	3,8	3,6				

Стоимость экспорта традиционных для Норвегии трески, пикши и сайды в 1999г. сократилась вследствие падения количественных объемов поставок, что было связано с уменьшением вылова трески и пикши из-за снижения промысловых квот. Экспорт сельди и макрели превысил в 1999г.

3,8 млрд.крон, при этом прирост количественных объемов превысил прирост стоимостных, что было связано с некоторым снижением цен на эти виды рыб. Экспорт креветок увеличился на 22% и составил 1,3 млрд.крон.

Экспорт сырьевых товаров (товарная группа 2 по СМТК) в 1999г. незначительно сократился (на 1,4%), что было связано, прежде всего, со снижением поставок кожевенного сырья и сырья для производства удобрений; стоимость поставок древесины и бумажной массы возросла соответственно на 10,8% и 10,4%.

Экспорт хим. товаров увеличился на 3,5%, при этом поставки продукции орг. химии возросли на 10,3%, неорг. — на 5,4%, искусственных удобрений — на 0,6%, а сырья для производства пластмасс снизились на 3,9%.

Снижение поставок пром. полуфабрикатов на 2,8% обусловлено сокращением стоимости экспорта черных металлов (на 12,5%) и бумаги и картона (на 1,9%).

Экспорт норвежской машинотех. продукции сократился на 5,5%, что, прежде всего, было связано со снижением более чем на 2,5 млрд.крон или на 23,1% поставок судов, которые являются важнейшей по стоимости позицией в этой товарной группе (8,5 млрд.крон в 1999г.).

Другими крупными позициями экспорта в этой группе являются 72 (машины для отдельных отраслей промышленности, из которых важнейшими по стоимости являются стройтехника (2,3 млрд.крон) и с/х оборудование (1,1 млрд.крон)), 74 — прочее пром. оборудование, где преобладают поставки подъемно-погрузочной техники (1,9 млрд.крон), различных насосов (1,3 млрд.крон) и холодильного оборудования (1,1 млрд.крон), 76 — (телекомоборудование), а также 77 (электрооборудование).

Экспорт готовых изделий в 1999г. увеличился на 7,4%, по стоимости в нем преобладают поставки приборов (3,6 млрд.крон), мебели (2,7), изделий из пластмассы (1,1) и готовых домов (1 млрд.крон).

**Товарная номенклатура импорта.** Валовой импорт снизился на 18,9 млрд.крон или на 6,7% по сравнению с предыдущим годом.

Доминирующее значение в норвежском импорте имеют машины и оборудование, что объясняется весьма узкой пром. специализацией машиностроения Норвегии и, соответственно, потребностью ввоза самой широкой гаммы этой продукции.

Объем закупок машинотех. продукции в 1999г. сократился на 11,6%, что связано со снижением инвест. активности во многих отраслях норвежской экономики.

Снижение импорта произошло по всем позициям этой товарной группы кроме конторского оборудования, ЭВМ и телекомоборудования. В наибольшей степени (на 36,9%) снизились закупки судов — с 19,8 млрд.крон в 1998г. до 12,5 млрд.крон в 1999г., а также автотранспортных средств (на 10,9%) — с 25,9 до 23,1 млрд.крон.

По 72 товарной позиции (оборудование для отдельных отраслей) более всего сократились закупки полиграф. оборудования (с 1,9 до 0,9 млрд.крон) и строительной техники (с 3,1 до 2,6 млрд.крон), по 74 (прочее пром. оборудование) — насосов, кранов, вентиляей, холодильного и подь-

## емно-транспортного оборудования.

Норвежский товарный импорт в 1999г., в текущих ценах, млн.крон:

Код по СМТК и Товарные группы	1998	1999	в % к	
			1998г.	1999г.
Импорт, всего .....	282638	263697	100	100
0 Пищевые товары и живые животные .....	14973	15203	5,3	5,8
03 Рыба и морепродукты .....	3645	3472	1,3	1,3
04 Зерно и пищевые товары из зерна .....	1639	1873	0,6	0,7
05 Овощи и фрукты .....	3607	3823	1,3	1,4
07 Кофе, чай, какао, пряности .....	1983	1817	0,7	0,7
1 Напитки и табак .....	1728	2101	0,6	0,8
2 Сырьевые товары кроме топлива .....	17745	17077	6,3	6,5
24 Древесина - .....	4033	3533	1,4	1,3
28 Руды и отходы металлов .....	9511	9243	3,4	3,5
3 Топливо, масла, электроэнергия .....	7435	8540	2,6	3,2
33 Нефть и нефтепродукты .....	4998	6336	1,8	2,4
4 Растит. и животн. масла и жиры .....	1285	56	0,5	0,4
5 Химические продукты .....	24217	24332	8,6	9,2
54 Лекарства, фарм. продукты .....	5254	5589	1,9	2,1
55 Жидкие масла, чистящие средства .....	3248	3234	1,1	1,2
6 Пром. полуфабрикаты .....	47780	41217	16,9	15,6
64 Бумага, картон .....	6354	6436	2,2	2,4
67 Черные металлы .....	12013	7357	4,3	2,8
68 Цветные металлы .....	4309	4602	1,5	1,7
69 Металлоконструкции .....	11555	9944	4,1	3,8
7 Машины и транспортные средства .....	124470	110049	44,0	41,7
72 Оборудование для отд. отраслей .....	12347	10750	4,4	4,1
74 Прочее пром. оборудование .....	16662	15259	5,9	5,8
75 Конторское оборудование и ЭВМ .....	13588	13839	4,8	5,2
76 Телекомоборудование .....	10025	10260	3,5	3,9
77 Электрооборудование .....	14699	13865	5,2	5,3
78 Автотранспортные средства .....	25882	23068	9,2	8,7
79 Прочие транспортные средства .....	24309	17307	8,6	6,6
8 Различные готовые изделия .....	42582	43796	15,1	16,6
82 Мебель .....	5711	5690	2	2,2
84 Одежда .....	10776	10777	3,8	4,1

Закупки товаров следующей по стоимостному значению группы в импорте, готовые изделия, в 1999г. возросли незначительно, на 2,9%. Наибольший прирост пришелся на такие товары как магнитные ленты для записи, компакт-диски, игрушки и спорттовары. Импорт одежды, на которую приходится 1/4 всех закупок готовых изделий, сохранился на уровне предыдущего года.

В импорте пром. полуфабрикатов наибольшее сокращение (38,8%) пришлось на закупки черных металлов и металлоконструкций (13,9%), также снизился импорт тканей, ряда стройматериалов.

Импорт хим. продуктов в 1999г. сохранился на уровне предыдущего года, важнейшей отдельной позицией по этой группе (23% от ее стоимостного объема) являются лекарства и фарм. товары, закупки которых возросли на 6,4%.

Закупки сырьевых товаров нетопливной группы снизились на 3,8%, при этом импорт древесины сократился на 12,4%, а руд и отходов металлов – на 2,8%. На эти две позиции приходилось в 1999г. 75% объема импорта товаров данной группы.

Импорт пищевых товаров в целом не претерпел изменений, прирост составил 1,5%. Возросли закупки зерна (на 14,3%), овощей и фруктов (на 6,0%), кормов для животных (на 5,6%). Снизился импорт рыбы и морепродуктов (на 4,7%), сахара (на 7,8%), кофе (на 15,8%, что в данном случае было обусловлено исключительно снижением мировых цен, объемы же закупок кофе возросли).

В ТЭК преобладали закупки нефти и нефтепродуктов, на них в 1999г. приходилось 74,2% сто-

имости импорта данной товарной группы. Импорт по группе в целом возрос на 14,9%, импорт нефти и нефтепродуктов – на 26,8%, что, прежде всего, было связано с ростом мировых цен на эти товары. Ввоз нефти в Норвегию, являющуюся нетто-экспортером данного товара, объясняется потребностями нефтеперерабатывающей отрасли в тяжелых сортах нефти (в отличие от легкой североморской).

*Географическое направление торговли.* На внешнюю торговлю Норвегии со странами ЕС в 1999г. приходилось 73,8% экспорта и 68,6% импорта.

Торговля Норвегии (в млн.крон):

	импорт		экспорт	
	1998г.	1999г.	1998г.	1999г.
ВСЕГО .....	282638	263697	304653	350320
Страны Сев. Европы .....	70851	68453	57264	60900
Страны ЕС .....	191443	180806	234273	258407
Страны ОЭСР .....	200475	189891	242553	268579
Страны бывшего СЭВ .....	10372	11812	7625	7432
Развивающиеся страны .....	33821	30429	20508	24007
Европа .....	208214	198219	247341	272100
Азия .....	34089	31047	19802	24733
Сев. Америка .....	30507	26605	31556	47275
Юж. Америка .....	4144	4733	2738	2030
Африка .....	4343	2274	2196	3149
Австралия и Океания .....	1141	818	1020	1032

На страны Сев. Европы приходилось 17,4% экспорта и 26% импорта, на страны ОЭСР – 76,7% экспорта и 72% импорта, на страны бывшего СЭВ – 2,1% экспорта и 4,5% импорта, на развивающиеся страны – 6,8% экспорта и 11,5% импорта.

Абсолютно доминирующее значение для внешней торговли Норвегии имеют европейские страны, на которые в 1999г. приходилось 77,7% экспорта и 75,2% импорта.

На страны Азии приходилось 7,1% экспорта и 11,8% импорта; при этом доля Японии в норвежском экспорте в Азию составила 37,2%, в импорте – 34,3%, Китая – соответственно 16,7% и 23,3%, Ю. Кореи – 14,9% и 12,4%, Тайваня – 5,8% и 7,1%.

Доля США и норвежском экспорте в Сев. Америке составила 57,9%, в импорте – 72,1%, Канады – соответственно 35,6% и 17,2%.

Среди южноам. стран основным торг. партнером Норвегии была Бразилия – ее доля в экспорте в страны этого региона составила 63,5%, в импорте – 37,9%.

Торговля Норвегии с различными странами Африки носит весьма неровный характер, обусловленный осуществлением разовых сделок, поэтому выделение явных лидеров представляется не вполне обоснованным, так основной страной для норвежского экспорта в 1999г. был Тунис (37,9%), а импорта – Ботсвана (27,6%), в предыдущие же годы показатели торговли с этими странами были крайне незначительными. Достаточно же высокий уровень торговли с Либерией отражает на самом деле перерегистрацию судов из-под норвежского флага под либерийский и обратно. Более-менее стабильными торг. партнерами для Норвегии в Африке являются ЮАР, Египет и Марокко.

В торговле Норвегии с Австралией и Океанией доля Австралии составляла 84,9% в норвежском экспорте и 85,1% в импорте.

На первую пятерку основных внешторг. партнеров Норвегии приходилось в 1999г. 53,3% оборота, 56% экспорта и 49,8% импорта.

Торговля Норвегии с основными торг. партнерами в млн. крон, порядковый номер означает место во внешторг. обороте Норвегии в 1999г.

№ Страны	1998г.			1999г.		
	импорт	экспорт	оборот	импорт	экспорт	оборот
ВСЕГО.....	304653	282638	587291	350320	263697	614017
1. Великобритания.....	51567	27918	79485	60914	24630	85544
2. Германия.....	37597	38074	75671	40132	34112	74244
3. Швеция.....	29790	41677	71467	33015	40166	73181
4. Нидерланды.....	29404	12751	42155	34622	13201	47823
5. США.....	18540	22262	40802	27368	19175	46543
6. Франция.....	25692	11068	36760	30489	11340	41829
7. Дания.....	17252	18803	36055	16983	18238	35221
8. Канада.....	10570	4741	15311	16814	4586	21400
9. Япония.....	7130	12631	19761	9207	10660	19867
10. Италия.....	7644	11660	19304	7855	10072	17927
11. Финляндия.....	8206	11068	19274	8109	9220	17329
12. Бельгия.....	9625	6080	15705	8179	6123	14302
13. Испания.....	7322	5493	12815	6923	5508	12431
14. Китай.....	1891	6400	8291	4137	7234	11371
15. Ирландия.....	3773	3394	7167	4733	3481	8214
16. Ю. Корея.....	2484	3279	5763	3681	3858	7539
17. Россия.....	2005	4495	6500	1370	5299	6669
18. Португалия.....	3379	1955	5334	4218	1871	6089
19. Польша.....	2582	1972	4554	2977	2480	5457
20. Швейцария.....	1582	3771	5353	1611	3072	4683

Для понимания особенностей внешней торговли Норвегии целесообразно кратко остановиться на структуре экспорта и импорта с основными торг. партнерами.

В норвежском экспорте в Великобританию 65,7% стоимости составляют поставки нефти и нефтепродуктов, 10,7% — пром. полуфабрикатов, главным образом, бумаги, черных и цветных металлов, 5% — судов, 4% — рыбы. Почти половину стоимости норвежского импорта из этой страны составляют поставки машинотех. продукции, 34,2% — готовых изделий, пром. полуфабрикатов и хим. продуктов.

Половину стоимости экспорта Норвегии в ФРГ составляют поставки газа, нефти и нефтепродуктов, 22,5% — пром. полуфабрикатов, где вновь преобладают металлы и бумага, почти 60% импорта приходится на машинотех. продукцию.

Более 30% стоимости экспорта в Швецию составляют поставки нефти и нефтепродуктов, около 20% — пром. полуфабрикатов. Около 36% импорта приходится на пром. полуфабрикаты и хим. продукты, почти 30% — на машины и оборудование, 17,6% — на готовые изделия.

В экспорте в Нидерланды 76,3% составляют поставки нефти, нефтепродуктов и газа, 7% — цветных металлов. В импорте из Нидерландов 46% составляют закупки машинотех. продукции и готовых изделий, 37,6% — хим. продуктов и пром. полуфабрикатов.

Более половины стоимости экспорта в США приходится на нефть и нефтепродукты, 14,2% — на пром. полуфабрикаты (опять-таки вновь металлы и бумага). Более 60% стоимости импорта из США составляют закупки машин и оборудования, 17,8% — готовых изделий.

В норвежском экспорте во Францию 66,6% стоимости поставок приходится на нефть, нефтепродукты и газ, 8,6% — на цветмет, столько же — на рыбу и морепродукты. Почти 60% стоимости импорта из Франции составляют закупки машинотех. продукции и готовых изделий.

Примерно сходную с вышеперечисленными странами, но более равномерно распределенную

по основным товарным группам имеет структура внешней торговли Норвегии с Данией.

Весьма специфична норвежско-канадская торговля: несмотря на значит. объемы, она носит монотоварный характер — в норвежском экспорте 91,7% стоимости составляют поставки нефти и нефтепродуктов, а в импорте 73,2% приходится на закупки рудных концентратов.

В торговле с Японией почти половина стоимости экспорта приходится на рыбу и морепродукты, более 75% импорта — на машинотех. продукцию.

Интерес представляет также торговля Норвегии со странами, замыкающими «двадцатку» основных торг. партнеров, куда также входит и **Россия**, занимающая 17 место: Китаем, Ирландией, Ю.Кореей, Португалией, Польшей и Швейцарией. Если в верхней части списка структура торговли была более или менее сходной для всех стран, то здесь торговля с каждой страной достаточно специфична.

В норвежском экспорте в Китай преобладают поставки нефти и нефтепродуктов, на них приходится 71,5% стоимости. На машины и оборудование приходится 15,3% стоимости поставок. В закупках китайских товаров основное место приходится на готовые изделия — 65,9%, при этом 57,5% стоимости этой товарной группы составляет одежда. На машинотех. продукцию приходится 18,9% стоимости импорта из Китая, в основном это суда, конторское оборудование и ЭВМ, телеком. и электрооборудование.

На долю нефти и нефтепродуктов приходится 61,4% стоимости экспорта в Ирландию, на хим. продукты — 20,7%, на машины и оборудование — 10,2%. В импорте ирландских товаров 31,3% приходится на машины и оборудование (прежде всего телеком., конторское оборудование), 24,2% — на хим. продукты, 23,4% — на готовые изделия, 15,9% — на рудные концентраты.

В норвежском экспорте в Ю.Корею 54,3% составляют поставки машинотех. продукции, 23,4% — нефти и нефтепродуктов. В импорте машины и оборудование составляют 82,6% стоимости, при этом 66,4% стоимости этой товарной группы представляют собой суда.

Экспорт Норвегии в Португалию характеризуется поставками рыбы и морепродуктов (53,4%) и нефти и нефтепродуктов (23,8%). В импорте португальских товаров преобладают поставки одежды, обуви и тканей — 64,4%.

Структура норвежского экспорта в Польшу достаточно ровная: 26,6% составляют поставки рыбы и морепродуктов, 21,2% — нефти и нефтепродуктов, 18,5% — машин и оборудования, 12,7% — пром. полуфабрикатов (в основном черные металлы, ткани и бумага), 9,8% — хим. продуктов. В импорте из Польши 21,6% приходится на суда, 21,4% — на готовые изделия (свыше половины стоимости этой товарной группы составляет одежда), 15,4% — на пром. полуфабрикаты, 14,5% — уголь и нефтепродукты.

В экспорте Норвегии в Швейцарию 25,5% составляют поставки цветмета и бумаги, 18,7% — машин и оборудования, 17,8% — рыбы и морепродуктов, 9,8% — хим. продуктов. Норвежский импорт из Швейцарии характеризуется закупками машинотех. продукции (40,5%), хим. продуктов (19,3%, основное место занимают лекарства), готовых изделий (19,3%).



Структуру норвежского экспорта в Россию составляют поставки рыбы, главным образом сельди и макрели (45,8%), машин и оборудования (15,8%), хим. продуктов (12,7%), различных жиров (10,1%), пром. полуфабрикатов, в основном тканей и металлоконструкций (7,3%). В импорте из России 36,3% стоимости приходится на цветные металлы, прежде всего алюминий, 31,6% — на рыбу и морепродукты, главным образом, треску, 6,9% — на хим. продукты, 6,8% — на сырье для производства удобрений, 4,8% — на лесные товары.

## Нефтегазпром

Эксплуатация газовых месторождений, запасы которых доказаны, может осуществляться 85 лет, если исходить из сегодняшних объемов добычи газа. Экспорт газа составил в 1998г. 42,7 млрд.куб.м. В самой Норвегии газ пока не потребляется, т.е. весь добытый газ был экспортирован (за исключением незначит. количеств, закачиваемых обратно в скважины с целью повышения нефтеотдачи пластов). Наиболее значит. запасы газа сконцентрированы на месторождениях Экофиск, Слейпнер-Ост, Статфьорд и Фригг. Учитывая имеющиеся сегодня договоренности с импортерами норвежского газа, его добыча к 2005г. превысит 60 млрд.куб.м. **Доля Норвегии в поставках газа в Европу к 2000г. может составить 15%**, причем его поставки основному потребителю — ФРГ — в 1998г. увеличились и к 2005г. будут находиться на уровне 28 млрд.куб.м. в год. Исходя из долгосрочных контрактов, доля норвежских фирм на рынке Германии может возрасти к 2005г. с сегодняшних 14% до 30%. Одним из основных конкурентных преимуществ Норвегии в этой области является создание мощной инфраструктуры, обеспечивающей поставки прир. газа в Европу. По состоянию на начало 1999г. ей принадлежали такие мощные газотранспортные системы, как «Нурпайп», «Фригг», Статпайп», «Зеепайп-1» и «Европайп-1 и 2», пропускная способность которых составляет 68 млрд.куб.м. в год.

Крупнейшими нефтяными месторождениями Норвегии являются Статфьорд, Гюльфакс, Осeberg и Экофиск. Среднесуточная добыча нефти на норвежском континентальном шельфе составляла в 1998г. 3 млн.барр. **Разведанных запасов нефти хватит на 20 лет добычи.** Экспорт Норвегией нефти составил в 1998г. 131,3 млн.т. или 92% ее добычи. **По объемам экспорта нефти Норвегия находилась на втором месте в мире**, уступив только Саудовской Аравии, а по объемам добычи — на седьмом. По офиц. итоговым данным совокупное производство углеводородов на норвежском континентальном шельфе в 1998г. составило 222,5 млн. стандартных куб.м. нефтяного эквивалента, в т.ч. нефти — 168,9 млн.ст.куб.м. (141,9 млн.т.), газа — 43,6 млн.ст.куб.м., конденсата — 9,9 млн.ст.куб.м. Норвежская нефть («брент бленд») поставляется, в основном, в страны Европы, а также в США.

Судя по докладам, представленным в стортинг министерством нефти и энергетики Норвегии [St meld nr 46 (1998) и St meld nr 37 (1999)], максимум суммарной добычи нефти, газоконденсата и газа предполагается на 2000-05 гг. — 200 млн.т. нефтяного эквивалента. К этому периоду основные нефтяные р-ны (такие, как Статфьорд, Осeberg, Экофиск, Гульфакс) в 1,5-2 раза снизят свою производительность, и основную часть добычи нефти на

шельфе планируется получить с новых месторождений, которые находятся в стадии детальной разведки и обустройства. Из них крупных разведано только два: Троль (фаза II) и Слейпнер, суммарная добыча нефти из которых в период 2001-03 гг. составит 40 млн.т. в год. Основной прирост добычи нефти на норвежском континентальном шельфе (НКШ) предстоит получить с малых и средних месторождений (60 млн.т. в 2000г. и 80 млн.т. в 2005г.). Причем эти месторождения находятся в менее выгодном положении, чем эксплуатируемые в настоящее время, а именно: разрозненно, на глубоководных участках (глубина моря 300 и более метров), нефтяные пласты имеют сложное геологическое строение и залегают на больших глубинах, а, значит, требуют новых технологий для освоения. Стационарная платформа Троль является последней платформой такого типа, и в дальнейшем предпочтение будет отдаваться мобильным плавучим платформам с «тросовым» креплением к донным фундаментам и добычным судам. На НИОКР в этой области нефтяные фирмы и государство тратят 2 млрд.норв.крон в год (300 млн.долл.), что признается недостаточным.

Общие ресурсы нефти и газа на НКШ велики (12,8 млрд.т. нефтяного эквивалента, в т.ч. 9,3 млрд.т. извлекаемых запасов), а добыто на НКШ за годы эксплуатации 2,4 млрд.т. нефти и газа (19%). В Северном море извлекаемые запасы составляют 3 млрд.т. (47% нефти и 53% газа), в то время как в добытом углеводородном сырье доля нефти составляла в среднем 65%. В Норвежском море извлекаемые запасы составляют 340 млн.т., в т.ч. нефти — 55%.

**Увеличение доли газа** в структуре добываемого углеводородного сырья **побуждает Норвегию искать для него рынки** в Скандинавии, и в Европе, включая Швецию, Финляндию, Чехию, Польшу, страны Балтии и даже Украину. Так, по прогнозным оценкам минпромышленности и энергетики, ожидается рост экспорта норвежского природного газа с 20-21 млрд.куб.м. в 1993-94 гг. до 55-75 млрд.куб.м. в 2005-10 гг., в т.ч. по уже заключенным на сегодня контрактам 25 млрд.куб. м., с дальнейшим постепенным спадом до 40-42 млрд.куб.м. к 2020г., при этом 20-25 млрд.куб.м. планируется добывать и экспортировать из месторождения Троль (фаза I) в Северном море.

Зависимость экономики Норвегии от нефтегазового сектора очень высока. Так, понижение мировых цен на сырую нефть (а именно в таком виде Норвегия экспортирует 90% добываемой ею нефти) на 60% в 1998г. привело к снижению гос. доходов вдвое (с 86,8 млрд.норв.крон в 1997 до 45 млрд.крон в 1998г.). Это сопровождалось уменьшением инвестиций в нефтегазовую отрасль на 40%, затронув такие крупные норвежские компании как «Акер», «Квернер», «АББ» и др.

Прогрессирующее снижение инвестиций в НКШ вынуждает эти компании с 1998г. переключаться на другие части межд. рынка. Об этом свидетельствует высокая активность норвежских компаний в 1999г. в ЮВА, Китае, Анголе, Ливии, в Азербайджане и других республиках бывшего СССР. Идет интенсивная проработка механизма господдержки вхождения норвежских офшорных компаний в Иран.

Создание Нефтяного фонда для обеспечения будущего Норвегии в 1991г. постулировалось нор-

вежским правительством «имеющейся потребностью переориентировать фин. политику с тем, чтобы в период бурного роста и получения больших доходов от нефтепрома создать фин. резервы и тем самым предохранить экономику от «перегрева» **в интересах как живущего, так и будущего поколений**».

Формально такой фонд был учрежден еще в 1991г., но до 1995г. фонд оставался пустым, так как не был разработан механизм использования средств Нефтяного фонда. Наконец, в бюджете 1996г., принятом стортингом в конце 1995г., было предусмотрено аккумулирование 10,6 млрд. норв.крон. Несмотря на то, что доходы государства от нефтегазовой деятельности прогнозируются достаточно высокими и стабильными еще в течение 10-15 лет, обязательства правительства в соц. секторе (пенсии, пособия по безработице, другие виды соц. поддержки населения) будут резко возрастать и уже через 5-10 лет их невозможно будет покрыть за счет нефтяных доходов соответствующего периода, если не создать запас прочности уже сейчас. Основная проблема состоит в том, как использовать средства этого фонда, пока нефтяные доходы все еще высоки. Норвежский банк, например, предостерегает тех в правительстве, кто предлагает часть средств нефтяного фонда направлять на инвест. поддержку норвежских предприятий, так как тем самым поддержка неприбыльных предприятий внутри страны может усилить инфляционный прессинг на норвежскую экономику. С другой стороны, есть большой риск подорвать такими инвестициями прибыльность предприятий, которые конкурентноспособны на межд. рынке. Поэтому настоятельные рекомендации Норвежского банка состоят в том, чтобы направлять средства нефтяного фонда за границу, преимущественно в межд. фондовый рынок, что и было реализовано в 1997-99 гг.

**Валютные резервы**, размещенные в Нефтяном фонде достигли к концу 1999г. 203 млрд. крон.

Министерство нефти и энергетики приступило в 1999г. к формированию новой нефтяной политики. В полном объеме она опубликована в «Белой книге-2000». Основные принципы формирования долгосрочной стратегии в этой отрасли сводятся к следующему:

1. Нефтегазовая политика должна обеспечить: рост благосостояния нации; охрану окружающей среды; долгосрочное устойчивое функционирование нефтегазовой отрасли.

2. Правительство берет на себя ответственность за создание благоприятных рамочных условий для поступательного развития нефтегазовой активности на НКШ, включая: доп. госфинансирование научных проектов, направленных на создание новых высокоэффективных технологий; совершенствование налогового механизма (так правительство планирует отменить «роялти» с ряда месторождений, сложных для освоения); разработка новых правил прямого гос. фин. участия в производственных лицензиях; разработка новой политики «интернационализации» НКШ через господдержку программ Intsok и Petrad с тем, чтобы наилучшим образом привлечь на НКШ межд. технологический опыт.

3. Правительство за счет формирования новых концессионных правил и процедур планирует повысить предсказуемость результатов деятельности инокомпаний на шельфе и тем самым вновь

сделать НКШ привлекательным для межд. инвестиций, с учетом того, что 72% нефтегазовых резервов на НКШ требуют для своего развития инвестиций в объеме до 50 млрд.крон в год, сложившаяся структура инвестирования в освоение НКШ требует привлечения не менее 60% этого объема из зарубежных источников.

Нефть и газ играют определяющую роль в экономике Норвегии. В 1999 году их доля в норвежском экспорте составила 40% в денежном выражении, что обеспечило 19% поступлений в гос. бюджет, которые идут по двум каналам.

Первый — это налоги и выплаты от компаний, ведущих добычу нефти и газа на НКШ. Налоги и выплаты производятся только с прибыли компании. Для офшорной деятельности, кроме обычного налога на прибыль (28%), введён спец. налог на добычу нефти и газа, составляющий 50% от полученной прибыли. Кроме того, компании выплачивают налог на продукцию (роялти), территориальный налог и с 1991г. налог на выброс двуокиси углерода.

Второй канал поступления средств в бюджет — доходы от «прямого фин. участия государства» в освоении месторождений и добычи нефти и газа на НКШ. Доля государства в офшорной деятельности колеблется в зависимости от характеристик месторождения и составляет от 30 до 73%.

Экспорт природного газа в соседние страны и создание единого скандинавского энергетического рынка являются приоритетными установками в энергетической политике. Большинство газопроводов расположены в Северном море, среди которых — газопроводы в Великобританию, Германию и Бельгию. Имеются также газопроводы на материковой части Дании, продолженные до Мальме и Гетеборга в Швеции. Часть газопроводов связана с поставками газа для пром. целей, т.е. для предприятий органического синтеза.

Единый рынок электроэнергетики и природного газа наиболее выгоден для Норвегии. В этой связи Норвегия предпринимает энергичные шаги по его созданию. Транспорт и химпром (синтез аммиака, метилового спирта, новых видов моторных топлив, пластмасс, ароматических соединений и т.п.) не в состоянии утилизировать более 10-15% прироста добычи газа на НКШ.

Нерешённой пока проблемой является резкое увеличение выбросов в атмосферу основного загрязнителя, вызывающего «парниковый» эффект и глобальные необратимые изменения климата, — двуокиси углерода, неизбежное при строительстве на территории Норвегии крупных газотурбинных электростанций для производства электроэнергии. В этой связи Норвегия начинает искать «лазейки», в т.ч. за счёт перераспределения нац. квот. В частности, в янв. 2000г. правительство объявило о вступлении Норвегии в создаваемый ВБ Prototype Carbon Fund (PCF), целью которого является фин. поддержка реализуемых в развивающихся странах и странах с переходной экономикой проектов, направленных на сокращение эмиссии «парниковых газов» в атмосферу. Планируется, что высвобождающиеся в результате реализации данных проектов квоты на выброс двуокиси углерода будут перераспределены между странами-участницами упомянутого фонда.

Швеция и Финляндия входят в сферу долгосрочных норвежских интересов на энергетиче-

ском рынке. **Россия** же рассматривается скорее как конкурент. Норвежцы всячески уклоняются от взаимодействия с нами на европейском рынке нефти и газа. В период до 2010г. вряд ли следует ожидать «прорывов» в норвежском участии в освоении газовых месторождений рос. арктического шельфа (Штокмановское, Русановское и др.), т.к. **поставки рос. газа в Финляндию и Швецию составят жесткую конкуренцию природному газу из Норвегии.**

Наряду с амбициозными планами расширить добычу и экспорт природного газа на НКШ к 2005г. до 70 млрд.куб.м. в год норвежское правительство предпринимает меры по расширению его потребления на своей территории, преследуя при этом две цели: снизить зависимость производства природного газа на НКШ от конъюнктуры европейского газового рынка, на котором Норвегия, несмотря на успешную экспансию последних лет в Австрию, Германию, Италию и Чехию, не чувствует себя достаточно уверенно в преддверии поступления на этот рынок **газа с Ямала**; заменить часть экспорта дешевого природного газа на экспорт более ценных в стоимостном выражении продуктов его глубокой переработки.

Крупнейшими нефтегазовыми компаниями Норвегии являются гос. компания «Статойл» и частно-гос. концерн «Ношк Гидро», которые совместно со стортингом и правительством определяют и реализуют политику страны в энергетической области.

### «Статойл»

Гос. нефтекомпания Den Norske Statsoljeselskap AS (Statoil), учреждена решением парламента в 1972г. и является крупнейшей нефтегазовой компанией в стране (Statoil, 4035 Stavanger, Norway, т. (47) 5180-8080, ф. 5180-7042.

Осуществляет крупные программы по разведке нефтегазовых месторождений как в пределах норвежских территориальных вод, так и за границей. Деятельность компании включает также производство и продажу сырой нефти, прир. газа и продуктов глубокой переработки углеводородного сырья. Штаб-квартира «Статойл» расположена в г. Ставангер (Зап. Норвегия).

Через компанию «Статойл» осуществляется реализация гос. эконо. интересов в сфере разведки, производства и транспортировки углеводородов на НКШ. Штат служащих – 14 тыс. чел. Рыночная стоимость компании – 80 млрд. норв.крон (порядка 10 млрд.долл.) Запасы собственной ресурсной базы «Статойл», а также запасы месторождений, разрабатываемых компанией в интересах государства оценивались (на 1994г.) в 6,7 млрд.барр. нефти и 1,5 млрд.куб.м. газа. Оборот компаний в 1998г. достиг 14 млрд.долл. За 1998г. чистая прибыль составила 40 млн.долл.

Принадлежащие «Статойл» два НПЗ, один из которых входит в число наиболее современных предприятий в Европе, позволяют компании играть все более возрастающую роль на рынке производителей бензина в Скандинавии.

Единственным держателем акций «Статойл» является министерство нефти и энергетики. Однако в 1984г. стортинг принял резолюцию, согласно которой были обособлены интересы государства и самой компании на большинстве месторождений, лицензией на разработку которых обладала

«Статойл» или имела определенную долю. Выделенные в отдельную категорию гос. интересы стали обозначаться термином «прямое фин. участие государства».

Существующее прямое фин. участие государства обуславливает: автоматическую передачу в пользу государства части валовой прибыли компании, полученной ею за счёт производственной деятельности на различных месторождениях; возмещение государством соответствующей части расходов компании (инвестиции, эксплуатационные расходы и т.д.).

Вовлеченность государства в деятельность нефтепрома Норвегии осуществляется полностью через компанию «Статойл». Несмотря на то, что компания принадлежит государству, её деятельность регулируется теми же законами (в т.ч. в налоговой сфере), которые применяются к 30 другим частным норвежским и иностр. компаниям, действующим в ТЭК Норвегии. Политика государства в отношении «Статойл» по-прежнему направлена на сохранение компанией статуса «политически независимой».

Структурно компания состоит из Совета директоров, Правления, производственных и вспомогательных подразделений, ориентированных на разведку, освоение, добычу, транспортировку, хранение, переработку и сбыт углеводородов, продуктов их переработки, а также органов корпоративного управления.

Президентом концерна с весны 1999г. является Улав Фьелль (Olav Fjell). Члены Правления осуществляют руководство и контроль над функциональными департаментами и четырьмя основными направлениями деятельности компании в сфере разведки и добычи нефти, прир. газа, переработки и маркетинга, торговли нефтью и танкерных перевозок.

Департамент разведки и добычи. Деятельностью компании в сфере разведки и добычи руководит президент. Структурно данная деятельность подразделяется на 4 основные направления, во главе каждого из которых стоит старший вице-президент. На последних возложена ответственность за деятельность компании в рамках следующих отделов: отдел разведки и освоения месторождений на шельфе Северного моря, отдел добычи, отдел межд. проектов, технологический отдел.

Департамент переработки и маркетинга (Refining & Marketing) координирует деятельность 2 НПЗ и 3 маркетинговых компаний. В состав компании Statoil Mongstad входит НПЗ недалеко от г. Берген. НПЗ мощностью 200 тыс.б/д построен в глубоководном фьорде в непосредственной близости от нефтяного терминала и крупной подземной нефтебазы. Другой принадлежащий «Статойл» НПЗ расположен в Дании и имеет мощность 90 тыс. б/д.

«Статойл» имеет маркетинговые компании в Швеции, Дании и Ирландии, а также планирует создать подобные структуры в Польше, Чехии, Словакии, Германии и странах Балтии.

Департамент нефти и морперевозок. Компания «Статойл» является одним из крупных мировых перевозчиков нефти и нефтепродуктов. Компания осуществляет: танкерные перевозки, транспортировка газа, перевалка нефти в море, добыча нефти и ее хранение на добывающих судах. Компания располагает 33 судами общим дедевейтом 2,8 млн.т.



Департамент осуществляет общее руководство трейдерской дочерней компанией Statoil North America (штаб-квартира в г. Стемфорд, штат Коннектикут, США), специализирующейся на сбыте нефти в Сев. Америке, Норвегии, Великобритании и Сингапуре. Несмотря на то, что компания Statoil Far East (Сингапур) относится к данному департаменту, она не занимается продажей нефти. На неё возложены задачи по оценке состояния и перспектив развития энергетического рынка стран АТР.

Департамент корпоративного управления (Corporate staff functions). Ориентирован на организацию взаимодействия между производственными структурами и согласование окончательных решений по конкретным проектам. Управление занимается исследованиями проблем, ориентированных на снижение затрат (убытков) в деятельности компании. Проводимые НИОКР охватывают следующие сферы: глубоководное бурение; повышение продуктивности горизонтальных скважин; плавучие и подводные системы добычи; морская перевалка нефти (с шельфа); многофазовые трубопроводные системы; укладка и обслуживание трубопроводов на больших глубинах. Данное управление курирует деятельность Исследовательского центра «Статойл» в г. Тронхейм.

С 1999г. руководством «Статойл» совместно с парламентом и министерством нефти и энергетики прорабатывается вопрос о возможной частичной приватизации компании и передаче в её собственность отдельных участков на НКШ, принадлежащих государству через «прямое фин. участие государства».

*Деятельность «Статойл» в России.* В Москве в 1990г. было открыто представительство «Статойл». Совместно с рядом других скандинавских фирм «Статойл» принимает участие в работе над созданием в Москве и С.-Петербурге специализированных центров по обучению менеджменту.

«Статойл» совместно с «Бритиш Петролеум» и рос. компанией «Пурнефтегаз» работал над проектом повышения нефтеотдачи пластов на Тарасовском месторождении в Зап. Сибири. Проект был приостановлен вследствие того, что «Пурнефтегаз» не получила экспортной лицензии.

По проектам повышения нефтеотдачи пластов «Статойл» сотрудничает в течение ряда лет с различными рос. организациями, в частности, с компанией «Фактор». Разработанную совместно технологию предусматривается использовать на месторождениях в Краснодарском крае.

«Статойл» имеет тесные контакты с Мурманской организацией «Арктик-морнефтегазразведка» и проявляет заинтересованность в совместной деятельности по поиску и разработке месторождений нефти и газа на шельфе Баренцева моря.

В Мурманске «Статойл» в сент. 1993г. создал СП «Статойл Нефто», 79% акций которого принадлежит «Статойл» и 21% — рос. гос. организации «Мурманскнефтепродукт». Первая АЗС в Мурманске была открыта также в сент. 1993г., вторая — в 1999г.

«Статойл» рассматривает возможность участия совместно с «Газпромом» в освоении Приразломного нефтяного месторождения на шельфе Печорского моря. Приразломное месторождение в авг. 1997г. попало в утверждённый список объектов для разработки на условиях раздела продукции.

В сент. 1997г. «Статойл» и РАО «Газпром» подписали соглашение о сотрудничестве по разведке шельфовой части Медынского нефтяного месторождения. Ранее между компаниями было подписано соглашение о сотрудничестве по разведке шельфовой части Варандейского месторождения. Соглашение предусматривает, что «Статойл» будет покрывать 25% расходов по разведке месторождения, а также совместное изучение вариантов его обустройства. Совместное разведочное бурение на обоих месторождениях показало наличие углеводородов.

В мае 1998г. во время офиц. визита в Россию короля Норвегии Харальда V было подписано соглашение между компанией «Статойл» и концерном «Квернер» и северодвинской верфью «Звездочка» о выполнении в России работ по строительству стальных конструкций с поставкой на месторождения на норвежском шельфе.

«Статойл» сотрудничает с рос. компанией «Лукойл», поскольку они являются партнёрами в межд. консорциуме по освоению азербайджанских месторождений Азери, Шираг и Гюнешли в Каспийском море. Доля «Статойла» в консорциуме — 8,5%, «Бритиш Петролеум» — 17,1%, «Амоко» — 17%, «Лукойл» — 10%, азербайджанская «сокар» — 10%. Затраты на обустройство трёх месторождений оцениваются в 50 млрд. крон.

### «Ношк Гидро»

Norsk Hydro ASA является норвежской частно-гос. компанией, в которой доля государства составляет 45% (Norsk Hydro ASA, Bygdey alle 2, 0240 Oslo, Norway, т. (47) 2243-2100, ф. 2243-2725).

Концерн был создан в 1905г. С целью пром. использования электро-дугового метода для получения азота из воздуха и дальнейшего производства азотных удобрений. В результате компания «Ношк Гидро» стала первым в мире предприятием по пром. производству мин. удобрений.

Главным направлением деятельности концерна является добыча углеводородов на НКШ и за рубежом. К основным областям специализации «Ношк Гидро» относятся: нефтепереработка, нефтехим. производство, производство биополимеров, легких металлов (алюминия, магния) и мин. удобрений, обеспечение электроэнергетических проектов, искусственное разведение рыбы (**крупнейший в мире производитель искусственно выращенного лосося**).

Концерн «Ношк Гидро» является вторым по величине и значению производителем нефти и газа в Норвегии после «Статойл». По состоянию на конец 1999г. штат «Ношк Гидро» составил 39,6 тыс.чел., включая служащих зарубежных филиалов в 1998г. — 38,3 тыс.чел., в 1996г. — 35,4 тыс.чел.). В зарубежных филиалах в 1999г. в 100 странах работало 21,5 тыс.чел. по сравнению с 20,5 тыс. в 1997г. и 18,7 тыс. в 1996г.

Ген. директором «Ношк Гидро» является Эгиль Мюклебюст (Egil Myklebust), пред. правления — Турвилль Оквог (Torvill Akvog).

В соответствии с долгосрочной стратегией развития «Ношк Гидро», доработанной в конце 1999г., приоритетными направлениями деятельности в ближайшие годы станут нефтегазодобыча и энергетика, производство легких металлов (в первую очередь, алюминия) и сельское хозяйство. В краткосрочной перспективе предполагается еже-

годно инвестировать в вышеуказанные отрасли порядка 15 млрд. норв. крон (1,9 млрд. долл.).

Концерн приобрел летом 1999г. 80% акций бывшей третьей по величине нефтегазовой компании Норвегии Saga Petroleum. «Ношк Гидро» добивается от министерства нефти и энергетики разрешения на прямые самостоят. поставки углеводородов с месторождений НКШ на европейский рынок.

«Ношк Гидро» ощущает нехватку электроэнергии для обеспечения бесперебойной работы принадлежащих компании алюминиевых предприятий. Руководство концерна рассматривает вариант проекта прокладки по дну Северного моря мощного высоковольтного кабеля для снабжения произведенной в Великобритании электроэнергии предприятий «Ношк Гидро» в Западной части Норвегии. Предполагается, что партнером концерна будет гос. компания энергосетей Норвегии (Statensnett) и англ. «Нэшнл Грид Групп». Подписание контракта по данному проекту было намечено на май-июнь 2000г.

Концерн наращивает финансирование НИ-ОКР. В 1998г. суммарный объем средств на эти цели составил 1,044 млрд. норв. крон (140 млн. долл.), в 1997г. — 868, а в 1996г. — 767 млн. норв. крон. НИ-ОКР ведутся в двух крупных НИИ компании в Поршгрюне (Юж. Норвегия) и Бергене (Зап. Норвегия). Отдельные исследования ведутся также в более мелких лабораториях «Ношк Гидро», разбросанных по территории Норвегии.

Концерн имеет связи с предприятиями на рос. рынке. В 1995г. на куйбышевском комбинате «Азот» по технологии и при тех. содействии «Ношк Гидро» началось производство мин. удобрений с целью их дальнейшего экспорта в другие страны через сбытовую сеть норвежской компании.

«Ношк Гидро» рассматривает также возможность покупки приватизируемых рос. предприятий по производству удобрений. Первый опыт в этом плане концерн приобрел в связи с покупкой 8% акций ПО «Апатит» (Мурманская обл.). В рамках данного проекта компания стремится обеспечить себе регулярные и долговременные поставки сырья.

Концерн имеет постоянные контакты с РАО «Газпром» и проявляет определённый интерес к разработке Штокмановского газового месторождения в Баренцевом море. В 1998г. руководством «Ношк Гидро» было приобретено 7,5% пакета акций в объединении компаний, намеренных участвовать в разработке Тимано-Печорского нефтегазового бассейна в Ненецком авт. округе. Партнёрами «Ношк Гидро» в данном проекте являются компании «Лукойл» (Россия), «Эксон» и «Тексако» (США). Проектом предусматривается привлечение инвестиций в 20 млрд. норв. крон (2,5 млрд. долл.).

Отделение «Ношк Гидро» по производству первичного алюминия «Гидро Алюминиум» — поставляет рос. метпредприятиям глинозём (200 тыс. т. ежегодно), криолит и флюорит (20-30 тыс. т. ежегодно), а также аноды и анодную массу. «Гидро Алюминиум» ведёт переговоры об использовании своей технологии электролиза на Братском алюминиевом комбинате. С рос. организациями также прорабатывается вариант создания в Мурманском торг. порту комплекса для перевалки глинозёма.

## Экология

**Энергетический аспект.** Норвегия находится в уникальной энергетической ситуации по сравнению с большинством других развитых стран мира. Практически вся электроэнергия производится в стране на ГЭС, т.е. относится к возобновляемым источникам энергии. За счет электричества удовлетворяется 50% потребностей страны в энергии. С 1975г. Норвегия является экспортером углеводородов с Норвежского континентального шельфа. Ежегодный объем их добычи в 15 раз превышает объем потребления нефти в стране.

Вместе с тем, уровень вовлечения в производство гидроресурсов страны уже вплотную приблизился к предельно-возможному из эконом. и экологических соображений уровню. Стремление Норвегии следовать духу и букве Протокола Киото (1997г.) ограничивает расширение использования для производства электроэнергии и отопления как нефти, так и природного газа, из-за выбросов в атмосферу «парниковых» газов, главным образом — углекислого газа (CO<sub>2</sub>) и окислов азота (NO<sub>x</sub>).

Климатические газы, включенные в Протокол Киото: углекислый газ, диоксид углерода (CO<sub>2</sub>). Потенциал глобального потепления (GWP — Global Warming Potential) равен 1; метан (CH<sub>4</sub>). GWP=24, т.е. 1 т. метана по своему воздействию на глобальное потепление климата эквивалентна 24 т. CO<sub>2</sub>; оксид азота (N<sub>2</sub>O), GWP=310; фторуглероды (HFC), GWP=6 300; перфторуглероды (PFC), GWP находится на том же уровне, что и для HFC; гексафторид серы (SF<sub>6</sub>). GWP=24 900.

В глобальных атмосферных процессах происходит постоянное выделение и поглощение углекислого газа в живой (растительность и леса) и неживой природе (почвы, реки, озера, моря и океаны). Так по оценкам минэкологии в Норвегии в целом за год биотой (флорой и фауной), преимущественно лесом, выделяется в атмосферу 18,9 млн. т. CO<sub>2</sub>, а поглощается 33,9 млн. т. CO<sub>2</sub>. Норвежская биота нейтрализует 30% суммарных выбросов антропогенного углекислого газа в стране. Использование биомассы в качестве возобновляемого источника энергии, не подпадающего под ограничения Протокола Киото, представляется норвежцам одним из наиболее перспективных направлений предотвращения «парникового эффекта».

Как и в большинстве других промышленно развитых стран, в Норвегии доминирующими газовыми выбросами в атмосферу являются выбросы углекислого газа (CO<sub>2</sub>), составляющие 74% общих выбросов.

Около 23% от суммарных норвежских выбросов в атмосферу дает нефтегазпром. Добыча нефти на НКШ была начата на месторождении Экофиск в 1971г., а экспорт природного газа в Великобританию был начат с этого же месторождения в 1977г. **Добыча нефти достигнет своего пика в 2000-03 гг.**, после чего прогнозируется ее спад в связи с истощением месторождений. Одновременно **возрастет добыча природного газа**, извлекаемых запасов которого **хватит на 100 лет**, даже при увеличении экспорта в континентальную Европу до 85-100 млрд. куб. м. в год.

Норвежское правительство строит свою природоохранную политику в отношении пром. деятельности на НКШ как на прямом директивном регулировании объема экологически вредных вы-

бросов, так и на эконом. мерах воздействия на промышленность, таких как налоги, прежде всего на выбросы CO<sub>2</sub> в атмосферу. Причем не только при добыче и переработке углеводородов, но и при их потреблении в энергетических целях.

Без введения новых налогов на выбросы климатических газов их объемы к 2010г. возрастут на 22% по сравнению с уровнем 1990г. с опережающим ростом выбросов CO<sub>2</sub> (на 40%). При введении «зеленого налога» на все выбросы CO<sub>2</sub> в Норвегии в размере 200 крон за 1 т. CO<sub>2</sub> (такой налог СБН считает экономически обоснованным и прогнозирует, что именно на таком уровне будет находиться мировые цены на 1 т. CO<sub>2</sub>-эквивалента при межд. торговле квотами) выбросы климатических газов в атмосферу будут уменьшены на 10 млн.т. в год, однако их объем (57 млн.т.) в 2010г. все же на 3,5% будет превышать требования Протокола Киото.

Точное выполнение Норвегией взятых на себя в Киото обязательств по сокращению выбросов климатических газов требует введения в стране для всех без исключения отраслей промышленности, жилищного и соц. секторов и частного потребления «зеленого налога» в 400 крон за 1 т. CO<sub>2</sub>-эквивалента. В этих условиях норвежской промышленности вдвое дешевле будет покупать квоты на выбросы, чем осуществлять дорогостоящие мероприятия по снижению выбросов внутри страны.

Эконом. воздействие в экологической политике Норвегии в области глобальных изменений климата основывается на постулате, что загрязнители атмосферы должны оплачивать наносимый ими окружающей среде ущерб, и сводится к взиманию налогов за антропогенный CO<sub>2</sub>.

Впервые налог на CO<sub>2</sub> был введен в 1991г. и в 1999г. налогом облагается 60% углекислого газа, выбрасываемого в атмосферу, или 45% всех выбросов климатических газов. Уровень налогообложения по секторам промышленности сильно дифференцированием.

Разработанные минфином предложения по усовершенствованию «зеленого налога» сводятся к тому, что он будет распространяться на все сектора промышленности без исключения. Для отраслей освобожденных ранее от CO<sub>2</sub> — налога его минимальная ставка будет равняться 100 кронам за 1 т. выбросов CO<sub>2</sub>. При рассмотрении Бюджета-99 в парламенте, коалиционное правительство «пожертвовало» налогом на CO<sub>2</sub>, сняв его с рассмотрения с тем, чтобы «протащить» бюджет в целом и удержаться у власти. В конечном итоге закон о таком налоге будет принят, что серьезно осложнит и отодвинет планы строительства двух электростанций по 300 мвт. каждая на прир. газе, поскольку налог на их суммарный выброс CO<sub>2</sub> в 2 млн.т. в год составит 200 млн.крон, что не позволит газовым станциям конкурировать на рынке электроэнергии с дешевой электроэнергией ГЭС.

Планы «Ношк Гидро» быстро доработать и реализовать технологию производства электроэнергии через конверсию природного газа на водород и CO<sub>2</sub>, с последующим захоронением CO<sub>2</sub> в геологических структурах, из которых добыта нефть на шельфе. Сжигание водорода для производства электроэнергии не дает выбросов углекислого газа, но физико-хим. условия реакции водорода с кислородом воздуха приводят к побочному образованию оксидов азота в количествах, намного

превышающих выбросы обычных ТЭС на прир. газе. Ссылаясь на это обстоятельство, а также на низкие цены на рынках энергоносителей «Ношк Гидро» в конце 1998г. приняло решение о отнесении на неопределенный срок практическую реализацию проекта.

Мировое потребление ископаемых видов топлива (угля, нефти и природного газа) для производства энергии выросло за последние 100 лет в 20 раз. Особенно интенсивным (5% в год) этот рост был в 1960-80 гг. Возобновляемые источники энергии в 1990г. обеспечивали лишь 18% мирового производства энергии, при этом 33% этого количества составляла электроэнергия, вырабатываемая на крупных ГЭС, 60% составляла традиционная биомасса (древесина) и только 7% энергии получено из таких возобновляемых источников как солнечная энергия, энергия ветра, биогаз и геотермальная энергия.

В последнее десятилетие в связи с опасностью глобального изменения климата — «парниковый эффект» и разрушение озонового слоя Земли — возобновляемые, экологически безопасные источники энергии приобрели новое значение, на них вновь обращено внимание промышленности и общества в целом. Так, Комиссия Евросоюза в своей «Белой книге», посвященной проблемам энергетической безопасности устойчивого развития, поставила целью **удвоить к 2010г. производство энергии за счет новых источников возобновляемой энергии в Европе**, с тем, чтобы они составляли не менее 12% производимой энергии. При этом достаточно неожиданно европейские эксперты обнаружили, что развитие этого направления в энергетике будет способствовать созданию 500-900 тыс. новых рабочих мест, в то время как ИТ, автоматизация и более эффективные методы производства привели к существенному росту безработицы во многих странах ЕС. Стоимость продаваемой на европейском рынке «возобновляемой энергии» через 10 лет составит 15 млрд.долл. в год и будет эквивалентно 100 млн.т. нефтяного эквивалента (н.э.). 30% из них будет приходиться на новые технологии производства тепловой энергии из биомассы, 25% — на традиционные ГЭС, 6% на геотермальную энергию, утилизацию метана из отходов свалок, малые ГЭС, 1% на ветроэлектроэнергетику, солнечную энергию, энергию океана и другие «нетрадиц. источники экологически чистой энергии». Примерно такое же соотношение различных видов возобновляемой энергии, производство которой в 2010г. будет эквивалентно 1,5 млрд.т. н.э., прогнозируется и для мирового рынка в целом, с той лишь разницей, что доля биомассы будет достигать 48%.

Более интенсивному продвижению энергии из новых возобновляемых источников на энергетический рынок мешает, по мнению норвежских экологических экспертов, «**нерыночное» ценообразование на традиционные виды энергии**, в результате чего цены на электрическую и тепловую энергию не отражают действительных расходов, которые приходится платить обществу в целом. Если учесть экологический ущерб от выбросов энергетического цикла, основанного на сжигании ископаемых видов топлива, и **ликвидировать бюджетные субсидии**, то окажется, что новые источники возобновляемой энергии станут конкурентоспособными на рынке энергии.



## Университеты

**Universitet Oslo.** Box 1072 Blindern, 0316, Oslo, т. (47) 2285-5050, ф. 2285-4442. В 1998г. ректором ун-та был избран Коре Рейдар Норум (Kaare Reidar Norum), проректором — Рольв Миккель Блакерь (Rolv Mikkel Blaker). 35 тыс. студентов. Бюджет в 1998г. составил 2,2 млрд норв.крон (300 млн.долл.). Штат — 4,7 тыс.чел., более половины из которых — профессорско-преподавательский состав.

1. Теологический ф-т, ин-ты: библейских знаний, истории церкви, систематической теологии. Декан — Тронд Скард Докка (Trond Skard Dokka).

2. В состав юрфака входят ин-ты криминалистики, обществ. права, частного права, правовой информатики, правовой социологии, а также Сев. ин-т морского права. Декан — Фредерик Зиммер (Frederik Zimmer).

3. Мед. ф-т, отделения: группа клинической медицины, лабораторной медицины, психиатрии, традиц. медицины и др., а также ин-т скорой медицинской помощи. Декан — Юн Дале (Jon Dale).

4. Ф-т истории и философии, ин-ты: археологии, истории искусств и нумизматики, Великобритании и США, философии, германистики, исторический, культуры, лингвистики, Вост. Европы и Востока. Декан — Ингер Муен (Inger Moen).

5. Ф-т математики и естественных наук, ин-ты: биохимии, биологии, фармацевтики, физики, геофизики, географии, геологии, информатики, химии, математики, теоретической астрофизики и др. Декан — Ян Трюлсен (Jan Trulsen).

6. Ф-т стоматологии объединяет более десятка клиник и госпиталей, в которых ведутся научные исследования в области одонтологии. Декан — Ингеборг Якобсен (Ingeborg Jacobsen).

7. Ф-т обществ. наук состоит из ин-тов: антропологии, психологии, полит. экономики, социологии и науки о государстве. Декан — Онунд Хилланд (Aanund Hylland).

8. Пед. ф-т, ин-ты; пед. исследований, спец. педагогики и подготовки пед. кадров. Декан — Лисе Висли (Lise Vislie).

*Норвежский ун-т тех. и естественных наук, Norges Teknisk-Naturvitenskapelige Universitet NTNU.* N-7034 Trondheim, т. (47) 7359-5000, ф. 7359-5310. Ректор — Эмиль Спётвол (Emil Spjetvoll), проректор — Ригмор Аустгулен (Rigmor Austgulen).

NTNU был создан в 1996г. на основе Ун-та г.Тронхейма, Норвежской высшей тех. школы и Общей высшей школы естественных наук. 19 тыс.студентов. Бюджет NTNU в 1998г. составил 1,8 млрд.норв.крон (230 млн долл.). Штат — 2650 чел.

1. Ф-т прикладных исследований Земли и нефтяного инженерного оборудования объединяет два ин-та: геологии и горного оборудования; нефтяных технологий и прикладной геофизики. Декан — Эйнар Брук (Einar Broch).

2. Ф-т архитектуры, проектирования и живописи структурно состоит из ин-тов: истории архитектуры, гор. планирования, строит. искусства, строит. технологий, формы и цвета. При ф-те функционирует Академия искусств. Декан — Харальд Хейем (Harald Høyem).

3. Ф-т гражд. строительства и оборудования для охраны окружающей среды, ин-ты: строит. оборудо-

ования, стройматериалов, геотехники, картографии и топографии, гидротехники, ж/д строительства, транспорта. Декан — Эйвинд Брателанд (Eivind Bratteland).

4. Ф-т электротехники и телекоммуникаций, ин-ты: физ. электроники, тех. кибернетики, телематики, телетехники, электротехники. Декан — Ханс Фонес (Hans Faanes).

5. Ф-т физики, информатики и математики, ин-ты: физики, баз данных и информ. потоков, математики. Декан — Эйвинд Хиис Хауге (Eivind Hiis Hauge).

6. Ф-т истории и философии, ин-ты: философии, германистики, истории, лингвистики, прикладного языкознания, литературоведения, ин-т Великобритании, религиозных знаний, романский, муз. консерватория и др. Декан — Хокон Вит Андерсен (Hakon With Andersen).

7. Ф-т химии и биологии, ин-ты: биотехнологий, ботаники, физ. химии, пром. химии, хим. техники, орг. химии, тех. электрохимии, неорг. химии, металлургии, зоологии и др. Декан — Бьёрн Хафскьолд (Bjorn Hafskjold).

8. Ф-т мех. оборудования, ин-ты; конструирования машин и тех. материалов, пром. дизайна, термической энергии и гидроэнергетики, механики и термодинамики, высококачественного оборудования и т.д. Декан — Арне Бредесен (Arne Bredesen).

9. Ф-т морского оборудования, ин-ты: морской гидродинамики, морского проектирования, морских конструкций и морского машинного оборудования. Декан — Андерс Эндал (Anders Endal).

10. Мед. ф-т, ин-ты: фармакологии и токсикологии, физиологии и биомед. техники, исследований рака и молекулярной биологии, морфологии, психиатрии и др. Декан — Гейрмунд Унсгорд (Geirmund Unsgard).

11. Ф-т обществ. наук и технологического менеджмента, ин-ты: географии, физ. культуры и спорта, пром. экономики и менеджмента, обществ. экономики, социологии и науки о государстве, пед. ин-т, обществ. антропологии, психологии и др. Декан — Петтер Осен (Petter Asen).

*Universitetet i Bergen.* N-5020 Museplass 1, Bergen, т. (47) 5558-0000, ф. 5558-9643. Ректор — Ян Фридтьоф Бернт (Jan Fridthjof Bernt); проректор — Кирсти Кох Кристенсен (Kirsti Koch Christensen). 17,5 тыс.студентов. Бюджет в 1998г. — 1,3 млрд норв.крон (170 млн.долл.) Штат — 2800 чел.

1. Историко-философский ф-т, ин-ты: археологии, философии, муз. академия Э.Грига, исторический, классической филологии, русского языка, религиозных знаний, ин-т культуры и истории искусств, лингвистики и литературы, германистики, СМИ, Сев. ин-т, романский ин-т и др. Декан — Лейв Е.Брейвик (Leiv E. Breivik).

2. Ф-т математики и естественных наук, ин-ты: физики, геофизики, ботаники, геологии, информатики, микробиологии, химии, математики, молекулярной биологии, зоологии, морской биологии и др. Декан — Эйрик Сундвор (Eirik Sundvor).

3. Мед. ф-т, отделения: микробиологии и иммунологии, патологии, физиологии, анатомии, биохимии, фармакологии, клинической биохимии, неврологии, хирургии, гинекологии, психиатрии, педиатрии Декан — Юн Леквен (Jon Lekven).

4. Одонтологический ф-т состоит из клиники и ин-та. Декан — Пер Юхан Вист (Per Johan Wisth).

5. Ф-т обществ. наук, ин-ты: управления и орг. деятельности, географии, информатики, СМИ, соц. антропологии, экономики, социологии, здравоохранения, соц.-полит. исследований, Бл. Востока и ислама. Декан — Сигмунд Грёнму (Sigmund Grenmo).

6. Деканом юр. ф-та является Хенри Юхан Мьяланд (Henry Johan Maeland).

7. Ф-т психологии, ин-ты: биологической и мед. психологии, клинической психологии, практической педагогики, обществ. психологии и др. Декан — Хокан Сундберг (Hakan Sundberg).

Структурно к ун-ту г.Берген относятся множество музеев, в частности, музей г.Берген, Центр СМИ, Центр обществ. исследований (SEFOS), Центр межд. сотрудничества между ун-тами (SIU), Центр дальнейшего обучения и переподготовки, Норвежский университетский совет и т.д. Библиотека ун-та содержит 1,5 млн. книг.

*Universitetet i Tromsø*. Breivika, 9037 Tromsø, т. 47 7764-4000, ф. 7764-4900. Ректор — Туве Булл (Tove Bull), проректор — Туре Воррен (Tore Vorgen). 7 000 студентов и аспирантов. Бюджет в 1998г. — 750 млн. норв. крон (100 млн. долл.). Штат — 1500 чел. В состав ун-та входит 5 ф-тов: гум., юр., математики и естественных наук, мед., обществ. наук.

В 1998/99 уч.г. в Норвегии в соответствии с программой рос.-норвежского сотрудничества в области культуры, образования и научных исследований обучались 8 рос. студентов, получивших гос. стипендии норвежской стороны, а также проходили научные стажировки 9 рос. специалистов.

## Культура

**С**тавка на искусство известных мастеров. В последние годы, благодаря в значит. степени своей нефтегазовой промышленности, Норвегия вышла на одно из первых мест в мире по доходу на душу населения. В условиях полит. и соц.-эконом. стабильности в стране норвежцы стали больше проявлять внимания к достижениям мировой культуры, активизировали усилия по становлению собственного музыкального, балетного, оперного и других видов искусства. Широко используется практика приглашения для гастролей известных в мире исполнителей, художественных коллективов. Речь идет о плеяде рос. мастеров или выходцев из Советского Союза: Н.Ананиашвили, В.Ашкенази, Б.Давидович, Д.Китаенко, В.Крайневе, Г.Кремере, А.Лазареве, М.Майском, Н.Петрове, Г.Рождественском, М.Ростроповиче, Г.Соколове, В.Третьякове и др. Здесь выступали ведущие артисты оперы и балета Большого и Мариинского театров, хоровые коллективы, артисты цирка и т.п.

В программы норвежских симфонических оркестров включаются произведения великих русских классиков: М.Мусоргского, С.Прокофьева, С.Рахманинова, Н.Римского-Корсакова, А.Скрябина, И.Стравинского, Д.Шостаковича и др.

Наметилась тенденция к росту бюджета местного минкультуры. В 2000г. по сравнению с прошлым его объем вырос на 4% и составляет 412 млн.долл, 0,7% от общего бюджета страны. Размер этих средств сопоставим с соответствующими затратами в других сев. странах.

Бюджетом минкультуры обозначены следующие приоритеты: театр и опера — 84 млн.долл., музеи и охрана культуры — 45 млн.долл., Норвежский культурный совет и управляемый им Нор-

вежский культурный фонд — 42 млн.долл., музыка — 41 млн.долл., кино и медиа — 37 млн. долл., норвежский язык, литература и библиотеки — 35 млн. долл., стипендии для деятелей искусств — 28 млн.долл., **поддержка прессы** — 26 млн.долл.

На цели культуры направляется также ежегодно 1/3 часть доходов от проводимых в стране розыгрышей лото и лотерей, что составляет 94 млн.долл., остальные 2/3 доходов равными частями направляются на спорт (находится также в ведении минкультуры) и науку. Эти средства используются минкультуры по своему усмотрению в зависимости от исполнения основных бюджетных статей.

В 1998г. в стране одобрен План действий по ИТ в области культуры на 1998-2001 гг. В центре Плана — оборудование «Культурной сети Норвегии» и организация четырех секторов сети для библиотек, архивов, музеев и созидательного искусства в целях укрепления общей нац. культуры и вывода Норвегии в лидеры по использованию информ. и коммуникационных технологий в области культуры. Немало внимания уделено и строительству культурных учреждений: сдано в эксплуатацию здание новой библиотеки Университета г.Осло, увеличены тем самым возможности Нац. библиотеки.

Обозначился качественный подъем ряда норвежских художественных коллективов, среди которых несомненную пальму первенства держит Оркестр филармонии г.Осло, возглавляемый уже более 20 лет дирижером из С.-Петербурга М.Янсоном. После концерта в Осло 30 марта 2000г. с участием М.Ростроповича Оркестр направился в очередные двухнедельные гастролы по Европе. На хорошем уровне работают симфонические оркестры Бергена, Ставангера, Тронхейма. Неплохую подготовку дают Норвежская академия музыки и Ин-т музыки «Баррат Дюэ», где также работают некоторые преподаватели и стажеры русского происхождения.

Признанием пользуются Норвежская опера, отметивший в 1999г. свое 100-летие Нац. театр, Гос., Норвежский театры, некоторые периферийные театральные учреждения. В стране регулярно проводится ряд муз. и других фестивалей, конкурсов, в которых принимают участие видные иностр. исполнители: фестивали камерной музыки в Осло и Рисёре, фестивальные праздники в Бергене и Сев. Норвегии, Праздничные дни св.Улафа в Тронхейме, Межд. фестиваль народной музыки в Ферде, Фестиваль духовной музыки в Кристиансанде, несколько джазовых фестивалей, Фестиваль современной музыки в Осло, Муз. саамский фестиваль, Фестиваль Бьёрнсона (литературный), кинофестивали в Осло, Хаугесунде, Бергене и Тромсё, Межд. муз. конкурс им.королевы Сони. Большинство этих фестивалей проводится под патронажем членов королевской семьи и нередко в их присутствии. В открытии фестивалей обычно принимают участие премьер-министр, министр культуры или же любой другой член правительства.

Значит. работу проводят музейные учреждения, особенно в плане воспитания детей. Видное место в этом отношении занимает Межд. музей детского искусства, организованный в Осло в 1986г. выходцем из СССР Р.Голдиным (после смерти мужа Музеем руководит вдова — А.Голдина).

Помимо всемирно известных норвежских классиков Э.Грига, Г.Ибсена, Б.Бьёрнсона и др., в Норвегии сейчас весьма популярны пианисты К.Беккелунд (награжден рос. орденом Дружбы), Э.Стеен-Ноклеберг, Л.У-Андснес, Х.Гимсе; композиторы Й.Квандал и Р.Валлин; скрипачи А.Теллефсен, С.Баррат-Дюэ, Х.Краггерюд, С.Нилссон, Т.Тённесен, виолончелист Т.Мёрк, саксофонист Я.Гарбарек, дирижеры Д.Нильсен, У.К.Рююд, Т.Микельсен, И.Браун; оперные солисты И.Космо и Р.Стене. Многие из упомянутых исполнителей известны за пределами Норвегии и награждены королевскими орденами почетного командора и рыцаря. Деятели культуры занимают в Норвегии первое место по количеству этих королевских наград. Норвежские исполнители все чаще включаются в число сопровождающих лиц при полит. визитах на самом высоком уровне. В ходе офиц. визита короля в Россию его сопровождал виолончелист Т.Мёрк, а во Францию с монархом выезжал один из известных современных коллективов.

Появляются популярные в Норвегии и на межд. арене современные молодые певцы: С.Киркьебё, Э.Люнд, Л.Марлин, Л.Нистрём и др.

*Культурная политика.* Важная роль в ее формировании принадлежит стортингу. По предложению министра культуры стортинг утверждает бюджет минкультуры. При этом подготовительную работу проводит Комитет парламента по вопросам семьи, культуры и администрации, в котором среди 13 членов, 7 занимаются вопросами культуры, в т.ч. бывшая недавно зам. премьер-министра и министром культуры А.Э.Ланстейн. В стортинге организуются слушания по крупным культурным проектам. Одной из таких тем было принятие решения о месте строительства здания Оперного театра – решения, которое чуть не привело к уходу в отставку правительства.

Именно стортинг определяет цели норвежского культурного сотрудничества с зарубежными странами, среди которых: обеспечение понимания между народами, представительство Норвегии за границей, посредничество в передаче импульсов и стимулирующих элементов для норвежской культурной жизни, посредничество в экспорте искусства и культуры за рубеж.

Главным ведомством по экспорту норвежской культуры в зарубежные страны (кроме Северных стран) является МИД Норвегии, имеющий в своей структуре Отдел по вопросам культуры и норвежского представительства за рубежом Департамента по вопросам прессы, культуры и информации. Из 52 сотрудников Департамента в Отделе культуры работают 20 чел., из которых 4 – карьерных дипломата. Два человека занимаются вопросами координации преподавания норвежского языка при иностр. ун-тах. Кроме того, в Отделе есть 6 консультантов: 1 – вопросы дизайна и архитектуры, 1 – фильмы и прикладное искусство, 1 – литература, танцы, театр, 1 – музыка, 2 – изобразительное искусство.

Основными сферами деятельности МИД в культурном сотрудничестве с зарубежными странами являются: представительство Норвегии в широкой перспективе и посредничество в этой связи между различными учреждениями (примеры: проекты во Франции в 1991г., в Великобритании в 1992г. и 1999-2000 гг., Германии в 1993 и 1997 гг., США и Италии в 1995г., Японии в 1997-98

гг.; тематические мероприятия: юбилей Ибсена в 1978г., «Дни Гамсуна в Париже» в 1994г., юбилей Саверюда в 1997г., «Год Грига» в 1993г., во время которого было проведено 600 мероприятий по всему миру); представление норвежской культуры, как элемента отношений с отдельно взятой страной, как миротворческого средства воздействия; поддержка совместных мероприятий: выставка, концертов, выступлений солистов и т.п.; посредничество при организации поездок иностранных деятелей в Норвегию, установлении и поддержании контактов в культурной среде; участие во взаимодействии с минкультуры в совместных мероприятиях Северных стран за пределами их территорий под эгидой Совета министров этих стран, а также широкое использование при выполнении вышеупомянутых функций своих посольств за рубежом, играющих ключевую роль в представлении норвежской культуры за границей и установлении связей между иностр. деятелями культуры и норвежской средой.

Под руководством директора Департамента по вопросам прессы, культуры и информации действует Совет по культурному сотрудничеству с зарубежными странами, в состав которого входит 13 представителей местных культурных ин-тов и профессиональных сфер, в т.ч. от минкультуры, Норвежского культурного совета (в определенной степени независимый от минкультуры ин-т), НОРАД (Норвежский директорат по сотрудничеству с развивающимися странами), Ун-та г.Осло, НОРЛА (агентство по пропаганде норвежской литературы за рубежом), учреждений кино, музыки, прикладного и другого искусства. Совет заседает не реже 2 раз в год или по мере необходимости и является контактным и координационным органом. Под ним работают созданные им же консультативные спец. группы по изобразительному искусству, прикладному искусству, музыке, литературе, театру, танцам.

В целях культурного сотрудничества с развивающимися странами в рамках оказываемой им помощи используется НОРАД, действующий под руководством МИД, и под его главную ответственность. Партнерами в развивающихся странах по сотрудничеству с НОРАД могут быть как гос. учреждения, отвечающие, например, за культурное образование, охрану культурных памятников, музееведение и библиотечное дело, так и негос. организации: объединения деятелей искусств, свободные театральные группы, фестивали и т.д. По уставу НОРАД может оказать поддержку культурному сотрудничеству с любой страной «третьего мира», однако, как признают сами норвежцы, упор делается на то, чтобы такая помощь «являлась действенным средством в норвежском сотрудничестве по развитию». Поэтому предпочтение отдается странам и регионам, с которыми у Норвегии имеются двусторонние соглашения о сотрудничестве в области культуры. В частности, НОРАД несет оперативную ответственность за выполнение подобных соглашений с Индией, Китаем и Египтом. В то же время являвшиеся в послевоенный период важным действенным средством культурного обмена договоры о культурном сотрудничестве в норвежской практике уступили место более простым соглашениям о предоставлении стипендий и об обменах соответствующими категориями лиц.



В плане культурного посредничества норвежцы подчеркивают значение своих **преподавателей норвежского языка при университетах за границей** — они работают более чем в 120 учебных заведениях. МИД активно поддерживает их направлением учебных пособий, следит за их материальным положением и при необходимости оказывает соответствующее содействие, организует т.н. «норвежские недели», на которых обсуждаются культурные и полит. темы, региональные встречи норвежских преподавателей иногда с приглашением иностранных; устраивает другие культурные мероприятия, например, организуя поездки писателей. С другой стороны, важный вклад в зарубежное изучение норвежского языка вносит Отдел межд. стипендий Норвежского совета по научным исследованиям, проводящий работу в тесном контакте с МИД. В 2000г. на эти цели выделено 235 тыс.долл.

В норвежском бюджете на 2000г. на внешнюю культурную деятельность отведено 14 млн.долл., из которых 5 млн.долл. — по бюджету минкультуры, а 5,4 млн. — через МИД, в т.ч. 2 млн.долл. — на культурную и 3,4 млн.долл. — на информ. работу, а также более 4 млн.долл. — по линии НОРАД на культурные мероприятия в развивающихся странах. Для сравнения — в Дании минкультуры, ведающее и вопросами межд. культурного сотрудничества, выделяет на эти цели около 10 млн.долл. и 2 млн.долл. используется по бюджету МИД; действующий под эгидой МИД Шведский ин-т использует на межд. культурное сотрудничество 29 млн.долл. (средства на эти цели в рамках оказания помощи выделяются дополнительно); в Великобритании — 211 млн.долл.; во Франции — в зависимости от года — третья часть или половина внешнеполит. бюджета; в Германии — также третья часть внешнеполит. бюджета, что составляет 530 млн.долл.

Минкультуры ведает вопросами посредничества при реализации норвежских культурных проектов в Северных странах, осуществлении иностр. культурных проектов в Норвегии, культурного взаимодействия в рамках ЮНЕСКО, СЕ, ЕЭП/ЕС — в увязке на Севере. Что касается многостороннего европейского культурного сотрудничества, Норвегия принимает участие в реализации проектов «Калейдоскоп» (музыка, сценическое, изобразительное, прикладное искусство и архитектура); «Рафаэль» (культурное наследие); «Ариан» (литература); МЛИС (языки «малых» народов); МЕДИА-2 (фильмы, телевидение, мультимедиа); «Эрасмус» (студенческие обмены) и «Эуратлон» (спорт). Первые три проекта были объединены в программу «Культура 2000». По предложению правительства стортинг одобрил участие Норвегии в этой Программе 28 марта 2000г. Документом предусматривается поддержка более долгосрочных проектов, значит. повышены суммы выделяемых средств для их реализации. На Программу предполагается израсходовать 165 млн.долл. на 5-летний период 2000-04 гг. Доля Норвегии предусматривается в размере до 765 тыс.долл. ежегодно.

Что касается иностр. культурного присутствия в Норвегии, то местное минкультуры отдает предпочтение проектам из стран Зап. Европы, прежде всего из Северных. Активны связи с США и Японией. Возросло сотрудничество со странами Балтии, восточноевропейскими государствами.

Самым крупным и важным во всех отношениях

за последние годы мероприятием в этом плане явилось проведение в 1998г. в Норвежском Народном музее Осло крупной экспозиции «Германия-Скандинавия», посвященной 200-летию сотрудничества немцев и скандинавов. Помимо выставки, было организовано 150 других культурных мероприятий. Это событие было призвано **способствовать переориентации Норвегии с Великобританией на Германию**, восстановлению существовавших раньше весьма тесных с ней связей. Эти настроения были закреплены целым рядом состоявшихся затем полит. шагов.

По бюджету минкультуры проходит деятельность Норвежского культурного совета. Совет управляет Норвежским культурным фондом, является консультационным органом для гос. и обществ. учреждений в вопросах культуры, призван стимулировать творческую духовную жизнь в области литературы и искусства, охрану культурного наследия, оказывать посредничество в максимально большом количестве проектов. Ежегодно рассматривается 2 тыс. обращений относительно поддержки Фондом проектов культуры и искусства. Совет распределяет средства Фонда в зависимости от проф. и худ. критериев и в соответствии с целями Фонда, а также в увязке с приоритетами в этой области правительства и стортинга. Совет состоит из 9 членов и их заместителей, назначенных королем, а также 4 членов и их заместителей, назначенных стортингом. Работа Совета происходит в спец. и постоянных комиссиях по различным направлениям культуры и искусства.

Значительное сотрудничество на культурном поприще происходит также на уровне регионов, губерний или городских коммун в Норвегии с соответствующими структурами за рубежом, что является дополнением к многостороннему взаимодействию, например, в рамках Баренцева и Балтийского регионов.

*Доклад Комиссии Рюдена.* Значит. часть деятелей культуры и их соратники ставят вопрос об учреждении при поддержке МИД и минкультуры самостоят. высокопрофессионального культурного ин-та по типу ФРАМЕ в Финляндии, ИАСПИС — в Швеции или Центра образательного искусства — в Дании. Предлагается вернуться к отклоненному правительством и стортингом в 1985г. предложению о возложении ответственности за внешнюю культурную деятельность на самостоят. фонд с собственными правлением и секретариатом. Параллельно с этим раздаются призывы не экономить на средствах и вести дело к созданию культурных ин-тов за границей. Не на последнем месте критика засилья ам. культуры и продолжающейся американизации норвежской культурной жизни.

На фоне этих дискуссий в конце янв. 2000г. норвежский мининдел К.Воллебек провел презентацию подготовленного по заказу МИД группой деятелей искусств в составе 44 чел. во главе с директором Норвежского Народного музея Э.Рюденом доклада о внешней культурной политике. Комиссия Рюдена отмечает, что применение культурной политики в сочетании с внешней уже давно используется крупными государствами, а для «малых» этот прием еще более уместен в связи с невозможностью для них «тягаться» с передовыми в плане экономики и военных составляющих. В развитие подобных соображений в норвежской

прессе появились, например, сообщения о предложении представителя правящей социал-дем. партии Норвегии в стортинге Р.Твейтен увязать закупку в Испании фрегатов для норвежских ВС с обязательством испанцев относительно приобретения у Норвегии предметов искусств.

В докладе подчеркивается недопустимость упущений в культурной **работе, несостоятельность идей о передаче всех культурных связей рынку и частному каналу.** Целенаправленная и активная культурная работа, по мнению авторов, возможна только при участии гос. финансирования и при руководстве со стороны МИД, которое, в свою очередь, должно сотрудничать с целым рядом министерств и ведомств: минкультуры, министерством по делам церкви, образования и научных исследований, другими министерствами, включая минфин, а также с ведомством премьер-министра.

Делается вывод, что культурная работа должна способствовать актуализации норвежских и других традиций в миротворческой работе, разрешению конфликтов и расширению дебатов о соц. справедливости и культурном взаимопонимании в мировом сообществе. Для этого предлагается кардинально обновить «порядком застаревшую картинку Норвегии за границей». Норвежские посольства должны быть современными «домами культуры в малом масштабе», а дипломаты — «проводниками» культуры своей страны. Упор делается также на **важность закрепления всеми средствами преподавания норвежского языка за границей,** стимулирования научных разработок по норвежской тематике, приглашения иностр. студентов в Норвегию и работы с ними.

В нац. плане Комиссия предлагает выработать порядок субсидирования «качественных межд. проектов» под эгидой Норвежского культурного совета, создания Центра мира под патронажем Норвежского Нобелевского ин-та.

Как заключает Комиссия, хорошим поводом для активизации в области культурной политика должна стать подготовка к празднованию 100-летнего юбилея независимости Норвегии в 2005г. Особенно это актуально в контексте подготовки норвежским руководством **5-летней стратегии Норвегии в отношении России,** в т.ч. в связи с приближением 100-летия рос.-норвежских дип. отношений в том же 2005г. Двусторонним культурным связям в этой стратегии придается существенное значение, свидетельством чему является заинтересованность норвежцев и их деловой подход в работе над проектом широкоформатной историко-культурной выставки «Россия-Норвегия. Сквозь века и границы», экспонирование которой запланировано в норвежском Народном музее Осло осенью 2004г., а на следующий год — в Рос. этнографическом музее С.-Петербурга.

## Церковь

Большинство норвежцев (около 87%) принадлежат к Норвежской церкви (далее — Церковь). В Норвегии насчитывается 1600 церквей и часовен, 1350 приходов, 90 протоиерейских округов и 11 епископств. Во главе каждого епископства стоит епископ и выборный епископальный совет. Каждый приход возглавляется пастором и выборным приходским советом. Приблизительное число членов приходских советов — 9400 чел., которые с 1961г. получили право получать духовный

сан. В 1993г. первой женщиной-епископом Церкви стала Розмари Кёхн.

В 1993г., благодаря совместным усилиям Нац. совета Церкви и различных образовательных организаций, был основан Исследовательский фонд, который занимается мониторингом религиозной жизни страны.

80% новорожденных проходят крещение в Церкви, в Церкви осуществляется большинство бракосочетаний и похоронных обрядов.

Согласно конституции Норвегии, принятой 17 мая 1814г., евангелическо-лютеранская религия является гос. религией страны, при этом особо оговаривается свобода вероисповедания (§2 Конституции). Главой и защитником Церкви является король Норвегии (§4), он же следит за соблюдением всех норм и порядка в Церкви. При этом, король действует при помощи Гос. совета, точнее, при помощи тех членов Совета, которые принадлежат Церкви по вероисповеданию (§27). Таким образом, Церковь формально управляется не светским государством, а главой государства.

В XX в. был проведен ряд реформ Церкви, среди которых необходимо выделить: юр. установление приходских советов (1920г.), епископальных советов (1933г.), Церковного совета (1969г.), епископальных синодов (1984г.) и Верховного синода (1984г.). В 1981г. стортинг проголосовал за сохранение гос. Церкви, предоставив ей права большей автономии. В 1996г. принят новый Закон о Церкви, определяющий основные правовые, эконом. и орг. вопросы, касающиеся Церкви, а также Закон о порядке организации кладбищ, кремации и погребения.

Все законодат. вопросы, касающиеся Церкви, проходят рассмотрение в парламенте страны, большинство членов которого также принадлежит по вероисповеданию к Церкви. Король имеет право делегировать свои полномочия норвежскому министерству по делам Церкви, образования и научных исследований или одному из религиозных ин-тов, минуя стортинг. Центральные церковные функции выполняются министерством по делам Церкви, образования и научных исследований через его спец. Департамент по делам Церкви (далее — Департамент), Верховным синодом, Церковным советом, Межцерковным советом, Советом по делам Саамской церкви и Епископальной конференции.

В отличие от Швеции и Финляндии, где сохраняется пост архиепископа (примаса), в Норвегии такой должности не существует с 1537г. Епископ г.Осло руководит текущими делами Церкви по праву первого среди равных.

Департамент выполняет координирующую функцию. Формально не вмешиваясь в церковную жизнь, он определяет правила регулирования отношений между государством и Церковью, советует правительству, как поступать в тех или иных условиях. Согласовывая с другими инстанциями, Департамент готовит предложения по изменению Закона о Церкви, назначению тех или иных лиц на церковные должности, решает вопросы распределения бюджетных средств, определяя первоочередность их выделения. В штате Департамента — 40 чел.

Верховный синод состоит из 85 членов и делится на 11 епископальных советов. Он собирается один раз в год в различных местах норвежского ко-

ролевства. Основной исполнит. орган Верховного синода — Церковный совет — насчитывает 15 членов и собирается 4 раза в год. Совет по экуменическим межд. отношениям — исполнит. орган Синода по вопросам экуменизма и межд. отношениям — состоит из 18 членов и собирается, по крайней мере, два раза в год. Совет по делам Саамской церкви — исполнит. орган Синода по делам саамов — состоит из 8 членов и собирается, как минимум, 2 раза в год.

Эти три Совета сотрудничают в ряде экспертных комиссий, штат которых включает 30 чел. Основные направления работы: теология, литургии, епархии, образование, экуменизм, соц. вопросы, межд. отношения, рассмотрение личных дел и т.д.

В отличие от шведской и финской церквей, Норвежская выбирает светское руководство центральных советов. Таким образом, Церковь может быть представлена двумя выборными руководителями: председателем Епископальной конференции и мирским председателем Церковного совета.

На всех уровнях в Церкви миряне занимают большинство руководящих мест. Существуют два крепко связанных друг с другом направления осуществления управления в Церкви: традиционное, которое представлено духовенством (Епископальная конференция/епископы — деканы/настоятели соборов — пасторы) и современное, синодальное, представленное выборными должностями, которые занимают духовные лица и миряне (Верховный синод/центр. советы — епископальные синоды/советы — приходские синоды/советы).

Фин. затраты (зарплата, поддержание церковных зданий) находятся в ведении государства и коммунальных властей: 1/3 средств поступает из бюджета государства и 2/3 — из местных бюджетов. Несмотря на важность поддержки Церкви местными органами, они, тем не менее, утратили с 1996г. право непосредственно участвовать в управлении приходами. Финансирование приходов в значит. степени зависит от собранных средств и добровольных взносов. Ежегодно поступает 100 млн. норв. крон на церковную работу в стране и за границей.

## СМИ

Главным поставщиком новостей для норвежских газет, радио- и телестанций является основанное в 1867г. Норвежское телеграфное бюро (НТБ), являющееся с 1918г. акционерным обществом норвежских газет. Сегодня акциями НТБ располагают также Норвежская радиовещательная корпорация, другие радио- и телестанции. В янв. 1998г. из состава НТБ выделилось дочернее общество НТБ+, занимающееся в основном подготовкой фотоматериалов.

АО НТБ насчитывает 100 сотрудников, в т.ч. 65 журналистов. Спецслужба новостей НТБ включает внешней внутриполит. разделы, а также спортивную тематику. Подписчики НТБ оплачивают ежегодно материалы в зависимости от объема тиражирования материалов, числа читателей или зрителей.

Внутриполит. редакция является самым большим подразделением НТБ и насчитывает 40 журналистов, большинство которых работает в Осло; имеются и местные редакционные конторы в Тромсе, Буде, Тронхейме, Молде, Бергене, Ставангере и Хамаре.

Так же, как норвежские СМИ являются подписчиками на материалы НТБ, внешнеполит. редакция НТБ абонирует информацию в крупных межд. агентствах: Рейтер, ДПА, АФП, обменивается материалами с нац. агентствами Швеции, Дании и Финляндии.

Внешнеполит. редакция имеет своих корреспондентов в Брюсселе и Вашингтоне, часто направляет своих журналистов в районы конфликтов, имеет доступ ко всем материалам, которые готовятся корреспондентами других северных агентств в Берлине и Москве.

НТБ активно использует Интернет, готовит Факс-газету и Телегазету. Все написанные журналистами НТБ статьи после 1 июня 1985г. вводятся в базу новостей НТБ-текст.

Гос. радио- и телевидение Норвегии (кроме кабельного и коммерческого телевидения) ведется Норвежской радиовещательной корпорацией (НРК). Ген. директор Корпорации Э.Ферде — в прошлом видный политик, член Норвежской рабочей партии. В 1998г. общее число занятых в НРК сотрудников составляло 3370 чел., в т.ч. 1130 — на телевидении.

Коммерческий телеканал ТВ 2 в Бергене, начавший вещание 5 сент. 1992г., соперничает с НРК по популярности. Затем следуют телеканалы ТВ Норвегия и ТВ 3. Недавно открылся новый норвежский телеканал Метропол, специализирующийся на показе фильмов и развлекательных программ.

Норвегия занимает одно из ведущих в мире мест по количеству периодических печатных изданий на душу населения. Норвежский газетный союз объединял 152 газеты в 1998г.

Большая часть изданий поддерживается или контролируется консервативной партией Хейре — 44 издания, общим тиражом 800 тыс. экз. Наиболее крупное и влиятельное из них — основанная в 1860г. газета «Афтенпостен», общий тираж ее утреннего и вечернего изданий составил в 1999г. 475 тыс. экз. Другая крупная норвежская газета — «Верденс Ганг» или как ее еще называют «В.Г.» (тираж — 360 тыс. экз.) — в погоне за сенсацией зачастую публикует материалы, которые носят поверхностный характер.

Широко подаются материалы внешнеполит. направленности «Дагбладет» (создана в 1879г., 200 тыс. экз.), газета стремится не отставать по качеству подачи материала от «Афтенпостен».

Газета «Дагсависен», ранее находившаяся под опекой главной оппозиционной нынешнему правительству Норвежской рабочей партии (44 тыс. экз.), стала «еще более независимой». Ее проф. уровень определяется как весьма средний.

Из газет губернского масштаба наибольший тираж имеют «Бергенс Тиденде» (94 тыс. экз.), тронхеймская «Адрессависен» (89 тыс. экз.), «Ставангер Афтенблад» (73 тыс. экз.).

В десятку крупнейших изданий страны входит и старейшая газета деловых кругов Норвегии — «Дагенс Нэрингслив» (ей более 100 лет).

## Миграция

Об изменениях в правилах пребывания иностранцев. 6 авг. 1999г. правительство утвердило принятый ранее парламентом Закон о внесении изменений в законодательство по вопросам пребывания иностранцев. Теперь Закон предусматривает



возможность депортации временно находящихся (не имеющих вида на жительство) иностр. граждан, нарушающих обществ. порядок и спокойствие. Согласно комментариям минюста, под определение «нарушение обществ. порядка и спокойствия» могут подпадать: незаконный ввоз и продажа алкогольной продукции и табачных изделий, а также занятие проституцией.

Данные изменения направлены, в первую очередь, на борьбу с проституцией, которая в последнее время стала весьма актуальной проблемой, особенно в северной части Норвегии и непосредственно в приграничных с Россией районах. В интервью представителям норвежских СМИ министр юстиции Э.Дерум заявил, что депортация будет осуществляться на индивидуальной основе и никоим образом не повлияет на поток иностранцев, пересекающих рос.-норвежскую границу. Министр также считает, что принятый Закон является очередным этапом борьбы с проституцией в приграничных регионах. Предыдущим этапом стал июньский визит министра в губернию Финнмарк, за которым последовало ужесточение практики продления виз рос. гражданам, а также увеличение ассигнований норвежской полиции для борьбы с проституцией.

Главы местных администраций, представители полиции, а также ряд видных норвежских юристов высказали неоднозначные мнения относительно принятия нового Закона. В частности, профессор юстиции А. Братхолм указывает на то, что у Закона очень размытая область действия. и расплывчатые формулировки, т.к. под категорию «нарушителей спокойствия и обществ. порядка» можно подвести не только лиц, занимающихся проституцией и торговлей контрабандным спиртным, но и, например, футбольных болельщиков. По его мнению, существенным недостатком Закона является то, что иностранец, нарушивший норвежское законодательство, не привлекается к суду; а также, что нет никаких препятствий для того, чтобы осуществлять депортацию непосредственно на границе, т.е. при въезде иностранца. Проституция норвежским законодательством не запрещена. В комментариях офиц. лиц нигде не упоминается о проституции в Осло, которая носит открытый характер, или о ликвидации в столице и других крупных городах нелегально существующих публичных домов.

В Закон о пребывании иностр. граждан внесены также следующие изменения, учитывающие **предстоящее полноправное присоединение Норвегии к Шенгенским соглашениям**: пребывание в странах, заключивших Шенгенские соглашения, приравнивается к пребыванию в Норвегии; иностранец, имеющий вид на жительство в стране-участнице Шенгенских соглашений, обладает правом безвизового въезда на территорию Норвегии; виза, действительная для въезда в страны Шенгенской группы, является также действительной для въезда в Норвегию в период действия визы; норвежские власти имеют право беспрепятственно направлять властям государств-участников Шенгенских соглашений сведения об отдельных гражданах относительно выдачи им виз, предоставлении вида на жительство или рассмотрения заявления о предоставлении им полит. убежища; оказание содействия иностр. гражданину в незаконном въезде или пребывании на территории Норвегии, а также

стран Шенгенской группы наказывается штрафом или лишением свободы сроком до трех лет.

17 фев. 2000г. минюст дал указание Директорату по делам иностранцев относительно изменения сроков рассмотрения заявления о предоставлении убежища по полит. гум. мотивам лицам, совершившим противоправные действия.

Причиной для таких мер стал наблюдаемый в последнее время рост преступности среди беженцев, ожидающих решения по своим ходатайствам. Ходатайства о предоставлении полит. убежища гражданам России и стран Балтии будут рассматриваться теперь в особом, ускоренном порядке, 2-3 дня. Под этот порядок могут подпадать также заявления граждан других стран СНГ.

Норвежцы переняли опыт у датских коллег, которые в 1996г. ввели понятие «заведомо безопасное ходатайство о предоставлении полит. убежища». Такие заявления рассматриваются в течение нескольких дней и, как правило, отрицательно. Введение этого правила было вызвано притоком в Данию граждан прибалтийских республик.

*Привлечение иностр. рабочей силы.* Регулируется Законом №64 «Об иностр. гражданах», утвержденным указом короля от 24.06.88. Суть Закона сводится к тому, что все иностр. граждане, намеревающиеся устроиться на работу с оплатой их труда или без таковой, а также те, кто собирается заниматься в Норвегии частной предпринимательской деятельностью, обязаны иметь **разрешение на работу**.

В Норвегии существует два основных принципа найма иностр. рабочей силы. Первый — наличие у заявителя конкретного предложения о найме. Второй — найм иностр. рабочей силы преимущественно из числа беженцев, иностранцев, получивших вид на жительство по гум. соображениям, либо в связи с воссоединением семьи. Трудоустройство этих граждан регулируется в соответствии с гос. квотой их приема.

Разрешение на работу может быть предоставлено иностр. гражданину, если он: будет работать практикантом или стажером; необходим для выполнения контрактов или решения задач развития норвежской экономики (выдается на срок до 2 лет); будет домработницей/домработником (выдается на срок до 2 лет); завершил свое образование в Норвегии (выдается на срок не более 1г., продлению не подлежит); является артистом, музыкантом или творческим работником, либо входит в состав сопровождающего вспомогательного персонала коллектива (выдается на срок не более 1г., продлению не подлежит); был работником норвежской судоходной компании.

Основным условием для получения разрешения на работу является квалификация заявителя, которая должна рассматриваться как абсолютно необходимая для той сферы деятельности, в которой он будет работать, а также отсутствие на внутреннем рынке страны специалистов, соответствующих по своей квалификации данной должности. Предприниматели, намеревающиеся создать собственные предприятия, должны представить детальное описание вида деятельности и источников ее финансирования.

В случае назначения иностранца на должность профессора, лектора, аспиранта, трудовые отношения должны быть ограничены по времени и

разрешение на работу выдается сроком не более 4 лет.

Иностранцы, получившие образование и собирающиеся работать в Норвегии, должны доказать, что эта работа будет иметь важное значение для их дальнейшей проф. деятельности на родине.

Практиканты (стажеры) могут получить разрешение на работу сроком не более, чем на 2 года. При этом должна прослеживаться взаимосвязь между образованием заявителя и теми обязанностями, которые он будет выполнять, являясь практикантом или стажером.

Законом также предусмотрено предоставление разрешений на работу до 3 мес. при следующих видах трудовых отношений: работа в период отпуска, выполнение краткосрочных заданий. Как правило, разрешения, выданные этим категориям граждан, продлению не подлежат.

Любой иностранец, подающий заявление о предоставлении разрешения на работу, должен: иметь конкретное предложение о приеме на работу (этот принцип не распространяется на полит. беженцев, иностранцев, прибывших в Норвегию в связи с воссоединением семьи, или получивших разрешение на проживание по гум. соображениям); быть готовым документально подтвердить наличие у него достаточных средств для пребывания в Норвегии; иметь жилье в течение всего периода, указанного в ходатайстве о предоставлении разрешения на работу, представить договор купли/аренды жилого помещения или документально подтвердить наличие жилья.

Обычно разрешение на работу выдается на 1 год. В разрешении четко указывается срок его действия, статья и пункт Закона о иностранцах, на основании которого оно выдано, возможность/невозможность его продления, а также условия, на которых разрешается работать иностранцу. Разрешение на работу дает право проживания по всей Норвегии при отсутствии каких-либо ограничений, но, как правило, предусматривает конкретную работу в определенном месте. Разрешение также является т.н. «многократной норвежской визой» в период его действия.

Основным органом, в компетенцию которого входит рассмотрение заявлений о предоставлении иностр. гражданам разрешений на работу, их продление и предоставление постоянного разрешения на работу, является Директорат по делам иностранцев. Он принимает также решения по целому ряду вопросов, связанных с пребыванием иностр. граждан, а также с предоставлением им полит. убежища и норвежского гражданства. Заявление, как правило, должно подаваться из-за границы через норвежские диппредставительства. Рассмотрение заявления может занять длительное время, причем иностранец не имеет права въезжать в Норвегию до получения положит. ответа. Решение может быть обжаловано в минюсте Норвегии.

Весной 1999г. руководство северо-норвежских коммун в предварит. порядке согласовало с минюстом вопрос о возможном предоставлении рос. гражданам права осуществлять мелкооптовую торговлю сувенирами в приграничных районах. Такие разрешения могут быть выданы **на срок не более одного дня в месяц**, причем торговля разрешается в конкретном населенном пункте. Кроме того, торговец должен быть жителем Баренцева региона. Количество разрешений будет опреде-

ляться администрациями коммун. Коммуна, предоставляющая разрешение на уличную торговлю, должна будет гарантировать торговцам предоставление питания, жилья, оплату обратного билета и медпомощи в Норвегии, если в этом возникнет необходимость. Однако окончательное решение о выдаче таких разрешений органы местного самоуправления еще не приняли. Это связано с давлением со стороны правоохранит. органов, которые ссылаются на то, что предыдущий опыт уличной торговли сопровождался многочисленными нарушениями.

15 сент. 1999 года вступило в силу постановление правительства Норвегии, в соответствии с которым рос. граждане, проживающие в Баренцевом регионе, могут получить разрешение на работу в Норвегии сроком на 1 год. В данном случае речь идет о найме «неквалифицированных» рабочих, которые могут быть заняты в рыбопереработке, если нет достаточного количества норвежских рабочих или рабочих из стран, относящихся к «европейскому эконом. пространству».

*Норвежское законодательство по вопросам гражданства.* В отличие от ряда других стран, относительно либерально и допускает ряд возможностей получения гражданства.

Основным документом, регулирующим вопросы гражданства, является Закон №3 «О норвежском гражданстве», утвержденный указом короля от 08.12.50. В нем изложены принципы приобретения, утраты и выхода из гражданства, вопросы двойного гражданства, а также условия, при которых иностранец имеет право подать заявление о предоставлении ему норвежского гражданства.

Норвегия относится к государствам, которые при определении принадлежности к гражданству следуют «праву крови». **Если мать ребенка – гражданка Норвегии**, то независимо от места рождения и от того, родился он в законном браке или нет, **он считается норвежским гражданином**. Если же отец – подданный Норвегии, а мать – иностранка, то норвежским гражданином становится только законнорожденный ребенок. Незаконнорожденный ребенок таких родителей становится норвежским гражданином, лишь в случае, если его родители вступят в брак до исполнения ребенку 18 лет.

Подкидыш, обнаруженный на территории Норвегии, считается норвежцем до тех пор, пока не будут установлены его родители.

Законом предусмотрен ряд случаев, когда проживающие в Норвегии дети-иностранцы могут получить норвежское гражданство. Иностран. гражданин, проживший в стране до 16 лет в общей сложности не менее 5 лет, имеет право, в случае постоянного проживания в Норвегии, на приобретение норвежского гражданства по достижении 21 года, но не позже 23 лет. Для этого необходимо направить заявление местным органам власти о своем желании получить подданство. Дети, являющиеся лицами без гражданства, имеют право на приобретение норвежского гражданства по достижении ими 18 лет при условии проживания в стране в общей сложности 10 лет, причем непрерывно последние 5 лет перед подачей заявления.

Иностран. гражданин может подать заявление о приобретении норвежского гражданства на следующих условиях: достижение 18 лет; постоянное проживание в Норвегии в течение последних 7 лет; наличие достаточных средств для содержания

себя и членов своей семьи; отсутствие серьезных конфликтов с местными властями.

Однако эти условия могут быть смягчены либо вообще признаны необязательными, если заявитель ранее уже имел норвежское гражданство, по каким-либо причинам его утратил, состоит в браке с гражданином Норвегии или имеет другие, веские, с точки зрения местных властей страны, основания для получения гражданства. Как правило, при вступлении в брак с гражданином Норвегии заявление о приобретении норвежского гражданства может быть подано после 4 лет совместного проживания (2 лет для граждан Швеции, Дании, Финляндии и Исландии).

Согласно гл.1 ч.4 Закона, норвежец по рождению, проживавший в стране и утративший свое гражданство до 18 лет, может получить его снова при условии, что он проживал в стране в течение последних 2 лет. Если он является гражданином другой страны, Закон требует выхода из прежнего гражданства для получения норвежского.

Норвежское законодательство допускает двойное гражданство в случаях: двойного гражданства ребенка в связи с двойным гражданством родителей; рождения ребенка от родителей-норвежцев в странах, где критерием гражданства является «право почвы»; приобретения норвежского гражданства, когда невозможно отказаться от предыдущего гражданства.

Согласно гл.3 ч. 10, норвежец может одновременно иметь гражданство и других Северных стран. Прямого указания на то, что в иных случаях норвежский подданный не может иметь гражданство другого государства, в Законе нет. Лица, имеющие двойное гражданство, пользуются правом: получения паспортов обоих государств; защиты своих интересов в офиц. учреждениях этих стран за рубежом.

## Саамы

Начало совместного проживания норвежцев и саамов на территории современной Норвегии прослеживается с I тысячелетия до н.э. В эпоху викингов саамы считались народностью «второго сорта», большая часть которой была обращена в рабство, остальные вытеснились в отдаленные северные районы страны с суровым климатом. В течение последующих столетий саамы обычно жили обособленно от остальной части общества.

С XVI в. саамы, получившие статус коренного населения и нац. меньшинства, проживают в сев. провинциях Норвегии, Швеции, Финляндии и России (Кольский п-ов).

Общая численность саамского населения в этих странах оценивается в 60-100 тыс.чел. (в Норвегии 45 тыс.чел., в Швеции 17 тыс.чел., в Финляндии 6 тыс.чел.). В Норвегии большая часть саамского населения (25 тыс.) проживает на территории губернии Финнмарк.

В наст. вр. действует развитая система законодат. и прочих мер, направленных на сохранение нац. самобытности саамов и развитие этой малой народности. Саамы Норвегии имеют свой собственный парламент (действует с 1989г.), функционирующий в рамках законодательно закрепленной за ним компетенции: в стране существуют законы о саамах (1987г.) и о саамском языке (1982г.); они имеют собственный флаг; их представители участвуют в работе Сев. Саамского Совета (совме-

стного органа саамов Норвегии, Швеции и Финляндии) и Сев. Совета (в 1994г. получили статус наблюдателей, на 50 сессии Совета в Осло (дек. 1998г.) выдвинуто предложение о полном членстве саамов в Северном Совете). Обеспечение прав саамов в Норвегии имеет под собой солидную фин. базу, формируемую за счет соответствующих статей госбюджета. Непосредственно делами саамов занимается министерство коммунальных дел.

При формировании гос. политики в отношении саамов в Норвегии исходят из того, что они являются гражданами страны, составляющими этническое меньшинство и отдельную народность. Разработаны и осуществляются ряд гос. программ, направленных на содействие становлению политической, эконом. и соц.-культурной инфраструктуры этой народности.

Саамский парламент (саметинг), заседающий в г.Карашок (Финнмарк, Сев. Норвегия), состоит из 39 депутатов, избираемых в 13 избират. округах. В нем действует ряд комитетов, в т.ч.: по образованию и научным исследованиям; экономике, природе и охране окружающей среды; соц. вопросам и здравоохранению; культуре и языку и др.

Согласно «Закону о саамах» 1987г. в сферу работы саметинга входят все вопросы, которые, по мнению саамского парламента, в особой степени затрагивают интересы этой народности. Хотя саметинг имеет лишь рекомендательные функции, его предложения могут быть законодательно закреплены после их обсуждения парламентом страны (стортингом), приобретая таким образом характер закона.

Годовой отчет саметинга предоставляется на рассмотрение королю, который затем направляет его в правительство. На основе этого документа готовится правит. сообщение стортингу, исходя из которого и формируется норвежская политика в отношении саамов. Стортинг не реже, чем 1 раз в каждую сессию, заслушивает доклад о мерах, предпринимаемых в целях сохранения и развития саамского языка, культуры и обществ. уклада.

Считается, что с образованием саметинга в появилась «саамская полит. система». Соответствующие изменения были внесены в конституцию страны (1988г.). Целью «саамской политики» является сохранение особенностей жизненного уклада этой народности и обеспечение для нее уровня жизни, соответствующего общенорвежскому.

Для сохранения и развития языка саамов (относится к финно-угорской группе) создан Совет по саамскому языку (1980г.), координирующий в т.ч. исследовательскую и архивную работу в этой области. Язык имеет особое значение для саамов, так как сама принадлежность индивида к этой народности определяется (помимо его самовосприятия в качестве саама) его (или его родителей) владением саамским языком в качестве родного.

Большое внимание уделяется воспитанию подрастающего поколения. Предпринимаются усилия по адекватному отражению проблем и положения саамов в СМИ (в т.ч. и на саамском языке).

В области образования речь идет, с одной стороны, об обеспечении передачи от поколения к поколению знаний и навыков, позволяющих заниматься традиционными саамскими промыслами, с другой — о содействии повышению образовательного уровня саамов с учетом особенностей и своеобразия их положения. В 1974г. образован



Сев. саамский ин-т в г. Каутокейно. Преподавание на саамском языке ведется в ряде высших и средних учебных заведений Норвегии, в т.ч. в университете г. Осло.

Традиц. жизненный уклад саамов базируется в основном на рыболовстве и оленеводстве и в гораздо меньшей степени на растениеводстве.

При всем внимании, которое уделяется в Норвегии саамской проблематике, не удается избежать определенных трений между саамами и Осло. Их часть связана с двумя группами факторов. Во-первых, в последнее время все громче раздаются голоса **о праве собственности саамов** на такие крайне важные для их традиционных промыслов богатства, как **земля и вода в районах их проживания**. Во-вторых, растет вовлеченность саамского населения в **вопросы охраны окружающей среды и использования минеральных ресурсов заселенных ими территорий**. Резкие протесты вызывают, в частности, готовящиеся планы разработки алмазных месторождений, что может нанести ущерб оленеводству, привести к сокращению пастбищных территорий.

30 сент. 1999г. саметинг (саамский парламент) большинством голосов постановил, что в дальнейшем земельными и водными ресурсами в губернии Финнмарк будет распоряжаться Управление земельными ресурсами Финнмарка (Finmark), в котором саамский и губернский парламенты будут иметь одинаковое число представителей, а Саамское управление земельными ресурсами будет действовать в пяти саамских коммунах: Каутекейно, Карашоке, Порсангере, Тане и Нессебю. С учетом статуса саметинга, его решения носят лишь рекомендательный характер и приобретают статус закона после одобрения стортингом.

Обострились противоречия между саамскими оленеводами и норвежскими крестьянами относительно права пользования земельными и водными ресурсами в районах южнее Финнмарка, например, в Сер-Тренделаге, где исконно проживают саамы-оленеводы. Этот вопрос периодически возникает осенью, когда олени стада спускаются с гор и пасутся на крестьянской земле. Множество поколений саамов и норвежцев на протяжении столетий сталкивались с этой проблемой. По нынешнему норвежскому законодательству крестьяне и другие землевладельцы имеют право не пускать оленей на пастбища. Права норвежских крестьян, таким образом, охраняются законом, что приводит к тому, что саамы проигрывают одно судебное разбирательство за другим и теряют право пользования территориями, которые раньше служили пастбищами для скота. Сейчас саамы уже проиграли 35% из 1140 кв.км. гористой местности, которая, однако, пригодна только лишь как пастбища для оленей.

Депутаты саамского парламента считают, что в этой ситуации не учитывается исконное право саамов-оленеводов на пользование пастбищами. Норвежское законодательство стоит на стороне землевладельцев, но саамы отказываются платить за земли, которыми они, по их мнению, по праву пользовались на протяжении столетий. Этот конфликт имеет под собой и эконом. обоснование. Саамские территории в Сер-Тренделаге — один из наиболее прибыльных районов оленеводства в стране. Здесь забивается в среднем 8 тыс. животных из общего поголовья в 14 тыс. стоимостью 9 млн. норв.крон.

Для обеспечения соблюдения прав саамов в 1980г. при норвежском правительстве был создан Комитет по правам саамов. Комитет был распущен в 1997г. после того, как он выступил с заявлением относительно природного основания саамской культуры в Финнмарке. Саамский парламент уже два года ждет от правительства учреждения нового Комитета по правам саамов. Премьер-министр К.М.Бундевик во время своего визита в Карашок 28 сент. 1999г., где он принимал участие в заседании саметинга, заверил, что состав нового Комитета по правам саамов будет утвержден в начале 2000г. Комитет будет решать вопросы, связанные с правами саамов на пользование земельными и водными ресурсами на пространстве от губернии Трумс на севере до губернии Хедмарк на юге. В начале окт. 1999г. президент саметинга С.П.Нюсте был приглашен министром юстиции О.Э.Дерумом на встречу в Осло для обсуждения полномочий и состава Комитета.

Предполагается, что вновь созданный комитет должен будет начать свою работу с рассмотрения вопроса о соблюдении права саамов-оленеводов на пользование территориями в Сер-Тренделаге. Однако сами саамы скептически относятся к работе комитета, т.к., по их мнению, у него нет достаточных полномочий для успешного разрешения этого конфликта. Поэтому в конце окт. 1999г. южные саамы обратились в Комиссию ООН по правам человека с просьбой рассмотреть вопрос о нарушении норвежским государством прав коренных народов. Так что обеспечение прав саамов как коренного населения на пользование земельными и водными ресурсами в районах, где они традиционной проживают, может теперь стать делом ООН.

Офиц. позиция норвежских властей в последнее время не претерпела значит. изменений. К.М.Бундевик во время своего визита в Карашок подтвердил намерение правительства сохранить за собой ответственность в решении саамских вопросов. Однако в своей довольно общей речи на заседании саметинга Бундевик явно избегал упоминаний о конкретных мерах или предложениях. Вместе с тем, он ответил решительным «нет» на желание Совета саметинга начать переговоры, в частности, об управлении земельными и водными ресурсами в Финнмарке.

Коренные народы в других скандинавских странах имеют право на переговоры с правительством. Например, в Финляндии саметинг по закону имеет право на переговоры с государством. В Норвегии же правительство ежегодно встречается с представителями рыбаков, фермеров и оленеводов, однако, у саамов, как народности, такого права нет. Как нет пока и своих представителей в стортинге, которые могли бы поднять там актуальные для саамов вопросы.

5 апр. 2000г. в Осло состоялась первая встреча министров Северных стран по саамским вопросам. Председательствовала на встрече министр по коммунальным и региональным делам Норвегии Сильвия Брюстад, присутствовали министр сельского хозяйства Швеции Маргарета Винберг и министр юстиции Финляндии Йоханнес Коскинен. На встрече была выдвинута инициатива проведения регулярных совместных встреч министров с президентами саамских парламентов Финляндии, Швеции и Норвегии для координации и

обсуждения саамских вопросов в общих интересах сев. стран. Первую такую встречу планировалось провести осенью 2000г. с повесткой дня: формы будущего сотрудничества, работа над саамской конвенцией для Северных стран, определение прав саамов в Финляндии, Швеции и Норвегии, ситуация с вост. саамами, а именно православыми саамами-сколтами, проживающими на территории Норвегии, и **состояние сотрудничества с рос. саамами.**

### Связи с Россией

Первые упоминания о договорном оформлении двусторонних отношений относятся к XIII в. В 1251г. между Русью (Новгородским государством) и Норвегией заключается первый договор об урегулировании отношений в приграничных областях, а в 1326г. — договор, закрепивший уже реально сложившуюся сухопутную границу двух государств. Никогда не нарушавшаяся войнами, она стала первой договорно закрепленной границей в Европе и является старейшей из современных гос. границ нашей страны.

Рос. правительство первым официально признало в 1905г. независимость Норвегии. В годы II мировой войны народы обеих стран оказывали друг другу помощь в борьбе с фашизмом. В окт. 1944г. Советская Армия, осуществив Петсамо-Киркенесскую операцию, освободила от немецких войск вост. часть норвежской губернии Финмарк и тем самым положила начало освобождению Норвегии от немецкой оккупации.

Норвегия в числе первых признала гос. суверенитет России (16 дек. 1991г.). Рос.-норвежские отношения в последние годы развиваются достаточно активно. Сформированное 17 марта 2000г. однопартийное соц.-дем. правительство заявило о намерении продолжать линию на развитие хороших, добрососедских связей с Россией.

Президент России посетил Норвегию с гос. визитом по приглашению короля Харальда V 25-26 марта 1996г. Были подписаны совместная Декларация об основах рос.-норвежских отношений, а также ряд других двусторонних документов, в т.ч. соглашения о торговле и эконом. сотрудничестве, об избежании двойного налогообложения.

Ответный гос. визит короля Норвегии в Россию состоялся 25-29 мая 1998г. Он был отмечен существенным расширением договорно-правовой базы двусторонних отношений — подписанием межправит. соглашений о сотрудничестве в области охраны окружающей среды в связи с утилизацией рос. атомных подводных лодок, выведенных из состава ВМФ в сев. регионе, и повышения ядерной и радиационной безопасности, о сотрудничестве в борьбе с преступностью и о научно-тех. сотрудничестве.

Дальнейшему поступательному развитию рос.-норвежского взаимодействия содействовал состоявшийся 26-28 мая 1999г. офиц. визит в Россию премьер-министра Норвегии. В его рамках подписаны межправит. соглашение о строительстве пункта пропуска «Борисоглебск» на границе, ряд других документов о сотрудничестве в области космоса, в вопросах подготовки госслужащих и управленческих кадров, а также в сфере культуры.

1 нояб. 1999г. в Осло состоялась беседа В.В.Путина и главы норвежского правительства в связи с

проведением межд. встречи в память бывшего премьер-министра Израиля И.Рабина.

Высокой динамикой отмечен полит. диалог на уровне министров иностр. дел. 3-4 дек. 1998г. И.С.Иванов осуществил офиц. визит в Норвегию в увязке с заседанием СМВД ОБСЕ в Осло. В течение 1999г. состоялось около десяти встреч глав внешнеполит. ведомств наших стран, прошедших под знаком **норвежского председательства в ОБСЕ.** В дек. 1999г. мининдел Норвегии посетил Сев. Кавказ, 31 янв.-1 фев. 2000г. принял участие в заседании Группы содействия переговорам по Бл. Востоку в Москве. 17-18 мая 2000г. состоялся визит в Москву и Мурманск нового главы МИД Норвегии Т.Ягланда.

Поддерживаются контакты между парламентами России и Норвегии. Важными событиями стали офиц. визиты в Осло пред. Госдумы (май 1997г.) и пред. Совета Федерации (май 1998г.). В дек. 1998г. пред. Госдумы принял участие в заседании Бюро Парламентской ассамблеи ОБСЕ в Осло, встретился с руководством норвежского парламента. 21-22 мая 2000г. Москву посетила делегация Внешнеполит. комитета стортинга, с которой провели беседы Г.Н.Селезнев, И.С.Иванов, члены Комитета по межд. делам Госдумы.

До агрессии НАТО в Югославии стабильно развивались двусторонние связи по военной линии. В нояб. 1997г. состоялся рабочий визит в Норвегию министра обороны И.Д.Сергеева, в янв. 1999г. Москву посетил его норвежский коллега В мае 1999г. в рамках встречи министров обороны России и северных стран в Ставангере глава рос. военного ведомства в беседе с министром обороны Норвегии высказал озабоченность усилением военной активности НАТО на Севере Европы и в Арктике, отказался от приглашения осуществить рабочий визит в Осло. Военные связи были приостановлены до апр. 2000г., когда по приглашению командующего ВС Сев. Норвегии Э.Скоргена там побывал командующий Северным флотом В.А.Попов.

Укрепляются отношения по линии отраслевых министерств. В 1999г. Норвегию посетили директор ФПС России (июнь), рос. министры транспорта, торговли и связи (ноябрь). В янв. 2000г. переговоры в Осло провел пред. Госкомрыболовства России.

В торг.-эконом. отношениях в 1999г. в основном преодолен спад, порожденный кризисными явлениями в рос. и мировой экономике. Объем внешторг. оборота составил 852 млн.долл. (почти столько же, что и в 1998г.). При этом рос. экспорт в Норвегию оценивается в 682 млн.долл. (увеличение на 15%), а импорт — 170 млн.долл. (снижение на 36%). Проблемой рос. экспорта остается крайне низкая доля готовой продукции и узость номенклатуры товаров: 67,5% его объема приходится всего на две товарные позиции (цветные металлы и рыбу).

На середину 1999г. в России зарегистрировано 120 предприятий с участием норвежского капитала. Основные сферы приложения: промышленность, оптовая торговля, услуги. **Доля России в норвежских инвестициях за рубежом**, однако, остается скромной — **0,1%**. Вместе с тем норвежский капитал играет существенную роль в сев.-зап. регионах России, особенно в Мурманской, Архангельской, Ленинградской обл.

Давние традиции имеет сотрудничество между Россией и Норвегией в области рыболовства. Продуктивно работает двусторонняя комиссия по рыболовству. Налажена координация действий наших стран на межд. форумах в этой сфере. Вместе с тем на общем благоприятном фоне сохраняются серьезные правовые разногласия с норвежцами в отношении регулирования, режима и контроля за рыболовством у Шпицбергена. Предпринимаются усилия по нахождению взаимоприемлемых развязок путем диалога по практическому взаимодействию рыбохоз. ведомств двух стран в районе архипелага.

Особое место в двусторонних отношениях занимает проблематика рос. присутствия на Шпицбергене. Россия как участник Договора 1920г. осуществляет на архипелаге эконом. (добыча угля) и научную деятельность. С окт. 1998г. действует Межведомственная комиссия по обеспечению сохранения рос. интересов, производственной и научной деятельности на архипелаге Шпицберген. Утверждена Комплексная программа оптимизации и повышения эффективности деятельности рос. организаций на Шпицбергене.

Наиболее крупным из нерешенных вопросов рос.-норвежских отношений остается проблема разграничения шельфа и экономзон в Баренцевом море. Переговоры ведутся с 1970г., согласована линия разграничения по 3/4 площади района. Остается делимитировать южный участок – самый богатый в ресурсном отношении.

## Бюро в Москве

**Beta, Partner Development.** Недвижимость. Рочдельская 15, т./ф. 255-1017, Валерия Палдин.

**Borregaard Ind.** Химпром. Архангельский пер. 7, оф. 2, т. 797-9888, ф. 797-9889, Сергей Пентелин.

**Dovod.** Рыб-импорт. Рябиновая 53, т. 443-2105, ф. 447-5365, Rolf Bohn.

**Elkem.** Металлы. 117218 М., Кржижановского, т. 124-4717, -3522, ф. 331-4411, Karel Jan Lenda

**Elopak.** Упаковка. 119048 М., Усачева 33/7, т. 926-5490, ф. 926-5488, -89, Knut Tollefsen.

**Jotun Paints.** Краски. Поварская 8/1, т. 742-7502, -03, -05, ф. 742-7501, Karl Erik Eriksson.

**Kvaerner.** Нефтегаз, инженерия, бумага. 119034 М., Кропоткинский пер. 7, т. 247-0660, -0680, ф. 245-2300, Tor Heidahl, Александр Немчинов.

**MedIt Moscow.** Медоборудование. Даев пер. 3, т. 208-9925, ф. 207-3669, В.В. Гуссаковский.

**Morskaja Svezhest&Seabell.** Торговля. Алтуфьевское ш. 37, т. 392-9692, -1331, ф. 392-9792, Геннадий Куряков.

**Nera ASA.** Коммуникации. 125047 М., 1 Тверская-Ямская, т. 258-6088, -90, ф. 258-6091, Widya Utama.

**Norsk Hydro.** Нефтегаз, металлы. 119048 М., Усачева 33/7, т. 244-4406, ф. 246-4948, Olav Bjernevoll.

**Norwegian Partner Marine.** Судоборудование. Архангельский пер. 7, оф. 2, т. 797-9882, ф. 797-9883, Алексей А. Щепановский.

**Nycomed Amersham.** Фармпром. 119048 М., Усачева 33/2, корп. 6, т. 244-3232, 937-4323, ф. 244-3407, Jostein Davidsen.

**Peterson Scanproof.** Упаковка. Архангельский пер. 7, оф. 2, т. 797-9884, ф. 797-9885, Георгий Баласанян.

**Proxima ASA.** Мульти-медиа. 129090 М., Гиляровского 4, т. 933-5348, ф. 937-4578, Давид Перрин.

**Pyroх.** Вентиляция. Архангельский пер. 7, оф. 2, т. 797-9886, ф. 797-9887, Алексей Жужин.

**SAS.** Авиалинии. 103031 М., Кузнецкий мост 3, 925-4747, 742-1066, ф. 924-6147, Marek Pedersen.

**Statoil.** Нефтегаз. 103051 М., Цветной б-р 16, т. 967-3818, ф. 967-3824, -25.

**Telenor.** Телекоммуникации. 119048 М., Усачева 33/7, т. 937-9588, ф. 937-9589, Magnus Dokset.

**Thrane & Thrane Teknikk.** Горное оборудование. Архангельский пер. 7, оф. 2, т. 792-3040, ф. 792-3041, Владимир Лелис.

**Vingcard.** Замки. 121002 М., Гласовский пер. 7, оф. 16, т. 203-1502, -11, -48, ф. 230-2584, Алексей Шеклейн.

## Бюро в РФ

**Baltika.** Пиво. 194292 С.-Пб., промзона «Парнас», пр. 6, квартал 9, т. 329-9100, ф. 329-9148 Таимураз Боллоев **Pripps-Ringnes.**

**Bergen Bunkers.** 192212 С.-Пб., а/я. 80, т./ф. 1743508, Алексей Калининченко, **Bergen Bunkers.**

**Det Norske Veritas.** Консалтинг. 193015 С.-Пб., Калужский пер. 3, т. 326-9033, 850-4262 (BCL), ф. 326-9034, 850-4261 (BCL), Jouko Nevala, **Det Norske Veritas.**

**ELVA Induksjon.** Электропечи. 190068 С.-Пб., канал Грибоедова 124-31, т./ф. 114-4610, Дмитрий Есин, **ELVA Induksjon.**

**FCN.** Коммуникации. 199026 С.-Пб., 14 Линия 1/25, т. 327-9933, ф. 327-9936, Сергей Доморадский, **Telenor.**

**GET.** Двигатели д/кораблей. 191119 С.-Пб., Загородный пр. 46-2-38, т./ф. 112-4020, Кирилл Голубев, **Agent for Sperre Industri, Ulstein, Norsafe, Glamox.**

**Hafslund Nycomed.** Фармпром. 191104 С.-Пб., Артиллерийская 1, т. 273-0346, 118-7574, ф. 279-3603, Илларион Бойко, **Hafslund Nycomed.**

**Jotun.** Краски. 198096 С.-Пб., пр. Стачек 57-30, т. 185-0946, ф. 183-0525, Владимир Молодцов, Владимир Гнатык, **Jotun Paints.**

**Marintech.** Геоинформ. системы. 199026 С.-Пб., 21 Линия 8, т. 327-9894, ф. 325-1234, Сергей Губернаторов.

**Maris.** Информ. системы. 191002 С.-Пб., Графский пер. 7-2, т./ф. 113-2169, Алексей Белоусов, **Maris.**

**Moelven Energo.** Леспром. С.-Пб., Колпино, Лагерное ш. 6А, т. 325-6331, ф. 325-6323, Сергей Афанасьев, **Moelven Nor East.**

**Moelven Nor East.** Строительство. 199026 С.-Пб., 21 Линия 8, т./ф. 323-0055, Валерий Бородулин, **Moelven Nor East.**

**Norcontrol (Морские Навигаторные Системы).** Навигация. 198099 С.-Пб., Промышленная 19, т. 186-3770, -8263, -3653, ф. 186-3298, 850-1954 (BCL), Сергей Комаров, Владимир Семичев, **Kongsberg Norcontrol.**

**Mustad & Sons Ros.** Рыбпром. 191011 С.-Пб., Апраксин двор 1, оф. 69, т. 312-5973, ф. 312-8327, Гасан Фриндунбеков, **O.Mustad & Son.**

**Nansen environmental & remote sensing center.** Экология. 197042 С.-Пб., Корпусная 18, т. 235-7493, ф. 230-7994, Леонид Бобылев, **Ule Johansson.**

**Nordic Food.** Маргарин. 180004 Псков, Советская 113, т. (81122) 38-173, ф. 28-669, Виталий Пушкарев.

**Norkomtrade Commodities.** Одежда. Пудожский р-н, Пялма, Новая 1, Jorgensen J.K.

**NORMET.** Гвозди. 193029 С.-Пб., Общественный пер. 5, т. 567-9228, ф. 567-9911, Владислав Грежелюк, **Christiania Spigeverk.**

**North-West GSM.** GSM-оператор. 191104 С.-Пб., Артиллерийская 1, т. 329-4747, ф. 329-4748, Игорь



Никодимов, **TELENOR**.  
**Norum-Sofitech**. Инвест-фонд. 193015 С.-Пб., Калужский пер. 3, т. 327-0884, ф. 327-0885, Hnas Chr. Dall Nygaard, **Norum**.  
**Norwegian Resource**. Недвижимость. 193015 С.-Пб., Калужский пер. 3, т. 275-6591, ф. 274-8548, Wilhelm Neumuller, **NRC**.  
**Norwegian Shipbrokers**. Брокеры. С.-Пб., наб р. Мойки 64-30, т. 118-3600, ф. 118-3615, Ингвар Братсберг, **Norwegian Shipbrokers**.  
**Petrohaus**. Леспром. Петрозаводск, Лососинское ш. 21-8-26, Сергей Сорокин, **Oversen**.  
**Protan**. Крыши. 185035 Петрозаводск, а/я 109, т./ф. (8142) 743688, Александр Быков, **Protan**.  
**ROSSNOR**. Двигатели д/кораблей. 199106 С.-Пб., Наличная 6, т. 356-9324, -8077, ф. 356-1434, Андрей Поляков, **Rapp Hydema**.  
**SAS**. Авиалинии. 191025 С.-Пб., Невский пр-т 57, т. 325-3255, ф. 325-3256, Mark Schneider, **SAS**.  
**Sevoteam**. Геофизика. 191021 С.-Пб., наб р. Мойки 112, т. 219-5298, 114-4970, ф. 219-5319, Гарик Грикуров, **Geoteam**.  
**Spectec**. Информ. системы. 190000 С.-Пб., Б. Морская 36/81-62, т. 314-7604, 325-9196, ф. 325-9185, Владимир Ерш, **Spectec**.  
**Statoil Lubricants**. Краски. С.-Пб., Невский пр-т 65-8, т. 314-6033, ф. 312-7166, Sverker Liljefelt, **Statoil**.  
**Telebarents**. Телекоммуникации. Петрозаводск, Парковая 37, т. 79839, Владимир Гагарин, **Telenor Invest**.  
**Telenor Media Directoria**. Телефоны. 191011 С.-Пб., Казанская 44, оф. 61, т./ф. 326-1803, Петр Кобяков, **Telenor Media**.  
**Unitor**. Кораблеснабжение. 198188 С.-Пб., Возрождения 4, оф. 702, т. 324-4942, ф. 118-4519, Сергей Слободчиков, **Unitor**.  
**Viking Wood**. Недвижимость. С.-Пб., наб. р. Фонтанки 118-3, т. 118-1950, ф. 118-1951, Hans Haugberg.

### Обзор прессы О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЕС

На страны ЕС приходится 70% норвежского экспорта и импорта. Правительство К.М. Бундевика и в 1999г. продолжило политику на всемерное сближение с Сообществами. В полит. кругах страны существует консенсус по поводу необходимости обсуждения различных аспектов взаимоотношений Норвегии и ЕС. **Вопрос о членстве Норвегии в ЕС пока не стоит.** Согласно опросам обществ. мнения в нояб. 1999г., 20% опрошенных не знают, как они проголосовали бы в случае проведения референдума, а 51,7% из числа определившихся проголосовали бы «за» (в янв. 1999г. — 53,4%).

Министр иностр. дел К. Воллебек считает, что моделью для участия Норвегии могло бы стать взаимодействие страны с ЕС в рамках Шенгенских соглашений, хотя до сих пор алгоритм такого взаимодействия согласовать не удалось.

Важнейшим моментом отношений Норвегии с ЕС становится вопрос о перспективах присоединения страны к системе оборонной политики и политики безопасности Сообществ, предполагающей в 2000г. инкорпорирование ЗЕС в Евросоюз. Норвегия имеет статус ассоциированного члена ЗЕС.

На встрече на высшем уровне 10-11 дек. 1999г. в Хельсинки страны ЕС приняли решение о формировании собственных структур оборонной политики и политики безопасности. К 2003г. в ЕС должны быть созданы силы быстрого реагирова-

ния, численностью 50-60 тыс.чел. для урегулирования кризисов. Согласно замыслу, они не должны заниматься национальной, территориальной обороной. В отличие от НАТО, новая система не предполагает взаимных гарантий безопасности, а значит — и военной помощи в случае возникновения кризисных ситуаций. По этой причине основное значение имеет не военный, а полит. аспект создания сил.

В отличие от полит. плоскости, сближение Норвегии с ЕС происходит довольно беспрепятственно. К концу 1999г. Норвегия инкорпорировала в свое законодательство **1198 директив ЕС**, связанных с функционированием Единого внутреннего рынка; осталось всего 40 директив, или 3,2% от их общего количества, т.е. Норвегия по степени адаптации законодательства к нормам ЕС находится среди 18 стран, подписавших Соглашение о едином эконом. пространстве (ЕЭП) на 14 месте. Первые три места занимают Дания, Финляндия и Швеция.

Как отмечает по этому поводу К.Алместад, президент ESA (European Surveillance Authority), надзорного органа ЕАСТ по соблюдению Соглашения о ЕЭП, отставание Норвегии от других стран связано не с полит. противодействием, а с особенностями нац. бюрократических процедур. Так, процесс инкорпорирования одной директивы ЕС в норвежское законодательство занимает в среднем 8 мес., тогда как датские, шведские и финские законодатели справляются с этим за 4-5 мес.

Количество офиц. процедур, возбужденных ESA против Норвегии, за последний год значит. возросло, но ни одна из них не привела к вынесению вопроса в Суд ЕАСТ за нарушение Соглашения о ЕЭП. Со времени подписания Соглашения о ЕЭП Норвегия ни разу не налагала вето ни на одну директиву ЕС, хотя подобного рода вопросы время от времени приводят к достаточно острым внутриполит. дебатам.

Указанное соглашение, обеспечившее доступ Норвегии к Единому внутреннему рынку, остается основой политики страны по отношению к ЕС уже в течение 5 лет. Соглашение о ЕЭП охватывает не все вопросы; за его рамки оставлен экспорт норвежских рыбопродуктов в ЕС. При этом, если экспорт лосося был урегулирован путем заключения в 1997г. соглашений между Комиссией ЕС и соответствующими норвежскими фирмами, то экспорт других рыбопродуктов оказывается незащищенным перед торг. барьерами Сообществ.

В конце 1999г. исполнилось пять лет со дня проведения второго общенац. референдума, сказавшего «нет» вступлению Норвегии в ЕС. С эконом. точки зрения Норвегия практически не испытывает проблем, оставаясь вне Сообществ. По большинству аспектов Норвегия входит в число стран, наиболее приспособленных к правилам ЕС. При этом процесс интеграции с ЕС у Норвегии проходит не более болезненно, чем у стран, входящих в Сообщества, когда они вырабатывают совместную политику.

Норвежские фермеры многие годы опасались с/х политики ЕС, однако, теперь они склонны считать, что эта политика не является значит. препятствием для вступления страны в ЕС. Фактически на переговорах в рамках ВТО Норвегия и Сообщества выступают единым фронтом, стремясь сохранить значит. субсидии в этот сектор.

В ряде областей Норвегия имеет с ЕС спец. соглашения. Это относится к научным исследованиям, социальному сектору, здравоохранению, образованию, культуре, энергетике, сотрудничеству между регионами, политике в области юриспруденции.

Безусловно, формальное неучастие страны в ЕС имеет свою полит. цену, которая выражается в том, что окончат. решения вырабатываются без Норвегии, и она присоединяется к ним потом. По всей вероятности, эконо. политика ни Норвегии, ни ЕС существенно не отличались бы, если бы страна входила в Сообщества. Существенным исключением, однако, стала бы в этом случае политика в нефтегазовом секторе и сфере рыболовства. Норвежские газовщики опасаются, что крупные европейские дистрибуторы, такие как немецкий концерн «Рур Газ» и франц. компания «Франц Газ», получают свободный доступ к подводным трубопроводам, построенным на норвежские деньги. Подобного рода опасения тревожат и норвежских рыбаков.

Неприсоединение Норвегии к ЕС представляет собой острую проблему прежде всего для небольшой элиты политиков, чиновников и глав отдельных организаций. В условиях, когда народ настроен к ЕС отрицательно, бюрократы и бизнесмены — положит. а правительство — скорее выжидательно, нежели положительно, Норвегия нашла удивительный баланс отношений с ЕС, когда процесс интеграции с Сообществами протекает таким образом, что новые острые дебаты о членстве пока маловероятны. Хотя настроения населения, опасавшегося за стабильность нынешней соц. системы, постепенно меняются в пользу ЕС. **Простой обыватель увидит, что вступление в Евросоюз Швеции и Финляндии не привело к подрыву их ключевых стандартов в соц. сфере.**

Вместе с тем как активные сторонники, так и противники ЕС в Норвегии понимают, что нынешнее положение вещей не может сохраняться вечно. Первые — не удовлетворены тем, что не имеют влияния на решения Сообществ и тем, что Норвегия постоянно должна просить о все новых особых соглашениях с Евросоюзом в целях защиты собственных интересов. Вторые — тем, что от их победы на референдуме остается все меньше: вне зависимости от того, «про- или антиевропейски» настроены находящиеся у власти правительства, **сближение Норвегии с ЕС идет ускоренными темпами.**

Ситуация в Европе между тем меняется быстро и весьма вероятно, что первая группа восточноевропейских стран — Польша, Венгрия, Чехия, Словения, Эстония и Кипр вступят в ЕС уже в обозримом будущем, и это может поставить Норвегию в новые условия.

Посредством Соглашения о ЕЭП Норвегия оказалась от возможности достаточно скромного влияния на процесс принятия решений в ЕС, но получила возможность не платить весьма солидный ежегодный членский взнос в кассу Сообществ. Совсем бесплатно, однако, не получилось — Норвегия, наряду с другими странами ЕАСТ, подписавшими Соглашение о ЕЭП, Исландией и Лихтенштейном, вынуждена была со своей стороны в течение 5 лет платить ежегодно по 200 млн. крон в фин. механизм субсидий и кредитов ЕЭП, или, как его кратко называют, Фонд ЕЭП.

Этот Фонд был создан в соответствии с Соглашением по ЕЭП и предусматривает ежегодное выделение странами ЕАСТ определенных средств на поддержку слаборазвитых регионов ЕС как своего рода компенсацию за получение свободного доступа на Единый внутренний рынок ЕС. Основным получателем этих средств была Испания, и она «продавила» в 1999г. решение ЕС о том, что ЕАСТ и далее должна продолжать платежи в Фонд ЕЭП, несмотря на то, что изначально предполагался только 5-летний период.

Вступление в ЕС восточноевропейских стран, по всей вероятности, поставит ЕАСТ перед необходимостью значит. увеличения платежей в Фонд ЕЭП. Норвегия, как богатая нефтяная страна, вряд ли отделается «малой кровью», а это, в свою очередь, может стать катализатором новых дебатов в стортинге в 2001-05 гг. по вопросу о членстве страны в ЕС.

Из важнейших конкретных вопросов сотрудничества Норвегии с ЕС, стоявших на повестке дня в 1999г., необходимо отметить: обсуждение вопроса о принятии Норвегией директив ЕС по использованию пищевых добавок и по правовой защите биотехнологических изобретений; переговоры с Сообществами по тамож. пошлинам на пищевые товары; проблематику, связанную с газовой директивой ЕС; перспективы валютного сотрудничества с ЕС в целях стабилизации курса норвежской кроны; различные аспекты Шенгенского сотрудничества; возможности присоединения Норвегии к системе оборонной политики и политики безопасности ЕС.

В отношении первой директивы **большинство норвежцев убеждено, что отечественные продукты — самые экологически чистые**, поскольку не содержат всяческого рода добавок. Вторая директива вызывает опасения скорее этического характера, поскольку некоторые ее аспекты затрагивают вопросы клонирования. Решение стортинга по обеим директивам ожидалось в 2000г. При этом крайне сомнительно, что дело закончится принятием вето, поскольку большинство депутатов в принципе настроено «проевропейски». Кроме того, применение вето, например, в отношении директивы по патентованию биотехнологических изобретений, вызвало бы автоматическое исключение ЕАСТ из последующих директив ЕС, связанных с патентованием. Принцип же вето со стороны одного государства ЕАСТ состоит в том, что вето будет распространяться и на другие страны ЕАСТ, подписавшие Соглашение о ЕЭП, но, разумеется, не будет оказывать воздействие на страны ЕС.

Летом 1999г. были завершены длительные переговоры с ЕС по вопросам сокращения Норвегией тамож. пошлин на так называемую переработанную сельхозпродукцию в рамках протокола №3 Соглашения о ЕЭП. В эту категорию входят около тысячи товаров — супы, соусы, кондитерские изделия и т.д. Еще до того, как достигнутое соглашение попало в Совет министров ЕС, с негативным мнением по его поводу выступила Швеция, сославшаяся на остающиеся слишком высокими пошлины, в частности, на подсластители, используемые в варенье. Другие страны ЕС возражений не имеют, но в Норвегии опасаются, что ЕС в данном случае будет действовать на основе консенсуса, и переговоры вновь затянутся на неопределенное время.

Комиссия ЕС и ESA в 1999г. приостановили до авг. 2000г. ведущееся уже в течение двух лет исследование вопроса о том, противоречит ли так называемой газовой директиве ЕС существующая в Норвегии монополия на экспорт газа в виде Комитета по ведению переговоров по продажам газа. В рамках ЕС с подобного рода вопросами также немало неясностей, поскольку Суд ЕС, в частности отклонил претензии Еврокомиссии к Италии, Нидерландам и Франции в связи с существованием в этих странах монополий в сфере электроэнергетического и газового сектора.

Перспективы валютного сотрудничества Норвегии с ЕС в целях стабилизации курса кроны были обсуждены премьером К.М. Бундевиком с руководством Еврокомиссии в ходе его визита в Брюссель в янв. 2000г. Наиболее радикальным из рассматривавшихся вариантов являлось заключение соглашения между Европейским ЦБ и «Норгес Банком» о прямой поддержке курса кроны путем осуществления Евробанком интервенционных закупок норвежской валюты в случае ее выхода за пределы определенного коридора.

Как и предполагали скептики, в ЕС, включая и североевропейских соседей Норвегии, к такому предложению заинтересованности не проявили, единственное, о чем удалось договориться К.М.Бундевику, это о продолжении диалога с органами Сообществ по валютным вопросам.

В апр. 1999г. стортинг ратифицировал Шенгенское соглашение, принятое Норвегией еще в 1997г., но пересмотренное в 1998г., что было связано с его инкорпорированием в договорную систему ЕС, поскольку теперь это не соглашение Норвегии с группой стран, а с Сообществами в целом.

Проблема, однако, возникла в связи с тем, что председательствовавшая в ЕС во втором полугодии Финляндия несколько изменила процедуры рассмотрения вопросов в рамках Шенгенского сотрудничества: если ранее данные вопросы первоначально выносились на обсуждение Шенгенских стран в рамках спец. комитета по сотрудничеству, а затем рассматривались в рамках ЕС, то с председательством финнов стал применяться обратный порядок. В Норвегии это было воспринято как дискриминация полноправного участника Шенгенского сотрудничества в связи с его неучастием в ЕС. Обращения с жалобами на этот счет не помогли, поскольку, как заявили норвежскому премьеру в ЕС, подобные процедурные вопросы находятся в компетенции страны-председателя.

#### ТЕРРИТОРИЯ НОРВЕГИИ КАК ВОЗМОЖНЫЙ ОБЪЕКТ МЕЖД. ТЕРРОРИЗМА

По мнению норвежских экспертов, выбор места для террористических действий может происходить на основании нескольких критериев, главными из которых являются: наличие подходящих объектов для терактов, доступность этих объектов для террористов, возможность безнаказанного ухода, а также наличие уверенности в достижении публичного эффекта.

Риск проведения терактов на территории страны, по оценкам местных правоохранительных органов, в значит. мере возрос, в т.ч. в связи с участием Норвегии в миротворческих операциях в зонах конфликта, где действуют экстремистские группировки, неоднократно использовавшие ак-

ты террора для достижения своих целей. Кроме того, в Норвегии постоянно проживает много эмигрантов, выходцев из стран зон конфликтов, поддерживающих тесные связи со своей родиной, что может явиться предпосылкой к привлечению их к террористической деятельности.

Норвежцы считают, что серьезным фактором, повышающим угрозу терактов, является наличие богатых нефтегазовых ресурсов и объектов по их переработке. Как полагают в Осло, последние события в Персидском заливе и на Кавказе подтверждают, что зависимость нац. экономики от нефтегазового сектора делает ее «привлекательной» для террористов.

Межд. терроризм не исключает использования оружия массового поражения, в т.ч. ядерного, или радиоактивных веществ.

Проведение на территории страны различных межд. мероприятий с привлечением большого количества людей также является потенциальным «катализатором» террористической деятельности. В Норвегии, справедливо относящей себя к странам с богатыми спортивными традициями и часто являющейся хозяйкой крупных межд. спортивных мероприятий, приходится учитывать опыт олимпиад в Германии и США, в ходе которых были совершены теракты.

*Рос. аспект угрозы ядерного терроризма для Норвегии.* Норвежские власти не рассматривают нашу страну как источник терроризма. Однако они, как и руководство других стран НАТО, исходят из того, что одним из основных производителей делящихся и радиоактивных материалов, которые могут быть использованы для проведения терактов, является Россия. Норвежцы неоднократно выражали обеспокоенность в связи с недостаточным, по их мнению, уровнем радиационной безопасности и условиями хранения радиоактивных отходов и материалов в северо-западных регионах РФ.

К тому же в Осло отмечают, что Россия до сих пор не присоединилась ко всем конвенциям и правилам МАГАТЭ по ответственности за ущерб, отчетности и контролю за расщепляющимися материалами.

По оценкам норвежцев, скоординированным с Вашингтоном, в России существует 4 потенциальных источника утечки ядерных материалов. Во-первых, это ядерный арсенал, контролируемый Минобороны РФ. Во-вторых, минатом располагает большими и постоянно возрастающими запасами расщепляющихся веществ, которые могут быть использованы для производства ядерного оружия. В-третьих, минатому принадлежит большое количество радиоактивных материалов, вырабатываемых ядерными реакторами. В целом, рос. ядерный комплекс располагает свыше 200 т. плутония, от 800 до 1200 т. высокообогащенного урана и свыше 30 т. сепарированного плутония реакторного качества. И, в-четвертых, наличие большого количества высокообогащенного ядерного топлива для исследовательских реакторов и ядерных энергетических установок ВМФ.

В Советском Союзе в общей сложности было построено 248 атомных подводных лодок (АПЛ), а также несколько боевых кораблей с ядерными энергетическими установками (ЯЭУ). В янв. 1998г. только 77 АПЛ находились в эксплуатации. Большинство подлодок оснащены двумя ЯЭУ, требующими замены топлива каждые 7-10 лет.



АПЛ и боевые корабли с ЯЭУ в составе Сев. флота дислоцируются на 9 базах на побережье Кольского п-ва и на 2 базах в Архангельской обл.

Отработанное ядерное топливо Сев. флота находится на трех основных складах (Корабельная верфь № 35 Севморпути вблизи Мурманска, корабельная верфь «Севмаш» и военно-морская база Западная Лица западнее Мурманска). Неиспользованное ядерное топливо сосредоточено в наземных сооружениях или на борту кораблей обслуживания ВМФ вблизи н.п. Гремиха, Большой Камень и корабельная верфь № 10 («Шквал») в н.п. Полярный. В некоторых из упомянутых пунктах осуществляется обслуживание и подготовка к постановке на боевое дежурство ядерных головных частей МБР морского базирования.

Норвежцы исходят из того, что 9 (5 – дизельных и 4 – с ЯЭУ) советских подлодок потерпели аварии и затонули. До сих пор 3 АПЛ не подняты. В общей сложности на затонувших лодках находится 5 реакторов и 43 ядерные головные части. Подлодка «Комсомолец», затонувшая в 1989г. после пожара в Норвежском море, оснащена реактором и двумя торпедами с ядерными головными частями. В головных частях содержится 6 кг. плутония и 116 кг. высокообогащенного урана. Эксперты в целом не исключают, что террористы достаточно быстро могут добраться до «Комсомольца» и извлечь ядерные боеприпасы. Однако это возможно скорее теоретически, поскольку лодка находится на глубине 1658 м.

Мурманское морское пароходство является акционерным предприятием, в распоряжении которого – 8 гражд. судов с ЯЭУ (ледоколы и грузовые суда). Владельцем судов является минтранспорта, располагающего базой «Атомфлот» в 2 км. на севере от Мурманска. На ледоколах установлены реакторы аналогичные реакторам на АПЛ, использующие в качестве топлива обогащенный уран. Новое и отработавшее топливо хранится на борту специализированных кораблей, что является достаточно небезопасным с тех. и экологической точек зрения.

В сев.-зап. областях РФ размещено 2 исследовательских реактора, принадлежащих С.-Петербургскому ядерному физ. ин-ту.

Сообщений норвежских СМИ о случаях краж радиоактивных веществ в России достаточно много, но большинство из них являются неподтвержденными. В соответствии с представленными в МАГАТЭ Россией данными до июня 1998г. в стране зарегистрировано 47 случаев несанкционированных действий с радиоактивными материалами. В девяти из них фигурирует высокообогащенный уран, предназначенный для военных целей. Попыток контрабандного ввоза радиоактивных веществ в Норвегию не зарегистрировано. В то же время, на основании заявлений рос. СМИ, имели место десять случаев хищений и незаконного вывоза высоко обогащенного урана и оружейного плутония из страны. В основном это происходило из центр. и вост. областей РФ.

Норвежцами подвергается критике уровень безопасности складов ядерного оружия и радиоактивных материалов, принадлежащих Сев. флоту. По их данным, здесь зарегистрировано, по крайней мере шесть случаев попыток хищения высоко обогащенного урана в 1996-98 гг. Качество материалов и непосредственная близость к границам

Норвегии вызывают особую обеспокоенность в Осло. Норвежцы утверждают, что у них есть основания полагать, что к кражам причастны специалисты, хорошо осведомленные о качестве радиоактивных веществ, о самом объекте, на котором совершались хищения, и системе охраны и контроля за радиоактивными материалами.

Оргпреступность контролирует такие сферы криминального бизнеса как торговля наркотиками, контрабанда, отмывание денег, заказные убийства, изготовление фальшивых денег, коррупция и незаконная торговля оружием.

По норвежским сведениям, рос. криминальные структуры провели оценку возможного рынка сбыта радиоактивных веществ в Европе и пришли к выводу, что нелегальная продажа делящихся и радиоактивных веществ является бесперспективной. Вместе с тем, интерес к данной проблеме со стороны криминальных кругов, уже сам по себе является тревожным сигналом в плане утечки опасных материалов и использовании их в преступных целях. Особую активность здесь проявляют преступные группировки Мурманской и Ленинградской обл. Представители норвежской полиции считают, что преступники в состоянии предложить рос. морским офицерам от 400 тыс. до 1 млн.долл. за 1 кг. высокообогащенного урана.

Последние события в России, связанные главным образом с обстановкой на Кавказе, следствием которых явились теракты в Москве, Волгодонске и Буйнакске, заострили проблему. Ситуация усугубляется также распространяемыми сообщениями о том, что чеченские боевики готовят к боевому применению отравляющее вещество иприт.

Действия террористов в России, которые за последнее время стали более технически подготовленными и способными обращаться с радиоактивными веществами, могут представить реальную угрозу и для Норвегии. К первоочередным объектам, к которым могут проявить интерес ядерные террористы, норвежцы относят Кольскую АЭС. Проведенное в 1995г. рос. властями учение на Кольском полуострове по захвату заложников на этой АЭС, как считают в Осло, является тому подтверждением.

*Межд. криминальные связи.* Норвежцы утверждают, что есть доказанные случаи проявления интереса межд. преступных группировок к продаже радиоактивных веществ. В частности, подобный интерес проявляла итал. мафия. Так в 1996г. итал. офиц. источники сообщали о том, что бывший сотрудник КГБ под псевдонимом «Майор» установил контакт с Cosa Nostra с целью продажи оружейного урана из России в одну из стран Сев. Африки. Попытка была пресечена.

В марте 1998г. в Италии был зарегистрирован еще один случай, связанный с попыткой продажи урана в виде топливного элемента АЭС на Бл. Восток. Стоимость элемента, состоящего из циркония и урана U-235 со степенью обогащения 19%, оценивалась в 12,6 млн.долл. По данному случаю итал. полицией было арестовано 14 чел. Среди них несколько человек принадлежали к Cosa Nostra.

Норвежцы считают, что последний случай достаточно интересен по двум причинам: во-первых, материал, состоящий из 9 элементов, пересек границу, во-вторых, его стоимость на порядок выше, чем цены на легальном рынке, что может свидетельствовать о некомпетентности покупателя.

Норвежские компетентные органы считают, что сохраняется угроза распространения ядерных и радиоактивных материалов из республик СССР. Расщепляющиеся материалы, используемые непосредственно для создания ядерного оружия, сконцентрированы на ряде гражд. и военных объектах, главным образом в России. Существующие системы физ. безопасности и учета радиоактивных веществ на отдельных рос. объектах являются несовершенными. Эконом. состояние России ограничивает возможности для их совершенствования и улучшения. Существуют большие недостатки в законодательстве и правилах, определяющих лицензирование и требования к складам хранения ядерных веществ.

Системы физ. безопасности в России базируются на несении караульно-постовой службы. Часовые обеспечивают безопасность хранения материалов главным образом от внешнего нападения. В то же время возможности доступа к ним со стороны сотрудников самого объекта весьма широки. В условиях снижения уровня жизни в стране и регулярными задержками выплат зарплаты возрастает опасность хищений опасных веществ для последующей продажи их на черном рынке.

Большое количество радиоактивных материалов сосредоточено в непосредственной близости от Норвегии. Только реакторы атомных подводных лодок Северного флота РФ составляют пятую часть всех реакторов в мире и расположены на военно-морских базах Кольского п-ва.

Активность оргпреступности в России усиливает обеспокоенность норвежских властей по поводу возможного нелегального ввоза на территорию страны радиоактивных материалов или даже ядерного оружия с последующим их использованием в террористических целях.

Эти утверждения явились формальным основанием для норвежских властей создать спец. группу экспертов, в которую вошли сотрудники минюста, Главного командования ВС Норвегии, полиции безопасности, криминальной полиции, Гос. службы радиационного контроля (ГСРК), тамож. и погран. служб страны с целью разработки программы по предупреждению случаев контрабандного ввоза с сопредельных территорий радиоактивных веществ и использования их нац. или межд. преступными организациями в террористических целях на территории страны. В качестве обоснования этих действий, ГСРК во взаимодействии с Норвежским внешнеполит. ин-том и за счет средств МИД провели анализ угрозы ядерного терроризма для Норвегии. Результаты исследований были переданы представителям спец. группы и взяты за основу для разработки программы по противодействию угрозе терактов с использованием радиоактивных веществ.

#### ВНУТРИПОЛИТ. ПОЛОЖЕНИЕ

Основными событиями внутриполит. развития Норвегии в 1999г. и I кв. 2000г. стали выборы в местные органы власти, итоги межпартийных дебатов по предложенному правительством проекту гос. бюджета на 2000г. и уход в отставку коалиционного буржуазного правительства центристских партий (Христианская народная партия [ХНП], Партия центра [ПЦ] и Венстре) в марте 2000г.

Состоявшиеся в Норвегии 13 сент. 1999г. выборы в местные органы власти, традиционно прово-

димые посередине между сроками парламентских выборов, стали, как обычно, важным индикатором настроений избирателей и внесли определенные коррективы во внутриполит. ситуацию в стране.

Выборы показали существенное падение популярности крупнейшей партии страны – Норвежской рабочей (НРП), которая впервые за 70 лет набрала менее 30% голосов избирателей (если бы это были выборы в стортинг, партия потеряла бы 9 мандатов), ослабление позиций ХНП (-8 мандатов) и Партии Прогресса (-2 мандата), достаточно резкий рост популярности консервативной партии Хёйре (+12 мандатов), некоторое укрепление ПЦ (+ 3 мандата) и Социалистической Лево́й партии (СЛП) (+3 мандата).

Тематика предвыборной борьбы в местные органы власти и в стортинг несколько отличается. В первом случае основное внимание уделяется вопросам преимущественно соц. характера, которые как раз находятся в управлении местных администраций: школы, больницы, соц. обеспечение пенсионеров, отношения с иммигрантами и т.д. Избиратели голосовали за конкретных, хорошо известных им местных политиков, и их настроения объяснялись личными качествами последних, а не их принадлежностью к той или иной партии.

Данным обстоятельством объясняется, в частности, значительная пестрота в результатах выборов по различным коммуна́м, не находящая соответствия общим итогам.

В выборах в целом по стране приняли участие только 55,5% избирателей – рекордно низкий уровень, что позволило обозревателям указать на начало кризиса норвежской модели демократии. Число неголосовавших избирателей превысило количество голосов, поданных за Хёйре и 3 партии правит. коалиции, вместе взятые. Норвежские политологи указывают, что всем полит. партиям страны в преддверии предстоящих через два года выборов в стортинг следует извлечь из этого самые серьезные уроки.

Главными же итогами выборов в целом по стране стала явная неудача социал-демократов и столь же явный успех консерваторов, что объясняется следующими причинами.

Во-первых, эксперты отмечают совершенно определенную ошибку НРП, которая в течение последних двух лет настойчиво выступала против наличных дотаций семьям с малолетними детьми, полагая, что это ляжет слишком тяжелым бременем на бюджет и обострит нехватку трудовых ресурсов в определенных сферах. Большинство депутатов стортинга, однако, согласились с предложением правительства о введении «детских денег» и, таким образом, судьба данного вопроса была решена; социал-демократы же пытались каким-то образом повлиять на явно проигранное дело, «прозевав» другие проблемы, на которых можно было бы нажать полит. капитал.

Во-вторых, НРП подвела непопулярность у рядовых избирателей ее лидера Т. Ягланда по сравнению с его заместителем Е. Столтенбергом. Отмечалось, что именно Т. Ягланд 2 года назад фактически добровольно лишил НРП власти, когда соц.-демократы недобрали на парламентских выборах всего 1,9% голосов по сравнению с предыдущими выборами. В итоге, указывали обозреватели, в Норвегии к власти пришло правительство,

которого в принципе не должно было быть, исходя хотя бы из чистой арифметики по количеству депутатов в стортинге.

2-летний период пребывания у власти трехпартийной коалиции между тем показал, что правительство может успешно работать и с меньшим, чем набрала НРП, количеством голосов и, соответственно, мест в стортинге. Данное обстоятельство еще более отчетливо показало глубину стратегической ошибки Т. Ягланда, заявившего еще перед парламентскими выборами 1997г., что НРП не будет формировать правительство, если получит меньше голосов, чем на предыдущих выборах.

В-третьих, успех на выборах Хейре эксперты связывают с крайне удачной тактикой: консерваторы абсолютно точно почувствовали, что одним из наиболее актуальных для самых широких слоев избирателей вопросов будет **реформа школьной системы** — именно вокруг этой проблемы они и построили всю предвыборную борьбу.

Укрепление консерваторов и ослабление социал-демократов вместе с тем не обеспечило правительству легкой жизни в ходе проходивших в окт.-нояб. 1999г. в стортинге дебатов по бюджету. Трехпартийная коалиция оказалась между молотом и наковальней в лице оппозиции справа и слева и должна была в целях сохранения власти заручиться поддержкой парламентского большинства, избрав меньшее из двух «зол». К.М. Бундевик при этом не отдавал предпочтения кому-либо, прагматично отметив, что важно не с кем сотрудничать, а по каким вопросам. Премьер также заявил, что не ставит заранее никаких ультиматумов в переговорах по бюджету, но будет стремиться сохранить его основные направления.

Окрепшие консерваторы, как и прогрессисты, заявляли, что окажут поддержку правительству на более жестких условиях, чем год назад, тогда как социал-демократы, отказавшись, наконец, от потерявшей смысл борьбы с «детскими деньгами», открыли тем самым путь к достижению бюджетных договоренностей с центристской коалицией.

Основой договоренностей по бюджету между правительством и НРП стало согласие об увеличении налогов на 2 млрд.крон (правительство предлагало 2,9 млрд.крон, правая оппозиция была категорически против всякого роста налогов). Правительство также пошло на уступки по ряду других вопросов, прежде всего тех, которые вызвали критику как слева, так и справа.

Самым примечательным итогом бюджетных договоренностей между правительством и социал-демократами стало заявление Т. Ягланда о готовности НРП формировать правительство совместно с другими партиями.

В принципе, в течение последнего года Т. Ягланд неоднократно высказывался о том, что любое норвежское правительство должно иметь за спиной поддержку большинства депутатов стортинга, о ненормальности сложившейся в Норвегии за последние 15 лет полит. практики формирования правительств меньшинства без опоры на парламент. Лидер НРП отмечал, что и для социал-демократов не является актуальным возвращаться «во власть» без «формализованных договоренностей» с парламентским большинством. Полит. оппонентам НРП, однако, не было ясным, что имел в виду Т. Ягланд под «формализованными договоренностями». Заявление лидера НРП о фактической го-

товности формировать коалиционное правительство совместно с другими партиями — потенциальными партнерами могли бы быть центристы или, например, СЛП, или и те, и другие (прочие варианты представляются совершенно нереальными) — стало действительно новым словом в полит. картине Норвегии. Разумеется, что такой сигнал со стороны НРП вызвал в стране самые широкие отклики.

Местные политологи подчеркнули, что, во-первых, НРП практически осталась в Европе одной из «белых ворон» среди крупных, в т.ч., социал-дем. партий, последовательно отказываясь делить правит. власть с кем бы то ни было. «Новый взгляд» Т. Ягланда является новым для Норвегии, но весьма распространен в других странах. Заявление НРП о готовности входить в правит. коалицию с другими партиями приводит норвежских социал-демократов в соответствие с современным полит. развитием в Европе.

Во-вторых, считают политологи, в Норвегии действительно назрела необходимость формирования более стабильных и устойчивых правительств по сравнению с правительствами меньшинства без опоры на парламент.

Руководство профсоюзного движения Норвегии, приветствовав бюджетные договоренности НРП с правительством, выразило также поддержку идее Т. Ягланда относительно формирования социал-демократами в будущем коалиционного правительства с центристами. При этом лидеры профсоюзов считали, что наиболее актуальным партнером могла бы стать ПЦ, скорее всего без ХНП и Венстре, в силу более «правого настроения» этих партий.

У правящей в течение 1999г. коалиции трех центристских партий высказывания Т. Ягланда, как и следовало ожидать, восторга не вызвали.

Прежде всего, отметили центристы, бюджетные договоренности между правительством и социал-демократами следует рассматривать только как сотрудничество по бюджету, но не более того.

Премьер К.М. Бундевик с присущей ему осторожностью отметил, что не исключает новых форм сотрудничества с НРП, имея в виду договоренности как по бюджету в целом, так и по отдельным полит. вопросам, поскольку межпартийные различия в Норвегии не являются непреодолимо большими. Вместе с тем, премьер подчеркнул, что не видит причин обсуждать иные правит. альтернативы помимо существующей на настоящий момент, так как, правительство, по его мнению, как, кстати, и по результатам опросов обществ. мнения, вполне успешно справлялось со своей работой.

Руководство ХНП, представителем которой являлся премьер-министр, недвусмысленно отметило, что было бы, по меньшей мере, странным, если бы самый популярный и уважаемый полит. лидер Норвегии, т.е. К.М. Бундевик, уступил бы свой пост Т. Ягланду, хотя последний и возглавляет крупнейшую в стране партию — а именно такой вариант представлялся бы неизбежным, войди клерикалы в коалицию с социал-демократами. Кроме того, как считают в ХНП, идеологические различия между обеими партиями достаточно велики. Совершенно исключено, отметила лидер клерикалов В. Сварстад Хаугланд, что съезд партии в 2001г. будет рекомендовать коалицию с



НРП. Это, по ее словам, означало бы признание существования в стране двух полит. блоков, правого и левого, исключая центр, что абсолютно не соответствует точке зрения ХНП.

Другой партнер по правит. коалиции, ПЦ, согласно заявлению лидера ее парламентской фракции Ю. Якобсена, намерена придерживаться полностью оправдавшей себя стратегией, т.е. блока трех центристских партий, также и на следующих выборах в стортинг в 2001г.

Лидер же третьей партии — Венстре, входившей в правительство, Л. Спонхейм, прямо заявил, что рассматривает высказывания Т. Ягланда как заигрывания с целью развалить правящую коалицию, чего сделать, по его словам, не удастся. Как подчеркнул Л. Спонхейм, работа в правительстве совместно с НРП для Венстре исключена.

Не могли не высказаться по этому поводу и лидеры правой оппозиции — консерваторов и прогрессистов.

Лидер Хёйре Я. Петерсен отметил, что опасается коалиции НРП с центристами, которая, по его мнению, является политически потенциально возможной. В то же время такая коалиция выглядит, как он считает, малореальной, поскольку в силу амбиций ведущих политиков стороны не смогут договориться о распределении министерских портфелей.

Лидер Партии прогресса К.И. Хаген высказал мнение, что фактическое предложение Т. Ягланда центристским партиям разделить власть с НРП после следующих выборов окажет на правительство прямо противоположный эффект, заставив его склониться «вправо» в целях демонстрации блоковой независимости.

Как отмечали норвежские обозреватели, вполне естественно, что центристские партии отвергли приглашение НРП к правит. сотрудничеству после следующих парламентских выборов, ибо ни одно правительство не будет объявлять о собственном уходе за два года до проведения этих выборов. С другой стороны, К.М. Бундевик прекрасно понимал, что его правительство, имея 42 мандата из 165, находилось у власти вопреки всякой полит. логике, следующие же выборы могут дать партнерам по коалиции еще меньше мест в стортинге, а тогда правительству либо пришлось бы подать в отставку, либо искать новых партнеров. Поиск же таких партнеров неизбежно поставит К.М. Бундевика перед выбором между НРП и Хёйре, что в любом случае подорвет «центристскую альтернативу».

В течение последних 3 лет в НРП, неудачная тактика лидера которой Т. Ягланда в ходе предвыборной кампании в стортинг 1997г. привела к власти трехпартийную буржуазную коалицию, наблюдалась, по сути дела, скрытая внутренняя борьба между двумя течениями. Одно крыло, прежде всего, в лице руководства Центрального объединения профсоюзов Норвегии поддерживало на посту лидера «партократа» Т. Ягланда, другое, настроенное более прагматически, продвигало идею о выдвигании на этот пост заместителя руководителя НРП Е. Столтенберга, как наиболее популярного в стране политика, наряду с премьером К.М. Бундевиком.

Прежде всего, Т. Ягланду, как было указано выше, вменялась в вину, по сути, добровольная сдача власти центристской коалиции — такого подхода

многие в НРП, привыкшей находиться в правительстве, не одобрили. Во-вторых, на посту премьера Т. Ягланд показал некоторую неуверенность и непоследовательность. В-третьих, Т. Ягланд, являясь чисто партийным, нежели публичным политиком, сильно проигрывал харизматичным Е. Столтенбергу и К.М. Бундевику при общении с прессой и ведении теледебатов, что, как показывает практика последних лет, приобретает все большее значение.

Сам Е. Столтенберг, несмотря как на внутрипартийные настроения, так и на постоянные комментарии по данным волосам прессы и местных политологов, сохранял полную лояльность по отношению к Т. Ягланду, ни в малейшей степени не показывая желаний ввязываться в борьбу за лидерство в НРП.

Между тем, слабые итоги выборов в стортинг в 1997г., неудачные результаты выборов в местные органы власти в 1999г., продолжающееся падение популярности по итогам многочисленных опросов обществ. мнения свидетельствовали о явном ослаблении позиций крупнейшей партии страны, каковой являются социал-демократы. Вопрос о необходимости смены руководства становился все более очевидным, не выплескиваясь, однако, наружу.

В этих условиях, следует отдать должное Т. Ягланду, он принял единственно верное решение: 10 фев. 2000г. на заседании центр. правления партии он заявил о своем уходе с поста председателя парламентской фракции НРП и кандидата на пост премьер-министра от своей партии, предложив вместо себя Е. Столтенберга. При этом Т. Ягланд сохранил за собой пост лидера НРП.

Подобное «соломоново» решение было воспринято с облегчением самыми широкими кругами в норвежской социал-демократии и с пониманием встречено в других партиях.

Слабость трехпартийной коалиции, не имеющей поддержки большинства депутатов стортинга и «сидевшей» в правительстве, опираясь по различным вопросам на альянсы то с одной, то с другой партией ценой постоянных компромиссов, была очевидной всем со времени ее прихода к власти.

При этом, однако, обществ. мнение всегда предпочитало «правительство К.М. Бундевика» нежели «правительство Т. Ягланда». Когда же на полит. горизонте показалось «правительство Е. Столтенберга», вопрос о смене в Норвегии власти оказался преддetermined, чему в значительной степени способствовало обсуждение в парламенте ряда проблем, по которым коалиция уже не могла идти на компромиссы, сохраняя при этом полит. лицо.

Налоги и выравнивание доходов населения. НРП и центристские партии выразили готовность к сотрудничеству по подготовке сообщения стортингу по политике выравнивания доходов населения, а также в связи с обширной реформой налогообложения, включая НДС. НРП считает бюджетные договоренности только первым шагом в направлении выравнивания доходов через налоговую систему. Реформа может привести к увеличению минимально допустимой к вычету из налогооблагаемой базы суммы, а также к введению НДС на услуги. Однако социал-демократы не соглашались с предложением правительства на снижение в 2 раза НДС на продукты питания.

Сельское хозяйство. В правит. сообщении, стортингу по вопросам сельского хозяйства правительство предлагало, в частности, пойти на некоторую либерализацию условий продажи ферм. НРП готова на более широкую либерализацию, но не настолько обширную, как Хёйре и прогрессисты, тем самым открывается возможность достижения согласия между социал-демократами и центристами.

Банки. Правительство центристов выступало за сохранение гос. участия в крупнейших норвежских комбанках «ДнБ» и «Кредиткассен» на уровне 1/3. НРП пока четко не выработала своего мнения на этот счет, но в любом случае расстояние между социал-демократами и центром меньше, чем между Хёйре и центром.

Концерн «Статойл» и прямое эконом. участие государства в нефтегазовой деятельности. В течение 2000г. правительство должно представить стортингу предложения о реорганизации системы прямого эконом. участия государства в нефтегазовой деятельности на шельфе и частичной приватизации «Статойла». Руководство «Статойла» выступает за приватизацию, в частности, в целях облегчения вхождения концерна в межд. альянсы с другими нефтяными компаниями. Как концерн «Ношк Гидро», так и «Статойл» хотят получить, возможно, более крупные доли прямого эконом. участия государства, которое, является крупнейшей «виртуальной» нефтяной компанией Норвегии. Правительство центристов было настроено на достижение в этих вопросах, которые имеют для страны огромное значение, наиболее широкого компромисса со всеми партиями. Если этого не удастся, наиболее реален союз центристов с социал-демократами.

Пересмотр бюджета. При рассмотрении этого вопроса в мае 2000г. «яблоком раздора» между различными партиями стали вопросы о снижении налогов на алкоголь и их увеличении на электроэнергию. По этим пунктам центристы и НРП достигли принципиального согласия. Другие конфликтные вопросы — ассигнования на гос. программы трудоустройства безработных и поддерживаемой судостроительной промышленности, испытывающей острую нехватку заказов и вытекающие из этого проблемы. Исходя из принятых стортингом ограничений по суммам пересмотра бюджета, наиболее вероятным представляется достижение договоренностей вновь между НРП и центристами.

Допуск в Норвегию рабочей силы из стран вне Европейского эконом. пространства (ЕЭП). Центристы предлагают расширить «импорт» дефицитных для Норвегии специалистов и разрешить круглогодичный въезд сезонных сельхозрабочих. В марте 1999г. НРП и прогрессисты выступили против этих мер, затем социал-демократы выразили готовность рассмотреть конкретные предложения центристов.

Строительство Центра информ. технологий на месте бывшего столичного аэропорта. В самом начале марта 2000г. стортинг рассматривал предложение правительства по выбору одной из конкурирующих группировок строительных компаний. По этому вопросу НРП выступило совместно с прогрессистами, отдавая предпочтение, в отличие от центристов и консерваторов, более крупной группировке и выступая за более широкое участие государства в этом проекте. В итоге правительство центристов

вынуждено было уступить большинству в лице НРП и Партии прогресса.

Патентование биотехнологических изобретений. Речь идет об инкорпорировании в норвежское законодательство, в соответствии с Договором о ЕЭП, соответствующих правил ЕС. Социал-демократы, консерваторы и прогрессисты выступают за принятие директивы ЕС, получая тем самым большинство стортинга против центристов, предлагающих воспользоваться правом вето.

Строительство газовых электростанций. Именно этот вопрос стал «камнем преткновения» для центристской коалиции. Предложение правительства об отсрочке строительства этих станций до завершения разработки технологий, обеспечивающих гораздо меньшие выбросы двуоксида углерода в атмосферу, не нашли поддержки большинства депутатов, прежде всего НРП и Хёйре. В результате 10 марта 2000г. трехпартийное правительство Норвегии во главе с К.М. Бундевиком официально подало в отставку.

К.М. Бундевик предложил королю в качестве нового премьер-министра кандидатуру Е. Столтенберга. 17 марта к работе приступило новое однопартийное социал-дем. правительство.

Как полагают местные обозреватели, основной причиной ухода в отставку центристского правительства стала именно его политика поиска союзников «от случая к случаю», без постоянной опоры на какую-либо иную партию. В этом плане достаточно отметить, что проект бюджета на 2000г. был принят при поддержке НРП, тогда как бюджет предыдущего года получил поддержку консервативной партии Хёйре. С другой стороны, именно подобная политика, по логике трехпартийной коалиции, должна была свидетельствовать о наличии в стране независимой «третьей полит. силы» помимо традиционных противников НРП и Хёйре.

Примечательно, что, фактически, именно Хёйре сыграла основную роль в «сваливании» правительства К.М. Бундевика: с одной стороны, консерваторам выгоднее с идеологической точки зрения быть в оппозиции к социал-демократам, а с другой стороны, формирование в стране «третьей силы» в лице центристской буржуазной коалиции выбивало у Хёйре на фоне снижения ее популярности в последние годы (а, соответственно, и количества мест в стортинге) всякую надежду на участие в формировании правительства по причине отсутствия потенциальных партнеров. Попытка внести раскол в коалицию, теперь уже оппозиционную, пока, во всяком случае, успеха не принесла — и клерикалы, и собственно центристы, и либералы по-прежнему заявляют о готовности выйти на парламентские выборы 2001г. единым блоком.

В роли «провокатора» в данном случае может выступить социал-дем. правительство, которому, как отмечают местные наблюдатели, достаточно «обострить» вопрос о вступлении Норвегии в ЕС, поставив его на повестку дня в ходе предвыборных дебатов. В этом случае не исключено, что нынешняя «размытая» позиция ХНП по данному вопросу потребует своего уточнения, при этом шансов на приобретение клерикалами «брюссельской» ориентации больше, чем на «скатывание» к ортодоксальной «антиевропейской» позиции ПЦ, которая в таких условиях станет проявляться еще более отчетливо;

Венстре же в принципе не является противником вступления Норвегии в ЕС — таким образом, в теории не исключается развал центристской коалиции и становление правобуржуазной коалиции в лице консерваторов, клерикалов и либералов. Пока, однако, такой сценарий представляется малореальным, хотя его и нельзя исключать вовсе.

Партия прогресса, со своей стороны, хотела бы войти в правительство вместе с Хёйре, ХНП и, возможно, Венстре — при этом, однако, клерикалы твердо придерживаются опробованной «центристской альтернативы», а консерваторы не готовы идти на союз с прогрессистами.

Левая соцпартия хотела бы формировать правительство вместе с социал-демократами и ПЦ, что опять-таки не соответствует приверженности центристов трехпартийной коалиции, да и некоторому «поправению» НРП.

Таким образом, ни один из желаемых различными партиями вариантов формирования правительства не является реальным, во всяком случае, в обозримой перспективе, а значит, и выборы в стортинг в 2001г. в принципе не изменят сложившегося положения.

Возможностей для «полит. выживания» у Е. Столтенберга значительно больше, чем у К.М. Бундевика: если центристской коалиции, исходя из арифметического распределения мандатов в стортинге, приходилось блокироваться или с НРП или с Хёйре и Партией прогресса, то правительству НРП будет достаточно заручиться поддержкой или всех трех центристских партий (например, по бюджету или налоговой реформе), или прогрессистов, или Хёйре (по вопросам ЕС), или одной ХНП, или левых социалистов вместе с Партией центра.

Как считают в этой связи норвежские обозреватели, Е. Столтенберг может рассчитывать на свое пребывание на посту премьера на достаточно долгое время, несмотря на возникновение для правительства время от времени весьма сложных вопросов.

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В 1999г.

Состояние норвежской экономики характеризовалось достаточно сложными и противоречивыми тенденциями, которые позволяют в целом расценить ситуацию как начало постепенного подъема после прохождения в середине года низшей точки циклического развития общехоз. конъюнктуры.

О таком развитии, в частности, свидетельствует начавшийся с III кв. рост производства и спроса в континентальных отраслях экономики после периода стагнации в течение предыдущих четырех кварталов. Также с начала второго полугодия отмечается незначит. рост инвестиций в нефтегазодобычу.

Рост норвежской экономики в континентальных отраслях в 1999г. составил менее 1%, т.е. явно ниже, чем за все годы в период 1993-98 гг., когда этот показатель составлял в среднем 3,7%. При этом развитие по различным отраслям континентального сектора складывалось по-разному: в то время как в промышленности в целом рост был отмечен весьма слабый, в частности, вследствие падения инвестиций в нефтегазодобычу, в частном секторе по предоставлению услуг и в отраслях, ориентированных преимущественно на внутренний рынок, наблюдался умеренный рост.

О достаточно плавном переходе норвежской экономики от фазы высокого роста к постепенно-му охлаждению и вновь к слабому росту свидетельствует также развитие частного потребления, успешно регулировавшееся проводимой правительством и ЦБ дисконтной политикой: если в 1998г. «чрезмерный» рост частного потребления ограничивался повышением учетной ставки процента, что приводило к удорожанию стоимости кредита, то в 1999г. необходимый для торможения охлаждения экономики рост потребления стимулировался снижением учетной ставки для удешевления кредита и, соответственно, поощрения роста потребления.

После 5-летнего непрерывного роста инвестиций, как в континентальные отрасли экономики, так и в нефтегазодобычу, их снижение в 1999г., с учетом нынешней фазы эконом. развития, выглядит вполне естественным и не представляет собой существенного драматизма. Следует также учитывать такой фактор, как **завершение в 1998г.** двух весьма крупных по норвежским масштабам пром. проектов, оказывавших влияние на общие инвест. показатели в континентальном секторе в течение ряда о последних лет: **строительство нового столичного аэропорта и гос. больницы.**

Падение инвестиций в нефтегазодобычу повлекло снижение спроса на продукцию пром. отраслей, связанных с этим сектором, сокращение в них эконом. активности и занятости, в особенности это коснулось судостроения и отрасли по производству оборудования для освоения шельфа. В связи с тем, что данная проблема носит, прежде всего, структурный характер, и лишь в ограниченной степени может быть решена за счет общих мер по стимулированию спроса, правительство предложило постепенно ликвидировать т.н. производственный налог и сократить налог на выбросы двуокиси углерода для нефтегазового сектора на 23%.

Показатели развития экономики

(прирост в % в неизменных ценах 1996г. по отношению к пред. году)

	1998г.	1999г.
ВНП .....	2,1	0,8
в т.ч. в континентальных отраслях .....	3,3	0,8
Частное потребление .....	3,3	2,2
Гос. потребление .....	3,7	2,5
Валовые инвестиции .....	8,1	7
в т.ч. в осн. капитал континент. отраслей .....	2,4	3,5
в т.ч. в нефтегазодобычу и трубопровод. транспорт* .....	25,7	-14
Спрос в континентальных отраслях экономики** .....	3,1	1,1
ЭКСПОРТ, в т.ч.: .....	0,5	0,6
сырая нефть и природный газ .....	-3,8	-0,3
товары традиционного экспорта .....	3,4	2,6
ИМПОРТ в т.ч. ....	9,1	3,6
товары традиционного импорта .....	9,6	2,4

\* — объемы валовых инвестиций в нефтегазодобычу могут значит. колебаться из года в год, что связано со спецификой их стат. учета, т.е. только тогда, когда платформы уже установлены на месторождениях

\*\* — частное потребление + гос. потребление + валовые инвестиции в континентальные отрасли экономики

	1998г.	1999г.
Цены на товары традиционного экспорта .....	1	0
Цены на товары традиционного импорта .....	1,3	2,2
Сальдо платежей. баланса по тек. операциям (млрд.крон) ...	-16,3	43,8
Цена североморской нефти (крон за барр.) .....	96	142
Учетная ставка (уровень в %) .....	5,7	6,4
Индекс потребительских цен .....	2,3	2,3
Уровень безработицы .....	3,2	3,2

Источник: Okonomiske Analyser №1 2000, Statistisk Sentralbyra



В 1999г. приостановился рост занятости, имевший место в предыдущие 3 года, что ослабило давление на рынке трудовых ресурсов и способствовало замедлению роста зарплаты (5%), а это, в свою очередь, оказало позитивное влияние на конкурентоспособность норвежских товаров. Вместе с тем, значит. рост заработной платы в 1998г. (6,5%), превысивший почти в 2 раза соответствующий показатель у стран – основных торг. партнеров Норвегии, продолжал оказывать негативное влияние на конкурентоспособность товаров норвежского производства также и в 1999г.

Безработица сохранилась в 1999г. на достаточно низком уровне предыдущего года – 3,2%. Общее количество безработных по состоянию на конец года составило около 60 тыс.чел.

К, безусловно, здоровым показателям развития норвежской экономики следует отнести также низкий уровень инфляции, сохранившийся в 1999г. на уровне предыдущего года – 2,3%.

Как и прежде, мощное воздействие на экономику Норвегии оказывала цена на нефть. Ее резкий рост во II пол. 1999г. привел к увеличению экспорта и, соответственно, сальдо торг. и платежного балансов. Достаточно отметить, что если в середине фев. цена на нефть опускалась ниже 10 долл./барр., то в дек. она превышала 25 долл./барр.

Совокупная добыча нефти и газа на норвежском континентальном шельфе в 1999г. увеличилась на 1,5% и составила 225,9 млн. стандартных куб.м. в нефтяном эквиваленте, при этом производство нефти снизилось до 168,6 млн.ст.куб.м. (на 0,2%), а газа возросло до 47,4 млн.ст.куб.м. (на 8%).

Стоимость экспорта продукции норвежского нефтегазового сектора, вследствие упомянутого роста цен на нефть с середины года увеличилась в текущих ценах со 131,4 млрд.крон в 1998г. до 177,6 млрд.крон в 1999г.

Экспорт товаров и услуг в неизменных ценах 1996г. составил 443 млрд.крон (рост на 0,6%), импорт – 385,6 млрд.крон (снижение на 3,6%). Положит. сальдо торг. баланса увеличилось на 17,1 млрд.крон и составило 57,4 млрд.крон.

Положит. сальдо платежного баланса составило 43,8 млрд.крон (в 1998г. наблюдалось отрицат. сальдо платежного баланса в 16,3 млрд.крон).

Сохранение слабого курса кроны в первые месяцы 1999г. как по отношению к доллару, так и евро, содействовало укреплению конкурентоспособности норвежских товаров на мировых рынках, в особенности с учетом низких цен на нефть в тот период, но в более длительной перспективе это могло привести к росту цен и зарплаты, что оказало бы негативное влияние на конкурентоспособность. Соответственно, в качестве одной из своих важнейших задач правительство видело в принятии мер по стабилизации курса нац. валюты, прежде всего, по отношению к евро. Удержание низкого уровня инфляции в сочетании с гибкой дисконтной политикой позволило в течение 1999г. укрепить курс кроны к евро на 2% (в 1998г. отмечалось ослабление норвежской кроны по отношению к евровалютной корзине на 5,5%).

Эконом. политика правительства базировалась на следующих основополагающих элементах: использование фин. политики в целях стабилизации внутреннего спроса на товары и услуги; направ-

ленность денежной политики на поддержание стабильного курса кроны по отношению к европейским валютам; сотрудничество между предпринимателями и профсоюзами в области доходов в целях сдерживания роста цен и расходов; использование структурной политики для наилучшего управления трудовыми ресурсами, капиталом и природными ресурсами, а также поддержание сложившегося относительно равномерного распределения населения по всей территории страны.

Правительство центристов, исходя из указанных элементов, в целом продолжало придерживаться определенной преемственности в эконом. политике, более или менее руководствуясь курсом, доставшимся в наследство от социал-демократов, как уже опробованному в течение ряда последних лет и нашедшему достаточно широкую поддержку в стране.

Главной задачей в эконом. политике правительства видело удержание роста цен и расходов на уровне показателей стран – основных торг. партнеров Норвегии, что является необходимым для сохранения высокого уровня занятости и низкой безработицы, а также недопущения слишком высокой стоимости кредита.

Значение цены на нефть для норвежской экономики весьма наглядно иллюстрируется следующим фактом: изменение цены на нефть всего на 1 долл. за год означает плюс или минус 7-8 млрд. крон в виде экспортных доходов – именно в пределах этой суммы велись весьма жесткие дебаты по бюджету между правит. коалицией и оппозиционными партиями как в 1998г., так и в 1999г.

Нетто-доходы государства от нефтяной деятельности, представляющие собой сумму уплаченных налогов нефтяных компаний плюс чистые доходы от прямого эконом. участия государства в нефтегазовой деятельности на шельфе плюс, выплаченные дивиденды на акции гос. нефтегазового концерна «Статойл», составили в 1999г. 47,6 млрд.крон, что на 2,6 млрд.крон больше, чем в 1998г.

На конец 1999г. рыночная стоимость Гос. нефтяного фонда составила 222 млрд.крон, при этом около 40% средств были вложены в акции зарубежных компаний, а около 60% – в иностр. гос. облигации. Таким образом, в 1999г. правительством было перечислено в Фонд 37 млрд.крон.

Официально Фонд призван служить финансовым буфером для правительства, предоставляя определенную свободу маневра в эконом. политике в случае падения мировых цен на нефть или снижения активности в отраслях, не связанных с нефтегазодобычей. Кроме того, Фонд является инструментом решения будущих фин. проблем, которые возникнут, например, в связи со старением населения или сокращением поступления доходов от нефтяной деятельности. В этом плане долгосрочной целью деятельности Фонда является фактическая **передача «нефтяного богатства» последующим поколениям**, тем самым его средства можно рассматривать как нефть и газ, трансформированные в финансовые активы в целях защиты этого богатства от колебаний цен на данные энергоносители.

Правившая в течение 1999г. центристская коалиция, несмотря на декларированную соц. направленность своей политики, придерживалась мнения большинства депутатов стортинга о недопустимости использования данных средств внутри

страны, поскольку, во-первых, это приведет, в конечном итоге, к их «проеданию» в ущерб будущим поколениям, а во-вторых, вызовет резкий рост потребления, инвестиций и зарплаты, последствием чего станет перегрев экономики.

### ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ НОРВЕЖСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Доля внешней торговли в ВВП в 1999г. составила 72%. Достойно отметить, что такая мощная отрасль норвежской экономики как алюминиевая промышленность целиком базируется на импортном сырье, а почти вся ее продукция вывозится на внешний рынок, экспортируется 90% выловленной и искусственно разводимой рыбы, 90% нефти, почти весь природный газ, полностью за счет импорта удовлетворяются потребности страны в автомобилях, тракторах, станках, самолетах, бытовой технике, многих видах пром. оборудования, потребованных, продовольствия.

Деятельность основных отраслей норвежской экономики базируется на использовании богатейших природных ресурсов страны. С тем, чтобы развитие норвежского хозяйства удовлетворяло требованиям грядущего времени, предприятия и власти основную ставку делают на исследования и развитие. Центральное место в работе по улучшению конкурентоспособности норвежских товаров и продукции также занимают вопросы образования, исследований и развития.

ВВП составил в 1999г. 1,2 трлн. крон (152,9 млрд.долл.), увеличившись на 7,4% (в текущих ценах).

Характерной чертой нац. хозяйства является **активное участие государства в регулировании экономики**, в т.ч. в сфере материального производства, в банковско-фин. сфере, сельском хозяйстве, где объем гос. субсидий и дотаций сельхозпроизводителям составляет 15-18 млрд. крон в год (2-2,5 млрд.долл.), а система их предоставления не имеет аналогов в мире.

**Нефтегазодобыча** является важнейшей отраслью норвежской экономики, ее фундаментом, доля этой отрасли в ВВП составила в 1999г. 14%, для сравнения доля всех остальных отраслей промышленности — 10,6%.

По последним оценкам Норвегия располагает разведанными запасами нефти, превышающими 1,2 млрд. т., газа — 2,1 млрд. тонн нефтяного эквивалента. Эксплуатация газовых месторождений, запасы которых доказаны, может осуществляться в течение примерно 85 лет, если исходить из сегодняшних объемов добычи газа.

По офиц. итоговым данным совокупное производство углеводородов на норвежском континентальном шельфе в 1999г. составило 225,9 млн. стандартных куб.м. нефтяного эквивалента, в т.ч. нефти — 168,6 млн. ст. куб.м., газа — 47,4 млн. ст. куб.м., конденсата — 9,9 млн. ст. куб.м.

Нефтегазодобычей занимаются норвежские компании «Статойл» и «Ношк Гидро», а также ряд транснац. компаний («Шелл», «Эссо» и т.д.).

По данным Центр. стат. бюро Норвегии экспорт газа составил в 1999г. около 47 млрд. куб.м., в самой Норвегии газ пока не потребляется, т.е. весь добытый газ был экспортирован (за исключением незначит. количеств, закачиваемых обратно в скважины с целью повышения нефтеотдачи пластов). Наиболее значит. газовыми месторождениями являются Тролл, Слейпнер и Экофиск.

В 1998г. покупателями норвежского газа являлись Германия (41,7% объема экспорта), Франция (24,3%), Нидерланды (12,2%), Бельгия (12,0%), Испания (5,8%), Великобритания (2,3%) и Чехия (1,8%).

Согласно подписанным контрактам, с 2000г. начнутся поставки газа в Италию (6 млрд. куб.м. ежегодно в течение 25 лет), с 2001г. — в Польшу (0,5 млрд. куб.м. ежегодно в течение 5 лет). Ведутся также предварительные переговоры о возможных поставках норвежского газа в Данию, Словакию, Венгрию; в перспективе потенциальными покупателями являются Финляндия и Швеция.

Планируется, что к 2004г. добыча газа в Норвегии достигнет 80 млрд. куб.м; данный объем газа определяется уже подписанными соглашениями на его экспорт (включая опционы). Норвегия к 2010г. будет в состоянии экспортировать 100 млрд. куб.м., однако для этих доп. 20 млрд. куб.м. необходимо найти новые рынки сбыта, активным поиском которых занимаются норвежские компании. Местные эксперты предсказывают в этом плане **резкое ужесточение конкурентной борьбы с рос. «Газпромом»**.

Крупнейшими нефтяными месторождениями Норвегии являются Осеберг, Гюльфакс, Статфьорд и Экофиск. Среднесуточная добыча нефти на норвежском континентальном шельфе составляла в 1999г. 2,87 млн. барр. (в 1998г. 3 млн. барр.). Снижение нефтедобычи в 1999г. объяснялось тех. проблемами и задержками при вводе в эксплуатацию новых производственных мощностей. Разведанных запасов нефти хватит для ее добычи еще 20 лет.

Экспорт Норвегией нефти составил в 1999г. 128,2 млн. т. или около 90% ее добычи. **По объемам экспорта нефти Норвегия находилась на втором месте в мире, уступив только Саудовской Аравии, а по объемам добычи — на седьмом.**

Основными импортерами норвежской нефти в 1998г. являлись Великобритания (29,5%), Нидерланды (18%), Канада (10,2%), Франция (9,2%), Швеция (7,5%), США (5,9%), Германия (4,6%).

**Рыбное хозяйство.** Эта отрасль относится к числу традиционных и играет важную роль в экономике Норвегии. В ее состав входят рыболовный флот, рыбоперерабатывающий комплекс и предприятия, занимающиеся рыбозаводством (главным образом, атлантического лосося). Поскольку 90% рыбопродукции Норвегии экспортируется, эта отрасль сохраняет за собой роль одного из важнейших источников валютных поступлений. Норвегия находится на 10 месте в мире по объемам вылова рыбы, **на первом месте в мире по разведению атлантического лосося и форели, а также на первом месте в мире по объемам экспорта рыбы и морепродуктов.**

Экспорт продукции рыбхозияства составил в 1999г. 28,6 млрд. крон или 8,2% валового объема экспорта, что уступает только таким отдельным товарам, как нефть и газ, а также товарным группам «пром. полуфабрикаты» (куда, например, входят цветные металлы) и «машины и транспортные средства».

В стране официально зарегистрировано 21,3 тыс. рыбаков, 15,3 тыс. из них занимаются промыслом в качестве единственного источника доходов. Общее количество рыболовных судов на конец 1999г. составило 8289 ед.

Вылов важнейших видов рыбы и морепродуктов (в т.)

	1996	1997	1998	1999
Мойва.....	207706	157889	88200	86800
Путассу.....	356054	348250	570700	534200
Ставрида.....	15556	46491	13400	46600
Макрель.....	136699	137256	158300	160600
Сельдь.....	763073	923165	831700	827300
Треска.....	358329	401699	321600	256700
Пикша.....	96803	106272	79000	53400
Сайда.....	221649	183647	194200	198100
Менёк.....	19483	3797	21000	23300
Морская щука.....	19461	15792	23100	19800
Палтус.....	17056	12375	11900	19600
Морской окунь.....	29680	22709	28600	30700
Крабы.....	1959	2275	3100	3000
Омары.....	30	35	45	59
Лангусты.....	188	187	300	400
Креветки.....	41667	41951	56200	63600
Моллюски.....	40	87	140	445
Лосось*.....	301426	316000	342500	412000
Форель*.....	22267	34000	47500	50000

\* Продукция искусственного рыборазведения

В рыбном хозяйстве Норвегии все большее значение приобретает отрасль по искусственному рыборазведению. Производство лосося и форели в Норвегии к 2005г. составит уже 730 тыс.т.

Непосредственно в рыборазведении работают 6 тыс.чел., при этом в стране создана эффективная отрасль по производству спец. кормов для рыб на базе рыбной муки и рыбьего жира, а также сектор по производству оборудования для рыборазведения. Общее количество занятых в секторах, связанных с рыборазведением превышает 21 тыс.чел.

Столь бурное развитие норвежской отрасли по искусственному разведению лосося по сравнению с другими странами объясняется, помимо идеальных природных условий, прежде всего высокоэффективной отраслевой инфраструктурой, **самой высокоразвитой в мире технологией в этой сфере**, значительным объемом продолжающихся научных исследований, направленных на повышение рентабельности производства. С 1987 по 1997гг. себестоимость производства 1 кг. лосося в Норвегии снизилась с 38 до 16 крон, а использование антибиотиков (вследствие скученности рыба в садках подвержена различным болезням и паразитам) в 1996г. составляло всего лишь 3% от уровня 1990г.

Себестоимость производства 1 кг. лосося в Норвегии ниже, чем 1 кг. свинины и 1 кг. куриного мяса. Постоянно улучшается качество кормов, 20 лет назад для получения 1 кг. лосося было необходимо 5-7 кг. корма, в настоящее время требуется 1 кг. корма на 1 кг. лосося.

Сельское хозяйство играет весьма важную роль в эконо. жизни Норвегии с точки зрения обеспечения населения продуктами питания и его занятости, хотя доля сельского хозяйства в ВВП страны в 1999г. составила около 1%.

Норвегия полностью обеспечивает себя продуктами животноводства, картофелем, значительным количеством овощей, несмотря на достаточно суровые климатические условия, ограниченные возможности и малую площадь сельхозугодий.

Разрыв между производством и потреблением сельхозпродуктов покрывается за счет импорта. Так, в 1999г. Норвегия импортировала сельхозпродуктов на 11,7 млрд.крон.

Импортная политика Норвегии в отношении сельхозтоваров носит явно выраженный протекционистский характер. Беспешинному ввозу подлежат только те товары, которые не производятся в стране (сахар, чай, кофе, какао, многие фрукты, отдельные виды овощей). Импорт же товаров, которые производятся в стране, регулируется практически запретительными пошлинами.

Производство большинства с/х продуктов субсидируется государством, **объем субсидий и дотаций сельхозпроизводителям** составляет 15-18 млрд. крон в год (2-2,5 млрд.долл.), а система их предоставления **не имеет аналогов в мире**.

Количество занятых в сельском хозяйстве в 1999г. составило менее 5% всего трудоспособного населения страны, доля сельского населения в Норвегии составляет между тем 25%. В стране продолжается процесс концентрации с/х производства — насчитывается 80 тыс. фермерских хозяйств (в 1950г. — 200 тыс.), при этом объемы сельхозплощадей остаются примерно на том же уровне в 10 млн.га. Под сельское хозяйство используется 3,2% территории Норвегии или практически все пригодные для этой деятельности площади.

Ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство, на долю которого приходится по стоимости до 70% всей сельхозпродукции. Главное направление в животноводстве — молочно-мясное. Норвегия полностью обеспечивает себя основными продуктами животноводства, а **по молоку и мясу** в последние годы **наблюдается пере-производство**, в связи с чем правительством предпринимаются меры по снижению поголовья домашних животных и в первую очередь крупного рогатого скота до уровня, обеспечивающего только внутренние потребности, так как экспортировать продукцию животноводства в широких масштабах норвежские производители не могут из-за высоких издержек, и, следовательно, низкой конкурентоспособности по сравнению с производителями в странах с более благоприятным климатом.

В 1999г. было произведено: коровьего молока — 1,6 млрд.л., козьего молока — 21,7 млн.л., яиц — 48,5 тыс.т., говядины — 93,5 тыс.т., телятины — 1,5 тыс.т., баранины — 22,7 тыс.т., свинины — 108,6 тыс.т., кур — 32,2 тыс.т.

Земледелие в первую очередь является кормовой базой для животноводства. Такая структура отрасли сложилась в силу ограниченности земель, которые могут быть использованы под земледелие, и возможности широкого использования в животноводстве комбикормов и концентратов, получаемых пром. способом, что снижает зависимость фермеров от неблагоприятных климатических условий страны.

Производство зерновых полностью сосредоточено в равнинных р-нах вост. и юго-зап. Норвегии и провинции Трэннелаг. Основными зерновыми культурами, выращиваемыми в стране, являются ячмень (в 1999г. — 648,3 тыс.т.), овес (392,5 тыс.т.), пшеница (237 тыс.т.) и рожь (6,6 тыс.т.). Пищевым зерном Норвегия обеспечивает себя примерно на 50%, при этом **государство обязано закупить у фермеров все выращенное ими зерно** по ценам, значительно превышающим мировые.

Большая часть плодоовощной продукции производится в юж. и юго-зап. части страны с благоприятным мягким климатом, производство карто-



феля в Норвегии составило в 1999г. 291,4 тыс.т.

*Торговый флот и судоходство.* Данная отрасль имеет особое значение для Норвегии, именно с нее еще в середине XIX в. началось эконом. становление страны, с ней связан и период первоначального накопления капитала. С тех давних времен и по сегодняшний день Норвегия входит в число ведущих мировых судоходных держав.

Важная роль судоходства в экономике страны обусловлена тем, что вся основная промышленность Норвегии находится на побережье, а, учитывая большое количество пронизывающих его судоходных фьордов и гористую местность в центре страны, наиболее удобным и дешевым видом транспорта является морская.

К середине 80-х гг. в связи с ростом доходов от добычи нефти значительно повысился уровень жизни в стране. Это привело к повышению заработной платы во всех отраслях экономики, включая судоходство. В результате возросли эксплуатационные расходы на содержание судов, а отсутствие гос. инвестиций в эту отрасль привело к тому, что норвежские суда, зарегистрированные под норвежским флагом и облагающиеся постоянно повышающимися налогами, стали терять конкурентоспособность на мировом фрахтовом рынке. Норвежские судовладельцы, соответственно, начали массово переводить свои суда под чужой флаг с целью поддержания стоимости своих услуг на мировом уровне.

Норвежские власти с целью сохранения за страной статуса одной из ведущих мировых держав приняли решение о создании Норвежского межд. судового регистра (НИС). Свод правил НИС содержит льготные нормы в отношении налогообложения, условий найма команды, требований к управлению судами и т.п. Создание НИС сделало судоходство под норвежским флагом вновь привлекательным и, соответственно, конкурентоспособным. Наряду с НИС в стране также существует Норвежский обычный судовый регистр (НОР), в котором зарегистрированы преимущественно суда каботажного плавания.

Доля судоходства в экспортных доходах страны традиционно составляет около 20% в их общем объеме.

По тоннажу принадлежащего Норвегии торг. флота под норвежским и иностр. флагами страна занимала в 1999г. **3 место в мире** (после Греции и Японии) и имела среди традиционных судоходных держав **вторую по величине долю флота под собственным флагом** (после Греции).

Норвежским судовладельцам на конец 1999г. принадлежало 7,5% мирового торг. флота плюс еще 1,5% флота они управляли от имени других судовладельцев.

Норвежские компании контролируют также 20% мирового страхового рынка в области судоходства, 14% мирового флота классифицировано норвежским обществом «Де Ношке Веритас», из числа ведущих мировых брокерских компаний 8 — норвежские, 2 норвежских комбанка («ДНБ» и «Кредиткассен») относятся к числу важнейших из работающих в сфере судоходства.

Судовладельцы Норвегии контролируют более четверти мирового рынка перевозок комбинированными судами и газовозами, 22% перевозок судами-химовозами, 20% круизных перевозок, 18% рынка обслуживания спец. судами морской неф-

тегазодобычи на шельфе, 8% танкерных перевозок, 7% рынка буровых судов, 4% балкерных перевозок.

Стоимость норвежского флота на конец 1999г. составила 19,4 млрд.долл. (23,3 млрд.долл. включая платформы), общее количество судов составило 1660 общим дедвейтом 50,1 млн.т. Как по количеству судов, так и по дедвейту примерно 2/3 флота плавают под норвежским флагом, 1/3 — под иностранными.

Из 1660 судов 1040 (34,3 млн.двт) было зарегистрировано под норвежским флагом, в т.ч. 757 (30,2 млн.двт) в НИС и 283 (4,1 млн.двт) в НОР, а 620 судов (15,8 млн.двт) — под иностр. флагами.

Количество занятых на норвежских судах и платформах по состоянию на фев. 1999г. составляло 72610 чел., из них 18490 норвежцев и 54120 иностранцев, из которых по количеству на 5 месте находились **граждане России** — 781 чел. (после Филиппин, Индии, Польши и Великобритании).

Число сотрудников норвежских судовладельческих компаний на тот же период времени составило 10655 чел., из них 5105 чел. в Норвегии и 5550 чел. за границей.

### ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Перспективы развития норвежской экономики на 2000г. выглядели достаточно благоприятно, хотя они в достаточно большой степени опять-таки зависят от состояния мировых нефтяных цен.

Предполагается увеличение роста ВВП, который, по прогнозам Центр. статбюро Норвегии (ЦСБ), возрастет на 3,3%, в континентальных отраслях — на 1,3%.

Прогнозируется дальнейший рост частного и гос. потребления — до 2,8% и 1,6% соответственно.

Ожидается замедление темпов снижения валовых инвестиций (на 6,9%), дальнейшее сокращение стоимости кредита (до 6,5%), сохранение занятости на уровне 1999г. и некоторое увеличение безработицы (до 3,5%), незначит. снижение индекса потребит. цен (до 2,1%).

Производство нефти на норвежском континентальном шельфе в 2000г. возрастет на 14%, а природного газа — на 20%. Средняя цена нефти за баррель в 2000г. составит 151,2 кроны, соответственно прогнозируется дальнейший рост экспорта (на 8,5%), в т.ч. нефти и газа (на 15,6%), а также традиционных товаров (на 4,9%). Данная оценка базируется также на ожидаемой высокой общехоз. конъюнктуре в странах — основных торг. партнерах Норвегии, в особенности в Швеции, а также США и Франции. В связи с этим предполагается дальнейшее увеличение сальдо торг. (до 104 млрд. крон) и платежного балансов (до 98 млрд. крон).

В 2000г. ожидается дальнейший рост нетто-доходов государства от нефтяной деятельности — 85,1 млрд. крон, что на 37,5 млрд. крон выше, чем в 1999г. В этой связи предполагается дальнейший рост отчислений в Гос. нефтяной фонд, рыночная стоимость которого на конец 2000г. может, по оценкам минфина, превысить 294 млрд. крон.

Проводимая правительством и ЦБ денежная политика будет, как и в 1999г., нацелена на стабильность курса кроны по отношению к европейским валютам, важнейшим средством для этого банк видит удержание инфляции в пределах 2-2,2%.

## ПОРТУГАЛИЯ

**Португальская Республика.** Население — 9,98 млн. чел., 99% — португальцы. В различных странах мира проживает 4,6 млн. португальских эмигрантов. Территория — 92 тыс. кв. км. Территор. воды — 12 миль. Эконом. зона — 200 миль. Столица — Лиссабон (с пригородами — 1,5 млн. жителей).

Страна разделена на 18 адм. округов, которые делятся на 305 муниципальных районов. В состав Португалии входят два автономных района — Азорские о-ва и Мадейра. Гос. язык — португальский. Португалия — член-основатель НАТО с 1949г., в 1986г. вступила в ЕС, в 1988г. — в ЗЕС.

Денежная единица — эскудо (1 долл. — 193 эск.). Член валютного союза ЕС, с 1 янв. 1999г. ввела единую валюту — евро, эск. будет оставаться в обращении до марта 2002г.

Нац. праздник — 10 июня, «День Португалии, Камозанса и португальских сообществ» (день смерти выдающегося португальского поэта в 1580г.).

Португалия — республика с «полупрезидентским режимом»: существует взаимное ограничение полномочий президента, правительства и парламента. Действует конституция 1976г. с изменениями 1982, 1989, 1992 и 1997 гг.

Глава государства — президент, избирается всеобщим голосованием на 5 лет; с марта 1996г. — Ж.Сампайю. Высший законодат. орган — однопалатный парламент Собрание Республики (230 депутатов), избирается на четыре года. Председатель Собрания Республики — А. де Алмейда Сантуш. Правительство сформировано в окт. 1999г. Премьер-министр — А.Гутерреш. Гос. министр и министр иностр. дел — Ж.Гама.

Ведущие полит. партии и организации: Соц. партия (СП) — старейшая в стране, воссоздана в 1973г., 65 тыс.чл. Входит в Социнтерн. Генсек — А.Гутерреш, который является также пред. Социнтерна; Соц.-дем. партия (СДП) — основана в 1974г., 40 тыс.чл. Входит в Европейскую народную партию и Христианско-дем. интернационал; Португальская компартия (ПКП) — основана в 1921г., 140 тыс. членов. Генеральный секретарь — К.Карвальяш. Народная партия (НП) — преемница демокристической партии, созданной в 1974г., 40 тыс.чл. В Европарламенте входит в объединение Союз за Европу.

Профсоюзы насчитывают 1,7 млн. членов. Всеобщая конфедерация португальских трудящихся — Национальный интерсиндикал (ВКПТ-НИ) — создана в 1970г. Всеобщий союз трудящихся (ВСТ) — создан в 1978г. ВКПТ-НИ и ВСТ входят в Межд. конфедерацию свободных профсоюзов и Европейскую конфедерацию профсоюзов. «Независимые» профсоюзы объединяют 0,3 млн.чел.

Церковь отделена от государства. 90% верующих — католики.

### Макроэкономика

Португалия — индустриально-аграрная страна. Ее ВВП в 1998г. — 19,1 трлн.эск. (112 млрд. долл.). В 1999г. темпы роста ВВП составили 3,1%. ВВП в расчете на душу населения — 11 тыс. долл.

Португалия участвует в процессе европейской интеграции, формировании эконом. и валютного союза ЕС.

Традиционные отрасли промышленности — текстильная, швейная, обувная, производство

стройматериалов, целлюлозно-бумажная, пищевая, судостроительная, строительство, деревообрабатывающая, стекольная. «Новые» отрасли — автотранспорт (автосборка и производство комплектующих), электронная, химпром, производство пластмасс и смол. Добываются вольфрам, пириты, олово, уран, свинец, медь. Выращиваются виноград, цитрусовые, овощи, оливки, зерновые, развито виноделие. Быстрыми темпами идет гражд. и автодорожное строительство.

Португалия экспортирует текстиль, одежду, обувь, продукцию деревообработки, пробку. **Импортируется 60% потребляемого продовольствия и кормов, энергоносители**, сырье для ряда отраслей промышленности.

Экономически активное население — 5 млн.чел., из них 62% работают по найму. Уровень инфляции в 1999г. — 2,3%. Гос. долг — 56,8% ВВП, дефицит госбюджета — 1,8% ВВП. Золотовалютные резервы — 18,7 млрд.долл. (дек. 1998г.). Существует обязательное девятилетнее школьное образование, 23% молодежи в возрасте 18-25 лет учатся в вузах.

*Соц.-эконом. ситуация.* По многим показателям страна вышла на среднеэсовский уровень, входит в «клуб евро», строго следуя маастрихтским критериям макроэконом. стабильности. В межд. рейтинге по степени конкурентоспособности нац. экономики Португалия занимает **29 место** (в 1997г. — 32 место). В Евросоюзе она опережает по этому показателю только Грецию.

В 1998г. рост ВВП — 3,9% (в среднем по ЕС — 2,7%, в Германии — 2,6%, в Великобритании — 1,9%, в Испании — 3,6%). К концу 1999г. объем ВВП на душу населения в текущих ценах составил 74% от среднего по ЕС. В мире по этому показателю Португалия занимает 45 место. При сохранении нынешних темпов роста стране потребуются не менее **30 лет, чтобы достичь среднего уровня ЕС**. В 1998г. внутренний гос. долг снизился до 57,8% ВВП, дефицит бюджета — до 2,3%, что соответствует средним показателям по странам евро. В то же время инфляция (2,5%) пока заметно превосходит средний показатель по ЕС (1,5%).

Производительность труда составляет сейчас 63% от средней по ЕС. Вместе с тем, этот показатель существенно различается по отраслям. Если на передовых производствах, особенно там, где преобладает инокapитал, он приближается к усредненному уровню Евросоюза, то в с/х едва дотягивает до 40%. Низкая производительность труда обусловлена такими факторами, как недостаточный уровень квалификации трудящихся и слабые мотивации к его повышению, просчеты в организации управления производством, невысокий объем инвестиций в НИОКР.

Уровень развития науки в стране, хотя и вырос за последние годы, продолжает оставаться одним из самых низких в ЕС. Общий объем финансирования науки достигает 1,3% ВВП, что также заметно ниже, чем в большинстве развитых стран. Доля Португалии в общем объеме научных разработок в мире не превышает 0,2% (Германия — 7,8%, Бельгия — 1,1%). **Расходы на НИОКР составляют 0,8% от ВВП**. Основной объем научных разработок обеспечивается в гос. НИИ. В ЕС же в среднем половина научных изысканий, прежде всего прикладного характера, осуществляется ча-

стными институтами и крупными предприятиями. В научной сфере в Португалии работает 2,4% от общего числа занятых, в ЕС — 4,6%. В португальской экономике лишь 5% предприятий можно отнести к высокотехнологичным и наукоемким производствам (в среднем в ЕС — 15%).

Продолжительность жизни португальцев 75 лет — ниже среднего уровня по ЕС. При этом средняя продолжительность жизни у женщин (78,9) одна из самых высоких, а у мужчин (71,8) — одна из самых низких в Евросоюзе. Большинство случаев естественной смерти вызвано болезнями системы кровообращения, злокачественными образованиями и инфекционными заболеваниями. На сферу здравоохранения ежегодно тратится более 8% ВВП, что выше среднего уровня по ЕС. В реальном исчислении гос. расходы на одного больного составляют 320 евро (самый низкий уровень в Евросоюзе). В стране 50 тыс. наркоманов, что в соотношении к общей численности населения приблизительно соответствует положению с наркоманией в Нидерландах и Франции. На профилактику наркозависимости и реабилитацию больных расходуется 0,12% ВВП. Это выше, чем в среднем по Евросоюзу.

Экономически активное население составляет 50%. В промышленности работает 32,6% занятых, в сфере услуг — 55,6%, в с/х и рыболовстве — 11,8%. Официально установленная продолжительность рабочей недели — 40 часов, однако она варьируется по различным отраслям. По данным профсоюзов, 60% пром. рабочих имеют рабочую неделю 35-40 часов, 35% — 40-45 часов, 5% — менее 35 часов (неполная занятость).

Относительно невысок уровень безработицы, в 1999г. — 4,7%. В Евросоюзе это 5 место после Люксембурга (2,7%), Нидерландов (3,1%), Австрии (4,2%) и Дании (4,3%). Вместе с тем, низкая безработица имеет свою обратную сторону. Около **80% занятых в экономике не получили полного среднего образования** (в ЕС этот показатель равен 33,6%), 40% имеют лишь начальное образование, а высшее — менее 10%. Это одни из самых плохих данных по ЕС.

Соответственно стоимость португальской рабочей силы также самая низкая в ЕС. Средний заработок в промышленности составляет **6 евро в час** (в Греции — 9, в Испании — 13, в Великобритании — 15, в среднем по ЕС — 17 евро). К началу 1999г. среднемесячная зарплата в Португалии достигла 135 тыс.эск. (675 евро). При этом разница в оплате мужского и женского труда составляет 200 евро. Выше среднего заработка в фин. сфере (280 тыс.эск.), на предприятиях ТЭК (260 тыс.), на транспорте и в обрабатывающей промышленности (200 тыс.), в госаппарате (155 тыс.); ниже — в сферах образования (130 тыс.), здравоохранения (110 тыс.) и в аграрном секторе (90 тыс.эск.). **Официально установленный уровень минимальной месячной зарплаты — 61,3 тыс.эск. (306 евро)**, также самый низкий среди стран ЕС (в Испании — 416 евро, в Греции — 458, в Великобритании — 920). **Прожиточный минимум в Португалии — 230 евро**. По расчетам Евростата, получая минимальную зарплату в Португалии, работнику требуется отработать 36 ч., чтобы обеспечить себя потребительской корзиной из 30 основных видов товаров на 50 евро. В Испании этот показатель равен 24 ч., во Франции — 13 ч.

Португальская нация, как и большинство народов европейских стран, принадлежит к числу стареющих. В стране насчитывается 2,4 млн. пенсионеров. Минимальный размер соц. пенсии (при рабочем стаже не менее 14 лет) в Португалии с 1 дек. 1999г. составляет 34 тыс.эск. (170 евро). Существующая система гос. пенсионного обеспечения не отвечает потребностям общества, поэтому осуществляется постепенный переход к смешанной структуре финансирования пенсионных фондов, как за счет налоговых отчислений, так и по системе индивидуальных пенсионных полисов.

Несмотря на значит. рост среднего уровня благосостояния большинства португальцев за последние годы, 24% граждан живут за чертой бедности (их месячный доход не превышает 60% от среднего уровня зарплаты в стране), что является худшим показателем по ЕС (в Греции и Ирландии — 21%, в Великобритании — 20%, в Нидерландах — 10%). Доходы 10% наиболее обеспеченных граждан страны превышают доходы 10% наименее обеспеченных почти в 10 раз. Индекс соц. неравенства («индекс Джини») в Португалии самый высокий по ЕС — 0,39 (Греция — 0,34; Испания — 0,32; Германия — 0,27). То факт, что около 35% бедных имеют работу, которая не дает им минимальных средств к существованию, лишний раз свидетельствует о неблагоприятной соц.-эконом. ситуации. Другой причиной такого положения с бедностью в Португалии является невысокий уровень эффективности гос. соц. программ поддержки малоимущих.

Состояние экологии в стране оценивается большинством специалистов как относительно благополучное, хотя есть проблемы по отдельным регионам (эрозия почв, выветривание и т.п.). Португалия — одно из государств ЕС с наименьшим объемом выброса вредных веществ на душу населения, в частности углекислого газа — 4,5 т. (в 1973г. — 1,5 т.). Гос. расходы на экологию составляют 0,7% ВВП, что близко к среднеевропейским показателям. В то же время **лишь 65% отходов производства и жизнедеятельности человека подвергаются очистке и переработке** (в среднем по Евросоюзу — 85%).

В соответствии с принятым ООН «индексом человеческого развития», по качеству жизни Португалия заняла в 1999г. 28 место в мире (в 1998 — 33, а в 1993 — 42), уступая всем без исключения странам ЕС, в т.ч. и близкой к ней по уровню развития Греции (27 место).

*Повестка дня 2000.* Фондовая поддержка Португалии — как одной из наиболее «бедных» стран Евросоюза — по линии структурных фондов и Фонда сплочения ЕС, играет важную роль. Осуществляется за счет бюджета Союза, который формируется из поступлений от тамож. сборов на внешних границах ЕС, налогов на с/х импорт из-за пределов ЕС, отчислений от собираемого НДС и отчислений государств-членов, устанавливаемых конкретно для каждой страны. Общий объем бюджета Евросоюза не может превышать 1,2% от суммарного ВВП всех стран-членов организации (в 1998г. бюджет составил 86 млрд. экю, или 100,5 млрд.долл.). На структурные фонды ЕС приходится 80% бюджета организации — 84 млрд.долл., при этом на реализацию Единой с/х политики (ЕСП) расходуется более 50% от этой суммы. Структурными фондами ЕС являются: Фонд регионального развития (ФЕДЕР); Ев-



ропейский соц. фонд (ФСЕ); Фонд регулирования и гарантий в области с/х (ФЕОГА); Фонд регулирования в области рыболовства (ИФОП).

Помимо структурных фондов, в 1993г. в соответствии с Маастрихтским договором в целях содействия эконом. сближению стран ЕС был учрежден Фонд сплочения (ФС), полностью ориентированный на развитие транспортной инфраструктуры и реализацию природозащитных проектов в 4 государствах с наименьшими показателями ВВП на душу населения — Греции, Ирландии, Испании и Португалии. Ежегодный объем ФС составляет 3,5 млрд.долл.

С момента вступления в ЕЭС в 1986г. Португалия является активным получателем безвозмездной фондовой поддержки. С 1989г. поступление и распределение фондовых средств осуществляется на основе взаимосогласованных планов регионального развития Португалии и «Схем поддержки ЕС». В период действия I «Схемы поддержки» (1989-93 гг.) в Португалию поступило **12 млрд.долл.** По II «Схеме» (1994-99 гг.), общий объем фондовой помощи стране составил **20 млрд.долл.** По источникам поступления средства распределяются: ФЕДЕР — 47%, ФСЕ — 13%, ФЕОГА — 22%, ИФОП — 1%, ФС — 17%. Общий объем ежегодного финансирования Португалии из бюджета ЕС составляет в среднем 4 млрд.долл. (3,5% ВВП). За счет этого обеспечивается 0,4-0,5% доп. прироста ВВП в год и создается ежегодно 30-40 тыс. новых рабочих мест.

В июле 1997г. Европейской комиссией была представлена «Повестка дня 2000», в которой сформулированы основные задачи, стоящие перед ЕС в преддверии следующего тысячелетия: реформирование и укрепление ин-тов сотрудничества, сохранение устойчивых темпов эконом. роста, подготовка расширения ЕС. Ключевой вопрос «Повестки» — формирование и распределение бюджета организации в 2000-06 гг. Задача-минимум, которую изначально поставили португальцы, — обеспечить сохранение объемов фин. поддержки ЕС на уровне 1994-99 гг., а при возможности — добиться их увеличения. Главная аргументация Лиссабона строится на том, что после расширения Евросоюза, реформирования его институтов и ЕСП Португалия может понести самые существенные потери по сравнению с другими партнерами.

Португалия является небольшим государством с высокой степенью открытости экономики (53%), а следовательно, весьма чувствительна к колебаниям мировой конъюнктуры. Главным «зонтиком», способным оградить страну от потрясений, Лиссабон считает Европейский Союз. С членством в ЕС связываются все основные расчеты на создание современного соц.-эконом. облика страны. Поэтому португальское руководство намерено и дальше активно участвовать в совершенствовании механизмов «общего рынка» и совместной торг. политики (в контексте изменений в ВТО, а также с перспективой создания зон свободной торговли со странами, граничащими с ЕС, в частности в Средиземноморье), становлении Эконом. и валютного союза (ЭВС), развитии «шенгенского пространства», процессе расширения Евросоюза на Восток, осуществлении паневропейских проектов, прежде всего в транспортной сфере. Отдельно оговаривается высокий интерес португальцев к развитию эконом. отношений ЕС с Россией, Украиной и другими странами бывшего СССР.

В качестве основных задач на ближайшие годы правительство видит качественное улучшение системы образования и профессиональной подготовки; последовательную реструктуризацию нац. производства, где ведущими «точками роста» должны стать перспективные высокотехнологичные и наукоемкие отрасли; устойчивое развитие сельских регионов, создание условий для активного притока сюда капиталовложений; развитие системы соц. обеспечения.

Государство намерено уделять серьезное внимание улучшению инвест. климата. Между тем, наряду с привлечением инокapиталов в Португалию, все больше внимания уделяется стимулированию экспорта нац. капитала в регионы, имеющие высокие перспективы эконом. роста. При сохранении важной роли Испании в качестве объекта приложения португальских инвестиций будет возрастать в этом плане роль Бразилии, Марокко, Польши, Китая и некоторых стран ЮВА. Превращение Португалии в серьезного экспортера капиталов видится как важнейший рычаг ее адаптации к глобализации мировой экономики. Растущая степень интернационализации в свою очередь должна позволить активнее диверсифицировать нац. производство. 80% португальского экспорта приходится на группы товаров с низким научно-технологическим уровнем. Лишь 20% затрат предприятий расходуется на модернизацию производства, тогда как в ЕС этот показатель в среднем равен 50%.

В предстоящее десятилетие планируется завершить в основном формирование комплекса современных «межд. транспортных коридоров» (скоротные автотрассы и модернизированные железные дороги), соединяющих Португалию через Испанию с основными европейскими транспортными артериями. Значительные усилия будут предприняты для развития инфраструктур пяти основных портов (Лейшойш, Авейру, Лиссабон, Сетубал и Синеш) с тем, чтобы подтянуть уровень их сервиса до мировых стандартов и успешнее конкурировать с портами соседней Испании.

## ТЭК

В 1998г. энергетический баланс Португалии выглядел следующим образом: производство электроэнергии 33,5 гвт.ч., из них — 34,5% приходится на долю ГЭС, 35% — ТЭС на угле, 21,5% — ТЭС на мазуте, 9,05% — ТЭС на природном газе. Нац. гидроэнергоресурсы используются на 65%, и их дальнейшее освоение затруднено из-за возможного негативного влияния на экологию внутренних районов. Португалия не имеет собственных запасов углеводородного сырья и полностью покрывает свои потребности в нем за счет поставок из стран Сев. Африки, Бл. Востока, Карибского бассейна, Нигерии, Анголы. До 90% потребляемого угля импортируется из Колумбии.

Доля возобновляемых источников энергии (ветряная, солнечная, приливная) в общем энергобалансе страны незначительна — менее 1%. Только 3% индивидуальных потребителей использует современные системы солнечных батарей.

Долгосрочной программой развития предусматривается довести производство электроэнергии в стране к 2005г. до 42,8 гвт.ч. и поднять долю экологически чистых электростанций, работающих на природном газе, до 26,5%. В целях создания надежной и современной системы обеспечения

страны природным газом с начала 90-х гг. в Португалии (в кооперации с Испанией) осуществляется программа строительства магистральных и региональных газопроводов. В 1994-97 гг. гос. компанией «Трансгаз» введено в строй 500 км. газопроводов, что позволило соединить португальскую сеть с испанской и гарантировать поставки сырья из Алжира. Ведется строительство региональных сетей в центр. районе и крупного газохранилища около г. Лейрия (совместно с испанской компанией «Энагаз»). Эти работы предусматривается завершить в 2001г.

До 80% потребляемого Португалией газа поступает из Алжира (по магистральному средиземноморскому газопроводу и через газовый терминал испанского порта Уэльва), что делает португальскую энергетику заложницей внутривосточн. процессов в Магрибе. Не устраивает португальцев и то, что Испания полностью контролирует их импорт газа. Лиссабон намерен диверсифицировать закупки газа за счет Нигерии, Норвегии и построить собственный морской терминал по приему жидкого газа в г. Сетубал. В перспективе португальцы планируют отработать такую схему снабжения страны газом, при которой на долю стран Северной Африки приходилось бы не более 30% объемов нац. потребления, на закупки на европейском рынке — до 40%, а оставшиеся 20% покрывались бы за счет импорта из Нигерии и Лат. Америки. В Лиссабоне не исключают, что после завершения строительства магистральных газопроводов между Германией, Францией и Испанией появится возможность для закупки Португалией **рос. газа**.

Энергетический рынок Португалии остается достаточно закрытым и практически полностью контролируется тремя крупными компаниями — ЕДП (производство и распределение электроэнергии), «Газ де Португал» (импорт природного газа, контроль магистральных газопроводов), «Петрогал» (добыча и переработка углеводородного сырья, розничная продажа топлива, в т.ч. и газа). Единственным сегментом энергетического рынка страны, открытым для конкуренции, является розничная продажа топлива, где наряду с «Петрогалом» действуют мелкие нац. компании, а также крупные межд. концерны — БП, «Ажип», «Шелл», «Эльф», «Сепса», «Репсол», «Эссо». Доля «Петрогал» на рынке составляет более 50% (1570 заправочных станций). Гос. компания полностью контролирует производство всех видов топлива и масел на двух НПЗ (Синеш и Матозиньюш).

Мощности НПЗ в Синеше и Матозиньюше позволяют перерабатывать 320 тыс.барр. нефти в день и обеспечивают до 80% потребностей страны в бензине, дизтопливе, керосине, авиационном топливе и тех. маслах. Основными поставщиками нефти на португальский рынок остаются Ангола, Нигерия, Венесуэла и страны Персидского залива. Португалия активно участвует в ооновской программе «нефть в обмен на продовольствие» для Ирака.

«Петрогал» действует в Анголе, где контролирует компании «Сонагалп» (добыча нефти, розничная продажа топлива), «Агран» (производство полимерного сырья) и НПЗ Луанды. Португальцы стремятся укрепить свое положение в нефтедобывающем секторе ангольской экономики и активно участвуют (на правах младшего партнера крупных

ам. и европейских концернов) в геологоразведочных работах на ангольском шельфе. В 1997г. «Петрогал» получил 9% концессии на разработку нефтяных месторождений на глубоководном блоке 14 (основной оператор — «Эльф»), в 1999г. 10% концессии на блоке 15. Регулярные поставки ангольской нефти, в т.ч. и в счет погашения задолженности бывшей колонии перед метрополией, способны на 90% гарантировать потребности Португалии в этом виде сырья. Однако на деле ангольская нефть составляет не более 30% от португальского нефтяного импорта, что объясняется прекращением с мая 1998г. поставок ангольской нефти в погашение португальских коммерческих кредитов и задержками в освоении ангольских месторождений. С 1996г. прорабатывается проект соглашения о сотрудничестве между «Петрогал» и ангольской компанией «Сонангол», предусматривающего участие ангольцев в акционерном капитале португальской компании.

Основными проблемами португальской нефтяной отрасли являются: устаревшие технологии переработки и необходимость значительных (до 1 млрд.долл.) капиталовложений в обновление производства, которое до 2003г. должно быть полностью переориентировано на производство неэтилированного бензина с низким содержанием серы и соответствовать нормам ЕС, принятым в 1998г.; несовершенство существующей акционерной структуры компании «Петрогал», при которой государство, владеющее 45% акций, вынуждено нести основную долю фин. ответственности и расходов. 35% акций компании принадлежат крупным нац. частным ФПГ, объединенным в холдинг «Петроконтрол», который способен блокировать инициативы правительства.

Планы португальского правительства и руководства компании по привлечению иностр. стратегич. инвестора, которому государство было готово передать до 35% акций, провалились после того, как в 1998г. «Сауди Арамко» отклонила предложенные ей условия, сославшись на необоснованную переоценку компании и высокую стоимость выделенного ей 27,5- процентного пакета акций.

Это заставило португальское правительство разработать новую схему реструктуризации и приватизации всего энергетического сектора, которая предусматривает слияние компаний нефтяного и газового сектора и создание на их основе крупного холдинга «Петрогал-Газ де Португал». Государство намерено сохранить в новом холдинге только 15% участие и «золотую акцию» (обеспечивающую право вето при принятии стратегических решений). Приток новых капиталов будет обеспечен за счет продажи на инвест. конкурсе гос. пакета в компаниях «Петрогал» и «Газ де Португал». В качестве стратегических инвесторов, каждый из которых получит до 15% капитала нового холдинга, рассматриваются нац. компания ЕДП, франц. «Тоталь», испанские «Репсол» и «Энагаз». Нац. частный капитал будет иметь до 30% акций нового холдинга. Разрешен допуск частного капитала к управлению компаниями, обеспечивающими розничную продажу электроэнергии и газа потребителям. Продолжится агрессивное проникновение на энергетические рынки португалоязычных стран (Ангола — добыча и переработка нефти, Бразилия — участие в приватизации компании «Пет-

робраз», Мозамбик — управление ГЭС Кабора-Басса).

Потребление электроэнергии в Португалии будет возрастать в период до 2005г. на 10% в год, прежде всего за счет развития производства в районе Большого Лиссабона и долины р. Тежу и создания распределительных сетей по всей стране.

Нац. статистика Португалии за 1998г. характеризует следующим образом энергетический баланс страны (в КТЭП — условных межд. топливно-энергетических единицах, эквивалентных использованию тыс.т. нефти): импорт энергоресурсов — 22290; потребление — 20077; производство — 1834; экспорт — 4047.

Португалия ежегодно для энергообеспечения экономики импортирует 2-3 млн.т. угля, 8-10 млн.т. нефти и до 1 млрд.куб.м. природного газа.

Термоэнергетика, производящая 43,4% всего объема электроэнергии (данные 1998г. — 11513 гвт/час) базируется практически полностью на импортных энергоносителях. Завершается строительство ТЭС в г.Тапада мощностью 990 мвт (пуск в эксплуатацию был запланирован в I кв. 2000г.). Это будет первая в Португалии ТЭС, работающая на природном газе (сжиженный газ из Алжира и Марокко поступает на терминал в порту Сетубал, и далее — на магистральный газопровод Сетубал-Брага-Порту). В будущем планируется строительство подводного газопровода, связывающего г.Танжер (Марокко) с г.Тарифа (Испания), откуда газ будет поступать в Португалию.

В правительстве решается вопрос о создании суперхолдинга, объединяющего компании «Петрогал» (нефтепереработка и сбыт нефтепродукции), «Газ-де-Португал» (строительство газопроводов и сбыт природного газа) и «Электосидаде-Португал» (производство и сбыт электроэнергии). На следующем этапе планируется перевод всех ТЭС на природный газ, месторождение которого было недавно открыто на территории Португалии.

Гидроэнергетика, производящая 51,5% всего объема электроэнергии (данные 1998г. — 12256 гвт/час), активно развивается в рамках совместной с Испанией программы освоения гидроэнергоресурсов Иберийского п-ва. Разрабатываются проекты строительства ГЭС Алкева на р.Гуадиана (вост. граница с Испанией) и ГЭС в верховьях реки Дуору (север-восток страны недалеко от границы с Испанией). Уже согласовано участие в строительстве ГЭС «Алкева» фондов ЕС.

Возобновляемые виды энергии являются относительно новым для Португалии источником электроэнергии, получившим свое развитие в ходе реализации согласованной с ЕС и частично финансируемой из фондов ЕС программы «Энергия», рассчитанной на 1994-99гг. Основная цель этой программы — уменьшить зависимость энергетики от импорта энергоносителей с 96,7% (данные 1998г.) до 90%. В плане освоения возобновляемых источников энергии (строительство ветровых, термальных, солнечных, приливно-отливных электростанций, а также ТЭС, использующих в качестве источника энергии бытовые отходы) уже реализованы первые проекты строительства ветровых электростанций (ВЭС) в окрестностях г.г.Лиссабона, Синеш, Ламегу, на о-ве Мадейра. Этими ВЭС в 1997г. было выработано 21 гвт/час электроэнергии. В 1999г. планируется довести ус-

тановленную мощность ВЭС до 100 мвт.

Геотермальные электростанции (гео-ТЭС) имеют перспективы на Азорских островах: на о-ве Сан-Мигел функционирует гео-ТЭС мощностью 5,7 мвт, здесь же изучается возможность строительства еще одной гео-ТЭС. Разрабатывается проект строительства гео-ТЭС на о-ве Тершейра мощностью 20 мвт. На очереди — проекты гео-ТЭС на о-вах Пику и Файал.

ЭС на территории страны нет, но производятся и широко распространены установки по нагреву бытовой воды, позволяющие экономить до 40% потребляемой для этих целей электроэнергии. По данным Евростата, в стране установлено 200 тыс.кв.м. солнечных установок (в Греции функционируют 2500 тыс.кв.м. установок).

В 1999г. отмечены первые попытки освоения приливо-отливной энергии: португальская компания Somague-Energia совместно с голландской компанией Teamwork Technology разрабатывает проект строительства такой станции в окрестностях г.Виана-ду-Каштелу производительностью до 9 гвт/час электроэнергии в год. Модель этой станции экспонировалась на Всемирной выставке «ЭКСПО-98» вг. Лиссабоне.

Вопрос утилизации пром. и бытовых отходов особенно актуален для Португалии, стремящейся сохранить имидж одной из самых экологически благополучных стран Европы с целью привлечения интуристов. В стране насчитывается 300 городских свалок. Разработанный в рамках программы «Энергия» проект предусматривает строительство к 2000г. около 40 систем утилизации отходов, что позволит в качестве побочного продукта производить ежегодно 300 мвт/час электроэнергии.

## Промышленность

Состояние металлургической и машиностроительной отраслей в 1999г. отражало эконом. политику правительства страны, направленную на согласованное с ЕС сбалансированное их развитие.

Несмотря на устойчивый рост в 1999г. пром. производства (его темпы по сравнению с базовым — 1995г. составили в среднем 20,6%), удельный вес мет. и маш. отраслей стабильно остается на одном уровне. На долю метпрома и металломеханики приходится 10% от нац. ВВП, а показатель доли металлургии и машиностроения в перерабатывающей промышленности в целом составляет 18%. При этом на базовую металлургию приходится 3%, на металлоизделия — 4,6%, на машины неэлектрические — 3,2%, на машины и электрооборудование — 7,9% и на транспортное машиностроение — 3,7%. Остальная часть приходится, в основном, на текстильную, деревообрабатывающую, пищевую и другие отрасли.

По производственным секторам отрасли на металлоизделия приходится 25%, машины неэлектрические — 15%, машины электрические — 28%, изделия для транспортного машиностроения — 30% и инструменты — 2%.

В связи с плановой реконструкцией отрасли, вызванной значительным технологическим отставанием от европейского уровня и слаборазвитой производственной сетью, до 2001г. часть предприятий планируется закрыть, а другие модернизировать. При этом по прогнозам количество безработных может возрасти на 60 тыс.чел. В ходе реконст-



рукции **правительство**, в соответствии с основными положениями эконом. программы, **намерено полностью отказаться от субсидирования нерентабельных предприятий**. Нац. ин-т инженерии и пром. технологий планирует к концу I полугодия 2000г. завершить разработку новой структуры отрасли, которая обеспечила бы ее стабилизацию.

Среди основных направлений реконструкции отрасли в 1999г. выделяются следующие: повышение технологической оснащенности и модернизация основных производств, в т.ч. широкое внедрение в отрасль компьютерного проектирования, дизайна и лазерной сварки, внедрение новых технологий с целью повышения качества продукции и сохранения окружающей среды, а также приватизация и приоритет инвестициям в производственную сферу, что в целом соответствует нац. программе PEDIP-II и пятилетнему стратегическому плану реконструкции отрасли.

В 1999г. Португалия продолжала импортировать значит. объемы металла, необходимого для удовлетворения потребностей своего производства. **В базовой металлургии импорт по-прежнему превышает экспорт в 7 раз**, в неэлектрическом машиностроении — в 4,8 раза, в транспортном машиностроении — в 2 раза, в производстве металлоизделий (кроме машин) и пром. оборудования — в 1,1 раза.

В металлургии занято 150 тыс.чел., объем производства в базовой металлургии в 1999г. составил 1750 млрд.эскудо (9,4 млрд.долл.) и по сравнению с 1997г. возрос на 1%. Производство неэлектрических машин и оборудования возросло на 8,5%, электромашин и оптики — на 1%, а металлопродукции для транспортного машиностроения — более чем на 50%.

В цветной металлургии в 1999г. отмечен незначительный рост пром. производства на 1,5%.

Доля метпрома Португалии в ЕС в 1999г. составила 0,5%. Основное предприятие металлургической промышленности страны — компания «Сидеруржия Насионал», приватизирована в начале 1996г. По объемам производимой металлопродукции входит в число крупнейших производителей этой отрасли в ЕС. За 1999г. предприятие произвело 1550 тыс.т. металлопродукции, что составило 62% от потребностей промышленности в данной отрасли. Ежегодные потребности метпрома Португалии составляют около 2500 тыс.т.

Как и ранее, основной номенклатурой базовой металлургии страны являлись прокат, профили (в т.ч. из алюминиевых сплавов), стальные трубы, чугунное литье, медный прокат. Наряду с самостоятельным развитием португальских отраслей металлургии и машиностроения, в т.ч. с привлечением иноинвестиций, сохраняется тенденция внедрения крупных европейских пром. компаний в португальскую промышленность. В компании «Сидеруржия Насионал», разделенной на 3 самостоятельных предприятия, 90% акций предприятия «СН-профильный прокат» принадлежат одной из итал. пром. компаний и испанской компании «Мегаза», Производительность предприятия в 1999г. составила 800 тыс.т., из них 500 тыс.т. получены электроплавильным путем, а 300 — доменной плавкой.

Акции предприятия «Лузозидер» оцениваются в 17 млн.долл. Основной пакет акций предприятия находится в руках голландской фирмы Noogovens.

В 1999г. предприятие произвело 300 тыс.т. листового и полосного проката, используемого в автопроме.

В конце 1998г. было объявлено о закрытии в 1999г. гос. предприятия «СН-обслуживание», длительное время находившегося в кризисном положении в связи с сокращением бюджетного финансирования отрасли. Однако финансирование предприятия из гос. бюджета в 1999г. сохранялось, что позволило не только произвести 450 тыс.т. профильного проката (квадратного сечения по 115, 130 и 140 мм и длиной 8-18 м.), но и спланировать текущий ремонт действующей доменной печи.

Компания «Сидеруржия Насионал» нуждается в инвестициях в несколько сот миллионов долларов для комплексной переориентации производства на продукцию, пользующуюся спросом на внешних, в т.ч. нетрадиционных рынках.

Активную роль в борьбе за увеличение финансирования отрасли в последние годы играет Нац. ассоциация предприятий металлургии и металло-механики.

Несмотря на существующую общеевропейскую тенденцию некоторого сокращения потребления черных и цветных металлов по причинам имеющихся складских запасов, быстрого развития технологии и индустрии новых материалов, а также появления на рынке экспортеров третьих стран, прежде всего Польши, Португалия в 2000г. будет испытывать значит. потребность в метпродукции для реализации крупных программ по развитию инфраструктуры страны. Значительно сократится португальский экспорт метпродукции на внутренний рынок ЕС, оставив среди основных потребителей Испанию, на долю которой приходится около 55% европейского экспорта Португалии.

Экспорт металлоизделий в 1999г. несколько увеличился в основном за счет активизации торг.-эконом. сотрудничества со странами, не являющимися членами ЕС. Уровень задействования производственных мощностей отрасли составил 65%. В производстве металлоизделий Португалия продолжает занимать последнюю позицию среди стран ЕС Доля металлоизделий в перерабатывающей промышленности составляет 6,1%.

В Португалии большая часть производимой металлопродукции (более 75%) ориентирована на потребности нац. рынка. Основными потребителями являются группа пром. предприятий «Сенете», строительные компании и ведущие группы предприятий по производству и экспорту прессформ для изготовления изделий из пластмасс «Текмолде», «Ибермолде» и др.

Предприятие «Слем», также входящее в число основных потребителей обеспечивает готовой продукцией более чем на 75% от общей потребности автопредприятие «Авто-Европа» (г.Палмела).

Стоимостной объем произведенной продукции металлопереработки в 1999г. в среднем остался на прошлогоднем уровне и составил 1 млрд.долл. (примерно 6% от общего объема производства перерабатывающей промышленности).

Группа «Сенете» объединяет 12 крупных предприятий Португалии, представляющих металлоемкие производства энергетических систем, ж/д вагонов, контейнеров из нержавеющей стали, портовых и других кранов повышенной грузоподъемности, пром. и монтажного оборудования,

пром. установок по переработке отходов и мусора, а также защите окружающей среды.

В пром. машиностроении за 1999г. правительством предпринимались меры по дальнейшей модернизации производства, повышению квалификации кадров в связи с внедрением на многих предприятиях передовых технологий. Что касается перспектив продукции отрасли на мировом рынке, то вполне конкурентноспособными остаются производство пресс-форм, ж/д вагонов (предприятие «Сорефаме»), металлоинструмента, других металлоизделий и изделий из металлокерамики.

Португалия **входит в число восьми крупнейших производителей прессформ в мире**. На 250 предприятиях отрасли занято 7500 чел. В 1999г. объемы экспорта возросли с 36,7 до 38 млрд. эскудо (с 20,9 до 21,1 млн. долл.). Импорт составил 4,4 млрд. эскудо. В 2000г. планировалось активно развивать новые направления: производство прессформ для изделий из стекла и резины. Однако и в этой перспективной отрасли имеются проблемы, связанные прежде всего с нехваткой высокопроф. кадров и снижением объемов гос. инвестиций.

Машиностроение Португалии по-прежнему существенно отстает от среднеевропейского уровня, а нац. потребности, так же как и в металлургии, удовлетворяются в основном за счет импорта.

Основными видами продукции отрасли в 1999г. являлись с/х оборудование, деревообрабатывающие станки (в т.ч. для переработки пробки), пресс-формы, станки для текстильного и кожевенного производства (в т.ч. обуви), турбины, ж/д вагоны и контейнеры, автозапчасти, а также сборка легковых автомобилей.

Основными потребителями продукции отрасли на межд. рынке являются португалоязычные страны, а также в небольших объемах — Испания, Франция и США.

В 1999г. продолжал свое становление относительно новый для Португалии сектор машиностроительной отрасли — производство комплектующих и запчастей для автомобилестроения. Четыре португальских предприятия Autosil, Covina, Inapal и PlasFil в 1999г. в значит. степени обеспечивали крупнейшее в стране автосборочное предприятие «Авто-Европа» пластиковыми деталями, проводкой, кабелями и радиаторами. Основным иностр. потребителем продукции является Германия.

Автопром Португалии является одной из самых молодых и перспективных отраслей индустрии, развивается заметными темпами и в целом стабильно.

Из действующих в стране автосборочных предприятий, наиболее крупными являются «Авто-Европа», «Опель-Португал», «Ситроен-Лузитания», «Форд-Лузитана», «Мицубиси-Тракс» и «Салвадор Каэтано». Предприятие «Содиа-Сосьедаде ди Дезенволвименту да Индуштрия Аутомобилиштика» в 1999г. производством автомобилей не занималось. Всего за тот год **на предприятиях автопрома Португалии произведено 236405 автомобилей**. По сравнению с предыдущим годом производство сократилось на 7,7%.

С выводом в 2000г. на полную мощность автосборочного предприятия «Авто-Европа» в португальском автомобилестроении ожидается рост объемов производства и экспорта продукции отрасли. В 1999г. предприятие «Авто-Европа» про-

извело 129768 автомобилей, что на 9,1% меньше прошлогоднего показателя (142800 машин). В 1999г. на 3,3% возрос экспорт продукции, который составил 170977 автомобилей (165533 — в 1998г.). До 35% собранных автомобилей поставлены в Германию, 15% — в Великобританию, значительная часть экспортирована во Францию, Бельгию и Италию. **На местном рынке в 1999г. продано только 10,5% собранных в стране автомобилей** (24874), с лидирующей позицией малолитражного автомобиля Citroen Saxo. Наибольшим успехом у зарубежных покупателей пользуется минивэн Volkswagen Sharan (28975).

По продажам в 1999г. автомобилей на внутреннем рынке лидирует Opel (40890 машин). В десятку наиболее популярных автомобилей на португальском рынке входят: Renault — 39000, Fiat — 30206, Peugeot — 28118, Ford — 24248, Citroen — 20625, Seat — 15758. В целом количество проданных на внутреннем рынке автомобилей в 1999г. по сравнению с 1998г. увеличилось на 13,5%.

Продажи рос. автомобилей «Нива» уменьшились со 73 машин в 1998г. до 15 в 1999г. «Авто-ВАЗ» прекратил поставку в Португалию легковых автомобилей «ЛАДА-Самара» 08, 09, и 99 моделей по причине неконкурентноспособности этих машин на португальском рынке. Вместе с тем, рос. внедорожники «Нива», несмотря на снижение объемов продаж, по-прежнему пользуются в Португалии спросом, что определяется, прежде всего, их относительно низкой ценой в сравнении с другими марками данного класса и конкурентоспособностью с джипами японской формы Suzuki (моделями «Самурай» и «Витара»).

В 2000г. деятельность правительства нацелена на дальнейшее развитие отрасли путем постепенной приватизации отдельных предприятий (в т.ч. иностр. компаниями).

Бюджетом 2000г. предусмотрено некоторое увеличение финансирования металлоемких отраслей промышленности. Планируется совершенствование производственной базы средств связи и высокотехнологичных отраслей машино- и приборостроения, а также автомобилестроения. Это потребует расширения собственного производства комплектующих узлов и деталей, увеличит потребности Португалии в металле и другом необходимом сырье.

## Судостроение

Судостроение и судоремонт является важным сектором экономики, объединяющим 56 предприятий и подразделяющимся на две отрасли: строительство маломерных и средних судов для рыболовного, портового и каботажного флота, а также крупный и средний судоремонт. При этом **судоремонт** является доминирующим направлением деятельности португальских верфей, поскольку стоимостной объем производимой в этой сфере продукции составляет 80%.

В 1999г. правительство предпринимало меры по выводу судоремонтных верфей из затянувшегося кризиса путем интеграции с европейскими предприятиями с целью приобретения наиболее совершенных технологий и на их базе пополнения портфеля заказов.

Несмотря на рост объемов производства в 1999г. по сравнению с прошлым годом на 4,3% (стоимостной объем роста в судостроении составил 14,3

млрд.эскудо или 7,15 млн.долл.), эконом. результаты как в судостроении, так и в судоремонте не имели существенных тенденций к улучшению. Отрасль нуждается в реконструкции. За 10 последних лет рыболовный флот Португалии уменьшился на 50%, что за тот же период вызвало снижение загрузки судоремонтных верфей на 30%. Отрасль ощущает серьезную конкуренцию со стороны испанских предприятий, а также более мощных судостроительных держав Японии и Ю.Кореи.

Основными предприятиями являются верфи «Виана ду Каштелу» (обладают наибольшими производственными мощностями по строительству судов) и «Лижнаве» (**крупнейшее судоремонтное предприятие в Европе**).

Верфь «Лижнаве» располагает современными судоподъемными средствами, имеет 8 сухих доков, наибольший из которых имеет размеры 520 на 90 метров, что позволяет осуществлять ремонт танкерного флота в 700 тыс.т. дедвейта. В 1997г. на предприятии была проведена реструктуризация, которая позволила адаптировать производственные мощности по ремонту судов к потребностям нового столетия. Длина ремонтных причалов, оборудованных централизованными коммуникациями, современным подъемно-транспортным оборудованием, а также водо- и энергоснабжением, превышает 2500 м. К 2001г. на базе двух предприятий «Лижнаве» Margueira и Mitrena планируется создать одно в г.Сетубале (Mitrena-Setubal). В марте 1999г. в порядке модернизации верфи осуществлено финансирование программы Mitrena-2000 в 82,4 млн.долл. Это позволит к концу 2000г. оснастить предприятие оборудованием по ремонту танкерного флота. Половина из выделенных средств пойдут на реконструкцию доковой системы (сооружение гидролифта).

Основным держателем акций «Лижнаве» является пром.-фин. группа «Мелло» — 48%, частным акционерам принадлежит 37% и 15% акций находятся в руках государства.

Судоверфь «Виана ду Каштелу», расположенная в 70 км. к северу от г.Порто, одна из старейших в Португалии, была основана в 40-х гг. как судостроительное предприятие. Кроме этого, предприятие занимается мелким и средним судоремонтом. На «Виана ду Каштелу» занято 1300 чел. Верфь располагает двумя сухими доками 157 на 25 и 129 на 18,5 м. для строительства судов, третий док расположен за пределами верфи и предназначен для ремонта судов, который составляет до 15% объема производства «Виана ду Каштелу». Судоверфь имеет причалы длиной до 400 м., что позволяет производить достроечные и ремонтные работы. Годовая производительность судоверфи по постройке новых судов составляет 5-6 судов водоизмещением 50-60 тыс.т.

Помимо строительства судов для нац. флота, верфь «Виана ду Каштелу» реализует заказы немецких и норвежских фирм, а также получен заказ на строительство контейнеровоза от одной из украинских компаний. Реализуются заказы на строительство 6 судов для контейнерных перевозок, 6 судов для транспортировки хим. продуктов, 4 для перевозки цемента и одного геофиз. судна для Норвегии. Всего с 1990г. предприятием построено 7 судов, в т.ч. для нац. транспортного флота 4 судна (2 — грузовых, 1 — контейнеровоз), 3 — по заказу Германии (1 — цементовоз, 2 — грузовых и 1 —

для транспортировки хим. продуктов). По контракту с ам. фирмой Phosphat в 2000г. предприятие должно завершить строительство судна водоизмещением 21,5 тыс.т. для транспортировки хим. продуктов.

В секторе строительства и ремонта маломерного рыболовного и портового флота в 1999г. изменений не произошло. По-прежнему за год строится 30-35 судов. Сохраняет свою жизнеспособность одно из старейших предприятий в Европе по строительству **деревянных рыболовецких судов** — в г.Ви-ла Конде, близ г.Порто. Другое подобное судостроительное предприятие находится в Германии.

Занимая удобное географическое положение на пересечении морских путей, португальские верфи представляют интерес для инокомпаний по проведению судоремонта, особенно танкерного флота, который осуществляет перевозки нефти и нефтепродуктов с Бл. Востока на север Европы.

### Транспорт

Развитие всех видов транспорта рассматривается правительством как приоритетное направление, способное интегрировать транспортную сеть Португалии в единую коммуникационную систему европейского континента. Этому способствует особое географическое положение Португалии, претендующей на роль трансатлантического коллектора всех европейских грузов.

О приоритетности данного направления свидетельствуют объемы гос. инвестиций в развитие транспорта. В 1999г. они распределились (в млн.долл.): строительство автодорог — 727; строительство и реконструкция железных дорог — 811, (в т.ч. развитие сети метрополитена г.Лиссабона — 198; сооружение метро в г.Порту — 97); реконструкция морпортов — 130.

Объем грузооборота и пассажироперевозок за 1999г. показывает приоритетный рост автотранспорта в пределах ЕС

Вид транспорта	Грузооборот (%)	
	Всего	Со странами Европы
Морской .....	75	49
Автомобильный.....	24	49
Железнодорожный.....	1	2

**Мортранспорт.** Программа модернизации нац. портов предусматривает инвестиции в объеме 555 млн.долл. до 2000г. Одним из звеньев программы являются усовершенствования **порта Синеш**, который в будущем приобретет такое же значение для Европы, как порт Сингапур для ЮВА.

На континентальной части страны порты по своему значению разделяются на нац. (Синеш, Лиссабон, Лейшоеш, Сетубал, Авейро), региональные (Виана ду Каштелу, Фигейра да Фош, Фаро, Портимао) и местные.

Кроме того, на островной части Португалии выделяют порты архипелага о-ва Мадейра (Фуншал, Порто Санто) и порты архипелага Азорских о-вов (Понта Делгада, Прайа да Витория и Хорта).

Транспортный флот Португалии насчитывает 381 судно общим водоизмещением 1204 тыс. брутто регистровых тонн. За 1999г. в портах страны обслужено 20825 судов, в т.ч. пассажирских — 452. Объем грузооборота увеличился на 3,4% и составил 66,3 млн.т. Рост обусловлен в основном за счет увеличения объемов транспортировки ген. грузов и контейнеров. Перевезено пассажиров — 645 тыс., в т.ч. транзитных — 211 тыс.



Порт Синеш. Занимает 5 место среди основных портов Иберийского п-ва. Грузооборот порта составил 23,8 млн.т. (рост к 1998г. — 4,8%).

Модернизация порта рассматривается правительством как составная часть индустриального развития пров. Алентежу и всей страны. Поэтому порт Синеш, введенный в эксплуатацию в 1978г. как основной пункт приема нефтехим. грузов и угля, претерпевает структурные изменения, которые позволяют резко увеличить объемы перевозок контейнеров и ген. грузов. В 1999г. завершено строительство складских помещений и реконструкция ж/д путей. В 2000-01гг. планируется сооружение терминала для приема сжиженного газа.

Порт Синеш превратится в трансокеанический порт, через который будет направляться 80% грузов дальнего следования и 20% грузов — в пределах Иберийского п-ва.

Порт Лейшоеш. Грузооборот порта составил 16,7 млн.т. (рост к 1998г. — 12%). Основными грузами являлись нефть и нефтепродукты, цемент, древесина и пробка, зерно, продукты питания, текстиль.

Для развития порта актуальным остается вопрос создания новых подъездных магистралей для автомобильного и ж/д транспорта.

Порт Лиссабон. Грузооборот порта в 1999г. возрос на 3,7% и составил 12,5 млн.т. Вместе с тем пассажиропоток увеличился на 23%. В 1999г. для модернизации контейнерного терминала, расширения подъездных ж/д и автомобильных путей, строительства пристани длиной 350 м. для интенсивной обработки грузов, а также углубления фарватера р.Тежу, автоматизации системы судовождения в порту и на подходах к нему были осуществлены бюджетные инвестиции на 55 млн.долл.

Порт Сетубал. Имеет оптимальные условия для многих видов транспортных операций. Грузооборот порта за 1999г. возрос на 11% и составил почти 6,7 млн.т. В рамках программы реконструкции порта начаты работы по совершенствованию его инфраструктуры (связь, коммуникации, навигационное оборудование и пр), а также проектные работы для строительства новых терминалов.

Порт Авейро. Грузооборот порта составил 3,2 млн.т. (рост к 1998г. — 10%). Преимущественно обрабатываются ген. грузы, сыпучие грузы, включая зерно, продукты химии. Планируется сооружение в короткий срок универсального терминала для всех видов сыпучих грузов стоимостью 18 млн.долл. Одновременно будет модернизирован северный терминал. Стоимость работ составляет 21 млн.долл. Это позволит довести грузооборот порта к 2000г. до 5 млн.т. в год.

Порт Виана ду Каштелу. Грузооборот порта возрос до 0,7 млн.т. (рост 17% к 1998г.). Наряду с приемом ген. грузов порт специализируется на обработке цемента, асфальта, гранита. Для интенсификации грузооборота порта начато обновление портового оборудования, после завершения которого в 2000-01гг. планируется введение круглосуточного режима работы. В 2001-02г.г. планируется строительство новой ж/д ветки, связывающей порт с линией Лиссабон-Минью, а также автодороги до автострады Лиссабон-Север.

Порт Фигейра да Фоз. Грузооборот составил 0,88 млн.т. (рост к 1998г. — 10%). В 2001-03гг. предусмотрено строительство доп. причала длиной 462 м., для приема ген. грузов, позволяющего об-

рабатывать одновременно 4 судна. Строительство доп. причала обеспечит рост грузооборота порта и позволит интенсифицировать экономику центра и центра-юга страны.

Порт Фаро. Обслуживает в основном местные пассажирские линии, частично используется как грузовой порт. Грузооборот составил — 0,7 млн.т. В 1999г. практически завершено сооружение второго пассажирского терминала для обеспечения потока пассажиров в туристический сезон.

Порт Портимао. Грузооборот порта незначительный, около 12 тыс.т. Кроме того, обслужено 8,5 тыс. транзитных пассажиров и около 29 тыс. — на местных линиях. Учитывая развитие туризма в пров. Алгарве, планом правительства предусмотрены до 2003г. инвестиции в 19,5 млн.долл. на совершенствование инфраструктуры порта, прокладку ж/д ветки и автодороги. Будет усовершенствована зона рыбоприемки и рыбопереработки.

Порты архипелага о-ва Мадейра (Фуншал, Порто Санто). Учитывая географическое положение, порты являются основным транспортным узлом, обеспечивающим импорт и экспорт товаров. За 1999г. в портах обработано около 2,3 млн.т. грузов, а также обслужено около 450 тыс. пассажиров. Наряду с местными перевозками, в летний сезон значит. часть пассажиров составляют туристы.

Порты архипелага Азорских о-вов Шонта Делгада, Прайа да Витория и Хорта. Указанные порты с глубиной причалов от 6 до 12 м. обеспечивают жизнедеятельность Азорских о-вов и осуществляют обслуживание иностр. судов. Структура грузов самая разнообразная. Имеются прямые регулярные рейсы в порты Лиссабон, Лейшоеш и порты Сев. Америки. В 1999г. осуществлялись работы и совершенствованию инфраструктуры для увеличения грузопотока контейнеров и ген. грузов.

*Речной транспорт.* Паромами и речными судами за 1999г. перевезено 46 млн. пассажиров (на 13% меньше, чем в 1998г.), в основном в пригороде Лиссабона, и 1,5 млн. ед. автотранспорта.

Снижение объемов перевозок речным транспортом произошло в связи с переориентацией части пассажиров из-за открытия движения по мосту им.Васко де Гама и ж/д движения через мост им. 25 апр.

*Наземный транспорт.* 1. Ж/д транспорт. В 1999г. протяженность линий железных дорог сократилась с 3038 до 2794 км. из-за прекращения эксплуатации ряда местных линий, по которым длительное время не осуществлялись перевозки грузов и пассажиров. Протяженность электрифицированных линий осталась неизменной и составила 731 км.

Число работающих в отрасли — 13 тыс.чел. Локомотивов — 251, в т.ч. электровозов — 92. Вагонов — 5871. в т.ч. пассажирских — 1372 шт. Роста пассажиропотока к 1998г. 0,8%.

Спад грузооборота на железных дорогах страны составил 4% к 1998г. Всего перевезено 10,1 млн.т. (или 2,34 млрд.т./км.).

Структура основных грузоперевозок осталась неизменной: уголь — 25%, цемент — 22%, мин. сырье — 11%, древесина — 8%, зерно — 5%, продукция металлургии — 5%, удобрения — 4% и прочие грузы — 20%.

В 1999г. завершено сооружение линии на мосту им. 25 апр. через р.Тежу. Нац. кампанией «Фертагш» начато регулярное движение 18 двухэтажных

пригородных поездов, вместимостью 1210 пассажиров каждый, связывающих Лиссабон с пригородами южного берега Тежу. Планируемая скорость движения поездов на северном участке — 90 км./час, по мосту — 60 км./час и на южном участке — 120 км./час.

Правительство планирует инвестиции в объеме 2,7 млрд.долл. на приобретение скоростных поездов и изменение инфраструктуры железных дорог с адаптацией их к скоростному движению.

Приоритетными проектами развития железных дорог страны до 2003г. признаны следующие: сооружение первой очереди метро в г.Порту (2002г.); модернизация линий Лиссабон-Синтра (2002г.), Лиссабон-Север (2000г.), Лиссабон-Коина-Пиньял о Ново, на Бейра Байша и на Кашкайш (2003г.).

На 2000-01гг. правительство предусматривает ежегодные инвестиции в 600 млн.долл., которые позволят завершить модернизацию линий на Север и на Бейра Алта, ввести в эксплуатацию единую трансконтинентальную ветку Брага -Фаро, новые линии метрополитена в г.Лиссабоне, завершить модернизацию линий в основных морпортах, а также создать современные терминалы по загрузке и выгрузке ж/д транспорта.

Важной составной частью программы модернизации являются инвестиции в обновление подвижного состава (2-этажные пригородные и междугородные поезда, поезда метрополитена, грузовые вагоны). Реализация проекта «СК-2000» (скоростной поезд) запаздывает. Поэтому открытие движения пассажирского поезда между Лиссабоном и Порту планируется на начало 2001г.

2. Метрополитен. Всего работающих — 2,5 тыс. чел. В 1999г. перевезено 153,735 млн. пассажиров. Рост к 1998г. составил 0,2%. Выполнено 410 тыс. рейсов поездов.

Активно ведется сооружение новой линии в направлении Лиссабон-Синтра. Начаты работы по строительству метро в Порту. Общая стоимость проекта 1,1 млрд.долл. Протяженность линий — 70 км., в т.ч. 7 км. — под землей. **Количество станций — 66.** Строительные работы начались в янв. 1999г.

3. Автотранспорт. Протяженность автодорог составляет 12500 км., в т.ч. на островной части страны — 705 км. **Сеть автострэд европейского значения достигла 2655 км.** Рост инвестиций на строительство автодорог по сравнению с 1998г. — 7% и в абсолютных цифрах эта сумма составила 2,2 млрд.долл.

Количество зарегистрированных в стране автомобилей (легковых и грузовых) насчитывает 6924 тыс., из них легковых — 4236, грузовых (включая тракторы, тягачи и пр.) — 2688.

Грузооборот автомобильного транспорта неуклонно растет. Внешнеторг. грузов за 1999г. перевезено автомобилями — 18,35 млн.т.

Межд. автобусными рейсами перевезено 476 тыс. пассажиров. Перевезено трамваями 26,9 млн. и троллейбусами 7,8 млн. пассажиров.

Сборы в качестве налогов и за проезд по платным дорогам составили в 1999г. 1,2 млрд.долл.

**Авиатранспорт.** Количество работающих в отрасли — 9400. Количество воздушных судов — 54. Число регулярных авиамаршрутов — 178. Их общая протяженность составляет 335 тыс. км.

Нац. воздушными судами перевезено в 1999г. 78 тыс.т. общих грузов и 10,4 тыс.т. почтовых грузов. Объем пассажироперевозок составил 9432

млн. пасс./км., в т.ч. на внутренних линиях — 1487 млн. пасс./км. Всего в 1999г. перевезено 5351 тыс. пассажиров, в т.ч. на внутренних рейсах — 2157 тыс.

Всего аэропортов — 14, из которых основных — 4, в т.ч. один на о-ве Мадейра.

Аэропорт Лиссабона. Всего принято и обработано 40,6 тыс. воздушных судов. Обслужено 7260 тыс. пассажиров, в т.ч. транзитных — 202 тысячи. Обработано 114 тыс.т. грузов, в т.ч. почтовых — 11,8 тыс.т.

Полностью завершена реконструкция аэропорта и здания аэровокзала. Дальнейшее расширение аэропорта фактически невозможно из-за примыкания его к городу.

Аэропорт Порту. Принято 16,6 тыс. воздушных судов. Обслужено 2297 тыс. пассажиров. Обработано грузов — 29,7 тыс.т., в т.ч. почтовых — 291 т.

Аэропорт Фаро. Принято и обработано 13,4 тыс. воздушных судов. Обслужено пассажиров — 3835 тыс., в т.ч. транзитных — 167 тыс. Обработано грузов — 2,3 тыс.т. По-прежнему сохраняется зависимость пассажиропотока от туристического сезона.

Аэропорт Фуншал. Принято 9,4 тыс. самолетов. Обслужено 1617 тыс. пассажиров. Обработано грузов — 9,3 тыс.т. Завершена реконструкция взлетно-посадочной полосы длиной 2780 м. Сооружается новое здание аэропорта и служб обеспечения. Завершение работ намечено на сент. 2000г. Проведенная модернизация позволит принимать в аэропорту все типы самолетов, одновременно обслуживать до 10 лайнеров и увеличить пассажиропоток с 1,6 до 3,5 млн. пассажиров в год. Стоимость работ финансируемых из бюджета страны и ЕС — 505 млн.долл.

Аэропорт Бежа. Проект реконструкции аэропорта предложен в 1994г. несколько межд. фин. групп проявили заинтересованность в инвестировании создания межд. аэропорта в г.Бежа для всех типов самолетов.

## ИТ

**П**онятие связи включает в себя телефонную, радио, почтовую связь, услуги по обеспечению выхода в информ. сети и передачи данных, а также радио- и телевидение.

Число занятых в данной отрасли в Португалии в процентном отношении к численности трудоспособного населения несколько увеличилось, по сравнению с предыдущим годом. По прогнозу Португальского института связи до 2010г. ожидается возникновение новых 12-17 тыс. рабочих мест в этом секторе экономики.

**Телекоммуникации.** По оценкам Португальского ин-та связи объем услуг, предоставленных в области телекоммуникаций в 1999г., вырос по сравнению с предыдущим годом на 16% и составил 858 млрд. эскудо (4,5 млрд.долл.) или почти 5% от ВВП (в 1998г. — 736 млрд.эскудо). Объем прибыли от реализации услуг в области телекоммуникаций составил по отношению к общему объему прибыли в сфере услуг связи 90%.

Наиболее динамично в 1999г. развивался сектор мобильной телефонной связи и его доля на конец 1999г. составляет 39% от общего объема рынка телекоммуникаций в стране. 15% клиентов стационарной телефонной сети в 1999г. предпочли ей мобильную телефонную связь. Количество аобо-

нентов стационарной телефонной сети в Португалии составляет 4,1 млн., а мобильной телефонной сети достигло в конце 1999г. 3,7 млн. номеров или другими словами **на 100 жителей страны приходится 37 мобильных телефонов.**

В секторе мобильной телефонной связи в Португалии работает 3 оператора, фирмы Telecel, TMM и Optimus. TMM является лидером с 1,7 млн. клиентов (на 275 тыс. или на 19% больше чем в 1998г.). На 2 месте находится Telecel с 1,6 млн. клиентов (на 230 тыс. или на 17% больше чем в 1998г.), и на 3 месте — начавшая свою деятельность в середине 1998г. Optimus с 0,6 млн. клиентов (на 322 тыс. или на 116% больше чем в 1998г.).

Предполагается, что в 2000г. общее количество абонентов мобильной телефонной связи достигнет 4,5 млн., то есть на 100 жителей страны будет приходиться 40 сотовых телефонов.

По уточненному прогнозу развития рынка телекоммуникаций, проведенному компанией Maxitel, объем услуг, предоставляемых телекоммуникационными компаниями, в Португалии в ближайший 4 года будет неуклонно возрастать и в 2003г. достигнет 1080 млрд. эскудо, а объем продаж телекомоборудования будет 150–200 млрд. эскудо.

На 2000г. ожидается, что объем предоставленных сектором услуг составит 935 млрд. эскудо, что означает рост на 9%. Обычная стационарная телефонная сеть будет продолжать терять свою долю рынка с 59,1% в 1999г. до 36% в 2003г. В свою очередь доля мобильной телефонной связи должна повыситься с 39% на конец 1999г. до 48% в 2003г. Предполагается, что количество номеров мобильных телефонов превзойдет количество номеров стационарных телефонов уже в 2000г. и достигнет в 2003г. 7 млн.ед. При этом к 2003г. число абонентов стационарной телефонной сети может несколько понизиться. Предполагаемые темпы роста сектора телекоммуникаций составят 9% в 2000г., 12% в 2001–02г.г. и 10% в 2003г.

В соответствие с данным прогнозом нац. инвестиции в область телекоммуникаций будут расти значит. темпами и ожидается, что в ближайшие 4 года в данный сектор экономики Португалии будет инвестировано 700 млрд. эскудо. Предполагается, что из общего объема инвестиций на 2000–03гг. в развитие стационарной телефонной сети будет инвестировано 440 млрд.эскудо, в мобильные телефоны — 211 млрд.эскудо.

В связи с планируемым в Португалии в 2000г. полным открытием рынка телекоммуникаций для частных компаний (в первую очередь это относится к стационарной телефонной сети) правительство страны провело в 1999г. 4 этап приватизации компании Portugal Telecom. На аукционе было продано 13,5% общего количества акций, после чего государство обладает 11,5% капитала компании в виде «золотой» акции. В результате бюджет Португалии пополнился на 200 млрд.эскудо.

*Почтовая связь.* Обычные почтовые услуги оказываются исключительным монополистом, которым является гос. предприятие СТТ-Correios de Portugal.

Почтовые услуги составляют 0,4% от общего ВВП или около 8% от общего дохода рассматриваемой отрасли по итогам 1999г. Всего в этом секторе занято 0,4% всего трудоспособного населения или 40% от общего числа занятых в отрасли (16400 чел.).

В 1999г. почтой было реализовано 106 почтовых операции на душу населения. Распространение почтовых отделений по общей площади страны характеризуется показателем 13,8 пунктов почтовой связи на 1 кв.км. При этом учитываются не только собственно почтовые отделения, но и пункты оказания услуг по пересылке почтовых отправок, включая почтовые ящики, обществ. телефоны и пункты телексовой связи. Число зарегистрированных почтовых отправок в 1999г. составило около 1,8 млрд.ед.

В 1999г. продолжено строительство Главного центра обработки почтовых отправок «Кабу Руйву» в г.Лиссабоне, общие инвестиции в который составят 5 млрд.эскудо. Центр будет оснащен самым современным оборудованием для автоматизации процесса обработки почты и рассчитан на обработку 40 тыс.ед. корреспонденции в час или на 3,5 млн.ед. в сутки (70% всего объема ежедневного оборота почты в Португалии).

*Радио и телевидение.* Общее количество зарегистрированных в стране радио/телестанций составило 656 (в 1998г. — 635). Из них в средневолновом частотном диапазоне работает 11% радиостанций, в коротковолновом — 3% и в диапазоне РМ — 86% от общего числа радиовещательных станций.

В среднечастотном диапазоне работает 3 нац. радиоканала. В диапазоне РМ — 6 нац. радиостанций и 330 станций местного значения.

Для передачи телеизображения в Португалии создана сеть из 407 ретрансляторов, обеспечивающих устойчивый прием по всей нац. территории 4 основных телеканалов, которыми являются: RTP1, RTP2, SIC, TVI и двух региональных — RTP Azores и RTP Madeira. С использованием спутников ведется телевидение каналов RTP-Internacional и RTP Africa, основными зрителями которого являются португальские эмигранты в странах Африки, Европы, а также США и Канаде.

Наблюдается ощутимый подъем в сфере организации кабельного ТВ. Число фирм, обеспечивающих распространение телепрограмм по кабелю, по состоянию на конец 1999г. составило 68, что демонстрирует рост их числа в 1,2 раза по сравнению с 1998г.

В 1999г. правительство Португалии объявило конкурс по выбору операторов цифрового ТВ для создания инфраструктуры и сети распределения цифрового сигнала. Первое вещание в цифровом стандарте в стране предполагается начать в конце 2000г.

*Радиосвязь.* Количество средств радиосвязи в Португалии характеризуется следующими показателями: радиолобительская связь — 4596 радиостанций; персональные радиостанции — 27583; средства мобильной радиосвязи — 59620; средства мобильной морской связи — 687; средства мобильной воздушной связи — 211 радиостанций; стационарные средства радиосвязи — 1920 постов; ретрансляторы частных компаний по обеспечению систем персонального вызова — 852 радиотранслятора; др. виды — 1396 радиопостов.

В 1999г. правительство объявило конкурс на право вещания на 137 свободных частотах. Итоги конкурса планируется подвести в 2000г. При этом правительство предполагает предоставлять льготные кредиты и некоторые другие льготы региональным малым и средним предприятиям, участвующим в этих конкурсах. Главная цель — содей-



ствовать переходу радиовещания во всех районах страны на новые цифровые стандарты.

## Недра

Горнодобыча структурно состоит из 16 месторождений (68 шахт) различного мин. сырья, которые поделены на 197 концессий.

Сокращение внутренних инвестиций, падение цен на некоторые виды мин. сырья на мировом рынке привели к закрытию ряда нерентабельных шахт и концессий. Эксплуатируются только 6 месторождений: «Невеш Корву» (медь, цинк, серебро, золото, олово), «Серра де Серкал» (железо), «Алжуштрел» (медь, цинк, свинец), «Гавиау» (железо, медь, свинец, цинк), «Панашкейра» (олово, медь, серебро), «Уржейриса» (уран).

В 1999г. горнодобыча продолжала играть значительную роль в экономике страны. Обладая богатыми запасами руд ряда цветных металлов и некоторых минералов, Португалия способна удовлетворить не только свои внутренние потребности по отдельным видам мин. сырья, но и обеспечить существенные экспортные поставки в страны ЕС и другие регионы.

Структура добычи мин. сырья и его экспорта за рубеж в течение последних лет существенных изменений не претерпела. Ведущую роль в производстве и экспортных поставках страны играют концентраты меди, олова и строительно-отделочные камни (мрамор, гранит) и инертные стройматериалы.

Доля мин. сырья в общем объеме португальского экспорта в 1999г. осталась на уровне 1998г. и составляет 2%. В стоимостном выражении экспорт мин. ресурсов составил 310 млн.долл.:

Экспорт в 1999г.	тонн	тыс.долл.
Природный уран и торий.....	96	1619
Медный концентрат .....	457928	91201
Оловосодержащий концентрат.....	3180	72000
Вольфрамовый концентрат .....	580	1831
Строй-отделочн. камень и сланец .....	654042	163438
Песок, глина, щебень .....	619236	40385
Мин. сырье для химпрома .....	18114	463
Соль.....	3270	629
Другое мин. сырье .....	24604	1150

По производству концентрата меди, объем которого в 1999г. составил 460 тыс.т., Португалия занимает 1 место в ЕС. Ведущее предприятие этого сектора – компания «Соминкор», 51% акций которой принадлежит государству и 49% англ. группе «Рио Тинто». Разведанные запасы медно-содержащих руд позволяют планировать производство медного концентрата на предприятии до 2015г.

Ежегодное производство концентрата олова в Португалии колеблется в пределах 8-9 тыс.т. Основными шахтами по добыче мин. сырья, содержащего олово в качестве сопутствующего продукта при разработке медных руд, являются «Невеш Корву» и «Панашкейра».

В 1999г. окончательно сформировались планы по разработке недавно открытого месторождения «Пириташ Алентажанаш» («Алжуштрел»), где прогнозируется высокорентабельная добыча цинко-содержащих руд. Канадская компания Auspex, разрабатывающая разрезы «Алжуштрела», создала совместно с межд. группой International Vector Resources новое предприятие Euro Zinc Mining и планирует инвестировать до 40 млн.долл. на раз-

вертывание работ по добыче мин. сырья и производство цинкового концентрата. По проекту «Цинк/Алжуштрел» планируется добыча до 1,5 млн.т. мин. сырья и производство 150 тыс.т. цинкового концентрата и 30 тыс.т. свинцового концентрата в год.

Португальский Ин-т геологии и шахт позитивно оценивает перспективы производства вольфрамового концентрата, учитывая разведанные в стране значит. рудные запасы с богатым содержанием вольфрама (до 75% вольфрамит) и расконсервацию в 1999г. специализированной шахты в «Панашкейра». Однако эти перспективы полностью зависят от конъюнктуры мирового рынка вольфрама.

В 1999г. продолжилась тенденция роста производства строй-отделочных камней (мрамора и гранита) с годовым объемом добычи 630-640 тыс.т. гранита и 230-240 тыс. т. мрамора в год.

В последние годы отмечалось также увеличение производства и рост экспорта различных видов минеральных вод (столовых и лечебных), которые в Португалии также относятся к номенклатуре продукции горнодобычи.

В 1999г. дали газ две разведочные скважины, пробуренные в центр. части Португалии. По оценкам специалистов фирмы «Дорел Энерджи Корпорейшн», **уже разведанных запасов природного газа достаточно для покрытия общенац. потребностей страны на ближайшие 20 лет.** Разведочные работы продолжаются.

## Агропром

Из общей площади территории страны, равной 5 млн.га, в с/х обороте занято 3,9 млн.га или 77% общей площади. Лесами занято около 0,5 млн. га или 10% общей площади. По способу землепользования пригодные для сельского хозяйства земли распределены (в % от общей площади, занятой в обороте): сезонные культуры (зерновые, овощные и т. д.) – 33,5; постоянные культуры (сады, виноградники, посадки – 19); пастбища – 26,1; приусадебные участки – 0,7; невозделанные земли – 20,7.

В с/х производстве занято 10,1% трудоспособного или 4,2% всего населения страны, а доля с/х производства и связанной с ним перерабатывающей промышленности в общем объеме ВВП составляет 10-12%.

В стоимостном выражении объемы с/х производства распределяются по отдельным отраслям (в % от общего объема производства): животноводство и птицеводство – 51, в т.ч. КРС – 7,7; свиньи – 13,1; овцы и козы – 5,9; птица – 4,5; продукция переработки – 20,2. Растениеводство – 48,6, в т.ч. зерновые – 4,4; овощные – 12,3; фрукты, цитрусовые – 11,1; вино – 10,9; оливки и оливковое масло – 2,7; продукция переработки – 7,2.

**Животноводство и птицеводство.** В 1998г. объем производства продукции этой отрасли в стоимостном выражении составил 2,6 млрд.долл. или на 1,1% больше, чем в предыдущем году. Данные по основным видам продукции (в тыс.т., молоко – в млн.л., яйца – в млн.шт.): говядина (104), баранина (23), козлятина (3), свинина (330), птица (267), мясо др. животных (25), сало свиное (36), внутренности (57), молоко (1908), сыр (65), масло сливочное (21), мед (3,7), воск (0,3), шерсть (8,8), яйцо (101).

Животноводство в стране в значит. мере базируется на местных породах, привычных к климату и кормовой базе. Ввозимые из Европы племенные животные использовались в основном для селекционной работы.

Основная проблема животноводства и птицеводства — обеспечение полноценной кормовой базой, так как подножный корм низкокалорийный, а в засушливый период (а также в нагорной части, где зимой выпадает снег) кормление осуществляется в основном комбикормами. Для производства комбикормов используются выращиваемые в стране зерновые с добавлением рыбной и костной муки, протеинов и мин. добавок. Ежегодно в стране производится 4 млн.т. комбикормов, при необходимости часть комбикормов (около 0,1 млн.т.) закупается в Испании.

**Растениеводство.** Объем производства продукции этой отрасли в 1998г. в стоимостном выражении составил 2,1 млрд.долл. Данные по основным культурам (площадь, в тыс.га): пшеница 276, кукуруза 190, ячмень 59, рожь 48, рис 29, овес 75, бобовые 28, картофель 81, томаты 17, подсолнечник 84, табак 2, апельсины 21, яблоки 24, груши 12, персики 11, вино 256, оливки 312.

Основные проблемы, негативно влияющие на развитие растениеводства: отсталая структура землепользования вследствие традиционно семейной формы собственности на землю (средняя площадь земельного надела на хозяйство равна 8,6 га), слабая тех. база (1 трактор приходится на 4 хозяйства) и неразвитость инфраструктуры (дороги, системы орошения и энергообеспечения).

Проблема протидействия неблагоприятным погодным условиям (паводки и заморозки в осенне-зимний период и засуха с лесными пожарами — летом) является традиционной для сельского хозяйства страны. Решение этой проблемы осуществляется в сфере взаимодействия правительства с аграриями, со структурами ЕС и с соседней Испанией.

Взаимодействие правительства с аграриями строится по принципу дозированной помощи. Взаимодействие правительства со структурами ЕС строится в рамках общеевропейской программы «Общей с/х политики» и программы LEADER, причем первая имеет отраслевой, а вторая — региональный характер. Действие этих программ охватывает до 20% всех объемов с/х производства, а **объем помощи из фондов ЕС на их реализацию за период янв.-сент. 1999г. превысил 1,1 млрд.долл.**

«Адресная» направленность этой помощи осуществляется путем реализации конкретных проектов, апробированных минсельхозом Португалии и утвержденных Еврокомиссией по сельскому хозяйству, а также через согласованную с ЕС **систему гарантированных закупочных цен на квотируемое количество с/х продукции** (зерновые, томаты, подсолнечник, оливы, молочные продукты и др.).

Взаимоотношения с Испанией в критических погодных условиях крайне важны для состояния сельского хозяйства Португалии, так как все основные реки, протекающие по ее территории, берут начало в соседней Испании и их сток регулирован системой гидросооружений, а взаимоотношения в этой области строятся на базе межправсоглашений о разделе гидроэнергоресурсов, которые Испания в критических ситуациях часто

нарушает. Как говорят в таких случаях португальские аграрии, их страна часто платит дважды — за ущерб от засухи и наводнений, а также за с/х продукцию, ввозимую из Испании по ценам ниже цен португальских производителей этой продукции.

**Перерабатывающая промышленность.** Ориентирована в основном на удовлетворение первоочередных потребностей населения в продуктах питания и товарах первой необходимости. О ее роли в экономике можно судить по общепринятому в европейской статистике показателю — коэффициенту покрытия импорта экспортом (данные нац. статистики внешней торговли за янв.-сент. 1999г., в %): продукция животноводства и растениеводства — 8,1; пищевая — 43,4; текстильная и швейная промышленность — 182,1; производство кожаных изделий — 230,8.

**Обеспечение население продовольствием**, а перерабатывающих предприятий с/х сырьем, в значит. мере **зависит от импорта**, в первую очередь — из стран ЕС (большую роль играет импорт из соседней Испании).

**Рыболовство.** Португалия — страна, выходящая в Атлантический океан с расположенными в Атлантике автономными территориями архипелагов Азорских о-вов и Мадейры, имеет исторические традиции рыболовства и рыбопереработки, а **обилие рыбных блюд является особенностью нац. кухни.** Потребление рыбы в Португалии составляет 61,1 кг в год на душу населения или 174% по отношению к среднедушевому потреблению в ЕС.

Рыболовный флот страны, насчитывавший в 1998г. 9060 судов общим водоизмещением 117866 брутто регистровых тонн, осуществляет вылов морепродукции как в нац. водах (12-мильная территориальная и 200-мильная эконом. зоны), так и в акватории мирового океана в пределах квот, выделяемых стране Комиссией по рыболовству ЕС.

Возможности вылова морепродукции в нац. водах ограничиваются пределами естественного воспроизводства океанических ресурсов, которые уменьшаются в результате интенсивной хоз. деятельности. Подрывается естественное воспроизводство, уменьшаются объемы ежегодного вылова до 80% от объемов 1998-99 гг. (около 80 тыс.т.).

Квотирование Еврокомиссией вылова океанических пород рыбы связано с определяющим значением океанических запасов для экономики прибрежных стран и ограниченностью мировых ресурсов. Как следствие, объемы выделяемых Португалии квот постоянно уменьшаются. Исследования, проведенные в мае 1998г. норвежскими учеными, показали, что возможности вылова трески в 1999г., оценивавшиеся ранее на уровне 654 тыс.т., превышены и требуют корректировки до уровня 450 тыс.т.

На базе данных за 1 полугодие 1999г. можно оценить деятельность рыбфлота (в тыс.т): вылов морепродуктов — 144; в т.ч. рыба — 1,1; ракообразные — 112; моллюски — 14,8; прочие — 16,1.

Распределение вылова рыбы по породному составу (в % от общего объема вылова): тунцовые — 8,4; треска — 2,1; скумбрия — 8,8; ставрида — 3,1; рыба-сабля — 7,4; хек — 1,4; сардина — 43,3; морской окунь, камбала и др. — 25,5.

Уменьшение объемов вылова морепродукции при сохранении традиционно высоких норм потребления увеличивает зависимость от импорта

этой товарной группы. **Основные объемы импорта составляют треска** (из Норвегии, **России** и в последнее время – из Испании), хек, мерлуза (из Аргентины), лососевые (из Норвегии) и ракообразные (из Бразилии, Мозамбика и Анголы). Особенно большие объемы импорта идут из соседней Испании: по данным испанской статистики, Португалия, потребляя 500–600 тыс.т. рыбы ежегодно, ввозит из Испании до 150 тыс.т., то есть четвертая часть главным образом свежемороженой рыбы импортируется из Испании.

Рыбоперерабатывающая отрасль, насчитывающая до 120 предприятий, на которых занято около 30 тыс.чел., традиционно базируется на местном сырье. Снижение объемов вылова нац. флотом создало кризисную ситуацию на предприятиях, производящих в основном консервы из сардины, тунца и скумбрии. Как следствие, имеет место постепенное перемещение предприятий в страны, располагающие ресурсами и в первую очередь – в Марокко. Это согласовывается с политической марокканского правительства, заявившего о прекращении с 1999г. выдачи лицензий на вылов сардины в нац. водах иностр. операторам. Насчитывается около 50 португало-марокканских СП по вылову и переработке сардины и сбыту готовой продукции.

Проблемы рыболовства и рыбоперерабатывающей отрасли Португалии решаются правительством страны как в рамках программы помощи отрасли за счет бюджетных ассигнований, так и согласованной с ЕС в 1994г. программ Proopesca, предусматривающей помощь судовладельцам, рыболовецким кооперативам и предприятиям переработки с привлечением финансирования из фондов ЕС.

## Туризм

**С** 10–11 млн. туристов в год и средним доходом в 700–800 млрд.эскудо (4–5 млрд.долл.) в течение последних нескольких лет **Португалия постоянно входит в десятку наиболее посещаемых стран Европы**, представляя 1,9% от мирового рынка туризма. В межд. таблице о рангах в этой области Португалия передвинулась с 17 места в 1995г. на 15 место в настоящее время. К такому результату привели целенаправленные и планомерные действия по либерализации турбизнеса, одной из прибыльных отраслей экономики страны. Большое значение имел введенный в действие с июля 1997г. «Закон о туризме», четко разграничивший права центр. и местных органов власти, исключивший дублирование их функций и устранивший ряд бюрократических барьеров в области турбизнеса для малых и средних предприятий.

В данном секторе бизнеса в Португалии зарегистрировано 722 турагентства, которые имеют 440 локальных представительства на территории страны. Наибольшая концентрация штаб-квартир турагентств и их представительств наблюдается в Лиссабоне – соответственно 259 и 152, Порту – 116 и 100, Фару – 94 и 50, Авейро – 53 и 13, Браге – 35 и 25.

В анализе развитие туризма в Португалии за 1995–98гг., проведенном Гендиректоратом по туризму при правительстве Португалии, отмечено значит. увеличение числа европейских туристов вследствие увеличения и большего разнообразия количества ежегодных маршрутов, подчеркнута

более качественное удовлетворение португальским турсервисом специфических туристических интересов. Отмечается также, что во время отпусков и праздников турсервис в Португалии становится все более персонализированным, обеспечивающим комфортные условия проживания и предоставления услуг для любого вида отдыха, в т.ч. активного отдыха и занятия спортом, как для групп, так и отдельных семей.

В стране имеется 1593 гостиниц, мотелей, домов отдыха; из них **37 – с уровнем услуг «5 звезд»**, 177 – «4 звезды», 253 – «3 звезды», 109 – «2 звезды». Кроме того, существует 179 туристических баз и кемпингов. В общей сложности вместимость вышеуказанных заведений составляет 95 тыс.комната и 216 тыс.мест, общее количество персонала 40 тыс.чел. В летние месяцы в пик туристического сезона наблюдается нехватка кадров для обслуживания туристов. В этой связи правительством по предложению туристических организаций рассматривается возможность привлечения рабочей силы из Вост. Европы и Африки.

Индекс занятости мест в гостиницах страны в 1999г. составил 49,2% (на 0,7% больше, чем в 1998г.), а индекс занятости гостиничных номеров – 60,8% (на 1,2% больше, чем, в 1998г.). По регионам наибольший подъем этих индексов наблюдался в Лиссабоне, соответственно 56,9% и 72,7% (в 1998г. – 55,7% и 72,3%), а также в пров. Алгарве – 50,4% и 67,2% (в 1998г. – 47,8% и 63,4%). По категориям гостиничных услуг наибольший рост индексов занятости мест и комнат отмечен в гостиницах категории «2–3 звезды» – соответственно на 2% и 1,9%. При этом результаты 1999г. превзошли результаты 1998г., которые ранее считались наилучшими в связи с проведением всемирной выставки «ЭКСПО-98».

3 из 4 гостей, снявших номера в гостиницах с умеренными ценами первого класса и дорогих отелях, были иностранцами. Доля иностр. гостей в юж. пров. Алгарве была выше, чем где-либо в стране и составляла 83%. Основную часть их составляли индивидуальные туристы или тургруппы. Путешественники по делам бизнеса составляли 30% от числа останавливающихся в отелях в г.Лиссабоне а также 5% – в р-не Алгарве. Участники конференций составляли 10% от всего числа клиентов отелей. А число участников конференций, останавливающихся на побережье Эсторила (21,6%), было больше чем в Алгарве (11,5%) и Лиссабоне (6,9%) вместе взятых.

**Всего в 1999г. Португалию посетило 11,4 млн. туристов** (на 1,5% больше, чем в 1998г.), **которые принесли в 5,5 млрд.долл.** (на 8% больше, чем в 1998г.).

Из общего количества туристов **англичане составили 29%**, немцы – 21,2%, испанцы – 9,4%, голландцы – 7,1%, французы – 4,6%, итальянцы – 3,4%, американцы – 2,9%, бельгийцы – 2,8% и остальные – 19,6%.

Отмечается увеличение интереса рос. турфирм к Португалии, как к континентальной ее части, так и к Азорским о-вам и о-ву Мадейра. В 1999г. страну посетило **14 тыс. рос. граждан**.

В 2000г. португальские представители туристического бизнеса прогнозировали, что уровень посещаемости страны интуристами будет не ниже, чем в рекордном 1999г., т.е. в пределах 11–12 млн. иностранцев.



## НИОКР

Португалия по большинству показателей научно-тех. развития продолжает оставаться на одном из последних мест среди стран-членов Евросообщества. Научно-тех. потенциал Португалии характеризуется ограниченными фин. возможностями, недостатком научных и инженерных кадров, слаборазвитой инфраструктурой системы НИОКР, зависимостью от иностр. технологий.

Вместе с тем в последние годы наблюдается тенденция увеличения бюджетных расходов на науку и технологии. В 1999г. Министерству наук и технологий на развитие различных программ было выделено 43,8 млрд.эскудо (250 млн.долл.) бюджетных средств, что впервые составило 0,8% от ВВП (среднеевропейский уровень расходов в этой области составляет 1,84% от ВВП).

Для закрепления наметившихся позитивных тенденций миннауки разрабатывает 3 новые долгосрочные программы: «Программа 2001 – нац. инициатива для создания информ. общества», целью которой является развитие Internet; «Программа ускоренного развития науки о море» и «Нац. программа развития наук в области аэронавтики».

В 1999г. Португалия стала полноправным членом Европейского космического агентства, что позволит некоторым нац. НИИ воспользоваться финансами ЕКА и принять участие в различных программах и проектах агентства.

По инициативе Миннауки и технологий разработаны основные положения Программы научно-тех. развития Португалии на 1999-2000гг.

Португалия является участником большинства европейских научно-тех. программ: ELTRIKA – комплексная программа технологического перевооружения европейской экономики; ESPRIT – программа исследований и развития информ. технологий; SPRINT – программа инноваций и передачи технологий; RACE – программа исследований и развития коммуникационных технологий; STAR – программа развития региональных телекоммуникаций; COMETT – программа подготовки специалистов для промышленности; BRITE/EURAM – совместная программа развития пром. технологий и новых материалов; BRIDGE – биотехнологическая программа; EUROLASER – лазерная программа; MAST – программа развития морских наук и технологий.

Португальский ин-т межд. НТС поддерживает контакты практически со всеми межд. организациями и агентствами, в сферу деятельности которых входят вопросы развития науки и технологий.

Португалия придает большое значение развитию двусторонних научно-тех. связей и имеет соответствующие межправсоглашения со странами: Бразилия, Кабу Верде, Дания, Испания, Франция, Венгрия, Италия, Мозамбик, Великобритания, Чехия, Тунис.

В последние годы Португальский научно-исследовательский сектор активно предоставляет контракты и стипендии иностр. высококвалифицированным специалистам и ученым, в т.ч. **рос-сийским**, которых привлекают, как правило, для конкретных НИОКР.

## Инвестиции

Инвест. рынок Португалии функционирует в условиях полной открытости в рамках ЕС и подконтрольности органам ЕС, а нормативно-правовая база страны адаптирована к нормам ЕС в части, касающейся размещения капитала, гарантий собственности, изъятия прибыли и системы налогообложения создаваемых на португальской территории предприятий.

Основным «инструментом» по привлечению инвестиций в экономику в 1996-99гг. стала программа конкурсной приватизации гос. пакетов акций ведущих компаний.

Результаты приватизации 1996-99гг., в млрд. долл.

Год	Компания	Сумма
1996	CNP – нефтепереработка (1 этап).....	0,08
	PT – телекоммуникации (2 этап).....	0,95
	BFE – банк внешней торговли (2 этап).....	0,88
	Cimrog – производство цемента (2 этап).....	0,75
	CNP – нефтепереработка (2 этап).....	0,01
	BTA – банк (последний этап).....	0,13
1997	Tabaqueira – производство сигарет (2 этап).....	0,21
	Agroquisa – агрохимия.....	0,01
	EDP – энергетика (1 этап).....	2,23
	PT – телекоммуникации (3 этап).....	2,07
	BRISA – автодороги (1 этап).....	0,56
	Quimigal – нефтехимия.....	0,05
1998	BFE – банк внешней торговли (последний этап).....	0,05
	Cimrog – производство цемента (последний этап).....	0,72
1999	EDP – энергетика (2 – 3 этапы).....	2,79
	Предусмотрено в бюджете.....	2,5
Всего.....		13,99

Перевод курса валют: 1996г. – 154,3 эскудо за долл., 1997г. – 175,3 эскудо, 1998г. – 180,2 эскудо, 1999г. – 188,2 эскудо за 1 долл.

Банк Португалии о притоке капвложений из-за рубежа, в млн. долл.

	1997г.	1998г.	1999г.
1. Инвестиции по видам операций:			
уставной капитал.....	939	434	1456
займы и ссуды.....	4826	6909	9198
недвижимость.....	85	85	124
другие.....	10	7	3
2. Инвестиции по отраслям:			
сельс. хоз-во, рыболовство.....	0,6	6	4
добывающие отрасли.....	0,5	0,8	13
перерабатывающие отрасли.....	2842	4047	6282
энергетика.....	142	67	109
строительство.....	46	58	55
торговля.....	1660	2185	2280
транспорт и связь.....	15	19	31
фин. сфера.....	1098	953	1007
услуги.....	1045	923	1323
другие отрасли.....	54	79	106
3. Инвестиции по странам-инвесторам:			
ЕС.....	4939	5916	9933
США.....	64	123	338
Швейцария.....	495	795	316
Великобритания.....	2218	2230	1911
другие страны.....	1197	880	1133

Основной объем капвложений приходится на переработку (47%), торговлю и сферу услуг (26%), фин. учреждения и недвижимость (20%). Что касается развития сельского хозяйства, рыболовства и строительства, то заинтересованность иноинвесторов вкладывать свои капиталы в эти отрасли заметно снизилась.

В силу того, что законодательство Португалии в плане привлечения инвестиций функционирует

как часть нормативно-правовой базы ЕС, инвесторы из стран ЕС могут без каких-либо ограничений участвовать в конкурсной приватизации гос. пакетов акций ведущих компаний, а также в торгах на реализацию эконом. проектов, объявляемых правит., провинциальными и муниципальными органами. Законодательная база страны обеспечивает гарантии изъятия капитала и прибыли (после уплаты соответствующих налогов). Налогоплательщики (юр. и физ. лица) обязаны отвечать по обязательствам перед налоговыми органами, для чего нерезиденты (без права проживания в стране), к которым, как правило, относятся иноинвесторы, обязаны назначить своего представителя-резидента.

Налоги в Португалии подразделяются на гос. (взимаются в госбюджет) и местные (поступают в бюджеты по месту регистрации налогоплательщика или сделки). Гос. налоги в свою очередь делятся на прямые (с прибыли и при сделках с недвижимостью) и косвенные (НДС, гербовый сбор и группа спец. налогов).

Инвест. фонды по специфике операций делятся на фонды по работе с недвижимостью и с движимым имуществом (привлеченные средства, облигации и акции). Эти фонды образуются банками или группами банков, наиболее крупными из которых по результатам 1999г. являются: Caixa Geral de Depositos (Сбербанк Португалии), Banco Espirito Santo, Banco Portugues de Atlantico, Banco Totta e Acores, Banco Comercial Portugues.

Инвест. политика, проводимая правительством, помимо структурных изменений в экономике страны направлена на обеспечение максимальной занятости населения.

Португалия обсуждает проекты иноинвестиций в 750-900 млн.долл., которые создадут 5 тыс. рабочих мест. Страна является серьезным кандидатом на получение под реализацию 20-30% изучаемых проектов.

В 1999г. прорабатывались три инвест. проекта на контрактной основе общей стоимостью в 166 млн.долл. В 1998г. были утверждены 4 проекта на 291 млн.долл. Наиболее худшим в плане иноинвестиций в экономику Португалии был 1997г., когда только 130 млн.долл. нашли применение в различных областях. Это, по сравнению с 643 млн.долл. в 1996г., вложенных «Сименс» в строительство предприятия по производству полупроводников в Вила-ду-Конде.

Контракты инвест. проектов, подписанные в 1996-99гг.

Компания	Дата	Инвестор	Страна	Сектор	Млн.долл.	Раб. мест
«Опель»	22.02.96	«Джен. Мот.»	США	Автомобили	94	1066 (сохран.)
«Сименс»	30.08.96	«Сименс»	Германия	П/проводники	643,3	750 (созд.)
«Фридрих»	20.11.96	«Фридрих»	Германия	Запорные	37,6	255 (созд.)
«Грош»		«Грош»	Германия	Краны		
«Сименс»/12.09.97		«Сименс»/Германия		Детали	88,9	360 (созд.)
«Халла»	18.12.97	«Халла»	Ю.Корея	Кондиционеры	41,1	144 (созд.)
«Леа»	16.07.98	«Леа»	США	Автомобили	42,7	1700 (созд.)
«Сопорсел»	31.07.98	«Арлдо»	Великобрит.	Целлюлоза	464,3	185 (созд.)
«Делфи»	31.07.98	«Джен. Мот.»	США	Детали	29,4	235 (созд.)
«УТ Ауто»	31.07.98	«Юнайтед»	США	Детали	43,8	1204 (созд.)
«-мовейш»		«Текнолджис»				1743 (сохран.)
«Континен-19.03.99»		«Континен-19.03.99»	Германия	Автопокрышки	83,4	190 (созд.)
«тал Мабор»		«нентал»				831 (сохран.)
«Колеп»	20.03.99	«Колеп»	Великобрит.	Тара	42,6	519 (сохран.)
«Фима»	29.03.99	«Юнилевер»	Голландия	Продтовары	40,2	481 (сохран.)

Источник: Газета «Диариу де Нотисиаш» от 28 фев. 2000г.

Инвест. рынок Португалии, действующий в ус-

ловиях отсутствия ограничений в рамках ЕС и протекционистской политики государства в отношениях с португалоязычными странами, обеспечивает свободное движение капиталов как для инвестиций в проекты на территории страны, так и за ее пределами.

Данные Банка Португалии по экспорту капитала, в млн. долл.:

	1997г.	1998г.	1999г.
1. Инвестиции по видам операций:			
уставной капитал.....	1335	2011	1789
займы и ссуды .....	316	481	3661
недвижимость .....	34	33	49
другие .....	67	79	67
2. Инвестиции по отраслям экономики:			
сельс. хоз-во, рыболовство.....	5,3	9,7	1,6
добывающие отрасли.....	-	0,1	-
перерабатывающие отрасли .....	386	222	115
энергетика.....	0,5	323	738
строительство.....	9,2	24	80
торговля.....	1377	88	131
транспорт и связь.....	221	205	2731
фин. сфера.....	9586	1344	285
услуги.....	1059	1865	1722
другие отрасли.....	24	31	114
3. Инвестиции по странам-реципиентам:			
ЕС.....	865	1099	1537
ПАЛОП .....	59	43	134
другие страны.....	828	1671	4036

Результаты анализа экспорта инвестиций из Португалии за 1997-99гг. позволяют сделать выводы: нарастает процесс вывоза капитала, причем его прирост по сравнению с предыдущим годом значительно выше, чем показатель по импорту; максимальные объемы инвестиций по видам операций приходятся на создание и увеличение уставного капитала зарубежных предприятий, хотя по сравнению с 1998г. их объем уменьшился на 11%; наиболее привлекательной сферой деятельности для экспортируемого капитала является предоставление услуг, транспорт и связь, на которые в 1999г. пришлось практически одна треть всех инвестиций по отраслям; география экспорта капиталов практически не изменилась, в количественном выражении половина всех инвест. ресурсов размещается в странах ЕС. Однако, в 1999г. было отмечено значит. увеличение темпов роста капиталовложений в страны ПАЛОП по сравнению с падением 1998г. в 26,6%.

Португальцы стараются также размещать свои капиталы в таких сферах, как энергетика (прирост 56%), строительство (69%), снижая свое участие в сельском хозяйстве, рыболовстве и перерабатывающих областях.

## Экспорт

Внешние эконом. связи в условиях открытости внутреннего рынка являются одним из важнейших показателей эконом. роста. При этом 80% внешней торговли традиционно приходится на страны ЕС. Экспортно-импортные операции реализуются на основе согласованных в ЕС квот и ограничений. Косвенное регулирование осуществляется путем установления фиксированных цен на закупку отдельных видов с/х продукции с частичной дотацией аграриев из фондов ЕС.

Португалия, являясь одной из стран-инициаторов создания ГАТТ, играет конструктивную роль в ВТО и строго придерживается междунар. практики регулирования ВЭД.

В янв. 1999г. Португалия в ряду с другими европейскими странами перешла на систему безналичных расчетов в евро, что, по мнению экспертов ЕС, будет способствовать дальнейшей унификации статистической информации в ходе интеграционных процессов ЕС.

Данные за янв.-дек. 1999г., в сравнении с показателями внешней торговли страны за 1998г., свидетельствуют об увеличении товарооборота на 3,3% с притоком импорта 5% и экспорта 0,8%.

В стоимостном измерении **товарооборот составил в 1999г. 65,3 млрд.долл.** против 63,2 млрд.долл. в 1998г., при импорте 40,3 млрд.долл. и экспорте 25 млрд.долл. против 38,4 млрд.долл. и 24,8 млрд.долл. соответственно.

Дефицит торг. баланса возрос на 12,6% и составил 15,3 млрд.долл. с уровнем экспорта в объеме импорта (показатель, повсеместно применяемый во внешторг. статистике Португалии) 61,9%. В 1998г. отрицат. сальдо экспортно-импортных операций равнялось 13,6 млрд.долл. с уровнем экспорта 64,5%.

Основными партнерами Португалии во внешнеэконом. сотрудничестве являются страны ЕС, доля которых в португальском импорте в 1999г. составила 77,4% и экспорте — 82,8% (в 1998г. — 77,2% и 81,5% соответственно).

В целом, по объему экспорта в страну доминирующее положение занимают: Испания (24,8%), Германия (17,7), Франция (11,5), Италия (7,7). По ам. континенту — США (2,9) и Бразилия (1%). **На долю России приходится 0,5% общего объема импортируемых Португалией товаров и услуг.**

Крупнейшими импортерами португальских товаров являются Германия (19,9%), Испания (17,7), Франция (11,5) и Великобритания (12). На долю США приходится 5,1% португальского экспорта, **России — 0,1%.**

Основные объемы португальского импорта поступают из соседней Испании (с/х сырье, продтовары, морепродукты, текстиль, машино-тех. продукция, транспортные средства, широкая гамма потребтоваров).

В ряду потребителей португальских товаров лидирует Германия. В эту страну поставляется обувь, одежда, изделия из натуральной пробки, продукты питания и напитки, бумага, медный и оловянный концентраты.

Страны ОПЕК (в первую очередь Нигерия и Саудовская Аравия) являются традиционными поставщиками на долгосрочной основе нефти и газа, поэтому объемы импорта из этих стран многократно превышают объемы экспорта. В 1999г. объемы импорта из этой группы стран составили 1,3 млрд.долл. против 1,1 млрд.долл. в 1998г.

Объемы товарооборота Португалии со странами **ПАЛОП (Ангола, Мозамбик, Гвинея-Бисау, Сан-Томе и Принсипи, Кабо Верде)** в 1999г. практически не изменились: в эти страны поставляются в основном продовольствие и товары народного потребления первой необходимости, а португальский импорт из этих стран включает в первую очередь товары сырьевой группы. В 1999г., как и в предыдущем году, объемы импорта и экспорта остались без изменений и составили 0,1 млрд.долл. и 0,6 млрд.долл. соответственно.

Статистика товарооборота Португалии со странами Азии (основные объемы приходятся на Япо-

нию) не претерпела в 1999г. значит. изменений: 3,2 млрд.долл. против 3 млрд.долл. в 1998г.

Торг.-эконом. сотрудничество Португалии со странами СНГ в 1999г. не претерпело каких-либо серьезных изменений за исключением Молдовы, которая увеличила свой экспорт практически в 10 раз и Беларуси (в 2,5 раза). Общий объем товарооборота составил в 1999г. 285,9 млн.долл., что на 3,6% больше, чем в предыдущем году (257,6 млн.долл.), при этом португальский импорт увеличился на 12%, а экспорт уменьшился на 55,1%.

Объемы товарооборота остаются незначительными, как в 1998, так и в 1999 гг. они составили порядка 0,5% от всего товарооборота Португалии с зарубежными странами, а их колебания не оказывают существенного влияния на внешнюю торговлю Португалии в целом. Внешняя торговля Португалии со странами СНГ сводится с устойчивым отрицат. сальдо (1999г. — 246,7 млн.долл. против 188,2 млн.долл. в 1998г.), что является результатом сырьевой ориентации португальского импорта. При этом необходимо отметить увеличение дефицита торг. баланса на 23%.

Россия продолжает удерживать доминирующее положение среди стран СНГ в торговле с Португалией, как в 1998, так и в 1999г. рос. импорт и экспорт составляет порядка 78% от общего объема товарооборота. Товары, экспортируемые странами СНГ на местный рынок, не составляют конкуренции рос. экспорту ни по номенклатуре, ни по объемам.

Из других стран СНГ по объемам товарооборота с Португалией в 1999г. следует выделить Украину (8,4% всего объема), Узбекистан (5,8%) и Казахстан (2%), причем португальский импорт из этих стран имеет специфический характер. В Украине в основном закупаются семена подсолнечника и отчасти — кожевенное сырье, а в Узбекистане — хлопок.

Торговля Португалии с прочими странами СНГ осуществляется на уровне заключения отдельных сделок в зависимости от конъюнктурных колебаний на межд. товарном рынке, а объемы товарооборота с ними крайне незначительны.

Законодат. база Португалии полностью адаптирована к нормам ЕС. Предусмотренная система мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэконом. деятельности, согласованная с ЕС, в 1999г. не претерпела каких-либо изменений и распространяется на отношения со странами СНГ в равной мере, как и с другими странами, с которыми Португалия осуществляет торгово-эконом. сотрудничество.

В сложившейся номенклатуре импорта традиционно доминируют следующие основные группы.

Современное технологическое оборудование с целью производства конкурентоспособной товарной продукции, пром. и бытовая электроника, средства связи и телекомоборудование, транспортные средства, не производимые нац. промышленностью или пользующиеся повышенным спросом у потребителей (авиация, ж/д локомотивы и вагонный парк спец. назначения, дорожная и строительная техника, грузовые и легковые автомобили, портовое оборудование, пассажирские суда и др.). Суммарный объем импорта по этим товарным группам составил в 1999г. 41,7% от общего объема импорта (1998г. — 41,2%).



Импорт с/х и пром. сырья (лесоматериалы, целлюлозно-бумажная группа товаров, группа орг. и неорг. химии, мин. сырье, металлопрокат). Суммарный объем импорта по этим товарным группам составил в 1999г. 24,8% от общего объема импорта (1998г. — 25,4%).

Импорт продовольствия (включая морепродукты) и товаров ширпотреба (одежда, текстиль, обувь). Суммарный объем импорта этих товарных групп составил в 1999г. 14,9% от общего объема импорта (1998г. — 15,2%).

В страну ежегодно ввозится порядка 8-10 млн.т. нефти, 2-3 млн.т. угля и до 1 млрд.куб.м. природного газа. Суммарный объем импорта энергоносителей в 1999г. составил 7% от общего объема импорта (1998г. — 5,3%).

Традиционная номенклатура португальского экспорта включает одежду, текстиль, обувь, продукты питания и напитки, однако в последнее время усиливается тенденция наращивания объемов экспорта товарных групп с высокой добавленной стоимостью (машины и оборудование, автотранспорт, средства связи и телекоммуникаций). По результатам 1999г. целесообразно выделить следующие основные экспортные группы.

Экспорт машинотех. товаров, оборудования и транспортных средств, среди которых выделяются поставки легковых автомашин, собираемых на заводе «Ауто Европа» в г.Палмела, а также судостроение (верфи г.Виана-ду-Каштелу), судоремонт (верфи «Лижнаве» в г.г.Лиссабоне и Сетубале) и экспорт средств связи и телекоммуникаций, производимых на заводах компаний Сименс и «Грундиг». Суммарный объем экспорта по этим товарным группам составил в 1999г. 35,2% от общего объема экспорта (1998г. — 34,7%).

Экспорт традиционных групп потребтоваров, таких как одежда, текстиль и обувь. Швейная промышленность страны выпускает как изделия для модных салонов, пользующиеся спросом у элитных покупателей, так и широкую гамму одежды массового спроса, экспортируемую в первую очередь в страны ЕС. Обувная промышленность производит **110-120 млн. пар обуви ежегодно, до 80% которой также поставляется в страны ЕС**. Суммарный объем экспорта этих товарных групп составил в 1999г. 28% от общего объема экспорта (1998г. — 29,5%).

Экспорт других традиционных для Португалии товарных групп: продукция сельского хозяйства, а также продовольствие и напитки. Суммарный объем экспорта этих товарных групп остался без изменений и составил как в 1998, так и в 1999г. 7,2% от общего объема экспорта. Наблюдающаяся стабильность свидетельствует о действенных механизмах квотирования в рамках ЕС.

Стабильные объемы экспорта приходится на древесину, товары из натуральной пробки, а также целлюлозу и бумагу. Культивируются средиземноморская сосна и эвкалипт, пробковый дуб (**Португалия является монополистом в производстве изделий из натуральной пробки**). Суммарный объем экспорта этих товаров составил в 1999г. 9,6% от общего объема экспорта (1998г. — 9,2%).

Из других товарных групп португальского экспорта следует выделить товары бытовой хи-

мии (1999г. — 3,4% от общих объемов экспорта) и минеральное сырье, в основном это медный, цинковый, оловянный, вольфрамовый и урановый концентраты (последний поставляется преимущественно во Францию на долгосрочной основе). Объемы поставок мин. сырья составили в 1999г. 2,4% от общих объемов экспорта.

Традиционно сложившиеся торг.-эконом. связи Португалии с Россией не имеют каких-либо доминирующих в торговом обороте этих стран товарных групп, которые способны оказать значит. влияние на конъюнктуру рос. или португальского внутреннего рынка в целом. Поэтому основные товарные группы экспорта России (энергоносители, металлопрокат, товары неорг. и орг. химии, морепродукция) и Португалии (товары машинотех. группы, одежда, текстиль, обувь, продовольствие, бытовая химия, изделия из натуральной пробки) не вступают в конкурентные отношения как в России и Португалии, так и в третьих странах.

Регулирование экспортно-импортных операций осуществляется в пределах согласованных в ЕС квот на ограничение ввоза ряда товаров (металлопрокат, текстиль и др.). Косвенное регулирование по согласованию с ЕС осуществляется путем установления фиксированных цен на закупку отдельных видов с/х продукции (зерновые, подсолнечник, томаты, сахарная свекла, молочные изделия и др.) в пределах квот ЕС с частичной дотацией аграриев, производящих эту продукцию, из фондов ЕС.

Португалия имеет СЭЗ на архипелаге Мадейра (г.Канисал, учреждена в 1980г.) и на Азорских о-вах (СЭЗ «Санта Мария», учреждена в 1982г.). На территории СЭЗ действует налоговый и фин. режим, устанавливающий ряд льгот для иностр. предприятий и АО.

*Гос. политика Португалии в области ВТС.* Регламентируется нац. законодательством и, в частности, Законом о развитии ВС, где запрограммированы долгосрочные бюджетные ассигнования на закупку специнущества для модернизации родов войск.

В 1999г. минобороны Португалии приступило к практической реализации долгосрочного плана закупок военной техники, предусматривающей в 1998-2010гг. общие затраты в 453 млрд.эскудо (2,4 млрд.долл.).

Для ВВС страны стали поступать первые из закупленных в США 25 самолетов F-16 базовой конфигурации (А/В) с последующей их модернизацией системой MLU-Mid Life Upgrading, Сумма контракта — 67 млрд.эскудо (359 млн.долл.).

Прорабатываются условия контракта с консорциумом Eucospter на поставку португальской армии 12 вертолетов EC-635 (военная версия «135» модели). Сумма контракта — 54 млрд.эскудо (289 млн.долл.).

Продолжается объявленный ранее тендер на постройку и поставку Португалии 3 подлодок на 150 млрд.эскудо (804 млн.долл.). В 2000г. на «шорт-листе» фигурируют три претендента: DCN (Франция), GSC (ФРГ), KDM (Голландия). Определен механизм финансирования, предусматривающий привлечение средств создаваемого на базе частного банковского капитала нац. консорциума, который закупленные

подложки сдаст в долгосрочную аренду или передаст в лизинг ВМФ Португалии.

Португалия из-за слабого развития ВПК имеет незначительный экспорт специмущества. По данным португальских таможенных органов экспорт вооружений за 1996-99гг. составил 1,2 млрд. эскудо (6,8 млн. долл.). Основные страны: Турция, Колумбия, Йемен, Марокко, Ангола. Португалия как член НАТО строго придерживается своих военно-политических и блоков обязательств и ориентируется исключительно на западноевропейские страны и США.

Вместе с тем, в рамках развития традиционных связей с бывшими своими колониями, Португалия стремится развивать ВТС с этими странами. Она имеет соглашения о ВТС с Анголой и Гвинеей-Бисау.

В долгосрочном плане Португалия намеревается установить ВТС с партнерами в рамках инициатив по формированию сообщества португалоговорящих стран (ПАЛОП и Бразилия).

Номенклатура товаров внешней торговли Португалии в 1998-99гг.

	Импорт (СИФ)		Экспорт (ФОБ)				
	1998	1999	1998	1999			
	млрд.\$	%	млрд.\$	%			
Всего:	38,4	100	40,3	100	24,8	25	100
Пр-ты животноводства	1,6	4,2	1,8	4,5	0,4	1,6	0,4
Пр-ты растениеводства	1,6	4,2	1,4	3,5	0,2	0,8	0,2
Жиры и масла	0,2	0,5	0,2	0,5	0,1	0,4	0,1
Напитки, табак	1,6	4,2	1,7	4,2	1,1	4,4	1,1
Мин. продукты	2,2	5,7	2,9	7,2	0,6	2,4	0,6
Химтовары	3	7,8	3,2	7,9	0,8	3,2	0,9
Пластмассы, резина	1,7	4,4	1,8	4,5	0,8	3,2	0,8
Кожизделия	0,6	1,5	0,5	1,2	0,1	0,4	0,1
Древесина, пробка	0,7	1,8	0,6	1,5	1,2	4,8	1,2
Бумага и картон	1	2,6	1,0	2,5	1,1	4,4	1,2
Текстиль, изделия	3,6	9,4	3,3	8,2	5,4	21,8	5,2
Обувь, головные уборы	0,4	1	0,5	1,2	1,8	7,3	1,7
Керамика и стекло	0,5	1,3	0,5	1,2	1	4	0,9
Драгмет, бижутерия	0,3	0,8	0,2	0,5	0,1	0,4	0,1
Металлы	2,8	7,3	2,9	7,2	1,1	4,4	1,2
Машины, оборудование	8,7	22,7	8,8	21,8	4,4	17,8	4,7
Транспортные средства	6,1	15,9	7	17,4	3,9	15,7	3,9
Оптические приборы	1	2,6	1	2,5	0,3	1,2	0,2
Оружие и боеприпасы	-	-	0,1	0,3	-	-	-
Потребовары	0,8	2,1	0,9	2,2	0,4	1,6	0,5

Примечание: 180,2 эскудо за 1 долл., США (1998г.).

Основные направления внешней торговли Португалии в 1998-99гг.

	Импорт (СИФ)		Экспорт (ФОБ)				
	1998	1999	1998	1999			
	млрд.\$	%	млрд.\$	%			
Всего:	38,4	100	40,3	100	24,8	25	100
ЕС	30	78,1	31,2	77,4	20,3	82	20,7
- Германия	5,8	15,2	5,9	14,7	5	30,3	5
- Франция	4,3	11,3	4,6	11,5	3,5	14,2	3,4
- Испания	9,4	24,4	10	24,8	3,9	15,9	4,4
- Италия	3,0	7,8	3,1	7,7	1	4,1	1,1
- Великобритания	2,6	6,8	2,7	6,6	3	12	3
ЕАСТ	0,9	2,3	1,1	2,7	0,5	2	0,5
ОПЕК	1,1	2,7	1,3	3,2	0,1	0,5	0,1
ПАЛОП	0,1	0,2	0,1	0,2	0,6	2,6	0,6
Африка	0,8	2,2	0,7	1,8	0,3	1,2	0,3
Америка	2,3	5,9	2,3	5,7	1,8	7,1	1,7
- США	1,1	2,7	1,2	2,9	1,2	4,8	1,3
- Бразилия	0,5	1,4	0,4	1	0,2	0,9	0,1
Азия	2,5	6,6	2,7	6,8	0,5	2,2	0,5
Австралия и Океания	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,4	0,1
Россия	0,1	0,5	0,2	0,5	0,04	0,2	0,02

Внешняя торговля Португалии с СНГ в 1998-99гг.

Страна	Импорт (СИФ)		Экспорт (ФОБ)	
	1998	1999	1998	1999
	млн.\$	%	млн.\$	%
Всего СНГ	231,9	100	266,3	100
Россия	181,7	78,4	208	78,1
Украина	29,4	12,7	21,9	8,2
Беларусь	1,9	0,8	5,1	1,9
Молдова	0,6	0,3	7	2,6
Грузия	0,3	0,1	0,1	-
Армения	-	-	0,1	-
Азербайджан	0,4	0,2	-	-
Казахстан	5	2,2	5,6	2,1
Туркмениния	0,1	-	0,3	0,1
Таджикистан	0,1	-	1,6	0,6
Узбекистан	12,4	5,3	16,5	6,2
Киргизстан	-	-	0,1	-

## Связи с Россией

Дипотношения между Россией и Португалией существовали с 1779 по 1917 гг. Затем более полувека не поддерживались. После свержения режима Салазара-Каэтану 9 июня 1974г. установлены отношения между СССР и Португалией. 27 дек. 1991г. Португалия признала РФ в качестве государства-продолжателя СССР.

Между Россией и Португалией поддерживается полит. диалог. Москву посещали с визитом президент Португалии М.Соареш (1987 и 1991 гг.), премьер-министр А.Каваку Силва (1994г.), премьер-министр А.Гутерреш (2000г.). В 1996г. в Лиссабоне в рамках саммита ОБСЕ состоялась встреча пред. Правительства РФ с руководством Португалии. Министр иностр. дел Ж.Гама посетил Москву в 1997г., в 1999г., дважды в 2000г. В марте 2000г. министр иностр. дел И.С.Иванов побывал в Лиссабоне с рабочим визитом.

Поддерживаются межпарламентские связи. В 1994г. состоялся визит в Лиссабон делегации Совета Федерации РФ. В 1996г. Россию посетила парламентская делегация Португалии. Подписан Протокол о сотрудничестве между парламентами двух стран. 27 мая 2000г. делегация Совета Федерации, возглавляемая Е.С.Строевым, сделала остановку в Лиссабоне. Состоялась встреча Председателя Совета Федерации с Председателем Собрания Республики.

Развивается договорно-правовая база отношений. В 1994г. подписаны Договор о дружбе и сотрудничестве, ряд двусторонних соглашений. В 1998г. подписано Соглашение о сотрудничестве в области гражд. обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций. Большинство этих документов уже вступило в силу. В ходе визита в Россию премьер-министра А.Гутерреша в 2000г. также подписан ряд соглашений.

В 1999г. **товарооборот** с Португалией составил **214 млн.долл.**, экспорт — 199,2 млн.долл., импорт — 14,8 млн.долл. Основные позиции рос. экспорта — нефть и нефтепродукты, рыбопродукты, с/х сырье, растит. волокна, пряжа. В рос. импорте преобладают обувь и продукты питания. На территории России создано 14 СП с участием португальского капитала. Существуют контакты в сфере туризма. В 1999г. Португалию посетило 10 тыс. рос. граждан, Россию в 1999г. посетило 2,2 тыс. португальских граждан.

В 1999г. в Москве и Лиссабоне прошли мероприятия, посвященные 25-летию установления

дип. отношений между двумя странами, встречи и выставки, посвященные 200-летию со дня рождения А.С.Пушкина. Рос. культура была представлена в Португалии гастролями коллективов Балета Кремля, Новосибирского театра оперы и балета. Рос. кинематографисты приняли участие в кинофестивалях в Португалии, в Москве прошла первая неделя португальского кино. Ряд рос. и португальских университетов имеют протоколы о сотрудничестве, наладили обмен преподавателями и студентами.

## САН-МАРИНО

**Республика Сан-Марино.** Нац. праздник – 3 сент., День провозглашения Республики. Сан-Марино находится в сев.-вост. части Апеннинского п-ва и окружено территорией Италии. Существует как независимое государство с 301г. Площадь страны – 61 кв.км. Население – 24,6 тыс.чел. Плотность населения – 370 чел. на 1 кв.км. Столица – г.Сан-Марино (4,5 тыс. жителей). Другие города: Серавале (7,7 тыс.), Борго Маджоре (5,1 тыс.), Доманьяно (2,1 тыс.), Фиорентино (1,7 тыс.), Акуавива (1,2 тыс.), Къезанова (0,8 тыс.), Фаэтано (0,8 тыс.), Монтеджардино (0,7 тыс.). Кроме того, 15 тыс. санмаринцев постоянно живут за пределами страны в Италии, а также во Франции и США. Офиц. язык – итал. Религия – католическая.

### Госструктуры

Сан-Марино является парламентской республикой. Основные гос. органы – Большой и Генеральный Совет, капитаны-регенты, Гос. Конгресс, Совет XII, правительственные ревизоры.

Большой и Ген. Совет (однопалатный парламент) избирается на пять лет всеобщим и прямым голосованием по пропорциональной системе. Составляет из 60 советников (депутатов). Является законодат. органом, избирает капитанов-регентов, членов Гос. Совета, Совета XII, комиссий Совета, правит. ревизоров, присваивает воинские звания, ратифицирует межд. договоры, объявляет амнистию, предоставляет гражданство, одобряет госбюджет. Последние выборы состоялись 31 мая 1998г. На них Санмаринская христианско-дем. партия получила большинство – 40,85% (25 мест), Санмаринская соц. партия – 23,23% (14 мест), Санмаринская дем. прогрессивная партия – 18,64% (11 мест), Народный альянс санмаринских демократов – 9,81% (6 мест), Социалисты за реформы – 4,19% (2 места) и Партия коммунистического возрождения – 3,27% (2 места). В парламенте образована коалиция христианских демократов и социалистов, которые сформировали ныне действующее правительство.

Равноправные капитаны-регенты являются коллективным главой государства и правительства. Каждый из них обладает правом вето на решения другого. Избираются Большим и Ген. Советом из числа его членов на 6 мес. Вступают в должность 1 апр. и 1 окт. Капитаны-регенты председательствуют в Большом и Ген. Совете, на заседаниях Совета XII и Гос. Совета. С 1 окт. 1999г. по 1 апр. 2000г. капитанами-регентами избраны Джузеппе Ардзилли II и Марино Боллини IV.

Гос. Конгресс (правительство) состоит из 10 членов (одновременно входят в Большой и Ген. Совет). Правительство состоит из 3 гос. секретарей

и 7 министерств: гос. секретариата по иностр. и полит. делам; гос. секретариата по внутренним делам и гражд. обороне; гос. секретариата по финансам, бюджету, программированию, информации и связям с гос. автономным **предприятием по филателии и нумизматике**; министерства промышленности, ремесел и эконом. сотрудничества; министерства по территории, окружающей среде, с/х; минторга; минздрава и соц. защиты; министерства обществ. образования, культуры, университетов и юстиции; министерства труда и кооперации; министерства коммуникаций, транспорта, туризма и спорта. Руководители ведомств носят титул гос. секретарей.

Нынешний Гос. Конгресс сформирован 7 июля 1998г. христианско-дем. партией и соц. партией (6 представителей СМХДП и 4 – СМ СП). Гос. секретарем по иностр. и полит. делам является Габриэле Гатти (ХДП), гос. секретарем внутренних дел – Антонио Ладзаро Вольпинари (СП), гос. секретарем финансов, бюджета и программирования – Креллио Галасси (ХДП).

Совет XII является высшим судебным органом по гражд., адм. и уголовным делам, разрешает споры по границам компетенции, является судом третьей инстанции. Избирается Большим и Ген. Советом на пятилетний срок. Правит. ревизоры представляют государство в суде при фин. или имущественных спорах.

Территория Сан-Марино административно делится на 9 замков, управляемые капитанами и джунтами, избираемыми на четырехлетний период.

Воинские формирования состоят из офицерского состава и Объединенных добровольных воинских корпусов (Объединенная рота милиции, Почетная гвардия, Гвардия крепостей). Все граждане в возрасте от 16 до 55 лет являются военно-обязанными. Их функции практически сведены к участию в офиц. церемониях. В частности, Почетная гвардия располагается в резиденции капитанов-регентов, находится в их непосредственном подчинении. Общественный порядок поддерживается жандармерией и полицией.

Профсоюзы. Дем. конфедерация трудящихся объединяет в своих рядах сторонников ХДГТ. 2 тыс. членов. Генсек – Марко Беккари. Санмаринская Конфедерация труда, Профсоюзное объединение трудящихся – сторонников Соц. партии и Демократической прогрессивной партии. Генсек – Пио Кьяруцци.

### Экономика

Основу экономики составляют с/х и обслуживание туристов. Имеются предприятия, производящие керамику, текстиль, сувениры, пищевые продукты. **Сан-Марино ежегодно посещают 3 млн. туристов.** Важными статьями дохода являются **выпуск почтовых марок и монет для нумизматов.** Денежная единица – итал. лира. Сан-Марино чеканит также собственную монету, представляющую коллекционную ценность.

Госбюджет бездефицитен. Расходная и доходная части составляют по 788,56 млрд.ит.лир. В стране насчитывается 1 тыс. безработных.

Санмаринская экономика теснейшим образом связана с экономикой Италии. Сан-Марино состоит в тамож. и почтовом союзе с Итал. Республикой. За отказ от выпуска собственных денеж-



ных знаков и организации тамож. службы, а также за обязательство не допускать сооружения на своей территории игорных домов Сан-Марино получает от Италии ежегодную компенсацию. Конвенция, подписанная 2 мая 1991г. между Италией и Сан-Марино по вопросам валютных и фин. отношений, лежит в основе созданного единого денежного пространства между двумя странами, свободного движения капиталов. Кредитные институты Сан-Марино в соответствии с этой конвенцией могут проводить операции в зарубежной валюте. 11 нояб. 1994г. между Сан-Марино и Италией подписана Декларация об эконом. сотрудничестве, по которой они обязались оказывать содействие совместным инициативам в области подготовки менеджеров, тех. и проф. обучения.

### Внешняя политика

При проведении внешнеполит. курса Сан-Марино придерживается принципа неприсоединения. Основными направлениями являются отношения с Италией, работа в рамках межд. организаций и гум. вопросы.

Отношения Сан-Марино с Италией регулируются Конвенцией о дружбе и добрососедстве от 1939г. За последние годы, помимо постоянного участия членов правительства в церемониях вступления в должность капитанов-регентов, необходимо отметить визит министра иностр. дел Италии Л.Дини в Сан-Марино 7 мая 1997г., подтвердивший совпадение позиций руководства двух стран по всем основным межд. темам. Однако 7 июля 1997г. наметились противоречия по налоговому вопросу. Так Италия ввела режим жесткого тамож. контроля на границе с Сан-Марино. Применение этих мер объяснялось итал. властями стремлением вести борьбу с злоупотреблениями и махинациями местных дельцов, стремящихся извлечь выгоду из **льготного налогового режима, существующего в Сан-Марино**, и уклониться от уплаты налогов в итал. казну. После того, как 14 июля Госсекретариат потребовал отмены режима, проблема была урегулирована.

Сан-Марино является членом ОБСЕ, СЕ, ООН (с марта 1992г.), МВФ (с 24 сент. 1992г.), ФАО (с нояб. 1999г.).

Сан-Марино активно выступает за развитие сотрудничества со странами ЕС. Отношения республики с ЕС регулируются подписанным 16 дек. 1991г. Соглашением о сотрудничестве и тамож. союзе.

Сан-Марино установила дип. отношения на уровне послов с государствами: Австралией, Австрией, Албанией, Аргентиной, Бельгией, Брунеем, Ватиканом, Венгрией, Германией, Данией, Египтом, Израилем, Иорданией, Ирландией, Испанией, Италией, Кипром, Китаем, Кубой, Мальтой, Нидерландами, Норвегией, Польшей, Португалией, РФ, Румынией, Словакией, Словенией, Суверенным Военным Мальтийским Орденом, Украиной, Финляндией, Францией, Хорватией, Чехией, Швейцарией, Швецией, ЮАР и Японией. Тенденция к установлению дипотношений с Сан-Марино на уровне послов набирает силу, хотя по-прежнему большая часть стран поддерживает их на уровне ген. консульств.

СССР и Сан-Марино поддерживали офиц. дипотношения на уровне генконсульств с 1956г. В

1979г. было подписано Соглашение о культурном сотрудничестве между СССР и Сан-Марино. В коммюнике Госсекретариата по иностр. делам от 13 янв. 1992г. Сан-Марино признало РФ как государство-продолжателя СССР. 30 сент. 1993г. рос.-санмаринские дипотношения установлены на уровне послов. 18 фев. 1994г. первый посол РФ в Сан-Марино вручил капитанам-регентам верительные грамоты.

Посол Сан-Марино в России М.Джакомини вручил верительные грамоты 17 мая 1995г. Постоянно находится в Сан-Марино, офиса в Москве не имеет. Санмаринская сторона прорабатывает вопрос об учреждении в России своего почетного консульства и назначении почетным консулом гражданина РФ В.Б.Малкина (президент банка «Рос. кредит»).

В 1994г. рос. сторона предложила санмаринцам обновить Соглашение от 1979г. Это предложение было воспринято положительно, началась подготовка текста нового рос.-санмаринского документа. По состоянию на дек. 1999г., процесс согласования текста Протокола между правительствами РФ и Сан-Марино о сотрудничестве в области культуры и экономики практически завершен.

Гос. секретарь по иностр. делам Сан-Марино Г.Гатти в сент. 1991г. посетил Москву и участвовал в III Конференции СБСЕ по правам человека. Санмаринская делегация приняла участие в состоявшейся в С.-Петербурге 6-10 июля 1999г. 8 ежегодной сессии Парламентской ассамблеи ОБСЕ.

С 11 сент. 1999г. по 9 янв. 2000г. в Сан-Марино проведена выставка «Тайные сокровища рос. искусства» из коллекции Гос. русского музея.

## ФИНЛЯНДИЯ

**Финляндия** расположена на Севере Европы, протяженность с юга на север 1157 км., с востока на запад 542 км. Территория 338 тыс.кв.км. Граничит с Россией (сухопутная граница 1269 км.), Норвегией (727 км.) и Швецией (586 км.). Климат умеренный. Население 5,1 млн.чел. (92,7% финны, 5,7% шведы). 76,4% проживает в городах. Средняя плотность — 15 чел. на 1 кв.км. Рождаемость — 11,5, смертность — 9,6 на 1000 чел., средняя продолжит. жизни мужчин — 73,4 лет, женщин — 80,5 лет. Офиц. гос. языки — финский и шведский. Столица — Хельсинки (0,54 млн.чел.).

### Госструктуры

Гос. устройство. Независимость Финляндии была провозглашена декларацией финского Парламента 6 дек. 1917г. и признана Декретом Совнаркома Советской России 31 дек. 1917г. (с 1809г. — до этого часть Королевства Швеция — **входила в состав Рос. империи в качестве Великого княжества**).

Глава государства — президент, избираемый на 6 лет всеобщим голосованием. В результате проведенных в два тура выборов (16 янв. и 6 фев. 2000г.) президентом Финляндии была избрана Тарья Халонен, кандидат от СДПФ, которая во втором туре набрала 51,6% голосов, кандидат от ПФЦ Э.Ахо — 48,4%.

Законодат. власть осуществляется парламентом и президентом. Исполнит. — президентом и Гос. советом (правительством). Руководство внешней политикой осуществляет президент. Он

же назначает правительство, ответственное перед парламентом.

Парламент — однопалатный, состоит из 200 депутатов, избираемых на 4 года. Правом избирать и быть избранными пользуются все граждане, достигшие 18 лет. Выборы — прямые, проводятся по системе пропорционального представительства. По результатам выборов 21 марта 1999г. в парламенте представлено 10 полит. партий. Пред. парламента — Р. Уосукайнен.

Правительство, сформированное 15 апр. 1999г., состоит из представителей пяти партий — Социал-дем. партии Финляндии (СДПФ), Нац. коалиционной партии (НКП), Шведской народной партии (ШНП), Левого Союза (ЛС) и Союза «зеленых». Премьер-министр — П. Липпонен (СДПФ), министр иностр. дел — Э. Туомиоя (СДПФ).

Финляндия разделена на 6 губерний и 452 коммуны. Губернию возглавляет назначаемый президентом и подчиняющийся МВД губернатор. Коммуны подразделяются на общины двух типов: городские и сельские. На практике они имеют равные права. Органы местного самоуправления (советы коммунальных уполномоченных) избираются раз в 4 года по пропорциональной системе. Исполнит. орган коммуны — правление — избирается уполномоченными на срок 2 (в сельских) или 4 года (в городских общинах).

Особое политико-адм. положение занимают Аландские о-ва (5,5 тыс. кв. км, население — большинство шведоязычное — 25,3 тыс. чел.), которые пользуются при решении внутренних дел широкой автономией в рамках финской конституции, имеют парламент (лагтинг, 30 депутатов) и свой флаг. В парламенте страны Аланды представлены одним депутатом.

Суды подразделяются на общие, адм. и специальные. Высшей судебной властью облечен Верховный суд. Высшая инстанция по адм. делам — Верховный адм. суд. Председателей и членов этих судебных учреждений назначает президент. К спец. судам относятся военные трибуналы, земельные, водные, страховые суды, суды по трудовым спорам. Имеется также Высший должностной суд, рассматривающий вопросы дисциплинарного порядка.

Оборонительные силы (ОСФ) — состоят из СВ, ВВС и ВМС. В военное время в состав ОСФ передаются погранвойска, которые в мирных условиях подчиняются МВД. Верховным главнокомандующим ОСФ является президент. При нем имеется Совет обороны. Высшим военно-полит. и адм. органом по вопросам обороны является минобороны. **Традиционно министром обороны назначается гражд. лицо.** На действительную военную службу призываются с 19 лет, а также добровольцы с 17 лет. **Срок действительной службы рядового состава — 8 мес.**, тех. специалистов, унтер-офицеров и лиц, проходящих подготовку на получение звания офицеров запаса — 11 мес.

Церковь. Лютеранство стало офиц. религией в начале XVI в. После 1809г. офиц. статус приобрела также православная церковь. 85,6% населения принадлежит к евангелическо-лютеранской, 1,1% — к финской православной церкви. 1% исповедует другие религии и 12,3% не приписаны ни к какой религиозной общине.

Профсоюзное движение объединяет 2 млн. рабочих, служащих и чиновников. Действует 3

профцентра: Центр. организация профсоюзов — 1,1 млн. чел.; Центр. союз организаций служащих и тех. работников — 645 тыс. чел.; Организация профсоюзов работников с высшим образованием — 330 тыс. чел.

Организации работодателей и деловых кругов. С янв. 1993г. ведущим является Центр. союз промышленников и работодателей. Функционируют многочисленные предпринимательские организации, наиболее влиятельными из которых являются центр. союзы предпринимателей, сельхозпроизводителей, мелких и средних предпринимателей, кооперативов и потребит. кооперативов.

Внешняя политика. Финляндия — член ООН (непостоянный член СБ ООН в 1969-70 и 1989-90 гг.). В мае 1989г. вступила в Совет Европы. С 1955г. — член Северного совета. Имеет статус наблюдателя в Совете североатлантического сотрудничества и ЗЕС, участвует в Программе партнерства ради мира. **С янв. 1995г. Финляндия стала полноправным членом Европейского Союза**, затем ЕвЭС.

Важное направление внешнеполит. усилий — обеспечение сотрудничества, стабильности и военно-полит. доверия на европейском Севере и Балтике. Входит в Совет государств Балтийского моря (СГБМ) и Совет государств Баренцева/Евроарктического региона (СБЕР). Связи с Россией строятся на основе Договора об основах отношений 1992г., приоритет в практическом сотрудничестве отдается приграничным регионам.

*Финляндия и Совет Европы.* Финляндия вступила в Совет Европы одной из последних — в 1989г., при том, что ее соседи по региону — Швеция, Норвегия и Дания — были среди основателей организации. С 1960 г. Финляндия участвовала в различных мероприятиях по линии СЕ, а законодательство страны испытывало значительное влияние европейских правовых стандартов.

Финляндия придает важное значение деятельности Совета Европы, рассматривая его как наиболее универсальный европейский форум в области обеспечения прав человека и дем. стандартов в обществе. В Хельсинки подчеркивают уникальность созданной СЕ правовой системы, в т.ч. обеспечивающей защиту прав и свобод человека на наднац. уровне.

Финляндия занимает в Совете Европы активную позицию. Наибольший резонанс получили финляндские инициативы об осуществлении ПА-СЕ контроля в отношении выполнения новыми государствами-членами обязательств в рамках СЕ (1993г.; соответствующий порядок — т.н. Halonen Order — до сих пор носит имя Т. Халонен), учреждении должности уполномоченного СЕ по правам человека (1996г.), распространении понятия дискриминации по ст. 14 Европейской Конвенции по правам человека на отношения между супругами (1998г.).

Приоритеты Финляндии в Совете Европы — содействие демократическому строительству в странах ЦВЕ, вопросы равноправия, защита прав меньшинств, развитие местного самоуправления, усиление значения соц. измерения в деятельности СЕ, сотрудничество Совета Европы с ЕС и СБСЕ.

Инициативность Финляндии в Совете Европы до недавнего времени была во многом связана с именем министра иностр. дел Т. Халонен — активной деятельницы организации. Она была первым

председателем Комитета по равенству, а в 1998г. входила в состав «группы мудрецов», готовившей предложения по структурной реформе СЕ. Т.Халонен также активно выступала в пользу принятия России в Совет Европы.

В ПАСЕ Финляндия представлена пятью депутатами и пятью их замами. Глава делегации — М.Эло (социал-демократ), его зам. — А.Ятенмяки (центрист). Финны участвуют в работе всех 14 комитетов ПАСЕ, входят в руководство юр. комитета (Г.Янсон, шведская партия, пред.), контрольного комитета (Г.Янсон, пред. ex officio), комитетов по экономике и развитию (М.Эло, зампред), науке и технике (М.Тури, консерватор, зампред), сельскому хозяйству (Ю.Коркеаойя, центрист, зампред), а также в руководство полит. групп — объединенных левых сил (Я.Лаксо, левый союз, пред.), либеральных демократов и реформаторов (Г.Янсон, пред. ex officio; Ю.Коркеаойя, зампред), демократов (М.Тури, зампред), социалистов (М.Эло, зампред).

Доля Финляндии в бюджете СЕ — 2 млн.долл. Из 170 конвенции СЕ в Финляндии действует 48. В Европейский суд по правам человека по Финляндии поступает порядка 200 частных жалоб в год. В составе суда Финляндию представляет М.Пелонпяя.

## Макроэкономика

**Ф**инляндия — высокоразвитая индустриальная страна. Ее доля в мировом пром. производстве — 0,4%. По величине нац. дохода на душу населения занимает одно из ведущих мест в мире, правда, **по уровню цен — в лидирующей пятерке стран ОЭСР.**

В структуре экономики преобладает сфера услуг — 59% от ВВП. Удельный вес промышленности и строительства — 35%, сельского и лесного хозяйства — по 3%. Распределение трудовых ресурсов: услуги — 59%, промышленность и строительства — 31%, сельское и лесное хозяйство — 10%.

Финляндия полностью преодолела кризис начала 90-х гг. и вступила в период активного эконом. роста. По базисным показателям (ВВП, пром. производство, инвест. активность, внешняя торговля) годовой рост превышает среднеевропейский. В 1999г. ВВП вырос на 3,7% (в 1998г. — 5,6%), промпроизводство возросло на 5,5% (8,9%) (прирост обеспечен, в основном, за счет опережающего развития электронпрома (+ 26%) и строительства (+ 11%).

В годовом исчислении рост производства в лес. и бумпроме составил 2%, металлургии — 2%, машиностроит. и металлообрабатывающей — 11%, электротех. и электронной отраслях — 27%. Производство в остальных отраслях либо возросло незначительно, либо сократилось. Рост экономики страны в 1999г. обеспечивался в основном за счет увеличения внутреннего спроса (2,1%).

Финансовый рынок страны оставался в целом стабильным. Финляндия достаточно быстро адаптировалась к единой валюте евро. Этому способствовало как устойчивое функционирование фин. системы страны накануне присоединения к ЕВЭС, так и низкий уровень учетных ставок ЕЦБ, способствовавший росту кредитной активности юр. и физ. лиц. Падение курса евро по отношению к доллару в течение года стимулировало рост экспортной активности нац. промышленности. Об-

щий уровень инфляции был ниже среднего по ЕС (среднегодовой показатель — 1,2%), банковские процентные ставки сохранялись на низком уровне (около 3%), что привело к существенному росту предоставленных банками кредитов, в основном потребит. и жилищных — 14%.

Гос. финансы сохранялись в 1999г. на достаточно стабильном уровне при некотором сокращении положит. сальдо платежного баланса (с 40,3 до 37,2 млрд.фмк).

Жесткая фин. политика, в сочетании с сопутствующим эконом. росту увеличением налоговых поступлений (выросли на 4%), позволили в 1999г. выйти на первый за последние пять лет бездефицитный бюджет (его размер — 188,5 млрд.фмк). Началось прогнозирувавшееся сокращение объемов госзадолженности по критериям ЕВЭС с 49,7% до 46,6% ВВП (в основном за счет вырученных 21 млрд.фмк от реализации пакетов акций ряда госкомпаний).

Предпосылки для продолжения эконом. роста в Финляндии в 2000г. остаются хорошими благодаря оживлению эконом. активности в Европе и повышению конкурентоспособности финского экспорта на внешних рынках. С учетом сохранения достаточно высоких темпов роста внутреннего потребления (2,4%) ВВП составит 4,7%, пром. производство увеличится на 8,6%, рост экспорта — 8,6%, импорта — 5,1%. Улучшится и платежный баланс: положит. сальдо достигнет 41 млрд.фмк. Инфляция повысится до 2,2%, в основном за счет цен на энергоносители (только по янв. 2000г. повышение цен на топливо вызвало рост цен на 1%).

Состояние гос. финансов также будет устойчивым. Доходы увеличатся на 6%, положит. баланс доходов и расходов составит около 0,5% ВВП. **Продолжится снижение госзадолженности — до 44,1% ВВП** (без учета возможного погашения долга за счет доходов от приватизации госкомпаний).

Вместе с тем, в минфине и ЦБ обращают внимание на наличие нескольких факторов риска, способных существенно ухудшить картину. К их числу относят угрозу резкого падения темпов эконом. роста США, обвала завышенных курсов акций на фондовых биржах, что крайне негативно сказалось бы на основных внешторг. рынках и существенно ослабило инвест. климат Финляндии. Тщательно отслеживается тенденция ускоренного роста издержек производства. В основе — отсутствие ясности с предстоящим повышением зарплаты в рамках перезаключения трудовых договоров на фоне обозначившейся нехватки рабочей силы в наиболее динамично развивающихся отраслях экономики, а также рост процентных ставок по кредитам, динамика цен на нефть. В итоге инфляция может превысить средние показатели по зоне «евро», существенно ухудшится ценовая конкуренция экспортных отраслей финской промышленности. Сохранение нынешнего высокого уровня налогообложения — 46,5% ВВП — лишь осложнит условия хоз. деятельности.

С учетом сохраняющихся факторов риска правительство заявляет о необходимости продолжения жесткой фин. политики, ограничения роста гос. расходов и форсированного погашения гос. долга. 7 марта 2000г. им были представлены основные направления бюджетной политики на 2001-2004 гг., которые предполагают сохранение бюджетных рамок практически на нынешнем уровне



– 194 млрд. фmk (закладываемый рост на первые 3 года – 0,5%, в 2004г. – снижение на 1%). Подобные меры, как здесь считают, позволяют предотвратить «перегрев» экономики, несколько снизить налоговое бремя и объем госзадолженности.

## Соцстрах

**Уровень жизни.** Средний уровень доходов составляет 2,3 тыс. долл. в месяц. **Продолжительность рабочей недели – 36 часов, отпуска – 5 недель** (после 3 лет стажа).

Расходы на соц. и мед. нужды составляют 32% от ВВП. Сфера соц. обеспечения ориентирована на то, чтобы реальные доходы каждого гражданина не опускались ниже офиц. прожиточного минимума – 700 долл. в месяц. Обширная система денежных пособий и целевых дотаций постоянно совершенствуется.

Выплачиваются пособия по болезни и по беременности в 80% от зарплаты. Продолжительность оплачиваемого отпуска по уходу за ребенком – 258 суток. На каждого новорожденного выдается единовременное денежное пособие или набор предметов первой необходимости большей стоимости. Существует система дотаций на детей до достижения ими 17 лет, а также пособий матерям-одиночкам и по случаю потери кормильца.

Государство и фонд обязат. страхования по болезни (создается за счет отчислений предприятий) покрывают 80% расходов на лечение и 50% стоимости лекарств. Амбулаторное наблюдение за состоянием здоровья – бесплатное.

Уровень безработицы продолжает сокращаться – с 11,2 до 10,2% в 1999г. На конец нояб. 1999г. насчитывалось 330 тыс. безработных, что на 20 тыс. меньше, чем в прошлом году.

Члены профсоюзов при потере работы имеют право на пособие из кассы взаимопомощи по безработице – 60% среднемесячной зарплаты в месяц. Срок его выплаты ограничен 500 сутками в течение 4 календарных лет, уровень же зависит от размера зарплаты на последнем месте работы. Остальные безработные получают гос. пособие (450 долл. в месяц) без временного ограничения.

В стране – 650 тыс. пенсионеров. Пенсионный возраст для мужчин и для женщин – 65 лет. **Всем гражданам Финляндии как в стране, так и за рубежом, достигшим этого возраста, выплачивается т.н. народная пенсия**, размер которой варьируется в зависимости от наличия у пенсионеров других источников доходов. Для лиц, работавших по найму, существует **пенсия по труду**, размер которой определяется в соответствии со стажем работы и зарплатой в последние годы трудовой деятельности. Для пенсионеров с более чем 40-летним стажем работы она составляет 60% от заработка предпенсионных лет. Сумма «народной» и трудовой пенсий не может превышать 60% зарплаты. Выплачиваются также пенсии по нетрудоспособности, пенсионные надбавки ветеранам-фронтовикам и ряд других.

**Налоги.** Есть прямые – гос., коммунальный, имущественный и церковный, а также косвенные, основным из которых является налог с оборота – 22% цены товара (услуги). Ставка гос. налога – прогрессивная и составляет в зависимости от доходов от 6 до 51% для частных лиц и до 33% для компаний, коммунального – фиксированная, 14-18%. Имущественный налог – 1,7%, церковный –

1%. В сумме прямые налоги поглощают до 30% зарплаты и 50% прибылей предприятий.

Предприятия выплачивают также отчисления на соцстрах в 22-24% от годового фонда зарплаты.

**Образование.** Обязательное девятилетнее, бесплатное, включая учебники, здравоохранение, питание, а при необходимости также транспорт и проживание. Повышенное среднее образование (3 года после школы), предоставляющее право на поступление в вузы, дают лицеи, а также большая часть ПТУ.

Все 22 университета – гос., государство покрывает подавляющую часть расходов по обучению. Наиболее крупные в г.г. Хельсинки (33 тыс. студентов), Турку (финский – 13 тыс., шведский – 7 тыс.), Оулу (12 тыс.), Ювяскюля (11 тыс.).

**Культура.** В стране 62 театра, находящихся на дотации у государства. Действует 10 профессиональных и 70 любительских и полупрофессиональных оркестров. Ведущий оперный коллектив – Финская нац. опера. Широкой популярностью пользуется самодеятельное хоровое пение (1,5 тыс. коллективов). Большое развитие получили летние межд. музыкальные фестивали, наиболее известные из которых – Оперный фестиваль в Савонлинна, камерной музыки в Кухмо, джаза в Пори. С 1993г. проводится летний музыкальный праздник в Миккели, основным участником которого стал Мариинский театр из С.-Петербурга. Имеется 1,3 тыс. библиотек, 800 музеев и выставочных залов.

**Женское движение.** Деятельность женских организаций – один из значимых факторов соц. и общественно-полит. жизни страны. **Финляндия занимает второе место в мире (после Швеции) по эффективности решения проблем обществ. положения женщин.** Соц. защищенность, статус женщин, укрепление равноправия женщин и мужчин считаются в Финляндии важными показателями, свидетельствующими об уровне развития общества «всеобщего благоденствия» и современного дем. государства, обеспечивающего соблюдение прав человека.

Статус женщины в финском обществе регулируется законодат. В 1987г. вступил в силу, а в 1995г. был видоизменен и дополнен Закон о равноправии мужчин и женщин, цель которого – содействие утверждению равноправия во всех областях обществ. жизни, предотвращение дискриминации по половому признаку, улучшение положения женщин, особенно в трудовой жизни, повышение соц. защищенности. Контроль за соблюдением закона осуществляет Уполномоченный по вопросам равноправия.

Координацию вопросов положения женщин осуществляет Совет по вопросам равноправия, созданный в 1972г. при Гос. совете. С 1986г. совет функционирует в рамках минсоцобеспечения и здравоохранения. Совет из 13 членов, которых назначает Госсовет на трехлетний срок в соответствии с принципом пропорционального представительства в парламенте, обладает статусом парламентского консультативного органа. Нынешний совет (срок полномочий совета истекает 31 мая 2001г.) возглавляет депутат парламента Т.Хаатайнен (СДПФ).

Практическая деятельность Совета заключается во взаимодействии с органами власти, общественными организациями и объединениями, дей-

ствующими на рынке труда, для мониторинга реализации принципа равноправия и положения женщин. Совет разрабатывает рекомендации по изменениям в законодательстве, которые поступают на рассмотрение в парламент.

Реализацией определяемых советом целей занимаются женские организации. В состав всех крупных полит. партий входят женские союзы. Крупнейшие из них — «Союз женщин партии центра» (пред. — вице-спикер парламента С.-Л.Антила, 41 тыс. членов), «Союз социал-дем. женщин» (пред. — министр труда Т.Филатов, 16 тыс. членов), и «Союз женщин-коалиционерок» (7 тыс. членов, пред. — А.Тайна). Женские организации функционируют также при Левом союзе, Союзе «зеленых», Шведской народной партии, Христианском союзе, Партии коренных финнов, Объединении либералов.

Существует несколько обществ. женских объединений неполит. характера: ассоциация «Марта» (55 тыс. членов), Центр. союз женских организаций, Общество исследований положения женщин, женский союз. Все упомянутые организации, кроме ассоциации «Марта», входят в Комитет сотрудничества женских организаций («НЮТ-КИС»), созданный в 1988г. для межд. взаимодействия женских объединений.

Основное направление деятельности женских союзов при полит. партиях — увеличение количества женщин в рядах самой партии и в полит. жизни страны в целом, более активное участие женщин в органах власти и повышение их возможностей реально влиять на принятие решений. В этой сфере Финляндии удалось достичь высоких показателей. **Закон о равноправии содержит т.н. «принцип квотирования», подразумевающий, что в гос. и муниципальных органах власти должно быть обеспечено наличие представителей обоих полов не менее чем на 40%.** Реальное количество женщин в правительстве составляет 44%, в комиссиях правительства — 34%, в комиссиях парламента — 38%, в комитетах и комиссиях министерств — 43%.

В законе о равноправии подчеркивается, что **«принцип квотирования» не распространяется на представителей выборных органов власти.** Поэтому обеспечение прохождения достаточного количества женщин на выборные должности — особое направление деятельности женских союзов. **В парламенте страны 74 женщины-депутата (37%), по этому показателю Финляндия занимает третье место в мире.** Доля женщин в муниципальных выборных органах — 31%. Важной задачей при проведении парламентских и коммунальных выборов для женских объединений при полит. партиях является увеличение среди кандидатов, выдвигаемых партией, числа женщин. Союз социал-дем. женщин накануне муниципальных выборов (22 окт. 2000г.) поставил цель, чтобы 50% от кандидатов СДПФ составляли женщины.

Другое важное направление деятельности женских союзов при полит. партиях — обеспечение равноправного участия женщин в трудовой жизни, что предполагает повышение соц. защищенности семьи. В данной сфере женские союзы активно взаимодействуют с профсоюзными организациями, в частности, с Центральной организацией профсоюзов. Закон о равноправии и Закон о трудовых договорах 1970г. направлены на усиление равноправия мужчин и женщин и запрещают

дискриминацию в трудовой жизни. Однако ряд проблем, в частности, дискриминация в оплате труда (доходы женщин на 30% меньше доходов мужчин), остаются нерешенными.

Финские организации активно участвуют в межд. сотрудничестве, например, в работе Комиссии по положению женщин в странах-членах ООН, Комитета по равноправию ЕС, Совета министров стран Сев. Европы. Среди двусторонних связей наиболее тесно развиты контакты с североевропейскими государствами. Активизировались отношения с женским движением стран Балтии. Контакты с рос. женскими организациями носят эпизодический характер.

## Бизнес

**Поддержка малых и средних предприятий (МСП).** Руководство страны рассматривает МСП как важную форму развития экономики механизм увеличения их конкурентоспособности и числа новых рабочих мест. Разрабатывают и реализуют систему поддержки МСП минторговли и промышленности (Департамент эконом. развития, Консультативный комитет по малому и среднему предпринимательству), минфин, Гос. центр технологического развития (ТЕКЕС).

Основными элементами гос. системы поддержки малого и среднего бизнеса являются: законы страны и нормативные акты министерств и ведомств, регламентирующие создание и функционирование МСП и направленные на упрощение формальных процедур; обеспечение льгот для МСП; создание гос. фин. институтов (фонды СИТРА, ФИНВЕРА и др.), осуществляющих льготное кредитование и венчурное инвестирование в высокотехнологичные МСП; создание сети научных парков, являющихся своего рода «инкубаторами» инновационных проектов МСП; создание сети региональных центров, предоставляющих МСП консультационные услуги; реализация программ под эгидой ТЕКЕС и Академии Финляндии, направленных на ускоренную разработку и освоение новейших научно-технических достижений (реализуется 50 таких программ); организация совместного участия ведущих НИИ и МСП в межд. научно-тех. проектах.

Приоритетной поддержкой пользуются МСП в сфере наукоемких технологий. ЦБ выделяет **кредиты на развитие «нового экспорта».** Получатель кредита обязан регулярно предоставлять в ЦБ оценки развития своего экспорта. Если экспорт развивается не так, как ожидалось, фирма обязана вернуть часть полученных сумм.

Техника получения кредитов на развитие нового экспорта проста: фирма получает кредит через свой комбанк, который, в свою очередь, учитывает векселя в ЦБ. Разрешение на получение новых экспортных кредитов выдается ЦБ, как правило, два раза в год (в апр. и в окт.). Максимальный объем предоставляемого нового кредита для фирмы составляет 5 млн.фмк., минимальный — 20 тыс. Процентная ставка по данному виду кредита, связывается с основной учетной ставкой ЦБ и устанавливается на 0,75% ниже последней.

Выбрано несколько основных научно-технических направлений, в которых Финляндия может реально претендовать на мировое лидерство: ИТ и телекоммуникации, химия и биотехнологии, лесно- и металлообработка, энергетика, судостроение.

Из общего числа зарегистрированных предприятий 99,5% относится к категории МСП (численность персонала не более 250 чел.; годовой оборот не превышает 230 млн. фmk.; доля акций крупных компаний не более 25%). Их суммарный годовой оборот составляет 52% от общего оборота всех компаний, а доля ВВП 50%. На них занято 50% всех работающих и ежегодно с их помощью создается 60% новых рабочих мест. Доля МСП в финском экспорте составляет 17% и растет более быстрыми темпами чем у крупных компаний. Объем инвестиций в НИОКР у такой категории предприятий составляет 12%.

В качестве характерного примера малого предприятия, действующего в сфере высоких технологий, можно привести финскую компанию F-Secure, являющуюся одним из мировых лидеров в области разработки ПО безопасности обработки информации. Компания была создана в 1988г. группой выпускников Хельсинкского технологического ун-та.

Каждая пятая малая и средняя финская фирма имеет деловые связи с Россией. Среди пром. МСП связи с рос. клиентами имеет каждая четвертая, а среди тех, оборот которых превышает 15 млн. фmk., деловые отношения с РФ имеет каждая третья.

*Межд. контакты финских профсоюзов.* Долгое время они носили региональный характер, ограничиваясь рамками Сев. Европы. Наряду с географическим фактором это было обусловлено схожестью экономико-полит. систем и, соответственно, схем развития взаимодействия труда и капитала. Регулярные конференции рабочих и профсоюзных организаций (первая состоялась в 1886г. в Гетеборге) привели к образованию в 1912г. одного из первых в Европе межд. профсоюзных форумов — Комитета сотрудничества рабочего движения Севера (САМАК), объединившего отдельные рабочие и отраслевые профсоюзные организации. В 1972г. сотрудничество северных профсоюзных движений было оформлено уже на уровне центр. организаций — тогда был создан Союз профсоюзов стран Сев. Европы (СПСЕ). Активное участие в образовании и работе СПСЕ принимала Центр. организация профсоюзов Финляндии (ЦОПФ).

Вторым по важности после «северного» до начала 90-х гг. было «восточное» направление межд. сотрудничества финских профсоюзов. ЦОПФ наладил продуктивные связи с ВЦСПС и профсоюзами других соцстран Европы. По интенсивности и уровню этих контактов Финляндия превосходила все другие западноевропейские страны. В рамках советско-финляндского сотрудничества количество визитов профсоюзных делегаций составляло до тридцати в год. После распада СССР работа финнов с восточными соседями по профсоюзной линии застопорилась. К сегодняшнему дню профсоюзы Финляндии сумели воссоздать контакты со странами ЦВЕ на более или менее постоянной основе, однако сотрудничество с государствами постсоветского пространства, исключая Балтику, до сих пор носит спорадический характер.

Значительно более результативной стала третья, «западная» ветвь работы организаций лиц наемного труда Финляндии на европейском направлении. Существенный импульс ее развития был придан в 1973г., когда центр. профсоюзные организации стран ЕЭС и ЕАСТ создали Европейскую

конфедерацию профсоюзов (ЕКП, англ. ETUC — European Trade Unions Confederation). Хотя тогда Финляндия не входила в европейские интеграционные структуры, финские профсоюзы приняли активное участие в деятельности ЕКП, обоснованно предполагая, что процессы европейской эконом. интеграции неминуемо повлекут за собой необходимость объединения усилий нац. профсоюзных движений.

Начало председательства Финляндии в ЕС совпало с проведением в Хельсинки (29 июня-2 июля 1999г.) IX съезда ЕКП (объединяет 67 центр. профорганизаций 28 стран Европы и выражает интересы 58 млн. рабочих и служащих, признана основными европейскими организациями — ЕС, ЕАСТ, Советом Европы — в качестве равноправного партнера в решении всех вопросов политики рынка труда). Первое выступление финского премьер-министра П.Липпонена в качестве председателя ЕС состоялось именно в рамках этого влиятельного профсоюзного форума. Он подчеркнул, что вызовы финского периода председательства в ЕС — прежде всего в области занятости, укрепления конкурентоспособности ЕС, координации валютно-эконом. политики, в соц. вопросах — требуют тесного взаимодействия полит. институтов Евросоюза и нац. правительств с проф. движением. Финский премьер отметил, что лучшим путем достижения такого взаимодействия могло бы стать распространение на Евросоюз и далее на всю Европу **уникальной финской модели сотрудничества гос. власти с организациями рынка труда**. По словам П.Липпонена, именно благодаря 30-летнему функционированию трехсторонней переговорной системы «правительство-профсоюзы-работодатели», в рамках которой заключаются отраслевые коллективные трудовые договоры, регулирующие практически все вопросы труда и охватывающие почти все трудовое население, Финляндия достигла нынешних показателей общественно-эконом. развития. В частности, безработица снизилась здесь с 1994г. с 18% до 10%, уровень занятости поднялся с 60% до 66%.

На европейском уровне практика заключения коллективных трудовых договоров и взаимодействия соц. партнеров в целом развита пока слабо. Основа для такого партнерства есть: документами ЕС предусмотрена возможность переговоров ЕКП с европейскими организациями работодателей: UNICE (Центр. союз промышленности и работодателей Европы) и СЕЕР (Европейский центр гос. предприятий). Однако центр. организации работодателей идут на переговоры с профсоюзами неохотно, и между ними на сегодняшний день существует лишь три общеевропейских соглашения — по отпуску в связи с рождением ребенка, по трудоустройству на неполный рабочий день и по трудоустройству на сезонные работы. Согласование позиций работодателей и профсоюзов в европейском масштабе по другим вопросам трудовых отношений — медленный и трудный процесс. Поэтому финский опыт в этой области имеет важное практическое значение.

На съезде ЕКП отмечались также и другие особенности профсоюзного движения Финляндии — **высокая степень объединения трудящихся в профессиональные союзы (81%**, выше только в Швеции и Дании, соответственно 83% и 82%; для сравнения, во Франции — 9%), диверсификация профсоюз-



ной деятельности (например, активное участие профсоюзов в решении проблем полового равенства и предотвращения дискриминации), способность профсоюзов гибко реагировать на новые эконом. вызовы. Это качество они продемонстрировали при вступлении Финляндии в ЕВЭС: тогда по их инициативе были созданы так называемые буферные фонды страхования трудящихся от безработицы и обеспечения их пенсией по труду (1% от ВВП), которые обеспечивают более «мягкое» и плавное приспособление к условиям формирования единой фин.-валютной системы европейских стран.

Финская инициатива «северного измерения» ЕС заметно повлияла на укрепление ведущей роли финских профсоюзов в профсоюзном движении на севере Европы. В окт. 1998г. по их инициативе в г.Оулу был создан Совет профсоюзов сев. территорий Европы, объединивший 60 региональных организаций Финляндии (губернии Лапландия и Оулу), Швеции (губернии Норботен и Вэстерботен), Норвегии (губернии Финмарк, Тромсё и Норланд), а также Мурманской и Архангельской обл. России. В рамках съезда ЕКП, в Хельсинки 1 июля 1999г. был подписан протокол о сотрудничестве центр. проф. организаций стран Балтийского моря. Провозглашается стремление профсоюзов к выравниванию уровня жизни и соц. положения трудящихся на основе северной модели государства «всеобщего благосостояния». Документ подписан 20 центр. организациями профсоюзов северных стран, Германии, Прибалтики, Польши и России.

### Банки

По данным Банковской ассоциации, общая прибыль финских банков в 1999г. составила 8,4 млрд.фмк, что более чем на 1 млрд.фмк больше, чем в 1998г. Увеличение доходности явилось результатом сокращения потерь по невозврату кредитов, сумма которых составила в 1999г. 500 млн.фмк, тогда как в 1998г. этот показатель был равен 2 млрд.фмк.

Однако финская фин. инспекция (RATA) предупреждает о необходимости быть готовыми к возможным фин. убыткам по невозврату кредитов и рекомендует банкам предпринять соответствующие меры. По данным ЦБ, объемы банковских кредитов физ. лицам увеличились на 11% и уже к сент. составили 93% от показателя прошлого года. Объемы депозитов выросли на 2,8%.

**Активы финских банков на конец сент. составили 409,3 млрд.фмк (73,7 млрд.долл.)** и по сравнению с 363 млрд.фмк год назад увеличились на 13%. В то же время **финские финансисты оценивают активы всех рос. банков в 230 млрд.фмк (41,4 млрд.долл.)**. RATA подчеркивает, что несмотря на острую конкуренцию на рынке кредитов в Финляндии и низкие процентные ставки, банки оставались чрезвычайно прибыльными.

В банковской сфере занято 29 тыс. служащих, которые работают в 1500 отделениях банков. По всей стране имеется 2180 банковских автоматов для снятия наличных средств и 2453 автомата для безналичных расчетов как населения, так и компаний.

Финская банковская система характеризуется высокой степенью концентрации, при которой трем основным финским банкам «Мерита», ОКО

и «Леония» принадлежит 87% кредитов и 85,8% депозитов. Консолидация европейских банков еще не чувствуется, так как рыночная доля инобанков весьма мала. Кроме того, сами финские банки не стремятся «сыграть» на межд. поле, за исключением банка «Мерита».

Доля основных банков на рынке Финляндии, в %

	Кредиты	Депозиты
«Мерита».....	41,8	39,9
«ОКО».....	25,9	30,4
«Леония».....	19,6	15,5
Сбербанки.....	5,3	7,7
«Аландский банк».....	1,3	1,4
«Мандатум».....	0,3	0,4
«Скоп».....	2	2,9
Инобанки.....	3,8	1,8

Операции инобанков в Финляндии можно классифицировать по двум категориям. Наиболее сильными конкурентами финских банков являются Swedish Svenska Handelsbanken (SNB) и Skandinaviska Enskilda Banken (SEB), которые представляют 90% совокупного баланса инобанков в Финляндии. SNB, имеющий 12 отделений и планирующий их увеличение до 20, единственный инобанк, который сосредоточил свою деятельность в Финляндии на обслуживании физ. лиц, домашних хозяйств, мелких и средних предприятий. SEB активно работает с крупными и межд. компаниями.

Вступление Финляндии в Европейский эконом. и валютный союз (ЭВС) приведет к обострению межбанковской конкуренции на рынке. Тем более, что единая валюта «евро» исключит курсовые валютные риски в фин. операциях между странами ЭВС. Финские банки не входят в группу первоклассных мировых банков и получают кредиты на мировом фин. рынке по ставке выше Libor. Только «Мерита-Нордбанкен» имеет возможность получать кредиты по ставке, равной Libor, в то время как первоклассные банки производят заимствование средств по ставкам ниже ставки Libor.

Обострение конкуренции на финском кредитно-денежном рынке будет способствовать дальнейшему объединению финских банков как между собой, так и с инобанками. Укрупнение банков приведет к снижению стоимости кредитования, а, следовательно, повышению конкурентоспособности финских кредитов для рос. организаций.

*Введение и использование евро в Финляндии.* В начале мая 1998г. Финляндия в числе первых 11 стран ЕС выполнила критерии и присоединилась к третьей стадии ЭВС, т.е. к процессу введения, начиная с 01.01.99, единой европейской валюты — евро. В связи с этим в законодательство внесены изменения, обеспечивающие независимость деятельности ЦБ Финляндии (закон вступил в силу 01.05.98), использование в Финляндии валюты евро, а также вступление Банка Финляндии в Европейскую систему Центр. банков (вступили в силу 01.01.99).

На заседании 31 дек. 1998г. в Брюсселе министров финансов 11 стран, входящих в ЭВС, определены курсы валют этих стран по отношению к евро. Одно евро равно 5,94573 фмк. Курс финской марки по отношению к доллару США: текущий валютный курс на 05.01.2000г. 5,7697 фмк = 1 долл.США. динамика изменения валютного курса за последние 3 года (средний курс фмк за 1 долл.США): 1997г. — 5,1944; 1998г. — 5,3415; 1999г. — 5,5787.

Евро вводится по плану: с 01.01.1999г. Банк Финляндии прекратил котировку базисной процентной ставки, Хелибор и референсной ставки на 3 года и 5 лет. Банковский союз Финляндии продолжает котировку рыночных ставок.

Для потребителей: стоимость депозитов и долгов сохраняется в фmk и депозитные договоры и долговые обязательства изменяться не будут; пенсии выплачивают в фmk; страховые взносы можно оплачивать в евро; розничные цены указывают в фmk и евро; пособия (пенсии, медстрах, пособия по безработице, на ребенка, на учебу и прочие) выплачивают в фmk, если у клиента нет счета в евро.

Для предприятий: фондовая биржа перешла на расчеты в евро; данные по налогу НДС и подоходному налогу предприятия могут сообщать как в евро, так и в фmk; торг. регистр Финляндии принимает информацию об уставных капиталах регистрируемых фирм как в евро, так и в фmk.

Госсектор: заимствование гос. средств осуществляется в евро.

*Переходный период с 1999г. по 01.01.2002г.* Для потребителей: зарплата будет выплачиваться в фmk, однако, если у клиента есть счет в евро, зарплату можно получать в евро; банковские счета, платежи и выписки из счетов оформляют как в фmk, так и в евро; накануне начала эмиссии евро-банкнот и монет розничные цены указывают в евро; если на счет клиента в фmk переведен платеж в евро, банк должен принять его.

Для предприятий: предприятия сами смогут выбирать, какую денежную единицу будут применять; оформлять налоговые декларации и оплачивать налоги можно будет как в фmk, так и в евро; большая часть предприятий перейдет на расчеты в евро; оптовая торговля переходит на евро постепенно; оптовая торговля производит расчеты с розничной торговлей в фmk; АО могут изменить свой уставной капитал, в том случае, если он не удобен для предоставления в евро.

Госсектор: гос. бюджет составляется в фmk; возврат налогов и перерасчеты с 2001г. осуществляются в евро, так как когда будет осуществляться взимание налогов, фmk в обращении уже не будет; до конца 2001г. гос. бухгалтер будет производиться в фmk; до конца 2001г. дотации на сельское хозяйство будут выплачиваться в фmk.

С 01.01.2002г. Для потребителей: начинается обмен финских банкнот и монет на евро-банкноты и монеты; в переходный период применения двух наличных денежных единиц, фmk и евро (январь-февраль 2002г.) наличные деньги выдаются в евро; пособия по линии соц. обеспечения, пенсии и зарплата выплачиваются в евро.

Для предприятий: услуги по страхованию осуществляются в евро; сельское хозяйство и лесное хозяйство начинают применять евро.

Госсектор: в 2002г. гос. бюджет впервые составляют в евро; коммуны, общины и церковные приходы переходят на расчеты в евро.

Центр. союз торговли Финляндии полагает, что затраты по переходу на евро будут покрыты в течение нескольких лет за счет преимуществ использования единой европейской валюты. Только за счет экономии средств при обмене валюты торговля будет ежегодно получать дополнительно 200 млн.фmk. Ожидается, однако, что одновременные потери розничной торговли при переходе на расчеты в евро составят от 400 до 800 млн.фmk.

В связи с тем, что евро является с 01.01.99г. внутренней нац. валютой Финляндии, золотовалютные резервы ЦБ Финляндии не содержат евро. Таким образом, замещение других валют не происходит. Золотовалютные резервы ЦБ Финляндии содержат только валюты стран не вошедших в ЭВС и золото. На конец 1999г. золотовалютные резервы ЦБ Финляндии составили 47535 млн.фmk (9029 млн.долл.). Резерв предусмотрен для удовлетворения возможных других требований ЕЦБ и фин. требований, связанных с участием Финляндии в МВФ.

В начале 1999г. нац. ЦБ 11 стран-членов ЭВС перевели в Европейский ЦБ (ЕЦБ) из своих валютных резервов 40 млрд.евро. Банк Финляндии перевел в ЕЦБ 700 млн.евро (4,2 млрд.фmk), из которых 15% составило золото, а 85% – активы в инв. валюте. В виде компенсации ЕЦБ выплатил Банку Финляндии аналогичную сумму в евро.

Ответственность за размещение переведенных на имя ЕЦБ валютных резервов по-прежнему несет нац. ЦБ, однако их инвест. политику определяет ЕЦБ. В отношении инвестирования собственных валютных резервов нац. центральные банки принимают решения самостоятельно.

До наст.вр. торговля ценными бумагами в основном производится с оплатой в фmk, но счета в банках постепенно деноминируются в евро. Новые ценные бумаги и акции компаний планируется выпускать с указанием номинальной стоимости в евро.

Гос. казначейство деноминировало все долгосрочные гос. облигации в евро. Новые, выпускаемые государством, облигации номинируются в евро. Хельсинская фондовая биржа уже изменила систему расчетов в фmk на расчеты в евро. Котировки ценных бумаг и платежи производятся в евро. Большинство новых корпоративных акций учитываются в евро. Однако деноминация ранее выпущенных ценных бумаг, по мнению Банка Финляндии, потребует значит. времени.

Платежи по экспортно-импортным операциям крупные компании в основном осуществляют в евро. В то же время мелкие и средние предприятия, а также физ. лица будут использовать финские марки до 2002г. Все платежи между банками стран, входящих в т.н. зону «евро», осуществляются в евро, даже если платежные документы оформлены в другой валюте. Объемы платежей в евро быстро растут, хотя в расчетах с отдельными странами евро не заменили расчеты в долл.

Уровень использования валют в межд. расчетах финских фин. организаций

	Доля платежей в %
Финская марка.....	4
Евро.....	50
Доллар США.....	25
Фунт стерлингов.....	7
Немецкая марка.....	2
Шведская крона.....	5
Другие валюты.....	7

Платежи в евро за потребтовары производятся в размере 0,01% от общего объема расчетов. К концу 1999г. более 500 финских предприятий перешли к бух. отчетности в евро и 5% расчетов предприятий производилось в евро, в то время как этот показатель в зоне «евро» равен 1,9%.

По заявлению представителей крупнейших комбанков «Мерита-Нордбанкен», «Леония» и

ОКО расчеты через ЕЦБ проходят без сбоев как по системе СВИФТ, так и по ТАРГЕТ. Функционирование этих систем достаточно надежно.

Однако в течение года наблюдалось снижение курса евро по отношению к долл. США, хотя соотношение евро к доллару не имеет большого значения. Доля экспорта из зоны «евро» составляет лишь 10% от ВВП стран ЭВС. Если к этому добавить, что самым большим работодателем на европейском рынке является сфера услуг, то 15% подорожание доллара заметно прежде всего при путешествиях в Америку.

Европейские руководители недоумевают, почему рынок не доверяет новой валюте, хотя основные показатели европейской промышленности находятся на высоком уровне. Рост экономики на 2%, безработица снижается и гос. задолженность стран ЭВС уменьшается. На курс евро определенное отрицат. влияние оказывают полит. проблемы, сложности в отношениях руководителей ЕЦБ.

В марте 1999г. вся комиссия ЕС была вынуждена пойти в отставку в связи с имевшими место злоупотреблениями. Отрицат. влияние на курс евро оказывали заявления министра финансов Германии, отставка министра финансов Франции, нападение НАТО на Югославию, отсутствие договоренностей между Францией и Великобританией о защите импорта англ. говядины. Однако руководители ЕС и ЕЦБ считают, что будущее евро блестящее, так как основные эконом. показатели ЭВС на хорошем уровне, а также получен достаточный опыт по фин. политике ЭВС. Снижение курса евро по отношению к доллару США составило 16%.

## Инвестиции

Как член ЕС и ВТО, Финляндия способствует свободному движению и вложению капиталов. Это в определенной степени увязывается с желанием дальнейшего проведения модернизации отечественной экономики, наращивания экспортного потенциала в условиях ограниченности собственных фин. ресурсов и расширения своего участия в межд. интеграционных процессах, в первую очередь, в рамках так называемого «Европейского эконом. пространства» (ЕЭП). Вместе с тем это вынуждает Финляндию учитывать приоритетность определенных в ЕС условий свободного перемещения капитала, товаров, услуг, рабочей силы и производить соответствующие корректировки в действующем законодательстве страны, в т.ч. в тамож. и налоговом регулировании. Это, в определенной степени, коснулось ряда вопросов, связанных с существующим положением в стране по предпринимательской, фин., инвест. и внешторг. деятельности, например, взаимоотношений материнских и дочерних компаний с учетом возможности их аккредитации в других странах и осуществления практической деятельности на территории Финляндии, работающих в стране по найму иностр. граждан, согласования нац. систем стандартизации и сертификации товаров с предложенными ЕС нормами и порядком проведения тех. испытаний и тестов продукции, а также целого ряда других направлений.

Действующий порядок регулирования предпринимательской деятельности иностранцев в стране, осуществляемой по существующему законодательству, позволяет определять фактические объемы вложений капитала последними и последующие результаты его применения, при этом

обеспечивая, в случае необходимости, полную анонимность действий участвующих иностр. и отечественных юр. и физ. лиц. При этом отменены ограничения, касающиеся сфер и размеров иностр. владения, за исключением оборонпрома. Функционирующая система гос. поддержки развития отечественной экономики предоставляет инвесторам, в т.ч. иностр., определенные условия для их предпринимат. деятельности, особенно в регионах страны, требующих содействия соц.-эконом. развитию. Размеры предоставляемых отечественных субсидий могут варьироваться в пределах до 60% от стоимости проектов, в зависимости от предполагаемого вида деятельности и объема инвестиций, состава участников и региона практической реализации проекта.

Особое значение в Финляндии придается содействию в инвест. деятельности мелким и средним предприятиям, которым предоставляются определенные условия налоговых льгот, займов и субсидий.

Финляндия активно участвует в развитии межд. торг.-эконом. и инвест. связей, деятельности мировых и европейских кредитно-фин. ин-тов. В стране успешно функционируют инвест. фонды, компании и банки, поддерживаемые как нац. правительствами Северных стран (Финляндии, Швеции, Норвегии, Дании и Исландии), так и мировыми фин. организациями. Географически их деятельность охватывает весь мир, при этом наибольший интерес представляют сопредельные с Финляндией регионы (Россия, страны Балтии, ЦВЕ, а также некоторые государства СНГ).

К основным ин-там и фондам, действующим в Финляндии относятся «Северный инвест. банк», ЕБРР, «Норум-Софитек», «Финнфанд», «Ситра», «Ситранс», «Текес» и «Финнвера». Их основной целью является содействие в привлечении иноинвестиций в экономику Финляндии, а также поддержка финского экспорта и проектов за рубежом. Кроме того, фонды оказывают консультативную и тех. помощь фирмам по управленческим и юр. вопросам, а также по созданию новых компаний.

Указанные структуры тесно координируют свою деятельность с министерством торговли и промышленности (МТП) Финляндии, МИД, министерством окружающей среды, министерством транспорта и связи, а также с другими правит. организациями и ведомствами страны.

Северный инвест. банк (СИБ), созданный в 1975г. для содействия увеличению экспортного потенциала стран-учредителей: Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии и Швеции, осуществляет кредитование совместных проектов пром. компаний в этих странах, а также кредитование проектов стран-участниц в др. государствах.

Центр. офис СИБ находится в г.Хельсинки, его отделения — в г.г.Копенгаген, Осло, Рейкьявик, Стокгольм и Сингапур. Штат банка — 120 сотрудников из пяти стран-учредителей.

С 1 янв. 1999г. вступило в силу решение Совета министров Северных стран об увеличении уставного фонда банка с 2,8 до 4 млрд. евро. В этой связи совокупный размер кредитования вырос с 9,2 до 13,5 млрд. евро. Кредитование инвест. проектов вне северных стран строится на принципе софинансирования, т.е. банк берет на себя только часть расходов (до 50%), остальные средства вкладывает страна-получатель кредита.



Одним из основных направлений деятельности СИБ в области предоставления кредитов по праву считается сотрудничество с Россией. В течение 1999г. банком рассматривались проекты по защите окружающей среды на сопредельных с северными странами территориях, в число которых входят Северо-Запад РФ, страны Балтии и Польша. Советом министров северных стран принято решение о финансировании таких проектов на 100 млн.экю. Одновременно между правительством РФ и руководством СИБ с 1999г. действует рамочное соглашение о сотрудничестве в области финансирования инвест. проектов на территории России.

ЕБРР образован европейскими странами с целью оказания помощи странам ЦВЕ по переходу от централизованной системы управления экономикой к рыночной. Банк активно взаимодействует с гос., региональными и межд. фин.-кредитными ин-тами. В своей деятельности ЕБРР применяет т.н. непрямые методы финансирования, когда для реализации проектов используются посреднические организации, банки и фонды.

Так, на рос. территории, разбитой на районы ответственности, действуют в черноземных регионах (Белгород, Курск, Липецк, Тамбов и Воронеж) – Rabo Black Earth Regional Venture Fund, в центральных – Central Russian Regional Venture Fund, на Дальнем Востоке и в восточносибирских районах – Daiwa Far East and Eastern Siberia Fund, на нижней Волге – Russian Partners Management и, наконец, в сев.-зап. рос. районах действует – Nordic Russian Management Company.

В 1999г. ЕБРР имел 102 одобренных своим руководством проекта, в реализации которых банк мог бы принять участие. Общая стоимость проектов оценивалась в 10,8 млрд. евро. Доля банка в их финансировании равнялась 3,5 млрд. евро. К концу года из указанного выше числа проектов были отобраны 85 на 9,4 млрд. евро с долей финансирования ЕБРР – 2,8 млрд. евро.

Венчурные фонды Северо-Запада и Запада России созданы ЕБРР в 1995г. для инвестирования средств в акционерный капитал перспективных рос. предприятий, главным образом Мурманской, Архангельской обл. и Республики Карелия. Инвест. капитал управляющей фондами по доверенности ЕБРР финской компании «Норум-Софитек» насчитывает 64,5 млн.долл., из которых 60 млн.долл. выделены ЕБРР и 4,5 млн.долл. – консорциумом частных инвесторов. До конца 1999г. компания «Норум-Софитек» реализовала 3 проекта на Северо-Западе России, включающие Архангельский лесопильный завод, ориентированный на экспорт, гостиницу в г. Мурманске и тепличное хозяйство по выращиванию овощей. Все 3 предприятия имеют стабильные эконом. показатели.

Фонд финансирования совместных инвестиций и пром. сотрудничества «Финнфанд» содействует инвест. деятельности финских компаний в различных странах. Фонд инвестирует средства в акционерный капитал перспективных СП и предоставляет средние и долгосрочные кредиты на конкурсных условиях в размере до 50% от доли финского партнера, участвующего в проекте.

Для привлечения инвестиций «Финнфанд» активно сотрудничает с европейскими и межд. фин. организациями. Имеет тесные контакты с ЕБРР, Межд. фин. корпорацией, СИБ и банком

«Мерита-Нордбанкен».

Рассматривается возможность активизации деятельности «Финнфанд» на рос. направлении и как следствие его участие в создании финско-рос. СП в таких отраслях, как производство стройматериалов, деревообработка, медицина, транспорт и телекоммуникации.

Финский нац. фонд исследований и развития «Ситра», основанный ЦБ в 1950г., является инвестором в финские предприятия и создан для содействия внедрению передовых технологий и поддержки новых современных и перспективных производств. В 1991г. «Ситра» вышла из подчинения ЦБ и стала независимым фондом, ответственным непосредственно перед финским парламентом.

Размер инвестиций фонда «Ситра» варьируется в пределах от 0,5 до 10 млн.фмк. Основная форма финансирования – участие во владении долей акций компании, при условии наличия у последней конкретного бизнес-плана по выпуску конкурентоспособной, наукоемкой продукции. Фонд «Ситра» активно взаимодействует с другими представленными в Финляндии инвест. фондами, а также с европейскими и межд. фин. ин-тами.

Свою деятельность на рос. направлении фонд осуществляет через инвест. компанию «Ситранс», учрежденную в 1991г. как рос.-финляндское СП, осуществляющее трансфер рос. передовых технологий, субподрядные и консультационные работы в рос. оборонном комплексе, консультации фирм и организаций, в сфере развития предпринимательства и производственной кооперации.

Гос. центр технологического развития ТЕКЕС действует в составе МТП с целью повышения конкурентоспособности финской промышленности путем фин. поддержки и координации НИОКР. Организационно ТЕКЕС является самостоятельной структурой в пром. отделе МТП с собственным бюджетом. Его деятельность отражает основные направления развития НИОКР, поддерживаемые государством. Хорошая связь ТЕКЕС с многочисленными научными организациями Финляндии осуществляется за счет широкой сети региональных представительств этого Центра.

Межд. деятельность Центра осуществляется через свои зарубежные представительства в Бельгии, Франции, Германии, Испании, Великобритании, Японии, Китае, Канаде и США. В России и Вост. Европе ТЕКЕС работает через свои штаб-квартиры в указанных выше странах. ТЕКЕС является основным органом государства по финансированию научных исследований в промышленности.

В 1999г. руководством фонда было принято решение о финансировании 2404 проектов и выделено на их реализацию 400 млн. евро, из которых 250 млн. евро инвестировано в реализацию проектов финских компаний, а остальные 150 млн. евро были направлены на реализацию проектов НИИ Финляндии.

Финский фонд спец. финансирования «Финнвера» образован в янв. 1999г. в результате объединения центра гос. гарантий Финляндии и инвест. фонда «Кера» с целью усиления гос. поддержки инвест. деятельности финских компаний путем предоставления коммерческих кредитов и гос. гарантий по финансированию конкретных проектов как в самой Финляндии, так и за ее пределами. Владелец фонда «Финнвера», акционерный капитал которого оценивался в 1999г. на уровне 1

млрд.фмк, является государство. Сфера деятельности фонда включает также предоставление кредитов клиентам на начальном этапе предпринимат. деятельности и содействие развитию экспорта продукции финской промышленности.

Активная деятельность фонда «Финнвера» в России была приостановлена после дестабилизации фин. и эконом. положения России в авг. 1998г. В связи с обращением рос. стороны, АО «Финнвера» совместно с банком «Мерита-Нордбанкен» и МТП рассматривают возможность возобновления страхования госкомпанией «Финнвера» экспортных операций и инвестиций в рос. экономику.

С происходящим в Финляндии процессом интернационализации производственной, инвест. и фин. деятельности связано разгосударствление части производственно-эконом. сектора страны в будущем, что, в свою очередь, увязывается как с возможностью сокращения госдолга Финляндии, достигшего почти половины ВВП, так и с поиском путей повышения эффективности деятельности конкретных компаний. В этой связи в Финляндии предполагается на ближайшую перспективу осуществлять гос. контроль только в жизненно-важных отраслях нац. экономики, включая крупные энергетические, металлургические, хим. производственные объекты и сектор транспортной инфраструктуры (компании «Фортум», «Раутарукки», «Алко», «Патриа индастриз», «Кемира», «Финнэйр», Гос. железные дороги и другие).

Проведенные Британским стат. центром исследования по вопросу эффективности использования инвестиций в производственном секторе экономики разных стран показали, что **самыми рентабельными на территории ЕС, с точки зрения прибыли на вложенный капитал, являются финские фирмы**, прибыльность которых составляет 16,1%, за ними следуют брит. компании с прибыльностью на вложенный капитал – 12,2%. Для финских фирм это самая высокая рентабельность за все 90 гг. Ам. эконом. журнал «Форбес», определив **500 самых рентабельных компаний в мире**, включил в их число финские торг., пром. и банковские структуры: «Нокия», «Мерита-Нордбанкен», «УПМ-Кюммене», «Несте», «Кеско», «Стура-Энсо» и «Метсо».

Капвложения в экономику Финляндии, изменения в % к пред. году

	1998	1996	1997	1998	1999	2000
	доли в %					(оценка)
Предпринимат. деятельность, .....	83,1	7,8	11,6	11,2	10,0	6,5
- сельское и лесное хозяйство .....	5,3	9,1	13,8	8,8	0,5	0
- промышленность .....	20	5,6	0,9	4,6	0,5	1
- электро-, газо- и водоснабжение .....	3,8	-2,7	20	13,4	5,5	4
- торговля, общепит, гостиницы .....	6,8	23	26,2	13,3	16,5	4
- строительство, аренда помещений .....	23,4	2,7	22,4	8,1	7,5	5,5
- другие.....	23,8	14,3	6,3	26,9	21	14
Общественный сектор.....	15,6	10,6	12,6	-0,2	-3	0
Другие виды деятельности.....	1,3	17,3	4,7	-0,3	4	3
ИТОГО.....	100,0	8,4	11,7	9,0	8	5,5

Доля капвложений в ВВП Финляндии, в % на базе текущих цен

	1996	1997	1998	1999	2000
Частные инвестиции .....	13,8	14,7	15,6	17	17,5
Общественный сектор.....	2,9	3,1	2,9	3	2,5
ВСЕГО.....	16,7	17,7	18,4	20	20,5

Общий объем инвестиций, вовлеченных в экономику Финляндии в 1999г., составил 140 млрд.фмк (25 млрд.долл.), что на 8% превысило уровень предыдущего года. Рост инвестиций наблюдался в пром. секторе, при этом наибольшие

по объему капвложения были сделаны в электронной и электротех., энергетической, целлюлозно-бумажной, металлургической и металлообработывающей отраслях.

Кроме того, значит. капвложения были осуществлены в объекты транспортной инфраструктуры, торговли, туризма и услуг, включая сферы общепита и гостиничного комплекса.

В пищевой, текстильной, швейно-трикотажной, коженно-обувной, пушно-меховой, фарм., мед. отраслях производства и в сельском хозяйстве особых изменений в области инвестирования не наблюдалось.

Ожидалось, что в 2000г. пром. инвестиции в Финляндии увеличатся на 10%. По данным Центр. союза промышленности и работодателей, капвложения в оборудование, пром. и жилые здания в 1999г. составили 22,8 млрд.фмк. Основная цель инвестирования состояла в расширении производства экспортной продукции, их доля составила 38%, на замену оборудования было направлено 32%, и около 7% было использовано на охрану окружающей среды.

Наметившаяся в последние годы тенденция **роста доли иностр. владения акциями финских компаний** объясняется созданным в Финляндии благоприятным климатом для инвестирования средств в нац. экономику и, в первую очередь, стабильными условиями действующей в стране налоговой системы.

**В 1999г. объем ПИИ в финскую экономику составил 97,9 млрд.фмк (17,5 млрд.долл.)**, из общей суммы иностр. вложений, равняющейся оценочно 1480 млрд.фмк или 265 млрд.долл. (включая займы, акции, кредиты, активы за границей). В целом в 1999г. рост прямых инвестиций по сравнению с 1996 (40,9 млрд.фмк), 1997 (51,7 млрд.фмк) и 1998 (83,9 млрд.фмк) годами составил 137, 87 и 16% соответственно.

**Иноинвесторы владеют половиной акций финских фирм, котирующихся на биржах.** Это, в основном, относится к сферам пром. производства, стройиндустрии, транспорта, торговли и услуг.

По оценке, в Финляндии действует более 2000 фирм производственного профиля с участием инокапитала, однако, из общего числа всех зарегистрированных в стране фирм иностранцам принадлежит только 0,5%.

В Финляндии функционирует ряд предприятий, которые полностью принадлежат иностр. владельцам. К таким относятся, например, фирмы «Квернер Маса Ярдс», «Эриксон», «Алфа Лаваль», «Атлас Копко», «Икеа», «Тебойл» и «Конела» (две последние с рос. капиталом).

По данным ЦБ, в стране функционирует около 1 тыс. фирм (с совокупным оборотом оценочно 60 млрд.фмк), в которых доля инокапитала не ниже 20%.

В последний 3-летний период иноинвесторами приобретено около 180 финских фирм с годовым оборотом каждый не менее 3 млн.фмк. При этом последние владеют контрольным пакетом акций 28 фирм с оборотом свыше 100 млн.фмк. **Иноинвесторам принадлежит 30% акций действующих в стране 500 крупных компаний**, из которых по фирмам «Нокия», «Тамрок», «Сканска», их доля превышает 70%; по фирмам «Култор», «Хухтамяки», «Метсо», «УПМ-Кюммене», ИФЖ «Аско» составляет почти половину; около 40% приходится, на-

пример, на компании «Метса Серла», «Хакман», «Актя», «Амер», «Финлэйсон», АББ, «Акзо-Нобель», «Райсио», «Раума», «Хартвалл» и 20% – на «Сантасало», «Понссе», «Телентум», «Кемира», ЮИТ, «Фацер», «Рауте», «Партек», «Раутаруукки», «Коне», «Синебрюхофф», «Алма Медиа», «Оутокумпу». Кроме того, произошло слияние ведущих компаний Финляндии и Швеции по производству целлюлозно-бумажной и лесной продукции «Энсо» и «Стура» с распределением владения акциями 40 и 60% соответственно.

Процесс интернационализации затрагивает многие финские фирмы, в т.ч. те, материнскими компаниями которых полностью или частично владеют иноинвесторы. Примерами этому могут быть лакокрасочное производство «Тиккурила», принадлежащее компании «Кемира», целлюлозное производственное предприятие «Метса Ботния», принадлежащее одновременно ведущим лесным компаниям «Метса Серла» («Метсалиитто») и «УПМ-Кюммене».

Проведенный Центром эконо. исследований (ЭТЛА) анализ показывает, что иноинвестирование осуществляется в значит. объемах в пром. производство, доля которого в ВВП Финляндии в последние годы находится на уровне 30%, в основном в ведущие отрасли финской промышленности (судостроение, целлюлозно-бумажное, деревообрабатывающее, электротех., металлургическое, металлообрабатывающее, хим. и пищевое производство). При этом иноинвесторы, как правило, приобретают акции действующих предприятий и только при необходимости занимаются их реорганизацией и технологическим обновлением.

Относительно редко инокапитал инвестируется во вновь создаваемые производства. Что касается процесса интернационализации в таких отраслях, как пищевая, легкая и кожевенно-обувная, то их иностр. совладельцами, в значит. степени, являются всевозможные фонды и банки, использующие местных специалистов в производственной и снабженческо-сбытовой деятельности фирм и налаженные системы реализации готовой продукции.

Выборочно произведенные исследования на примере деятельности ряда средних и малых предприятий с участием инокапитала показали, что численность работающих на финских фирмах в среднем составляет 5-10 чел., а на фирмах с иностр. владением в 8-10 раз больше. Средний годовой оборот первых оценивается на уровне 4-10 млн. фmk, вторых – около 80-100 млн. фmk.

Стройиндустрия, доля которой в последние годы в ВВП составляет 7-9% (вместе с производством стройматериалов), занимает особое место в иноинвестировании экономики страны по сравнению с другими ее отраслями. Это, в первую очередь, касается Швеции, действующие стройконцерны которой в Финляндии «Сканска» и «НСС Пуолимаатка» совместно по объему деятельности на местном рынке сопоставимы с ведущей финской компанией «ЮИТ Юхтюмя». После приобретения «Сканска Ою» финской стройфирмы «Поляр» позиция Швеции еще более укрепилась как на рынке стройуслуг Финляндии, так и за рубежом, и в первую очередь, в России, странах СНГ и Балтии, где участие финских фирм высоко котируется в пром., транспортном и гражд. строительстве.

Деятельность финских железных дорог полностью контролируется государством. Что касается автотранспортной и экспедиторской деятельности, то в последние годы наблюдается тенденция расширения участия в ней инокапитала из Швеции, компаниям которой ASG и Schenker принадлежит более половины объема транспортно-экспедиторских услуг в Финляндии.

Основной объем перевозимых водным путем товаров и грузов приходится на суда, принадлежащие зарегистрированным в Финляндии ведущим пароходным компаниям «Силья Лайн», «Викинг Лайн» и «Финн-лайнс».

Первые две компании специализируются на пассажирских перевозках по маршрутам на Швецию, Германию и Эстонию с объемом перевозок 12-14 млн. чел. в год. В «Силья Лайн» более 80% капитала принадлежит иноинвесторам, из которых 40% владеют шведы. В свою очередь, «Викинг Лайн» на 95% принадлежит финнам. Указанные компании владеют также частью акций компании «Таллинк» (Эстония).

Что касается морских грузоперевозок, в т.ч. контейнерных, то ежегодный объем их в последние годы сохраняется на уровне 70-80 млн. т., из которых 50% приходится на суда финских компаний. Значит. часть перевозимых и обрабатываемых грузов осуществляется компанией «Финн-лайнс», около 19% акций которой владеют иноинвесторы. Кроме того, инокомпании проявляют определенный интерес к участию в деятельности ряда ведущих финских портов, особенно в г.г. Хельсинки, Турку, Котка, Хамина, где обрабатывается в целом до 75 млн. т. груза, в т.ч. около 3-5 млн. т. транзитом на Россию и через ее территорию на др. регионы.

В последние годы наметилось увеличение иностр., в первую очередь, шведских инвестиций в сферу розничной торговли и гостиничного сектора. Что касается участия рос. капитала в финской экономике, то доля его в общем объеме иноинвестирования довольно мала и практически не имеет какого-либо существенного значения в эконо. жизни страны.

В Финляндии зарегистрировано 1200 АО закрытого типа с участием рос. партнеров, где акционерный капитал каждого в большинстве своем не превышал 15 тыс. фmk., что равняется ранее установленному размеру миним. уставного вклада создаваемой физ. лицами фирмы с правом осуществления предпринимат. или коммерческой деятельности.

При этом только у довольно ограниченного числа фирм практическая деятельность связана с пром.-производственной сферой, тех. обслуживанием, строительством или импортом рос. товаров, имеющих весомое значение в двустороннем товарообороте. В первую очередь, это относится к фирмам «Тебойл» (совместно с «Суомен Петроли») – производство ГСМ и сфера обслуживания на имеющихся в стране автозаправочных станциях, «Газум» и «Нордтрансгаз» – импорт природного газа и строительство газопередаточной инфраструктуры, «Конела» – тех. обслуживание продаваемых автомашин.

Большинство остальных фирм, в т.ч. имеющих многолетний стаж деятельности в Финляндии и ранее специализировавшихся по конкретным производственным направлениям, выполняют, в ос-



новном, посреднические функции в торговле различными видами продукции. Однако это, зачастую, носит бессистемный и эпизодический характер. По мнению финских экспертов, Финляндия не является для большинства рос. деловых кругов привлекательной для инвестиций, особенно в пром., транспортном, банковско-фин. секторах.

Введение новых условий регистрации вновь создаваемых и переоформление действующих АО, увеличение номинала стартового акционерного капитала, в частности, на фирмах закрытого типа, с 15 тыс. до 50 тыс. фmk, предполагаемое усиление контроля за осуществлением практической деятельности фирм, в т.ч. в части соблюдения ими действующих налоговых, тамож. и валютно-фин. нормативов, может еще более снизить интерес рос. предпринимателей к деятельности в Финляндии, что практически ни в какой степени не отразится на двустороннем товарообороте между Россией и Финляндией.

Наряду со смешанными рос.-финскими компаниями в 1999г. продолжали работать на рынке представительства ряда рос. организаций и внешторг. объединений, деятельность которых касалась тех. и строуслуг («Технопромэкспорт», «Внешстройимпорт», «Атомэнергоэкспорт» и некоторые другие).

В 1999г. представительства, в основном, выполняли посреднические функции при осуществлении немногочисленных коммерческих сделок по линии своих объединений, оказывали содействие в техобслуживании и снабжении запчастями объектов, построенных при рос. участии в Финляндии, способствовали проработке вопросов, связанных с возможным участием рос. организаций в совместных с Финляндией проектах.

В 1999г. сохранилась наблюдающаяся в последние годы тенденция активизации инвест. деятельности финских компаний за рубежом. Объем финских ПИИ в зарубежных странах в 1999г. составил 188 млрд. фmk (33,7 млрд. долл.) при исчисляемых общих вложениях порядка 590 млрд. фmk или 105 млрд. долл. Процесс увеличения доли иностр. владения финскими компаниями сопровождается приобретением финскими фирмами пакетов акций зарубежных компаний в отраслях экономики, где финны традиционно имеют прочные позиции на мировом рынке. Наиболее активно за рубеж инвестируют средства финская промышленность (более 80% годового объема капвложений), банки и страховые компании.

Наглядным примером может быть приобретение фирмой «УПМ-Кюммене» ам. компании «Бладин Пейпер», объединение целлюлозно-бумажных гигантов Финляндии и Швеции «Энсо» и «Стура», владение финскими концернами «Нокия» и «Сонера», деятельность которых сосредоточена в сферах производства оборудования связи и телекоммуникаций, контрольными пакетами акций зарубежных родственных компаний в соответствии 11 и 14 странах. Практическое увеличение финских инвестиций за рубежом в 1999г. по сравнению с объемом 1998г. составило 25%.

Прямые инвестиции, в млрд. фmk

	1995	1996	1997	1998	1999
Финские инвестиции за рубежом	65	82	110	149	188
Иноинвестиции в Финляндии	36	40	51	83	97

Расширяя межд. деятельность, финские фирмы стремятся улучшить конкурентоспособность сво-

ей продукции путем размещения своих производств вблизи сырьевых источников и дешевой рабочей силы, а также основных рынков сбыта.

Основной зоной деятельности финских инвесторов остаются страны-члены ЕС и США. Что касается **России**, то общий объем прямых финских инвестиций, прошедших через банки Финляндии в 1999г., составил 700 млн. фmk (125 млн. долл.) или **менее 1% всех прямых финских инвестиций, вложенных за рубежом.**

Кроме того, правительством Финляндии ежегодно выделяются средства из гос. бюджета на финансирование согласованных приоритетных проектов в сопредельных с ней регионах России и в ряде других стран, где имеются ее полит. и эконом. интересы.

В 1999г. на содействие сотрудничеству в сопредельных рос. регионах в бюджете Финляндии было предусмотрено 80 из 227 млн. фmk, выделенных для стран, представляющих интерес для Финляндии, включая Россию, государства Балтии и Вост. Европы, из которых 176 млн. фmk планировалось направить на указанные цели по линии МИД и 51 млн. фmk по линии других министерств и ведомств.

Кроме того, Финляндия сделала взнос в 130 млн. фmk в фин. программы ЕС ТАСИС и ФАРЕ. На долю России из этих источников предположительно выделено 74 млн. фmk для реализации порядка 200 проектов в рамках двустороннего и многостороннего сотрудничества. Россия и Финляндия рассматривают возможности наращивания в двусторонних проектах доли финансирования из межд. источников, в особенности перспективы взаимной увязки упомянутых выше программ ЕС и состыковки их с двусторонними проектами. Одновременно ведется определенная работа по возможному привлечению средств других межд. фин. институтов, в т.ч. ВБ, ЕБРР, Сев. инвест. банка, НЕФКО, организаций и программ развития ООН. На 1997-2001гг. из этих источников выделены средства в 135 млн. фmk.

По оценке ЦБ Финляндии, несмотря на некоторое увеличение в текущем десятилетии инвестиций финских компаний в Россию и страны Прибалтики, в целом, значение этого региона для Финляндии как объекта инвестиций весьма незначительно. Различия в объемах инвестиций наиболее ярко проявляются при сравнении прямых финских инвестиций с величиной экспорта Финляндии в соответствующие регионы. По данным финской статистики, соотношение размера прямых инвестиций и общего объема экспорта Финляндии в 1998г. (229,3 млрд. фmk) составило 60%, причем в отношении России (экспорт Финляндии в Россию в 1998г. — 13,8 млрд. фmk) такое соотношение составило менее 3%, в отношении Литвы — 13%, Эстонии — 15% и Латвии — 30%. Указанные выше соотношения характерны и для 1999г. Прямые финские инвестиции в экономику России в 1999г. по сравнению с предыдущим годом сократились.

Прямые инвестиции Финляндии в рос. экономику, в млн. фmk (не учтены вложения оборудованием и наличными, доля которых может составлять 15%)

	1996	1997	1998	1999	Всего
Прямые капвложения в Россию	336	319	750	700	2105

Координирующим Центром по содействию совместной инвест. деятельности двух стран является МПК по эконом. сотрудничеству и действующей

щие в ее рамках соответствующие рабочие группы, в т.ч. по инвест. сотрудничеству.

Из согласованных сторонами на уровне МПК 29 пилотных инвест. проектов наибольшую значимость продолжают иметь энергетические проекты, которые в своем большинстве выходят за рамки двустороннего сотрудничества и могут занять особое место, в случае принятия решения об участии России в общеевропейских крупномасштабных интеграционных проектах. Ведущими из них являются строительство Балтийской нефтегазопроводной системы (БТС) и газопроводной магистрали из России в Европу.

Заинтересованными сторонами на базе совместной рос.-финляндской компании АО «Норд-трансгаз» завершена проработка ТЭО проекта Северной газотранспортной магистрали из России в Европу. Экспертная оценка определит эконом. целесообразность практической его реализации по любому маршруту прокладки трубопровода. Практическая реализация проекта пока не начата ввиду некоторого смещения приоритетов «Газпрома» на «Голубой поток» – проект газопровода в Турцию. В отношении БТС утвержден однопортовый вариант, предусматривающий строительство нефтяного порта в г.Приморске, на территории России, хотя вопрос двухпортового варианта, предоставляющего много преимуществ особенно в зимний период времени, окончательно не закрыт. Финская сторона крайне заинтересована в реализации именно двухпортового варианта, предусматривающего прокладку нефтепровода до существующего финского порта в г.Порвоо, обеспечивающего на начальной стадии проекта финансирование строительства основного порта в г.Приморске за счет поступлений от экспорта нефти через г.Порвоо. К финансированию строительства объектов общеевропейской значимости предполагается привлекать как отечественные организации и компании, так и некоторые межд. фин. институты и инвесторов из третьих стран.

Перспективными являются также проекты по освоению месторождений углеводородного сырья, в частности, природного газа в Штокмановском и нефти в Тимано-Печорском р-нах соответственно. Проработка данных проектов в целом сдерживается отсутствием их финансирования в необходимых объемах, а также четкого обозначения в рос. законодательстве положения о разделе продукции и разграничении конкретных предметов ведения и полномочий фед. центра и субъектов федерации.

Большое значение придается строительству и модернизации энергетических предприятий в сев.-зап. регионах России, с возможностью подключения их мощностей в перспективе в общее энергетическое кольцо стран Балтийского региона, в рамках практической реализации концепции ЕС «Северное измерение» с участием России. Вместе с тем ход реализации проекта крупнейшего строительства Северо-Западной ТЭЦ в г.С.-Петербурге, несмотря на оказываемое рос. Правительством содействие, значительно отстает от графика. Особое место занимает проект модернизации Выборгского преобразовательного комплекса, задействованного в экспорте электроэнергии из России в Финляндию.

Прорабатываемые проекты по модернизации ж/д и автомагистралей в Финляндии в направле-

нии Турку-Хельсинки-госграница и в России госграница-С.-Петербург-Москва, включенные решением ЕС в общеевропейский транспортный коридор №9. Реализация проекта строительства ж/д пути на участке Ледозеро-Кочкома (Республика Карелия) сдерживается в связи с отсутствием необходимого финансирования. При этом финская сторона хотела бы видеть данный участок частью предполагаемого ею проекта Северного транспортного коридора, который мог бы напрямую соединить Северные и Уральские регионы России с Европой через Финляндию.

Что касается других инвест. проектов, входящих в перечень пилотных проектов, согласованных в 1998г., в частности, по разделам судостроения, лесного, хим. и машиностроит. комплексов, малого предпринимательства, то проработка большинства из них сдерживается уже на стадии подготовки ТЭО, в связи с отсутствием необходимых средств, а часть из упомянутых проектов уже потеряла свою актуальность.

В России зарегистрировано 700 компаний с участием финского капитала, из которых активно действующих в 1999г. было порядка 200. Крупные финские фирмы, обладающие многолетним опытом работы и устойчивыми деловыми связями с рос. партнерами, имеют в России стабильно работающие в сфере производства СП и дочерние компании, участвуют в реализации совместных проектов на основе партнерства и прямых связей с привлечением собственных фин. ресурсов.

В 1999г. успешно продолжали свою деятельность в России, в т.ч. на базе созданных СП такие компании, как «Фортум» (ТЭК); «Оутокумпу» и «Раутаруукки» (чер. и цветмет); «Синебрюхов», «Хартвалл», «Фацер» и «Райсио» (производство пива, безалкогольных напитков, мукомольной продукции и кондитерских изделий); «Стура Энсо», «Метса-Серла», «УПМ-Кюммене», «Альстрем» и «Раутэ» (леспром); «Лухта», «Скила», «Фредриксон» и «Аалтанен» (производство швейных изделий, головных уборов и обуви); «Нокия», «Сонера» и «Элкотек» (строительство систем связи, производство телекомоборудования); «Метсо», «Партек», финские подразделения АББ (производство кабеля, электротех. изделий и оборудования); «Кемира» и «Тиккурила» (хим. и лакокрасочная продукция); «Сканска» и ЮИТ (строит. деятельность); «Сто-ман» (розничная торговля). Большинство же средних и мелких фирм ограничивают свою деятельность на территории России сферами транспорта, торговли и услуг.

Что касается вопросов строительства и реконструкции каких-либо объектов на территории Финляндии при участии рос. организаций, то в 1999г. последние практически отсутствовали. Исключение составило участие ОАО «Зангави» в качестве монтажного субподрядчика в строительстве газопровода госграница-Иматра с объемом монтажных работ на 2 млн.фмк.

## Европолитика

Финляндия входит в передовую группу стран мира по показателю ВВП на душу населения (24923 долл. в 1998г.), занимает одно из ведущих мест в мире по средней продолжительности жизни (77 лет, 1998г.). Финляндия входит в число самых конкурентоспособных стран мира. В 1999г. Финляндия по этому показателю поднялась на 11 мес-

то с 15, которое она занимала в предыдущем году (согласно докладу Всемирного эконом. форума, сент. 1999г.). Бесспорными преимуществами Финляндии являются открытость народного хозяйства, полит. стабильность, свобода банковской конкуренции, надежность телекоммуникаций, а также широта сотрудничества между предприятиями и университетами.

Кроме того, в обеспечении конкурентоспособности Финляндии важны такие факторы, как легкость освоения новых технологий, высокий образоват. уровень рабочей силы и легкость организации предпринимательской деятельности.

По степени стабильности своих институтов Финляндия занимает одно из первых мест в мире. **Среди чиновничества коррупции практически нет.** Еще более низкая степень коррупции только в Норвегии, Голландии и Дании. В Финляндии самый независимый суд и самый низкий уровень орг. преступности.

Слабыми чертами Финляндии в межд. конкуренции являются система налогообложения, высокая гос. задолженность, негибкость рынка труда и высокий уровень безработицы.

Согласно последнему докладу ООН Human development (1998г.), **Финляндия находится на 8 месте в списке стран, наиболее удобных для проживания.** Основными факторами в этом сравнении являлись: средняя продолжительность жизни населения, уровень образования и уровень жизни. Возглавляют этот список Канада, Франция, Норвегия, США, Исландия, Голландия и Япония.

Начиная с 1995г., темпы роста ВВП Финляндии являются одними из самых высоких среди стран, входящих в ОЭСР. Важнейшими факторами, обеспечивающими максимально возможный эконом. рост Финляндии, в частности, являются: открытость торговли, эффективность фин. рынков, высокий уровень технологий и умелое руководство компаний.

Финляндия является членом МБР с 1930г., с 1948г. — членом МВФ и МБРР, членом ГАТТ-ВТО — с 1950г., с 1955г. — членом ООН и Северного Союза.

Отменив наиболее значит. ограничения во внешней торговле в 1957г., Финляндия впервые приняла участие в деятельности ЕАСТ в 1961г., а с **1969г. является членом ОЭСР.** Соглашение Финляндии о свободной торговле с ЕЭС вступило в силу в 1974г., как и ряд двухсторонних соглашений с отдельными западноевропейскими странами о снятии торг. барьеров. В 1989г. Финляндия вошла в состав Совета Европы. Влияние Зап. Европы на экономику Финляндии значительно возросло в 1990гг. Этому, в частности, способствовал и развал торг. связей с СССР в начале 1991г. Соглашение о Европейском эконом. пространстве между странами-членами ЕАСТ (в Европейскую Ассоциацию Свободной Торговли в то время входили Швейцария, Лихтенштейн, Исландия, Норвегия, Австрия, Швеция и Финляндия) и ЕС вступило в силу в начале 1994г. Соглашение о ЕЭП явилось отправной точкой в движении Финляндии к членству в ЕС, которое и состоялось в начале 1995г. Договор о присоединении Финляндии к ЕС был подписан на о. Корфу в июне 1994г. Парламент Финляндии ратифицировал договор о вступлении в ЕС в нояб. 1994г. и **страна стала полноправным членом ЕС с 1 янв. 1995г.** Активное участие в деятельности ЕС

определено как приоритетное направление внешней политики страны. С 1 янв. 1999г. Финляндия — член Европейского Валютного Союза (ЕВС). За пять лет Финляндия успешно адаптировалась к членству в ЕС. Данные за 1995-99гг., прогнозы на 2000-01гг. показывают значительный, выше среднеевропейского, рост ВВП (3,5% в 1999г., 4,5-5,5% на 2000-01 гг.). После отмены в 1991г. клиринговой системы торговли с СССР финские экспортеры переориентировались на другие рынки сбыта, в первую очередь, на рынки ЕС, и на долю ЕС в 1999г. пришлось 58% внешнеторгового оборота страны. Правительство Финляндии активно поддерживает значительно усилившуюся в годы членства в ЕС тенденцию к укрупнению финских нац. компаний и фирм путем их слияния (например, создание в 1998г. концерна «Фортум» путем слияния энергетической фирмы «Иматран Войма» и нефтеперерабатывающего концерна «Несте»), а также процесса интернационализации деятельности финских компаний и банков. Заметно возрос импорт капитала в Финляндию, направляющийся в первую очередь в электротех. и электронпром., ИТ, телекоммуникации.

Финляндия, как член ЕС, строго придерживается практики и директив ЕС в отношении торговли с третьими странами, в т.ч. и с Россией, и последовательно проводит линию на развитие отношений с Россией посредством и в рамках ЕС, в т.ч., на основе положений вступившего в силу 1 дек. 1997г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС (СПС) и Общей стратегии ЕС по отношению к России, принятой на Кельнском саммите ЕС в июне 1999г.

Присоединившись к **ЕС, который является тамож. союзом,** Финляндия потеряла свою независимость в тамож. политике и начала применять в полном объеме торг.-полит. инструменты ЕС. В первую очередь это касается применения ставок ввозных пошлин тамож. тарифа ЕС в отношении третьих стран. Сравнение ставок ввозных пошлин по основным статьям рос. экспорта в Финляндию (нефть сырая, дизтопливо и легкий мазут, тяжелый мазут, природный газ, березовые балансы, электроэнергия, сырье для химпрома, уголь коксующийся, сырье и полуфабрикаты для метпрома), по которым ЕС применяет т.н. общую пошлину в торговле с третьими странами, показывает, что в целом произошло некоторое ухудшение условий доступа и конкурентоспособности рос. товаров на финский рынок.

Подписание СПС в 1994г. и вступление его в силу в 1997г. привели к существенной формальной либерализации доступа рос. товаров и услуг на рынки ЕС. Однако, на деле, рынки ЕС широко открыты для рос. экспорта лишь при его современной сырьевой структуре. Меры рос. стороны по ее «облагораживанию» (индустриализации) продолжают наталкиваться на ограничения.

Негативным фактором продолжает оставаться наличие в тамож. тарифе ЕС значительного числа антидемпинговых процедур. По оценкам рос. стороны, с **1995г. ежегодные потери России при экспорте товаров в Финляндию из-за введения запретительных пошлин или ограничения экспорта составляют в среднем 140 млн. фmk.** Наибольшие потери приходится на такие товары как хлористый калий, магний, ферро-металлы (ферромарганец, феррохром) и карбамид.



В ряде случаев антидемпинговые процедуры ЕС не отвечают интересам не только России, но и Финляндии. К примеру, антидемпинговые процедуры в отношении экспорта хлористого калия из России привели к сокращению его поставок в Финляндию с 250 тыс.т. в 1995г. до 100 тыс.т. в 1998г. Переориентация фирмы «Кемира», монопольного потребителя хлористого калия в Финляндии, на других импортеров невыгодна фирме, как по ценам, так и по уровню качества предлагаемого товара.

Вместе с тем приоритетными для Финляндии в отношениях между ЕС и Россией являются следующие направления сотрудничества (изложены в рабочем плане действий Финляндии как страны-председателя ЕС по реализации Общей стратегии ЕС):

- активизация диалога по вопросам совершенствования законодательства, имея в виду создание благоприятного инвест. климата;

- рассмотрение в Комитете-133 вопроса о поддержке ЕС усилий России по выполнению требований, необходимых для вступления в ВТО;

- активизация регионального и трансграничного сотрудничества (Конференция по «Северному измерению», развитие пан-европейских транспортных коридоров, осуществление проекта «Евро-Россия»);

- инвентаризация программ эконом. и тех. сотрудничества с Россией в целях повышения координации и эффективности использования фин. средств.

В дек. 1998г. на саммите стран-членов ЕС в Вене принята в качестве офиц. концепции внешней политики и сотрудничества ЕС на Севере Европы выдвинутая и разработанная Финляндией инициатива «Северное измерение».

Финляндия пыталась активно использовать период председательства в ЕС во II пол. 1999г. для продвижения своих интересов в Северном регионе ЕС. Перевод концепции «Северное измерение» из полит. плоскости в сферу конкретной программы действий дает возможность привлечь доп. средства межд. фин. институтов к развитию инфраструктуры финско-рос. эконом. связей — транспортных коммуникаций, систем связи, строительству системы трубопроводов. В связи с пересмотром регламента ТАСИС имеются хорошие перспективы дальнейшего получения фин. средств для реализации конкретных проектов в рамках сопредельного сотрудничества (Карелия, С.-Петербург, Мурманская и Ленинградская обл.).

## Хозяйственность

**Обзор экономики Финляндии в 1999г.** Перспективы для роста экономики Финляндии в 1999г. были со всех точек зрения благоприятными. Вероятность дальнейшего распространения и углубления мирового фин.-эконом. кризиса в минувшем году заметно ослабла и одновременно появились признаки оживления эконом. развития в Европе. Рост производственных затрат и потребительских цен удалось контролировать, банковские учетные ставки по кредитам оставались на низком уровне и уровень занятости в промышленности постепенно повышался.

Темпы эконом. роста Финляндии в 1999г. увеличивались постепенно и рост объема ВВП стра-

ны составил 3,5% по сравнению с 1998г. и достиг 718 млрд.фмк.

Удельные веса отраслей экономики в производстве ВВП страны в 1999г.: пром. производство — 25,1%; строительство — 5,4; сельское хозяйство, охота и рыболовство — 1,3; лесное хозяйство — 2,4; производство электроэнергии, газовое и водоснабжение — 2,1; торговля, общепит и коммунальные услуги — 12,2; транспорт — 9,3; фин. операции, страхование — 20,7; обществ. и частные услуги — 2,9; госсектор — 18,2%.

С/х производство возросло в 1999г. на 1,2%. Урожай зерновых был ниже, чем в 1998г., однако, урожай картофеля превысил урожай предыдущего года на 30%. Возросло производство молока, а производство мяса осталось на уровне 1998г. Как и в предыдущие годы, в 1999г. правительство продолжало проводить политику, направленную на сокращение обрабатываемых с/х угодий.

Производство в лесном хозяйстве Финляндии возросло в 1999г. лишь на 0,5%, при этом объем работ по лесозаготовке увеличился на 1%. Торговля лесом велась более вяло чем в предыдущем году. **Лесоперерабатывающие компании использовали для своих нужд, в основном, импортную древесину и, частично, лес, выращенный в собственных владениях.**

Объем пром. производства Финляндии возрос в 1999г. на 5,5% (9% в 1998г.). Производство в метпроме возросло на 10%. Темпы роста здесь были несколько выше, чем в других основных отраслях, тем не менее, этот показатель был ниже, чем в предыдущем году. Производство машин и оборудования сократилось в связи со снижением объема отечественных инвестиций в эту отрасль, а также из-за слабого спроса на продукцию отрасли на мировых рынках. Объемы метпроизводства возросли, однако, уровень цен на продукцию отрасли был низким. Производство электротех. и электронной отрасли возросло в 1999г. на 26%, однако, этот показатель был заметно ниже темпов роста в 1998г. (40%). Рост производства в леспроме составил 3,5%. Объем производства целлюлозно-бумажной промышленности возрос почти на 10%. Производство в промышленности стройматериалов возросло на 1%, а в полиграфической, текстильной и швейной отраслях сократилось на 2%.

Средняя рентабельность пром. производства в 1999г. была выше чем в предыдущем году и составила 15%. Темпы роста объемов строительства в 1999г. были почти в два раза ниже, чем в предыдущем году и составили 5,5%, однако, в отличие от 1998г. новое строительство преобладало над ремонтно-строительными работами. Особенно оживленным в связи с высокой конъюнктурой было жилищное строительство и строительство деловых и торговых объектов.

## Металлообработка

**Х**арактерной чертой эконом. развития Финляндии в последнее десятилетие является бурное развитие металлообрабатывающей и метпромышленности.

Данный сектор объединяет в своем составе электронную и электротех. промышленность, черную и цветную металлургию, машиностроение и металлообработку, которые в свою очередь включают в себя такие значимые для Финляндии и весомые по объемам производства и экспорта отрасли

промышленности, как судостроение и производство других транспортных средств, подъемно-транспортного оборудования, машин и оборудования для лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и другой продукции производственно-тех. назначения (дизельные силовые установки и турбины, электродвигатели и генераторы, трансформаторы, пром. насосы, компрессоры и вентиляторы, водяные и паровые котлы и котельные установки, крупногабаритное емкостное оборудование, металлоконструкции и грузовые контейнеры, трубопроводную арматуру, подшипники и инструмент).

Отрасли, входящие в метпром, охватывают практически половину всего пром. производства и рабочей силы страны и в течение ряда последних лет продолжают занимать лидирующие позиции по объемам и темпам роста производства среди других отраслей финской промышленности. Вместе с тем в 1999г. темпы роста несколько замедлились и суммарный объем производства метпрома остался на уровне 1998г., составив, по данным Центр. Союза метпрома Финляндии, 223 млрд.фмк. Доля отрасли в ВВП страны в 1999г. составила 10% или 72 млрд.фмк. Стабильное развитие металлопромышленности объясняется увеличением объемов экспорта, главным образом электронной и электротех. отраслей.

Инвестиции в производство в целом по метпрому в 1999г. составили 9 млрд.фмк против 8,5 млрд.фмк в 1998г. Суммарные расходы на НИОКР составили 11,3 против 8,8 млрд.фмк в 1998г. и распределялись: электроника и электротех. — 9 млрд.фмк, машиностроение и металлообработка — 2 млрд.фмк и металлургия — 0,3 млрд.фмк.

К началу 1999г. в метпроме насчитывалось 3100 компаний (не менее 5 чел. каждая) с общей численностью персонала 200 тыс.чел. и долей служащих на уровне 39%. К наиболее крупным из них относятся отечественные концерны и межд. пром. корпорации, такие как «Нокия», «АББ» и «Элкотек» в электронной и электротех. отраслях, «Метсо» (образован в 1999г. в результате слияния концернов «Валмет» и «Раума»), «Коне», «Партек» и «Альстрем» в машиностроении и металлообработке, «Квернер Маса-Ярдс» и «Акер Финнъярдс» в судостроении, «Раутаруукки», «Иматра Стил», «Фундия» и «Оутокумпу» в черной и цветной металлургии.

Основными рынками сбыта продукции метпрома продолжали оставаться в 1999г. страны-члены ЕС, доля которых составила 50%. 25% экспорта приходится на рынки Сев. Америки и Дальнего Востока.

В целом экспорт метпрома в 1999г. вырос на 2% по сравнению с 1998г. и составил 123 млрд.фмк с долей его в общем объеме пром. экспорта на уровне 53%, опередив такую отрасль, как деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, доля которой в общем экспорте Финляндии в 1999г. оценивается на уровне 29%.

Лидирующее положение в экспорте внутри метпрома Финляндии в 1999г. продолжала занимать продукция электронной и электротех. промышленности с объемом в стоимостном выражении 64,9 млрд.фмк и долей в общем объеме экспорта финской промышленности около 28%. Экспорт машиностроительной и металлургической отраслей составил 42,8 млрд.фмк и 16,1 млрд.фмк

соответственно, а их доли в общем объеме экспорта финской промышленности были на уровне 18,4% и 7%.

Показатели развития отраслей метпрома Финляндии в 1998-99гг.: электрон. и электротехпром (1), машиностроение и металлообработка (2), Металлургия (3).

	(1)		(2)		(3)		Всего		в%
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	
Произв-во, млрд.фмк	95	100	93	93	35	30	223	223	0
Доб. стоим., млрд.фмк	31	34	33	32	7	6	71	72	1,4
Инвестиции, млрд.фмк	3,5	4	3	3	2	2	8,5	9	6
НИОКР, млрд.фмк	7	9	1,5	2	0,3	0,3	8,8	11,3	25
Кол-во компаний	600	600	2400	2400	80	80	3100	3100	0
Занятых в тыс.чел.	61	65	115	120	17	17	193	202	5
Доля служащих в %	47	48	32	32	29	29	36	36	-
Издержки, млрд.фмк	10	11	20	22	3	3	33	36	8
Экспорт, млрд.фмк	59,5	64,9	45,4	42,8	16,5	16,1	121,4	123,8	2
Доля в общ. экспорте, %	26	28	19,7	18,4	7	7	52,7	53,2	-

Среди стран-потребителей продукции финского метпрома 12% объема всего экспорта в 1999г. приходилось на долю Швеции и Германии, 9% — на долю США, 7% на долю Англии, 5% и 4% — на долю Франции и Италии, 4% на долю Китая, по 3,5% — на долю России и Эстонии.

Экспорт финского метпрома в Россию в 1999г. оценивался в 4,4 млрд.фмк против 6 млрд.фмк в 1998г. Доля данного вида продукции в общем объеме финского экспорта в Россию составила около 46%. При этом более 50% от общего объема поставок падало на долю машиностроения и металлообрабатывающих отраслей, включая разрозненное оборудование для целлюлозно-бумажной и других отраслей промышленности, лесные и с/х машины, транспортные средства и подъемно-транспортное оборудование, комплектующие изделия и запчасти для пром. предприятий, котельное оборудование и металлоконструкции на общую сумму 2,6 млрд.фмк. Более 30% всех поставок на 1,6 млрд.фмк приходилось на продукцию электронной и электротех. отраслей, включая оборудование для телекоммуникаций и систем связи, электронные компоненты и запчасти к нему, компьютеры и компьютерные системы, офисное и медоборудование, оборудование для систем пром. автоматизации, контрольно-измерительные приборы и бытовую технику, энергетическое, электросиловое и электrorаспределительное оборудование, комплектующие и запчасти к нему. 7% или 0,3 млрд.фмк составили поставки продукции метпрома, в основном чугуна и стального проката.

Можно выделить приоритетные направления поставок в Россию: машины, оборудование и современные технологии для леспрома, начиная с заготовки леса до его комплексной переработки в готовые изделия, комплектное оборудование и отдельные компоненты для модернизации существующих и построения новых современных сетей мобильной и оптоволоконной кабельной телефонной связи и телекоммуникаций, оборудование для электротех. и металлообрабатывающей отраслей промышленности, для производства продуктов питания и переработки с/х товаров и сырьевых материалов, стройработ и производства стройматериалов, для защиты окружающей среды и энергосбережения, реализации крупных инвест. проектов, в т.ч. по разработке полезных ископаемых.

Импорт машин, оборудования, комплектующих, запчастей и другой продукции производственно-тех. назначения Финляндии оценивался в 1999г. в 103 млрд.фмк. Около 45% всего объема

импортируемой продукции падало на компьютеры, детали и комплектующие изделия для электронной и электротех. отраслей промышленности, которые в подавляющем большинстве случаев использовались в качестве составных частей производимой ими продукции. Следующую большую группу импортируемых товаров или около 40% составляли оборудование для отраслей финской промышленности – хим., нефтеперерабатывающей, легкой, кожевенно-обувной и пищевой. **Импорт Финляндии машинно-тех. продукции из России составил в 1999г. 1736 млн.фмк** против 1823 млн.фмк в 1998г. Основная его часть с долей более 80% или 1496 млн.фмк традиционно приходилась на продукцию черной и цветной металлургии.

**Электроника**

**П**озитивное влияние на рост производства метпрома Финляндии, особенно наукоемкой ее части, оказывают получившие бурное развитие в последнее время процессы интернационализации мировой экономики. Это в значит. степени относится к электронной и электротех. промышленности, обеспечившей в 1999г. наибольшую долю прибыли в доходной части всей финской промышленности. Наиболее быстрыми темпами или на 22% увеличилось производство в секторе связи и телекоммуникаций, 80% производимой продукции которого идет на экспорт.

Экспорт продукции электронной и электротех. отраслей вырос в 1999г. на 9% по сравнению с 1998 годом и составил 65 млрд.фмк с долей в общем объеме экспорта финской промышленности 28%, вплотную приблизившись к уровню экспорта продукции лесопром. сектора, объема которого составили в 1999г. 67 млрд.фмк. Доля экспорта в общем объеме производства электронной и электротех. отраслей в 1999г. составила 65%, превысив уровень 1998г. на 2%. Импорт электронного и электротех. оборудования в Финляндию составил в 1999г. 43,7 млрд.фмк.

Самым быстроразвивающимся сектором экономики Финляндии в 1999г. оставалась электронная промышленность. Это объясняется ростом экспорта выпускаемой продукции и главным образом наукоемкой ее части, основу которой составляет телекоммуникационное оборудование и средства связи. Объемы производства в этом секторе, начиная с 1990г., выросли в 14 раз и оказали определяющее воздействие на формирование позитив. показателей пром. производства Финляндии в целом. Доля продукции производимой финской электронной промышленностью составляет примерно 2% от европейской и 0,4% от мировой. Среди секторов электронной промышленности также высоко развито производство электронно-вычислительной техники, а выпускаемые контрольно-измерительные приборы удовлетворяют высоким требованиям, предъявляемым в точных технологических процессах, например, в производстве бумаги. Высоким качеством отличается финская мед. электроника.

Среди изделий бытовой техники можно выделить холодильники, морозильные шкафы, стиральные и моечные машины.

Структура продукции, выпускаемой электронной и электротех. промышленностью, не претерпела серьезных изменений по сравнению с преды-

дущими годами.

– Электронпром, в т.ч. (80%); телекомоборудование (50%); компоненты (10%); компьютеры и конторское оборудование (9%); пром. автоматика и измерит. приборы (6%); мед. оборудование (3%); бытовая электроника (2%).

– Электротехпром, в т.ч. (20%); электромашинны и трансформаторы, преобразователи частоты и вентиляторы (15%); осветит. приборы (2%); бытовая электротехника (3%).

Существенное влияние на динамичное развитие электронной и электротех. отраслей промышленности Финляндии оказывают регулярные инвестиции, суммарный объем которых в 1999г. составил 13 млрд.фмк, превысив уровень 1998г. на 24%. При этом 4 млрд.фмк из них было инвестировано в производство и 9 млрд.фмк в НИОКР.

Электронная и электротех. отрасли Финляндии, в млн.фмк

	1990	1997	1998	1999
Электрон. и электротехпром в целом.....	21484	71223	95000	100000
Электроника .....	10154	49458	72300	77000
Электротехника .....	8260	14325	15000	15500
Электроприборы и инструмент .....	3070	7440	7700	7500

Среди стран-потребителей продукции финской электронной и электротех. промышленности около 25% объема всего экспорта в 1999г. приходилось на долю Германии, Швеции и Англии, по 5% – на долю Италии, Китая, США, Франции и Эстонии, 4% – на долю Нидерландов, по 2,5% – на долю Швейцарии, Дании, **России**, Австрии и Турции.

Экспорт электроники и электротехники, в млн.фмк

	1997г.	1998г.	1999г.
Отрасль в целом .....	48000	59500	65000
Электроника.....	32000	41000	467000
Электротехника.....	11000	12200	12600
Электроприборы и инструмент .....	4800	5300	5700

Лидирующее положение в экспорте внутри электронной и электротех. промышленности в 1999г. продолжал занимать сектор электроники, экспорт продукции которого составил 46,7 млрд.фмк и увеличился на 14% по сравнению с 1998г., при этом наиболее весомую его часть составляло телекомоборудование и средства связи.

Объем поставок продукции электронной и электротех. промышленности в Россию в 1999г. снизился на 31% и составил 1,6 млрд.фмк, против 2,3 млрд.фмк в 1998 году, при этом его доля в общем объеме экспорта метпрома Финляндии **в Россию** практически не изменилась и осталась на уровне 37%. Около 25% всех поставок этих отраслей на **1,1 млрд.фмк приходилось в 1999г. на долю электронной продукции**, включая оборудование для телекоммуникаций и систем связи – 20% или 0,9 млрд.фмк, конторское оборудование и компьютеры – 5% или 0,2 млрд.фмк. Доля электротех. оборудования составила 7,5% или 0,3 млрд.фмк, включая мед. оборудование и инструмент – 4% или 0,18 млрд.фмк, электродвигатели, генераторы, трансформаторы, кабели и осветительное оборудование – 2,7% или 0,12 млрд.фмк.

Импорт электроники и электротехники, в млн.фмк

	1997г.	1998г.	1999г.
Электрон. и электротехпром в целом .....	33704	39656	3700
Электроника.....	21536	25443	27800
Электротехника .....	8055	9882	11370
Электроприборы и инструмент .....	4113	4332	530

Импорт электронного и электротех. оборудования из России в 1999г. увеличился на 38% по срав-



нению с уровнем 1998г. и составил 75 млн. фmk, однако его доля в общем объеме импорта машинно-тех. продукции из России незначительна и едва превышает 4%.

Значит. роль в развитии и формировании структуры производства отечественных отраслей электронной и электротех. промышленности играет внутренний рынок, лицо которого определяет в т.ч. и высокий уровень развития телекоммуникаций, включая системы проводной и беспроводной мобильной связи, занимающих лидирующее положение среди стран ЕС. **Все автоматические телефонные станции (АТС) на территории Финляндии работают в цифровом режиме.**

Количество пользователей в Финляндии на 100 чел.

	Телефоны	Моб. телефоны	Таксофоны	Интернет
1998г. ....	55,4	42	0,5	88,1
1999г. ....	55,1	57,1	0,4	106,9

Финляндия была одной из первых стран в ЕС, которая стала использовать телекомстандарты связи GSM и ATM. **В начале 2000г. 64% жителей страны имели в пользовании мобильные телефоны.** Финляндия имеет один из самых низких в мире тарифов на подключение к сетям мобильной связи. Законодательство в сфере предоставления услуг пользования различными сетями связи (проводные, мобильные, спутниковые, система Интернет) позволяет гос. структурам контролировать деятельность фирм-операторов связи и поддерживать нормальную конкуренцию среди них.

Крупные компании-операторы проводной и беспроводной мобильной связи: гос. концерн Sonera (до 1998г. Telecom Finland), Radiolinja (Хельсинкская телефонная корпорация), Finnet Group (объединяет региональные телефонные компании и их дочерние фирмы), Telia Finland (принадлежит шведскому концерну Telia), Global One и RSL Com Finland. Объем предоставляемых компаниями-операторами услуг оценивается в 20 млрд.фmk. Самым крупным оператором связи в Финляндии является концерн Sonera, рыночная стоимость акций которого выросла за последние 12 мес. на 500% и составила 400 млрд.фmk. Концерн владеет контрольными пакетами акций зарубежных родственных компаний в 14 странах, имеет дочернюю компанию в С.-Петербурге и представительство в Москве, участвует с дочерними компаниями РАО «ЕЭС России» – АО «Ленэнерго», «Новгородэнерго», «Тверьэнерго» и «Мосэнерго» во владении и эксплуатации оптоволоконной линии связи от Хельсинки до Москвы.

**По производству мобильных телефонов Финляндия вышла в 1999г. на 1 место в мире.** Учитывая растущий уровень проникновения беспроводной связи на рынки и связанный с этим рост числа абонентов мобильной связи в мире к 2005г. до миллиарда, концерн Nokia разработал новую серию оборудования, позволяющую увеличить до 10 раз емкости существующих сетей мобильной связи GSM, сократить площади для размещения и монтажа сотовых базовых станций при одновременном снижении затрат на эксплуатацию сетей и поддержание качества связи.

Новое тех. решение концерна Nokia основано на работе в двухчастотных диапазонах и связано с выпуском на рынок, разработанного компанией принципиально нового семейства двухдиапазонных мобильных телефонов серии 6100 для работы в трех различных сетях (GSM 900, GSM 1800 и

GSM 900/1800). Последний мобильный двухдиапазонный телефон этой серии Nokia-6150 автоматически выбирает самый лучший режим связи, а при работе в сети GSM 900/1800 переключение между частотами 900 мгц и 1800 мгц происходит незаметно, даже во время разговора. Nokia-6150 является интеллектуальным телефоном, обеспечивающим возможность текстового доступа в Интернет и загрузки линии связи из тонального режима набора.

Говоря о сотовых мобильных сетях третьего поколения, Nokia продвигает на рынок развернутую сеть на основе нового стандарта GSM (широкополосного многостанционного доступа с кодовым разделением каналов). Для того чтобы дать возможность операторам предоставлять в ближайшем будущем новейшие беспроводные мультимедийные услуги, включающие передачу текстовой и графической информации, а также других видов изображения, концерном разработаны и предлагаются новые телекоммуникаторы Nokia-7110 и Nokia-9110.

Являясь новатором в области развития новейших систем связи, ведущая финская компания-оператор мобильной связи Sonera разработала и внедрила новый тип услуг на двухчастотных диапазонах под названием GSM Duo, что позволило предложить заказчикам, начиная с фев. 1999г., привлекательные альтернативы в более широком спектре предоставляемых услуг, увеличив зоны обеспечения устойчивой мобильной связи, емкость сетей, а следовательно и число возможных потенциальных абонентов, а также географию использования двухдиапазонных мобильных телефонов Nokia серии 6100. Пользователи сети GSM Duo компании Sonera смогут сэкономить до 35% своих затрат на телефонные переговоры по сравнению с другими сетями GSM за счет повышения эффективности систем мобильной связи и снижения затрат на их эксплуатацию.

Из 600 компаний, функционирующих в электронной и электротех. отраслях, 100 наиболее крупных являются членами Союза электронной и электротех. промышленности Финляндии SET и выпускают 80% продукции. SET входит в более крупное отраслевое объединение – Центральный союз металлообрабатывающей, машиностроительной и электротех. промышленности (ФИНМЕТ) – и занимается вопросами регулирования торговой и пром. политики своих членов. SET участвует в деятельности рабочих групп ЕС, таких, как: Celma (бытовая электроника), Ectel (телекоммуникации и проф. электроника), Eurocable (производство кабелей), Semer (электрооборудование и силовые установки).

Самыми крупными производителями электронной и электротех. продукции в Финляндии являются концерн Nokia и группа компаний интернац. корпорации АВВ, насчитывающая в Финляндии 12 компаний. На долю концерна Nokia приходится 30% всего производства отрасли. Оборот концерна в 1999г. превысил 80 млрд.фmk. Общая численность персонала на конец 1999г. составила 50 тыс.чел. Рыночная стоимость акций концерна возросла за последние 12 мес. на 270%. Около 80% производимой концерном продукции поставляется на экспорт.

Nokia объединяет в своем составе 26 предприятий, включая дочерние компании и сеть субпос-

тавщиков в 11 странах мира. Являясь, изначально, сугубо финской компанией, за время своего развития концерн трансформировался и превратился в крупное межд. объединение, 80% пакет акций которого принадлежит зарубежным владельцам. Концерн состоит из двух основных отраслевых групп: производство систем мобильной беспроводной и проводной телефонной связи с долей 33% в обороте концерна и производство носимых радиотелефонов с долей 60%. Кроме того, в концерн входят подразделения по производству цифровых терминалов и передающих устройств для спутниковых и кабельных систем связи, а также мониторов для ПК с долей 7% в обороте концерна. Nokia является лидером в производстве мобильных радиотелефонов в мире и по объемам их производства в 1999г. превзошла шведский концерн «Эрикссон» и ам. «Мотороллу». Nokia имеет дочернюю компанию в **Москве** с филиалами в С.-Петербурге и других городах, активно участвует в строительстве новых и модернизации существующих систем связи на территории России на основе партнерства и прямых связей, в т.ч. с привлечением собственных фин. ресурсов.

Оборот финских компаний корпорации АВВ в 1999г. превысил 10 млрд.фмк. Общая численность персонала на конец 1999г. составила 10 тыс.чел. Более половины всей производимой компаниями АВВ в Финляндии продукции поставляется на экспорт. В Финляндии корпорация АВВ производит электродвигатели и генераторы, электростанции и системы автоматизации, интегрированные системы и приборы для обрабатывающей промышленности.

Финская группа компаний АВВ координирует деятельность 11 своих дочерних компаний в России, суммарный оборот которых в 1999г. составил 100 млн.долл., все компании являются прибыльными и имеют свободные мощности, которые готовы задействовать в случае появления доп. спроса на их продукцию в России или на рынках третьих стран.

Другими крупными производителями электронного и электротех. оборудования в Финляндии являются: Teleste — оборудование для центров спутниковой связи, систем кабельного телевидения и АТС; ICL — информ. и вычислительная техника; Aerial — антенны связи; Aspo — пром. мониторы, радары, навигационное оборудование; Sondi — телефонные аппараты; Elcoteq — узлы для систем радиосвязи и телевизионной техники; Salcomp — спутниковые тюнеры и компоненты для телесистем; Helkama, Reka, PK Cables — бытовая техника и кабель; Evox, Perlos, Aspo Electronics — электронные и электротех. компоненты; Kone — лифты.

## Судостроение

По состоянию на 1 янв. 2000г. серьезных структурных изменений в судостроении не произошло, по-прежнему функционировали две крупнейшие судостроит. компании — «Квернер Маса Ярде» (верфи в г.г.Хельсинки и Турку, а также завод каютных модулей в г.Пииккио) и «Акер Финляндия» (две судовверфи в г.Раума и завод «Финляндия электроникс»). Судоремонт осуществлялся на ремонтной верфи в г.Турку. В 1999г. в отрасли было занято 6000 работающих. Кроме того, на верфях работали 3 тыс. представителей субпоставщиков.

За 6 последних лет, **впервые за все послевоенное время, на верфях не было построено ни одного судна для рос. заказчиков.** Это вынудило финские судостроит. компании более активно искать новых заказчиков на западном рынке. В связи с этим структура портфеля заказов судостроит. компаний существенно изменилась. В нем отсутствуют суда тех типов, традиционными заказчиками которых были рос. судовладельцы, а именно, научно-исследовательские суда и суда тех. флота.

Сегодня основной потенциал судостроения Финляндии направлен на строительство крупных лайнеров и пассажирских паромов высокой комфортабельности, спрос на которые растет и производя которые финские верфи могут успешно конкурировать на мировом судостроит. рынке.

В 1999г. по объему портфеля заказов Финляндия сохранила свои позиции среди мировых судостроителей, при этом доля экспорта составила более 70% от общего объема производства.

Центр. Союз метпрома оценивает общий оборот в судостроении Финляндии в 1999г. на уровне 1998г., т.е. около 9 млрд.фмк. В 1999г. на верфях осуществлялось строительство 10 судов, основу которых составляли круизные лайнеры для ам. компании «Карнавал Круиз Лайнз». Строительство 6 судов из указанных выше 10 было закончено в 1999г. и они были переданы заказчикам, строительство оставшихся 4 судов планировалось завершить в 2000г. Общий портфель заказов судостроит. отрасли на 2000г. по состоянию на дек. 1999г. составил 8 судов на 2,3 млрд.долл. Кроме того, в начале 2000г. верфь «Квернер Маса Ярде» в Турку получила заказ на строительство еще 2 круизных судов класса «люкс» для ам. компании «Ройял Карибан Круиз» на 7 млрд.фмк.

Особое место в структуре судостроения, в которых работает 200 специалистов. Дочерняя компания концерна «Квернер Маса Ярде» — «Квернер Маса Марин», совместно с «Дженерал Электрик» (США) проводят работы по созданию скоростного контейнеровоза. Продолжаются исследования в области программы развития судостроения Ship of the Future. Успешно развивается сотрудничество в этой области с верфью в г.Выборге, которая в 1998г. вошла в состав норвежского концерна «Квэрнер».

Как и в предыдущие годы в 1999г. продолжали выполняться заказы фирм Финляндии на судостроит. заводах России, в частности на изготовление металлоконструкций и гребных винтов для круизных судов компании «Квернер Маса Ярде».

## Автопром

**Производство подъемно-транспортного оборудования (ПТО)** в Финляндии по сравнению с другими странами Европы относительно невелико. Основным изготовителем автоконтейнеровозов, автопогрузчиков, терминальных кранов на автомобильном шасси, терминальных тракторов и лесопогрузчиков является концерн «Партек», в состав которого в 1997г. вошли группа «Терминал Систем» концерна СИСУ и шведская фирма «Калмар». Концерн имеет машиностроит. заводы в Финляндии, Швеции и США. В их производственную программу входят: вилочные автопогрузчики на 18-45 т., штабелирующие контейнеровозы на 40 т., порталные краны на 40 т. и портовые перевозчики контейнеров. Также выпускается широкий спектр

лесопогрузчиков на 10–52 т., предназначенных для подъема и транспортировки круглых лесоматериалов. Концерн «Партек» занимает ведущее место в мире по производству ПТО для терминалов, с долей на мировом рынке около 25%. Его продукция экспортируется в 100 стран. Объем продаж подразделения «Контейнерные погрузчики» в 1999г. составил в ЕС – 45%, Сев. Америку – 27%.

Концерн «Коне» является одной из ведущих фирм в мире, занимающихся производством, монтажом, сбытом и техобслуживанием лифтов и эскалаторов. 150 фирм в 40 странах с общим оборотом в 1999г. 1,2 млрд. фmk. Основными потребителями лифтов и эскалаторов концерна «Коне» являются Европа – 50%, Сев. Америка – 30%, Азия и Австралия – 10%. С 1996г. «Коне» поставляет на европейский рынок новое поколение лифтов – безредукторные лифты MonoSpace ТМ, не требующие машинного помещения, подъемный механизм которых, выполненный в форме плоского диска, расположен в верхней части шахты, а шкаф с электрооборудованием – на последнем этаже здания. Новое тех. решение позволяет снизить затраты на строительство лифтов на 15%.

Фирма «Рокла» специализируется на изготовлении и поставках для работы внутри помещений вилочных тележек, электрических штабелеров, широкого диапазона электрокаров, автоматизированных роботов для транспортировки различных материалов. Фирме «Рокла» принадлежит около 80% рынка указанного оборудования Финляндии. Продукция фирмы экспортируется в страны Европы и ЮВА, а также в Канаду и Россию.

Изготовление башенных кранов осуществляет машиностроит. завод фирмы «Бетокс». Основным производителем козловых, мостовых и порталных кранов в Финляндии является фирма «Коне».

Изготовлением ПТО в Финляндии занимаются также фирмы: «Алгол» – конвейерные системы, складское и подъемнотранспортное оборудование; «Роксон» – системы конвейерной транспортировки материалов для горнодобычи, портовых комплексов и ТЭЦ на твердом топливе; «Кесла» – монтажные подъемники и гидроманипуляторы; «Бронто Скайлифт» – гидравлические подъемники на автомобильном ходу; «Ляннен Инжиниринг» – экскаваторы на колесном ходу.

Доля подъемно-транспортного оборудования в общем объеме экспорта машин и оборудования из Финляндии в Россию в 1999г. продолжала оставаться незначительной (около 3%) и составила 134 млн. фmk, что почти на 20% ниже уровня 1998г.

Транспортное машиностроение объединяет в своем составе ряд фирм, задействованных в производстве автомобильной техники и подвижного ж/д состава, ремонт гражд. авиатехники, производстве комплектующих и сборке военных самолетов.

Более 70% автотранспортных средств и комплектующих к ним изготавливается концерном «Метсо», осуществляющим сборку легковых автомобилей, и на фирме «Сису», которая специализируется на выпуске грузовых и спец. автомобилей. 99% собранных автомобилей поставляется на экспорт, основными покупателями которых являются США и страны ЕС, главным образом, Германия, Италия и Великобритания.

Наиболее весомую часть в отрасли составляет производство грузовых и спец. автомобилей, со-

средоточенных на предприятиях «Сису», которая является одним из мировых лидеров по производству машин и оборудования для перевозки, складирования и переработки тяжеловесных грузов.

Производственные предприятия АО «Сису-Авто» расположены в г.г. Карья и Хямеенлинна. В г. Хельсинки находятся главная контора, центр запчастей и склад подержанных автомобилей; 15 станций ремонта и техобслуживания расположены в региональных центрах страны. Общее количество работающих – 1100 чел. В г. Карья расположен завод по производству грузовиков. Изготавливаются автомобили нескольких серий с числом осей от 2 до 5, грузоподъемностью от 16 до 30 т., с двигателями мощностью от 305 л.с. до 525 л.с.; супертяжелые транспортные грузовики грузоподъемностью до 120 т. с двигателями мощностью до 1325 л.с.; специализированные грузовики для перевозки руды. Завод кооперируется с 1500 поставщиками комплектующих, сырья и материалов, в т.ч. «Раутарукки» (листовая сталь), «Нокиа» (шины), «Валмет» и «Комминс» (двигатели), «Ценрад-фабрик» (коробки передач и рулевые механизмы), «Бош» и «Хелла» (светотех. приборы) и др. На заводе в г. Хямеенлинна производятся ходовые части.

В соответствии с решением правительства об интеграции ВПК страны, подразделение «Сису-Дефенс», выпускающее бронетранспортеры и вездеходы, выделено в самостоят. структуру и передано в управление гос. компании «Патриа Индастриз», объем производства которой составил 80 млн. фmk.

Производством автобусов в Финляндии занимаются фирмы: «Виима», «Айокка», «Дельтаплан», «Лахти», «Киитокори». 50% произведенных машин используется на внутреннем рынке, 45% экспортируется в скандинавские страны, единичные поставки осуществляются в Россию и другие страны СНГ.

Завод «Айокка» в г. Тампере, производственная мощность – 250 автобусных кузовов в год, численность персонала – 215 чел. Изготавливаются межд. и туристические автобусы.

Завод «Виима» в г. Вантаа, мощность – 250 автобусных кузовов в год, персонал – до 280 человек. Специализируется на производстве городских и пригородных автобусов.

Завод «Дельта-план», г. Лиэто, мощность – 180 автобусных кузовов в год, персонал – до 240 чел. Выпускает туристские автобусы высшего класса.

Завод «Киитокори», г. Каусала, мощность – 150 спец. кузовов в год, персонал – до 100 чел. Изготавливает спец. кузова (автобиблиотеки, автолавки и т.д.).

До 1997г. заводы «Виима», «Айокка», «Дельтаплан», «Лахти», «Киитокори» входили в концерн «Каррус», который продал эти четыре производства концерну «Вольво».

Ряд финских компаний изготавливает на шасси грузовых автомобилей гидравлические краны, цистерны, системы мульти-лифт, пожарные машины и другие. Значит. количество предприятий занято производством автомобильных компонентов.

Номенклатура автомобильных изделий финского производства составляет более 100 наименований и включает такие крупные элементы, как сварка кузовов, автоматическая крыша «Софтоп» для открытых автомобилей, производство сиде-



ний в сборе, осветительное оборудование, ветровые стекла, обивка салона, аккумуляторы, пластмассовые детали и т.д. Несмотря на уже относительно высокую долю вложенного финского труда в конечном продукте, все еще большое количество комплектующих изделий и материалов для производства и сборки автомобилей поступают по импорту из многих стран.

## Транспорт

Основным потребителем производимого ж/д подвижного состава и оборудования для железных дорог в Финляндии являются Гос. железные дороги, охватывают всю ж/д сеть страны, за исключением подъездных путей пром. предприятий.

В ж/д сеть предполагается инвестировать 2 млрд. фmk, при этом основную часть инвестиций предполагается направить на обновление подвижного состава. У итал. компании «Фиат Ферровиария» заказано 8 скоростных пассажирских составов «Пендолино С220» и 20 электровозов нового поколения SP-2 в Швейцарии на общую сумму 400 млн. фmk. У фирмы «Транстек» (Финляндия) заказано 42 двухэтажных пассажирских вагонов с поставкой до весны 2000г. и 50 вагонов с поставкой в 2002г., на 900 млн. фmk.

Бесшумные вагоны «Пендолино» с наклоняющимся кузовом оборудованы системами кондиционирования, электронными дверьми, мониторами для показа информации и видеофильмов, таксофонами. Двухэтажные вагоны «Транстек» должны быть оборудованы для деловых поездок, включая возможность проведения конференций, семейного отдыха, включая вагоны-рестораны высшего класса. В новых вагонах будет 113 сидячих мест, скорость движения до 200 км/час.

Авиапром в Финляндии практически отсутствует, однако наличие достаточно значительного авиапарка определяет создание производственных мощностей, связанных с эксплуатацией и ремонтом авиатехники.

Почти вся гражд. авиация вот уже более 75 лет объединена в рамках авиакомпания «Финнэйр Групп», основным акционером которой является государство (60,3% акций).

С точки зрения техобслуживания самолетов, «Финнэйр» — единственная авиакомпания, осуществляющая ремонт многих узлов и агрегатов, и первая и единственная компания в мире, осуществляющая ремонт двигателей ПВ-120 и ПВ-124, шасси и авионику самолетов АТР-72. В 1995г. техцентр «Финнэйр» впервые выполнил «тяжелую форму» техобслуживания самолетов МД-82 и 83.

В военной авиации идет сложный процесс замены устаревшего авиапарка на более современные истребители. Так к 2000г. планировалось заменить истребители МИГ21БИС и «ДЖИЗ 5 Дракон» 64 истребителями Ф/А-18 «Хорнет». Данный проект замены интересен тем, что финская сторона создает собственные производственные мощности по изготовлению отдельных узлов для самолетов.

В самолетостроительном секторе компании «Патрия Финавиатек» создан центр сборки самолетов «Хорнет», в котором занято 800 чел. В соответствии с контрактом в Финляндии изготавливается часть деталей, сборка двигателей и окончательная сборка истребителей. Кроме того, указан-

ный центр будет осуществлять частичную реализацию встречных заказов «Мак Доннелл Дуглас» в рамках программы «Хорнет». Предполагалось, что до конца 2000г. в США будет поставлено 200 пар нижних частей фюзеляжа истребителей «Хорнет», которые представляют из себя конструкции из алюминия и титана, 5 м. в длину и 2 м. в высоту (примерно третья часть корпуса). Первый самолет был собран и передан на вооружение ВВС Финляндии 7 июня 1996г. По имеющимся публикациям, на машинах устанавливаются РЛС последнего поколения типа АРГ-73, которые соответствуют модели, применяемой на самолетах СУ-27.

Подразделение техобслуживания компании «Патрия Финавиатек» выполняет функции по обслуживанию закупленных самолетов, включая капремонт, регламентные работы, совершенствование самолетов и вертолетов, а также их двигателей, авионики и другого оборудования.

Помимо указанного проекта концерн «Патрия» заключил ряд соглашений, которые в той или иной степени способствуют развитию финской авиационной промышленности, в частности поставлены части телескопических устройств для искусственного спутника ХММ Европейского космического агентства, в конце 1997г. подписано соглашение о намерениях с бельгийской «Сонако» о производстве частей фюзеляжа для самолета ERдж-145, подписаны два соглашения о намерениях с компанией «Аэробас Индастри» об участии финской стороны в проекте самолета «Аэробас А300».

Транспортная авиация ВВС Финляндии состоит из семи вертолетов МИ-8, двух вертолетов МД500Д и двух транспортных самолетов («Фоккер Френдшип» и «Лерджет»).

Основой транспортной авиации также являются вертолеты МИ-8, которые, несмотря на 20 лет эксплуатации, остаются достаточно надежными. Обслуживание производится в России на заводе ГА-21 в Пулковском аэропорту. С учетом того, что сроки использования вертолетов МИ-8 заканчиваются в 2003-05гг., финское правительство ведет работу по тендеру на закупку новых вертолетов.

## Лесмаш

**Лесное оборудование.** Финляндия является одним из мировых лидеров в области производства высокотехнологичного оборудования для лесоводства, заготовки леса и его транспортировки, производства и сушки пиломатериалов, варки, промывки и отбелики целлюлозы, производства древесной массы, систем утилизации химикатов целлюлозного производства, бумагоделательных и картоноделательных машин для выработки любых видов бумаги и картона, оборудования для нанесения покрытий на бумагу и картон и их каландрирования, резки, упаковки и транспортировки бумажных рулонов, насосов содорегенерационных котлов и энергетических установок для бумпрома, систем автоматизации технологических процессов производства целлюлозы и бумаги.

В машиностроении удельный вес **оборудования для отраслей леспрома**, составляет около 15%, из которого более 60% направляется на экспорт, что приносит **22% экспортных доходов Финляндии**. Стоимостной объем экспорта в среднем ежегодно возрастает на 10-12%.

Основными рынками сбыта финского лесоперерабатывающего оборудования являются США,

Канада, Швеция, страны Зап. Европы и ЮВА. Вдвое за 1994–99гг. возросла стоимость экспорта бумагоделательных машин, поставляемых из Финляндии в Сев. Америку и АТР.

В 1999г. благоприятная конъюнктура бумажно-картонной продукции и пиломатериалов в Европе и Сев. Америке поддерживала высокий спрос на машины и оборудование для лесозаготовительной и лесоперерабатывающей отраслей.

Фирмой «ТТС Форест» разработано и изготавливается оборудование для культивации почвы. Машины марки TTS представляют собой двухрядные дисковые сошники с гидравлическим приводом, для которых в качестве тягача может использоваться трелевочный трактор, форвардер, гусеничный или фермерский трактор. Основная часть производимой лесозаготовительной техники – колесная, для снижения нагрузки на почву и обеспечения повышенной маневренности и производительности, по сравнению с гусеничными машинами.

Отмечается тенденция преобразования крупнейших компаний-производителей лесозаготовительной техники в глобальные структурные подразделения с **высоким уровнем межд. интеграции**, децентрализацией собственности и интернац. характером деятельности.

Фирма «Тимберджек» является одной из крупнейших межд. компаний в области разработки, производства и продажи лесозаготовительной техники. Ее доля на мировом рынке составляет 30%. Лесные машины «Тимберджек» работают в 80 странах. С 1999г. фирма входит в состав корпорации «Джон Дир».

Ассортимент ее продукции включает валочно-пакетирующие машины и харвестеры, трелевочные тракторы и форвардеры, а также стреловые погрузчики, захватно-срезающие устройства, харвестерные головки, сучкорезные и раскряжевочные установки. Дочерняя компания «Пиирлесс» выпускает автоприцепы для перевозки круглых лесоматериалов и древесной щепы, а также спец. прицепы. Фирмой «Тимберджек» совместно с фирмой «Плюстек» разработан **шагающий рабочий агрегат, не имеющий мировых аналогов**, предназначенный для валки леса.

В 1999г. фирма «Тимберджек» поставила в **Россию** 97 ед. лесозаготовительной техники, главным образом, форвардеров. Последние поставки были выполнены в Ленинградскую обл. и Хабаровск. За период своего существования фирмой было поставлено в регионы России свыше 600 лесных машин как для хлыстовой, так и для сортиментной технологий. Рыночная доля фирмы «Тимберджек» в России среди зарубежных поставщиков лесоборочной техники составляет 70%.

Фирма «Партек Форест» специализируется на изготовлении и лесных машин, погрузчиков, тракторов и пром. автоматики с торговой маркой «Валмет». В России работает 100 ед. техники. В 1999г. фирма поставила в **Россию** 10 лесных машин, часть – на условиях лизинга.

Фирма «Логлифт», также принадлежащая концерну «Партек», специализируется на производстве гидравлических манипуляторов оснащения лесозаготовительной техники. Доля экспорта – 80%. Удельный вес продукции фирмы на мировом рынке составляет 35%. В 1999г. в **Россию** было продано 60 манипуляторов, а в течение 30 лет рос. клиен-

там их поставлено более 8 тыс.ед.

Финляндия выпускает комплектное оборудование для производства фанеры, древесно-стружечных плит, паркета, столярных изделий, а также линий для ламинирования фанеры и ДСП. Наиболее известными в области производства этого оборудования являются фирмы «Рауте Вуд», «Сундс Дефибратор».

Важнейшими направлениями фирмы «Рауте Вуд» являются производство деревообрабатывающего оборудования, автоматизация производственных процессов, изготовление оборудования для сортировки пиломатериалов по прочности, и линий для мебельного производства. Доля экспорта – 87%. Фирма специализируется на выпуске линий для производства и обработки плитных материалов, например, фанеры, ДСП, оборудования и автоматических систем для взвешивания и транспортировки материалов в деревообработке и химпроме, оборудования для лущения шпона, сушки шпона, обработки шпона, пресса для фанеры, ламинирования фанеры, производства волокнистого картона и паркета.

Фирма «Сундс Дефибратор» производит оборудование для изготовления ДВП мокрым и сухим способом, а также для производства ДСП, в т.ч. ламинированных, оборудования для отделки плит (охладительные барабаны, шлифовальные линии, системы распиловки плит, штабелеры и укладчики). Фирма разработала и начала серийное производство новейших формирующих машин Classi Fogmer для производства древесно-стружечных плит производительностью 1600 куб.м. в сутки.

Фирма «Вейсто-Ракенне Раутио» разработала лесопильную установку, применяемую для маломерной древесины NewSaw R200, которая получила мировую известность.

Одним из ведущих изготовителей оборудования для лесопильных предприятий является фирма «Хейнола Мэшинери», имеющая многолетний опыт работы с Россией.

Фирма «Каллион Конепайя» специализируется на производстве круглопильных станков «Кара». Продано 5000 станков, из которых 2000 экспортировано в 54 страны. В Россию и Прибалтику поставлено 400 станков «Кара».

Фирма «Пассимо» производит сушилки для лесоматериалов, гидравлические прессы для изготовления клееного бруса и пластин, оборудование для клеильных фабрик лесоматериалов, разгрузочные устройства и стопоукладчики, автоматические пакетирующие машины, оборудование для фабрик, изготавливающих брусоматериалы.

Фирма «Форстмаш» поставляет круглопильные станки типа «Лаймет», позволяющие изготавливать пиломатериалы высокого качества. На территории бывшего СССР фирма поставила более 200 станков.

Наибольшую известность в мире получило выпускаемое финскими фирмами целлюлозно-бумажное оборудование. Финские технологии варки, промывки, отбелики целлюлозы, производства бумаги и картона, выработки побочных продуктов целлюлозного производства постоянно совершенствуются с целью сокращения вредного влияния этих производств на окружающую среду. В результате, в настоящее время финское оборудование для целлюлозно-бумажной промышленности отвечает самым жестким экологическим требованиям.

Финляндия экспортировала в 1999г. оборудование для производства бумажной массы и отделки бумаги и картона на 5 млрд.фмк. Оборудование для сушки древесины, бумаги и картона экспортировано на 50 млн.фмк. Оборудование переплетное и брошюровочное экспортировано на 4 млн. фмк. Поставки прочего оборудования для производства бумажной массы и резки бумаги и картона превысили 400 млн.фмк.

Концерн «Метсо» (бывший «Валмет») — один из крупнейших в мире изготовителей бумагоделательных машин. В мире работает 1200 бумагоделательных машин фирмы «Валмет». Бумагоделательным машинам «Валмет» принадлежат мировые рекорды по скорости выработки газетной, суперкаландрированной, легкомелованной бумаги, а также не содержащей древесной массы высококачественной бумаги и бумажной основы. Самая высокоскоростная бумагоделательная машина установлена на заводе концерна «УПМ-Кюммене» в г.Ямсянкоски установившей мировой рекорд скорости 1610 м/мин. Основными рынками сбыта бумагоделательного оборудования являются США, Ю. Корея, Индонезия, Финляндия, Италия, Израиль, Китай, Япония, Франция, Индия и Таиланд, Венгрия.

Машиностроит. предприятия корпорации «Альстрем» выпускают регенерационные котлы для химпрома и агрегаты для выработки электроэнергии на целлюлозных заводах, установки для рекаустизации, печи для обжига извести, оборудование для обработки и очистки газов и пром. выбросов, теплорекуперационные установки, оборудование для транспортировки сыпучих материалов и насосы. Широкою известность в мире имеет производимое корпорацией оборудование для линий подготовки массы на целлюлозных заводах, котлы непрерывной варки целлюлозы, диффузоры для промывки целлюлозы, установки для отбеливания целлюлозы, гидропульперы и другое оборудование для целлюлозно-бумажной промышленности. Корпорация является одним из пионеров в разработке процесса отбеливания целлюлозы без использования хлора.

Корпорация «Альстрем Пампе» предпринимает усилия по расширению своего присутствия на рынке посредством восстановления деловых контактов с российскими партнерами, прерванных в начале 90-х годов. Крупнейшими потребителями оборудования «Альстрем Пампе» в России являются ОАО «Братский лесопром. комплекс», АО «Усть-Илимский лесопром. комплекс» и АО «Котласский целлюлозно-бумажный комбинат», с которыми корпорация имеет контракты на сумму 5 млн.долл.

Концерн «АББ Индастри Палп & Пейпа» — ведущий изготовитель электроприводов для бумагоделательных машин, имеет столетний опыт по разработке и изготовлению электротех. оборудования, поставляет системы управления с анализаторами, многодвигательные электроприводы, системы дефектоскопии и управления качеством бумажного полотна, распределенные системы управления, комплектные проекты по установке электрооборудования. Фирмой продано 1900 электроприводов для новых и реконструированных бумагоделательных машин.

Фирма «Нелес Джеймсбюри» является основным поставщиком запорнорегулирующей армату-

ры для целлюлозно-бумажной промышленности. Изготавливает клапаны различного назначения, поворотные клапаны с металлическими и мягкими уплотнениями, плунжерные регулирующие клапаны. Фирма разработала пакет компьютерных программ для выбора и расчета регулирующих клапанов на всех стадиях производственного процесса.

Фирма «Ларокс» производит прессовые, камерные, дисковые и барабанные фильтры для целлюлозно-бумажной промышленности и очистки промстоков. Кроме того в производственную программу фирмы входят гидроциклоны, классифайеры, сгустители, пром. запорная арматура.

Фирма «Хадвако» разрабатывает системы очистки сточных вод на предприятиях лесопрома, а также в хим. и пищевом пром.

Фирма «ТМ Систим Финланд» специализируется на воздушных системах для бумажных фабрик. Поставляет вентиляционные колпаки для бумагоделательных машин, стабилизаторы бумажного полотна, вентиляционные системы, системы удаления пыли, сушильное оборудование.

Фирма «Рокла» специализируется на производстве автопогрузчиков с электрическим приводом и автоматических управляемых средств для складов, фабрик и производственных предприятий. Оборудование фирмы используется для обработки барабанов, транспортировки и складирования листовых поддонов в леспроме.

Фирма «Бервак» проектирует и поставляет системы транспортировки обрезанной кромки для целлюлозно-бумажной промышленности. Кроме того, фирма поставляет вентиляционные системы машинного зала, воздушные системы для газовых и электросушилок, оборудование для снижения шума, другие вспомогательные системы.

Фирма «Тамфелт» является одним из старейших пром. предприятий в Финляндии. Поставляет сушильные сетки для производителей целлюлозы, картона и качественной бумаги, фильтровальные ткани для всех процессов деревообработки.

Наиболее значит. событием в машиностроит. комплексе стало слияние пром. групп «Валмет» и «Раума» и образование концерна «Метсо» с оборотом 24 млрд.фмк и персоналом 25 тыс.чел. Концерн «Метсо» производит весь спектр оборудования для доставки древесины на завод и изготовления из него бумажно-картонной и иной продукции.

Конструкторские разработки в области создания новейших образцов оборудования для лесопереработки, выполняются в Финском НИИ целлюлозы и бумаги. Его коллективными членами являются все основные производители лесотоваров в Финляндии. Годовой бюджет составляет 100 млн.фмк. и на 90% состоит из средств заинтересованных предприятий, вносимых в форме членских взносов. Остальные 10% составляют гос. фонды.

Структура выполняемых работ выглядит следующим образом: 15% расходов направляется на глобальные исследования, рассчитанные на 5-10 лет; 60% расходов составляют текущие исследования, рассчитанные на перспективу их применения в течение 1-2 лет; 25% составляют расходы на конкретные исследования по заданиям клиентов или как часть их собственных разработок. Одной из главных целей является создание завода с замкнутым циклом, где технологическая вода вообще не



попадает в окружающую среду. В этом отношении наиболее передовым предприятием является в г. Раума ЦБК АО «Мется-Раума».

## Метпром

**Производство черных и цветных металлов.** В 1999г. доля производства отрасли в ВВП составила 1,2%, с общим объемом производства 30 млрд. фmk и числом работающих 17 тыс. чел.

В 1999г. объемы производства чугуна составили 3 млн. т. (1998г. — 2,9 млн. т.), стали — 4 млн. т. (1998г. — 3,9 млн. т.), холоднокатанной продукции — 1,3 млн. т. (1998г. — 1,3 млн. т.), гальванизированных листов — 504 тыс. т. (1998г. — 490), меди катодной — 127 тыс. т. (1998г. — 122,9), никеля — 44,7 тыс. т. (1998г. — 43,4), цинка — 204,8 (1998г. — 198,9).

Рынок черных и цветных металлов в Финляндии является довольно стабильным. Темпы ежегодного роста сохраняют постоянство и не испытывают ощутимых отклонений. Как правило, ситуация на рынке напрямую зависит от уровня мировых цен на металлопродукцию. Основными компаниями, производящими сталь и основные металлы в Финляндии, являются Outokumpu, Rautaruukki, Fundia Wire и Imatra Steel.

Объемы экспортных поставок предприятий черной и цветной металлургии Финляндии в 1999г. составили: черных металлов 3,082 млн. т. (в т.ч. в Россию — 29 тыс. т.), изделий из черных металлов — 620 тыс. т. (17 тыс. т.), меди — 201 тыс. т., никеля 30 тыс. т., алюминия — 77 тыс. т., свинца — 1,9 тыс. т. По импорту было закуплено: черных металлов — 1,781 млн. т. (в т.ч. из России — 682 тыс. т.), изделий из черных металлов — 355 тыс. т. (5,3 тыс. т.), меди — 84 тыс. т. (22 тыс. т.), никеля — 32 тыс. т. (6 тыс. т.), свинца — 3 тыс. т., цинка — 6 тыс. т. (1,4 тыс. т.). Алюминия из России было экспортировано 45 тыс. т.

В 1999г. внутреннее потребление продукции чермета, в т.ч. изделий из стали в Финляндии составило более 2 млн. т. Так как деятельность фирм стройиндустрии еще не достигла уровня 1980г., в котором отмечен самый высокий уровень потребления металлопродукции, увеличение объемов потребления стали было зафиксировано в других секторах экономики. Рост производства оборудования и метизделий, также как и стальных конструкций увеличил спрос на изделия из стали. Кроме того, самый быстрорастущий сектор финской экономики, электроника (электронные приборы) и электротех. промышленность, использует большие количества стали. В то же время улучшение качества сталей, как результат непрерывных исследований и новейших разработок в этой области основными производителями, уменьшает количество использование стали в промышленности. **Из всех стальных изделий, имеющих новые качественные характеристики, 50% являются принципиально новыми.**

Потребление цветных металлов в 1999г. несколько возросло. Внутреннее потребление меди в Финляндии выросло на 5%. Повышенный спрос наблюдался в электронной промышленности (электронные приборы), автомобильной и строительной отраслях. Несмотря на стабильный рост в потреблении, увеличение объемов производства вызвало избыточные поставки на рынок меди. В результате, запасы продукции начали расти, и це-

ны, соответственно, снизилась. Однако к концу 1999г. они нормализовались.

Существенный рост в потреблении никеля в 9%, был вызван увеличением объемов производства нержавеющей стали. Однако, также как и в ситуации с медью, объемы производства никеля увеличивались быстрее чем спрос, и на рынке в течение 1999г. наблюдались его излишки. Запасы никеля также росли, и как следствие, цены на него снизились. На увеличение объемов производства повлияли в т.ч. экспорт из России и использование вторичного сырья.

Потребление цинка в стране выросло в 1999г. на 3% по сравнению с 1998 годом. В целом год был довольно благоприятным для производства и реализации цветных металлов. Средняя рыночная цена на медь и цинк осталась на уровне 1998 года, в то время как цена на никель повысилась на 31%.

**Концерн «Оутокумпу» (Outokumpu).** Гос. корпорация «Оутокумпу» осуществляет горнорудное производство — (медь, никель, цинк).

1% мирового производства меди и около 3% никеля и цинка. Добыча и переработка руды осуществляется на предприятиях концерна в Финляндии, Швеции, Норвегии, Ирландии, Австралии и Чили.

Годовой оборот фирмы в 1999г. увеличился по сравнению с 1998г. и составил 17,3 млрд. фmk. Более половины объема продаж концерна приходится на страны ЕС и, в первую очередь на Германию, Финляндию, Англию, Италию, Швецию, а также на США. Фирма поставляет свою продукцию в 70 стран.

Корпорация состоит из четырех секторов, объединяющих 200 предприятий, большинство из которых действуют за пределами Финляндии. В концерне в 1999г. работало 12 тыс. чел., более половины из которых работают в Финляндии.

Наиболее важной продукцией фирмы являются изделия из меди и нержавеющей стали, доля которых в общем объеме продаж в 1999г. составила 47 и 29% соответственно. Концерн производит и др. металлы — цинк, никель, кобальт, благородные металлы и феррохром.

«Оутокумпу» является **одним из ведущих в мире производителей полуфабрикатов из меди и медных сплавов:** трубы, профили, прутки, проволоки, ленты и другие прокатные изделия. Его основные клиенты представляют строительную, автомобильную и электротех. промышленность, а также электронику. Исследовательские центры концерна занимаются разработкой новых технологий, заводы концерна производят оборудование для горно-обогатительной и метпромышленности.

Концерн занимает прочное место в производстве нержавеющей стали. В г.г. Кеми и Торнио в Сев. Финляндии производственный сектор имеет в своем распоряжении всю технологическую цепь, начиная от добычи руды на хромовом руднике и кончая выпуском готовой продукции. Важнейшей продукцией производственного сектора концерна являются — феррохром, листы и ленты из нержавеющей и кислотоупорной стали, из которых далее изготавливают трубы и фитинги.

Итоги работы «Оутокумпу» за 1999г., оцениваются как одни из самых высоких в промышленности. В Финляндии медь производится на медеплавильном заводе в г.Харьявалта и заводе по рафинированию меди в г.Пори. Никель производится

на заводе в г.Харьявалта, цинк — на заводе в г.Коккола. Одним из его важнейших поставщиков сырья является рудник «Тара» в Ирландии. Производственный сектор ведет добычу руд в Австралии (никелевое сырье). В Чили фирма развивает новое производство меди.

Объемы производства концерна «Оутокумпу», в тыс.т.

	1998г.	1999г.
Черновая медь.....	156.....	149
Катодная медь.....	123.....	114
Никель.....	434.....	52
Цинк.....	199.....	2252
Золото.....	4980 кг.....	6110кг
Серебро.....	29700 кг.....	30700 кг
Феррохром.....	231.....	2563
Стальные заготовки.....	575.....	5979
Холодный прокат.....	344.....	4033
Горячекатанные ленты.....	133.....	1283
Трубы и фитинги.....	269.....	284

В течение последних 3 лет концерном проводилась активная работа по реконструкции и модернизации своих предприятий, направленная на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. В 1999г. объем освоенных капвложений составил 1 млрд.фмк. или 5,3% от объема продаж. Основная часть инвестиций (450 млн.фмк) была направлена на расширение хромового рудника в г.Кеми и медно-цинкового рудника в г.Пихасалми. Общие инвестиции в расширение рудника в г.Пихасалми составят 300 млн.фмк, что позволит осуществлять выработку в течение 10 лет. В 1999г. концерном было принято решение инвестировать 180 млн.фмк на производство цинка на заводе в г.Коккола, что позволит увеличить производство с 225 до 260 тыс.т. в год.

Общий объем инвестиций «Оутокумпу» в 2000г. составил 2,4 млрд.фмк. Расширение производства нержавеющей стали и основных металлов будет оставаться главной задачей для инвестирования. В технологическом секторе основной акцент будет делаться на направления, связанные с экспертизой в горнодобывающей, горнообогачительной, металлургической областях и в обработке металлов.

Операции, проводимые «Оутокумпу», в перспективе будут носить все более интернац. характер. Рудники Австралии становятся основными поставщиками сырья для производства никеля, а рудники Чили рассматриваются как наиболее важный источник сырья для производства меди.

Проведенные в 1999г. концерном работы по модернизации производства цветных металлов позволяют снизить затраты на изготовление продукции из цинка, никеля, меди, увеличить объем производства. Завершившаяся в 1999г. реконструкция завода по производству изделий из нержавеющей стали в г.Торнио повысила конкурентоспособность его продукции.

В совокупности с ожидаемым ростом мировых цен на продукцию концерна перспективы «Оутокумпу» оценивались в 2000г. как положительные.

«Раутаруукки» (*Rautaruukki*). Фирма основана в 1960г. Основной продукцией «Раутаруукки» и входящего в него концерна «Фундия» является горячекатаный и холоднокатаный стальной лист, трубы, трубные компоненты, профилированный стальной лист, строит. металлоконструкции, элементы фасадов, арматурные стали и изделия, канатка, предварительно напряженные арматурные

канаты, тянущие проволоки, сварочные проволоки, прутки и профили, емкости для хранения газов и жидкостей под давлением, торцевые чашеобразные заглушки для цистерн. Подразделения «Раутаруукки» обеспечивают также разработку систем автоматизации, в первую очередь для прокатных станков, производство подвижного ж/д состава. Товарооборот фирмы в целом составил в 1999г. 14,2 млрд.фмк.

Отделение «Раутаруукки сталь», имеющее полный цикл производства, выпускает горячекатаный стальной лист, полосовую сталь. Товарооборот отделения составил в 1999г. 6,1 млрд.фмк (в 1998г. — 7,2 млрд.фмк). Объем производства — 2550 тыс.т (в 1998г. — 2499 тыс.т). Персонал отделения — 4960 чел.

Заводы по производству труб, входящие в отделение «Метформ» и расположенные в городах Хямеенлинна, Лаппохья, Пулккила, Оулу, и заводы в Швеции, Дании, Германии, Великобритании выпускают сварные стальные трубы, трубы малого диаметра, изделия из труб, прецизионные трубы, пустотелые секции. В 1999г. товарооборот отделения составил 1,9 млрд.фмк (в 1998г. — 2 млрд. фмк). Число работающих — 1590 чел.

Заводы отделения строит. сталей расположены в Финляндии, Швеции, Дании, Польше, **России**. Их основной продукцией является профилированный стальной лист, строит. металлоконструкции, элементы фасадов. В 1999г. товарооборот отделения составил 1,5 млрд.фмк (в 1998г. — 1,6 млрд.фмк). Число работающих насчитывало 1398 чел.

Концерн «Фундия», акции которого «Раутаруукки» выкупила полностью в 1996г., производит арматурные стали, катанку, предварительно напряженные арматурные канаты, тянущие сварочные проволоки, прутки и профили. Предприятия концерна расположены в Финляндии, Англии, Франции, Дании, Голландии, Норвегии, Швеции. Товарооборот концерна в 1999г. составил 3,8 млрд.фмк. (в 1998г. — 4,4 млрд.фмк), персонал — 3152 чел. В 1999г. на предприятиях «Фундии» было произведено 1658 тыс.т. металлопродукции (1998г. — 1774 тыс.т.). В Финляндии находятся три предприятия концерна. Меткомбинат в г.Каверхар включает в себя доменное и сталеплавильное производство; основными видами выпускаемой продукции являются: заготовка как обычная, так и для сварочной и катаной проволоки, проволока для холодной высадки и рессорно-пружинная сталь, чугунные заготовки. Метзавод в г.Далсбрук выпускает следующую продукцию: оцинкованную, обвязочную, сварочную, пружинную проволоки, мягкую сортовую катанку холодной высадки, арматурные стали; на заводе имеются прокатный и волочильные цеха. Метзавод в г.Оминнефорс специализируется на производстве арматурной стали, проволоки для лесосплава.

Подразделение сталей концерна (Steel Service) или «Асва» (*Asva*) было образовано в 1999г. в результате слияния фирм «Кескометалли» и «Валтамери» и ориентировано на работу на рынках стран Балтийского региона и Польши. Специализируется на торговле продукцией из стали и алюминия. Товарооборот в 1999г. составил 2,5 млрд.фмк (в 1998г. — 1,9 млрд.фмк), прибыль составила 112 млн.фмк, персонал — 914 чел.

60% продаж продукции «Раутаруукки» осуществляется на базе прямых поставок заказчикам.

Остальная торговля производится через дилеров. АО имеет собственные торговые компании в европейских странах, США, Сингапуре, Дубаи. В Германии, Великобритании фирма имеет торговые центры. Также Общество владеет акциями фирм-оптовиков, специализирующихся на торговле металлопродукцией.

Завершены работы по модернизации двух прямолинейных УНРС прокатного стана, что позволило увеличить макс. вес рулона с 20 до 30 т., повысить объем производства проката и труб.

Ведется строительство новой пылеудаляющей системы для конверторов, что позволит **уменьшить выбросы на 80%**. Новая замкнутая система охлаждения воды позволит сократить выбросы в атмосферу твердых частиц и нефтехим. компонентов в 10 раз.

На заводе фирмы в г.Хямеенлинна закончилась модернизация линии травления и прокатки, что позволило увеличить объемы производства холодно-катанной продукции с 930 до 1250 тыс.т. в год. Принято решение о модернизации линии по нанесению цветных покрытий, что позволит поднять производство со 100 до 150 тыс.т. в год.

К концу 2000г. планировалось построить новую линию цинкования листов (400 тыс.т.), при этом суммарная мощность предприятия возрастет до 900 тыс.т. в год.

На трубном заводе фирмы в г.Хямеенлинна завершена программа по модернизации оборудования для уборки рулонов, введена в эксплуатацию новая система контроля. На заводе в г.Пулккила завершена программа модернизации, реконструирована сварочная линия на заводе «Нордик Симплекс». На рынок была предложена новая продукция отделения: спиральные трубы для газопроводов, пустотелые трубные компоненты для предприятий машиностроения, строительных организаций.

*Группа «Иматра Стил» (Imatra Steel)* производит низколегированные (малоуглеродистые) стали, различные виды продукции для автопрома и машиностроения. Объем товарооборота группы «Иматра Стил» в 1999г. составил 690 млн.фмк (в 1998г. — 791 млн.фмк). Объем производства в 1999г. составил 235 тыс.т (в 1998г. — 249 тыс.т). Численность работающих в 1999г. составила 724 чел. Основными структурными звеньями группы являются метзавод в г.Иматра, рессорный завод «Биллес» и завод по производству кованых изделий «Килста».

Метзавод в г.Иматра производит низколегированные стали в виде профилей круглого или квадратного сечения, листового проката. Профили и лист, изготавливаемые заводом в основном используются для производства отдельных узлов трансмиссии: коробок передач, осей, валов, деталей систем рулевого управления: рычагов, руля, шарниров, цапф; различных компонентов подвески. Исследовательское подразделение завода большое внимание уделяет созданию сталей обладающих повышенной способностью к механической обработке (концепция М-стали).

Отделение фирмы — «Иматра Стил Биллес» изготавливает широкий ассортимент листовых рессор, пустотелые стабилизаторы и параболические тяги для пневматической подвески, осуществляет сервисное обслуживание как своей продукции, так и аналогичных узлов систем подвески

других фирм. На заводе внедрена система управления качеством, соответствующая стандарту ISO 9001, одобренная Регистром Ллойда.

Другое отделение фирмы — «Иматра Килста» является одним из ведущих в мире поставщиков штампованных изделий, предназначенных в первую очередь для производства тяжелых грузовиков. Основными видами ее продукции являются коленчатые валы, балки переднего моста и другие компоненты системы аварийной защиты.

Группа «Иматра Стил» также включает в себя завод «Иматра Тулинг», который обеспечивает потребности «Иматра Килста» в кованых инструментах, производит прецизионные инструменты для машиностроения.

По каждому виду изделий создана своя структура исследования рынка. В странах Европы, являющихся основными импортерами продукции «Иматра Стил» (97% товарооборота): Швеции, Германии, Великобритании, Франции, Норвегии, созданы собственные торговые фирмы. В других регионах торговля осуществляется через агентов.

## Химпром

Объем производства химпрома в 1999г. составил 52,4 млрд.фмк. Число занятых в отрасли рабочих и служащих составило 36 тыс.чел.

Товарную номенклатуру хим. и нефтехимпрома составляют: химикаты — 35%, удобрения и пестициды — 13%, красители, лаки и различные покрытия — 8%, изделия из пластмассы — 17%, резинотех. изделия, косметические, ароматические товары, моющие средства и прочие товары — 23%.

Рост производства в 1999г. составил 4%, что соответствовало динамике роста химпрома в целом по ЕС.

Объемы производства основных химикатов в 1999г. выросли на 5% по сравнению с 1998г. Ситуация на рынке неорганических химикатов была в 1999г. в Финляндии устойчивой. Спрос на химикаты, используемые в лесном хозяйстве, был стабильным. Конъюнктура рынка удобрений, содержащих азотные составляющие, в 1999г. была не совсем благоприятной, однако она значительно улучшилась для сложных удобрений, (общий объем продаж в 1999г. составил 6,8 млрд.фмк.)

Объемы производства пластмасс в 1999г. по сравнению с 1998г. увеличились на 2%. Причинами роста послужило повышение спроса на пластиковую тару в пищевой промышленности и полимерных композиционных материалов для электронных корпораций «Нокия» и «Эрикссон».

Самыми крупными секторами финского химпрома являются: производство химикатов, красок, удобрений и пластмасс.

Увеличение объемов производства было особенно заметным в лакокрасочной промышленности, производстве искусственных волокон и удобрений. Объемы производства в данных секторах были в 1999г. приблизительно на 12%, больше, чем в 1998г.

Оценки перспектив роста объемов производства в финском химпроме являются довольно сдержанными, хотя, с середины 1999г. динамика роста несколько улучшилась. В 2000г. объемы производства в химпроме в основном возрастали благодаря внутреннему спросу на хим. товары. Эконом. оценки роста на экспортном рынке, особенно в



государствах — членах ЕС, являются достаточно осторожными. Ситуация на рынке в Финляндии для многих товаров химвпрома складывается неблагоприятно вследствие роста импорта хим. продукции и хим. сырья из стран ЮВА, где цены на эту продукцию являются более конкурентоспособными. Объем экспорта товаров химвпрома из Финляндии в **Россию** в 1999г. составил 257 млн. долл., что на 15% ниже по сравнению с 1998г.

В 1999г. экспорт продолжал играть главную роль в росте производства в финском химвпроме. Согласно данным Главного тамож. управления, доля экспорта товаров химвпрома в 1999г. составила 9,2% от общего объема экспорта. Экспортные цены снизились на 3%, уменьшение физ. объема экспорта хим. продукции составила также 3%. Экспорт хим. продукции составил 20,5 млрд. фmk. (в 1998г. — 21,1 млрд. фmk.). В 1999г. рост экспорта наблюдался в страны Балтии, при этом **Эстония занимала третье место в списке импортеров финских хим. товаров**. В целом, регион Балтийского моря имеет явно увеличивающееся значение для экспорта товаров финского химвпрома. В 1999г. страны региона являлись потребителями более 1/3 общего экспорта хим. продукции.

В 1999г. экспорт Финляндии в страны ЕС в стоимостном выражении увеличился на 7% в сравнении с 1998г. Экспорт в страны ЮВА, в особенности в Китай и Японию, также продолжал увеличиваться. Доля экспорта этих стран в экспорте финского химвпрома составила 9%.

*Производство пластмассовых изделий.* В 1999г. объемы производства изделий из пластмасс увеличились на 2% по сравнению с уровнем предыдущего года. Экспорт товаров из пластмасс-полуфабрикатов (листы, трубы и т.д.) вырос в стоимостном выражении на 17%. Рост объемов их производства в 1999г. составил 11% по сравнению с предыдущим годом. Экспорт других товаров из пластмасс вырос на 10% в стоимостном выражении по сравнению с 1998г. Экспорт в **Россию** изделий из пластмасс сократился на 18% и составил 350 млн. фmk. (в 1998г. — 431 млн. фmk.).

По сравнению с возросшим спросом на пластмассовые стройматериалы и товары для электронной промышленности и телекоммуникаций, спрос на упаковочные материалы был в 1999г. значительно ниже. Рост частного потребления данной продукции в Финляндии близок к 3% и относится, в основном, к товарам длительного пользования.

Потребление пластмасс в виде сырья в 1999г. составило 410 тыс.т., а производство пластмасс и товаров этой группы — 510 тыс.т., что на 10 тыс.т. больше объемов предыдущего года.

Что касается производства стройматериалов из пластмасс, то из-за существенного спада в строительной области в начале 90-х гг., финские компании начали осваивать новые рынки и инвестировали в свое время значит. средства в производства стройматериалов из пластмасс в Польше, Чехии и Венгрии.

Рост потребления товаров из пластмасс в электронном секторе постоянно увеличивается благодаря динамичному развитию нескольких крупных компаний, производящих комплектующие и для фирм «Нокия» и «Эрикссон». В 1999г. использование пластмасс в электронной отрасли составило 12% от общего потребления пластмасс.

Финская компания «Несте», владевшая 50% акций компании «Бореалис», крупнейшего производителя пластмасс в Финляндии, в мае 1998г. продала свой пакет датской холдинговой компании, находящейся в равных частях собственности австрийской OMV и Abu Dhabi Petroleum. Норвежская компания «Статойл» также владеет 50% акций «Бореалиса». В 1999г. компания «Бореалис» инвестировала более 100 млн. фmk в производство пластмасс в Венгрии и Чехии.

«Бореалис» является одним из самых крупных изготовителей полиолефиновых пластмасс в Европе. Компания имеет заводы в Финляндии, Швеции, Норвегии, Германии, Австрии, Франции и Португалии и коммерческие офисы в Европе и Азии. Оборот компании «Бореалис» в 1999г. составил 14,2 млрд. фmk.

*Производство лакокрасочной продукции.* В 1999г. объемы внутренних продаж фирм-членов Ассоциации лакокрасочной промышленности составили 59 млн.л. лаков и красок, в стоимостном выражении — 1,1 млрд. фmk.

Внутренние объемы продаж декоративных красок составили 24,6 млн.л., в стоимостном выражении — 467,5 млн. фmk. В 1999г. объемы внутренних продаж пром. красок в Финляндии продолжали расти быстрее, чем объемы продаж декоративных красок (674 млн. фmk, объемы продаж — 34,5 млн.л.).

Объем экспорта лакокрасочных товаров увеличился на 28% до 40 тыс.т. В 1999г. в стоимостном выражении экспорт вырос на 17% до 728 млн. фmk. Наиболее крупными импортерами финских лакокрасочных материалов были Германия, **Россия**, Швеция и Эстония. В 1999г. произошло снижение объема экспорта данного вида продукции в Россию на 12% по сравнению с 1998г. (1999г. — 439 млн. фmk.).

Объем импорта лакокрасочной продукции в Финляндию составил 24 тыс.т. на 414 млн. фmk. Тремя наиболее крупными странами-экспортерами лакокрасочной продукции в Финляндию были Швеция, Германия и Нидерланды.

Членами Ассоциации лакокрасочной промышленности являются такие компании, как: Akzo Nobel Coatings, Akzo Nobel Deco, Akzo Nobel Industrial Coatings, Becker Acroma, International Paint, Kemira Pigments, Nokian Laatumaalit, Normaali, Teknos Winter, Tikkurila Coatings, Tikkurila CPS, Tikkurila, Tikkurila Paints, Tikkurila Services и TRK-MAALIT.

Членами Ассоциации, импортирующими в Финляндию автомобильные краски, являются фирмы: GLASURIT-Norden, Cora Vari, Helsingin Laakeri, ColorNet, Kolorit и Herberts Norden.

*Производство чернил для печати.* По сравнению с 1998г. объемы внутренних продаж фирм-членов Ассоциации производителей чернил для печати в 1999г. увеличились по объему на 8% и на 4% — в стоимостном значении. Объемы составили 14,7 тыс.т. или 308 млн. фmk.

Объем экспорта данного вида продукции вырос до 4,12 тыс.т. (119,7 млн. фmk). **Россия**, Украина, Белоруссия, Латвия, Эстония и Польша являлись главными рынками финского экспорта.

Объемы импорта чернил для печати в Финляндию увеличились с 6,9 тыс.т. в 1998г. до 7 тыс.т. в 1999г. Доля компаний-членов Ассоциации производителей чернил для печати в импорте составила

3,4 тыс.т., остальные 3,6 тыс.т. были импортированы другими компаниями. Стоимость импорта составила 133 млн.фмк. Наиболее крупными странами-экспортерами были Германия, Великобритания, Швеция и Нидерланды.

Основными фирмами-изготовителями чернил для печати в Финляндии являются: Akzo Nobel Inks, Coatings Lorilleux, Sicra и Sun Chemical.

*Производство косметики, туалетных принадлежностей и моющих средств.* Согласно данным Ассоциации производителей косметики, туалетных принадлежностей и моющих средств Финляндии, объем внутренних продаж данного типа товаров составил в 1999г. 2,48 млрд.фмк. Объемы внутренних продаж косметических изделий, туалетных принадлежностей, включая проф. изделия для ухода за волосом, в 1999г. увеличились на 7% по сравнению с 1998г. Объемы продаж декоративной косметики увеличились на 12%, в то время как имелось определенное уменьшение в продажах парфюмерных изделий. Парфюмерные, косметические товары и туалетные принадлежности составляют более чем 50% от общего объема внутренних продаж данного вида потребительских хим. изделий.

Общий объем экспорта данного типа хим. товаров в 1999г. составил 228 млн.фмк или на 48,7% ниже, чем в 1998г. Снижение экспорта объясняется последствиями рос. кризиса 1998г. В 1999г. экспорт косметической продукции в Россию в составил 110 млн.фмк (в 1998г. — 243,8 млн.фмк).

*Производство клеев.* Потребление клея в Финляндии в 1999г. составило 15,2 тыс.т., увеличившись на 2,7% по сравнению с 1998г. В деревообработке и мебельной промышленности увеличение объемов потребления составило 10%. В строительстве и бумпроме, включая производство упаковочных материалов, объемы потребления клеев увеличились в 1999г. на 8% и 5% соответственно по сравнению с прошлым годом. Вследствие применения новых технологий склеивания в машиностроении объемы потребления в 1999г. увеличились на 15%.

В Финляндии основными производителями и импортерами клеев являются следующие компании: Kiilto производит различные типы водных, основанных на растворителях, и реактивных клеев, также клеев для применения в строительстве, деревообработке, мебельной промышленности, бумпроме, производстве упаковочных материалов, метпроме и производстве обуви; Swift Adhesives Finland — производит главным образом бумагу, упаковочные материалы и средства гигиены, является также производителем и импортером различного рода клеев; Henkel Liimat — производитель и импортер клея, обслуживает, прежде всего, строительную и упаковочную промышленность. В 1998г. фирма приобрела компанию Teollisuusliimat, которая являлась одним из главных производителей не содержащих растворителей полиуретановых клеев в Финляндии.

Tetrakem — внутренний производитель, главным образом поставляющий клей для мебельной и обувной промышленности.

Другими крупными импортерами клеев, помимо уже упомянутых, являются фирмы Akzo Nobel, Akzo Nobel Deco и Casco Nobel, National Starch & Chemical, Bostik и Rampot.

Главными потребителями экспорта указанной

продукции являются Германия, Швеция, балтийские страны, а также **Россия**.

*Добыча полезных ископаемых для нужд химпрома, сельского хозяйства и производства стройматериалов.* В 1999г. общие объемы добычи в Финляндии полезных ископаемых, используемых в хим. производстве, по сравнению с 1998г. увеличились на 9%. Значительно выросли объемы добычи известняково-содержащих продуктов, увеличившись на 12% по сравнению с 1998г. Из экспортных полезных ископаемых, пользующихся хорошим спросом, можно отметить тальк, в то время как объемы поставок полевого шпата и волластонита несколько снизились.

Объемы импортируемого цемента в 1999г. составили 210 тыс.т., увеличившись до 17% по сравнению с 1998г. Большая часть импортируемого цемента поставлялась из Литвы и России. В 1999г. импорт из России в Финляндию известняка и цемента увеличился на 15%, что в стоимостном выражении составило около 56,5 млн.фмк. (в 1998г. — 48,9 млн.фмк.).

Производство извести выросло на 7%, достигнув уровня 491 тыс.т. Главной причиной для такого положит. развития являлся уверенный рост в метпроме и бумпроме. Импорт извести в Финляндию остался стабильным, и достиг 174 тыс.т., что покрывает почти четверть потребности финского рынка. Производство извести в Финляндии сосредоточено на предприятиях компании Partek Nordkalk. В 1999г. компания осуществляла строительство новой печи для обжига и сушки извести в г.Тутури, и приобрела производственные мощности шведской меткомпании SSAB в г.Лулея, Швеция. Производство талька увеличилось почти на 3% до 448 тыс.т. Почти половина произведенного талька экспортируется.

Производство кварца в 1999г. снизилось на 14% по сравнению с 1998г. до 134 тыс.т., прежде всего из-за более слабого спроса на заводах по производству стекла. Кварц производится в г.г.Нильсия и Кимито компанией SP-Minerals и в г.Калккимаа фирмой Saxo.

Производство полевого шпата в 1999г. уменьшилось на 10% из-за закрытия завода, принадлежащего инокомпаниям. 70% добываемого полевого шпата экспортируется. Производственные мощности компании Partek Nordkalk, выпускавшие кварц и полевой шпат были реорганизованы в новую компанию, SP-Minerals, которая принадлежит совместно Partek Nordkalk и Sibeico, Бельгия.

*Производство пестицидов.* Общий объем проданных в 1999г. в Финляндии пестицидов, содержащих 1056 т. активных ингредиентов, составил 2,8 тыс.т. Объемы продаж увеличились до 267 млн.фмк.

В предыдущие годы главной группой в этой категории удобрений являлись с/х гербициды, с объемом продаж составляющим 1,7 тыс.т. или 742 т., рассчитанных как активные ингредиенты. В 1999г. гербициды составили 60% общего объема произведенных удобрений и 52% общего объема продаж, с составляющей 70% активных ингредиентов. На 720 тыс.га, равняющихся 62% всех обработанных посевов хлебных злаков, были применены гербициды.

С/х сектицидов в 1999г. было продано 123 т., что на 13 т. меньше, чем в 1998г. Активные ингредиенты составили 41 т. Проданного количества

было достаточно для одноразовой обработки 152 тыс.га, которые были эквивалентны 8% общего количества с/х площадей.

Количество проданных фунгицидов составило 318 т., или на 10 т. больше, чем в 1998г. Фунгициды содержали 159 т. активных компонентов. В 1999г. на рынке насчитывалось 230 наименований пестицидов, включая регуляторы роста и репелленты от насекомых. Эти товары содержали 150 активных ингредиентов.

Используемых гербицидов было достаточно для того, чтобы обработать 716 тыс.га хлебных злаков, или 60% общих площадей этих культур в 1999г. На рынке также присутствовало 8 видов регуляторов роста. Общий объем продаж в 1999г. снизился на 3 т. до 108 т. Регуляторы роста содержали 64 т. активных ингредиентов.

Общие объемы продаж пестицидов в 1999г. составили 262 млн.фмк. Это на 7 млн.фмк больше, чем в 1998. Исходя из полной стоимости продаж, гербициды составили 146 млн.фмк(56%), инсектициды 44 млн.фмк (16%), фунгициды 41 млн.фмк (16%), регуляторы роста 8 млн.фмк (3%), средства от насекомых 15 млн.фмк (6%), пестициды, используемые в лесоводстве 4 млн.фмк (2%) и биологические пестициды 3 млн.фмк (1%).

*Научно-исследовательские работы в химпроме.* Долгосрочные перспективы политики Финляндии в области новых технологий состоят в том, чтобы **нац. финансирование НИОКР поднять в 2000г. до 2,9% ВВП.** Это решение гос. органов нашло отражение в значительных правит. ассигнованиях, предоставляемых для «Текес» (Центр развития технологий Финляндии) и в финансировании НИОКР в хим. и связанных с ней отраслях промышленности.

89 компаний, на которых производится более 80% объема производства финского химпрома, подписали в конце мая 1998г. обязательства, гарантирующие соблюдение экологических норм в производстве. В течение последних 10 лет значительно уменьшилось количество отработанных стоков в водоемы, вредных выбросов в атмосферу, количество отходов, неподдающихся утилизации, а также уменьшилось потребление воды во время производственных процессов.

Важной новой инициативой «Текес», относящейся к охране окружающей среды, было начало работы в 1997г. «Программы технологий 2001» и «Службы водного обслуживания», которые активно осуществлялись в 1999г. Эти программы нацелены на развитие эффективного процесса производства питьевой воды высокого качества, процессов обработки городских сточных вод для получения более чистых стоков, мат.-тех. снабжения водопроводов и систем контроля для распределительных сетей. Бюджет этих программ является довольно небольшим относительно бюджетов Национальных технологических программ, но, тем не менее, в ней участвуют более 30 компаний, наряду с 9 исследовательскими группами из различных ун-тов и НИИ. Срок действия программы — 5 лет.

Объемы финансирования «Текес» НИОКР, относящихся к охране окружающей среды, в 1999г. составили 260 млн.фмк, или около 15% общего объема финансирования «Текес». Хотя финансирование проектов, относящихся к охране окружающей среды, охватывает все отрасли промышлен-

ности страны, химпром возглавлял данный список. В 1999г. основная доля ассигнований в размере 96 млн.фмк были направлены на проекты по уменьшению вредных выбросов в водные ресурсы и атмосферу. На проекты развития чистых процессов в производстве израсходовано — 102 млн.фмк, минимизации отходов и рециркуляции воды в технологических процессах — 52 млн.фмк, контроля и систем измерения и прочие — 28 млн.фмк.

Уровень НИОКР в 1999г. значительно увеличился в хим. и биотехнологических производствах. Финансирование «Текес» НИОКР компаний и НИИ вырос незначительно — до 700 проектов (676 проектов в 1998г.). В 1999г. «Текес» финансировал НИОКР в хим. технологиях, биотехнологиях и связанных с ними областях — 562 млн.фмк (535 млн.фмк в 1998). В области хим. технологий и биотехнологий, «Текес» и Академия наук Финляндии совместно финансировали 5 исследовательских и технологических программ, включая исследовательскую программу «Геном».

## Строительство

В 1999г. доля строительства в ВВП Финляндии составила 3,5%. Общий объем производства в стройиндустрии достиг в 1999г. 90 млрд.фмк, что на 7 млрд.фмк больше, чем в 1998 году. Объем строительства жилья 70 млрд.фмк, из которых ремонтные работы — 30 млрд.фмк, или 43%, новое строительство — 40 млрд.фмк, или 57%. Общие объемы строительства в сельском хозяйстве составили 20 млрд.фмк, из которых 7 млрд.фмк — ремонтные работы, или 35%, и 13 млрд.фмк — инвестиции собственнo в строительство в сельском хозяйстве, или 65%, в т.ч. в строительство дорог — 7 млрд.фмк. Объем водно-земельного строительства увеличился на 3,6%. Вследствие быстрого роста новостроек удельный вес ремонтных работ в домостроении сократился до 30%, в то время как в 1998г. он был равен 41%.

В 1999г. в Финляндии было построено в физ. объеме 36,7 млн.куб.м. различных стройобъектов (в 1998г. — 36,4 млн.куб.м.), в т.ч. жилых зданий было построено — 13 млн.куб.м. (в 1998г. — 11,4 млн.куб.м.), торг. помещений — 6 млн.куб.м. (в 1998г. — 5,3 млн.куб.м.), пром. зданий — 5,2 млн.куб.м. (в 1998г. — 5,7 млн.куб.м.), складских помещений — 2,8 млн.куб.м. (в 1998г. — 4 млн.куб.м.), зданий с/х назначения — 4,6 млн.куб.м. (в 1998г. — 4,8 млн.куб.м.).

Удельный вес инвестиций в строительство в течение ближайших двух лет может увеличиться до 14% ВВП, в 1999г. эта цифра составила 4,8%. В 1999г. инвестиции в домостроение увеличились на 7,3%, инвестиции в строительство жилых зданий выросли на 10,7%, хотя объем нового строительства увеличился только на 1%. Разрешения на строительство выросли на 4%, годовая сумма разрешений на строительство в конце 1999г. составила 42 млн.фмк.

На фоне роста объемов строительства, просматривается улучшение положения с занятостью в отрасли, связанное с бурным эконом. развитием в наиболее активно развивающихся регионах. Мигрирует, в основном, хорошо образованная молодежь и специалисты, стремящиеся к овладению новыми современными профессиями. Количество свободных помещений для коммерческой деятельности в наиболее перспективных регионах меньше обыч-





рополь». Продолжается строительство Школы бизнеса в Москве (стоимость проекта 5,7 млн.долл.), реставрация адм. зданий (1,7 млн. долл.) и санатория (6,7 млн.долл.) в г.Сургут.

**Фирма «НСС-Пуолиматка».** Торг. оборот фирмы в 1999г. составил 2873 млн.фмк (в 1998г. — 2446 млн.фмк). Персонал — 24 тыс.чел., общий объем экспорта в Россию составил 150 млн.фмк. Из наиболее крупных объектов, завершенных фирмой в 1999г., можно отметить строительство табачной фабрики в С.-Петербурге (совместно с концерном «Сканска»), включающее в себя производство земляных, отделочных работ и строительство 9 адм. корпусов. Из новых объектов можно выделить работы по расширению Кардиологического центра и корпуса реабилитационного отделения института им.Склифасовского в Москве, строительство завода по производству лекарств в С.-Петербурге, пограничной станции в г.Салла, а также упаковочных цехов для фабрики «Филип Моррис» в С.-Петербурге.

**Фирма «Леминкяйнен».** Торг. оборот фирмы вырос в 1999г. на 15% и составил 4914 млн.фмк (в 1998г. — 4254 млн.фмк), строительство за рубежом увеличилось на 17% и составило 827 млн.фмк, в т.ч. общий объем экспорта в Россию в 1999г. — 137,5 млн.фмк (1998г. — 213 млн.фмк).

В 1999г. фирмой завершено строительство Центра распределения горючего в португ.Ломоносов по заказу концерна «Фортум» (3,2 млн. долл.), Центра статистики в Шереметьево (4,4 млн.долл.). Продолжается строительство пивоваренного завода по заказу фирмы «Кофф» в С.-Петербурге, реконструкция вокзала в г.Волхов.

**Группа «СРВ-Виитосет Холдинг»** является одной из наиболее динамично развивающихся финских стройкомпаний, деятельность которой сконцентрирована на проектировании, организации строительства и экспорте строителъств.

Торг. оборот компании «СРВ-Виитосет Холдинг» в 1999г. составил 1607 млн.фмк (в 1998г. — 1528 млн.фмк). Компания «СРВ-Виитосет Холдинг» объединяет 5 фирм.

**«СРВ Виитосет».** Торг. оборот фирмы в 1999г. составил 772 млн.фмк (в 1998г. — 852 млн.фмк) на фирме работает 144 человека. Фирма осуществляет проектирование и строительство зданий и сооружений в г.Хельсинки и прилегающих к городу районах.

**«Техоракентаят».** Торг. оборот фирмы в 1999г. составил 148 млн.фмк (в 1998г. — 57,6 млн.фмк). На фирме работает 46 человек. Фирма осуществляет строительство и реконструкцию жилых домов.

**«Терясбетони».** Торг. оборот фирмы в 1999г. составил 379 млн.фмк (в 1998г. — 156 млн.фмк). На фирме работает 217 чел.

**«СРВ Дивеломент».** Торг. оборот фирмы в 1999г. составил 68,5 млн.фмк (в 1998г. — 70,3 млн.фмк), на фирме работает 21 человек. Фирма осуществляет проектирование и строительство в Эстонии, Латвии и Литве.

**«СРВ-Интернэшнл».** Торг. оборот фирмы в 1999г. составил 7,6 млн.фмк (в 1998г. — 155,9 млн.фмк). **Фирма была создана для строительства в России**, имеет 4 СП в Эстонии и по одному в г.г.Выборг, С.-Петербург и Москва, а также представительства в Москве и С.-Петербурге. Ранее, в соответствии с заключенными контрактами фир-

мой «СРВ Интернэшнл», были закончены работы по строительству в России ряда пром. объектов, офисных и коммерческих зданий, жилых объектов, из которых можно выделить культурно-деловой центр «Усадьба» в Москве стоимостью 68 млн.долл. и завод по производству гофрокартона в г.Балабанове. Новых объектов в России у фирмы нет.

## Агропром

Сельское хозяйство Финляндии вместе с переработкой с/х продукции и производства продуктов питания. Основой этой отрасли являются паевые кооперативные предприятия, многоотраслевые концерны и фирмы.

Финляндия, имея развитую промышленность, занимает ведущие позиции и в с/х производстве, обладает уникальным опытом ведения сельского хозяйства в северных широтах, основанном на применении прогрессивных научных разработок в области селекции, севооборота, агрохимии.

Объем производства в 1999г. в сельском хозяйстве увеличился на 9,5% относительно уровня 1998г. и восстановился до уровня 1997г., однако, из-за плохих погодных условий, засушливое лето — урожай сельхозкультур оказался несколько ниже среднего уровня. Доля сельского хозяйства в ВВП страны в 1999г. составила 1,4%.

Урожай в 1999г. был лучше предыдущего года практически по всем основным культурам кроме озимой пшеницы и ржи, урожай которых в 1999г. был хуже прошлогоднего: пшеницы — 30,9 тыс.т. — в 3 раза (1998 — 95,9 тыс.т.) и ржи — 23,6 тыс.т. — в 2 раза (49,3 тыс.т.): ячменя было собрано 1,6 млн.т., что на 300 тыс.т. больше урожая прошлого года, овса — 990 тыс.т., (на 15 тыс.т. больше), картофеля — 791 тыс.т., (на 200 тыс.т. больше), сахарной свеклы — 1172 тыс.т. — (на 300 тыс.т. больше), чем в 1998г. Улучшилось и качество собранной продукции. Так, процент сельхозкультур хорошего качества вернулся к прежнему уровню и составил порядка 96-98%. Такое улучшение показателей произошло на фоне 1998 неурожайного года, а в целом данные показатели соответствуют норме в Финляндии.

Количество занятых в сельском хозяйстве сокращается и в 1999г. составило 100 тыс.чел., по прогнозу минфина эта цифра будет сокращаться и дальше. Рост производства происходит на фоне сокращения числа работающих, что обусловлено ростом производительности труда, который в 1999г. в сельском хозяйстве составил порядка 12,5%. Если же брать общее количество работающих в секторе производства пищевой продукции, то оно составило 200 тыс.чел., включая 40 тыс. занятых в пищепроме, 50 тыс.чел. в торговле продуктами питания и столько же в общепите.

В последние годы наблюдалась тенденция некоторого сокращения производства животноводческой продукции. Так, за последние 10 лет производство молока сократилось на треть, стадо молочных коров сокращается ежегодно и сейчас составляет 400 тыс. голов. Ежегодно поставки молока прекращают 1000 хозяйств. Это же касается и производства говядины и телятины. Ежегодная потребность Финляндии в говядине составляет 100 тыс.т. Недостаток предложения покрывается за счет импорта, увеличивающегося из года в год

после вступления Финляндии в ЕС. Прочие виды мяса, такие как баранина, часть которой импортируется, оленина и др. производятся в незначительном количестве, порядка 5 тыс.т.

Другие отрасли сельского хозяйства представлены тепличным производством, звероводством, рыбоводством, рыболовством и оленеводством на севере страны. Тепличные хозяйства общей площадью 470 га и обеспечивающие занятость 13 тыс. работникам производят помидоры, огурцы, салат, цветы на 1 млрд.фмк (из них — более половины цветы) в год. **Производство данной продукции государством не дотируется.** Продукция звероводства, в основном, экспортируется, в данной области занято 5 тыс.чел. Рыболовство и хозяйства по разведению рыбы производят и вылавливают около 120 тыс.т. рыбы в год, одну шестую часть из которых составляет выращиваемая форель. В северных регионах страны практикуется оленеводство, которым занято 7 тыс.чел. владеющих стадом в количестве 200 тыс. голов и производящих 3 тыс.т. мяса в год.

Потребление основных видов продуктов питания относительно стабильно, и составляет в год: 19кг/чел. — говядины, 35 кг/чел. — свинины, 198 л/чел. молока. Потребление мяса птицы — 8,7 кг/чел, яиц — 11,7 кг/чел.

90% фермеров являются членами с/х союзов. В каждой коммуне имеются общества производителей, объединенные в региональные союзы, которые в свою очередь, входят в Центр. союз сельхозпроизводителей и лесовладельцев. Цены на основные виды сельхозпродукции устанавливаются на переговорах между гос. органами и отраслевыми союзами сельхозпроизводителей, дважды в год с привлечением представителей обществ потребителей, Ассоциации пищевого сектора и входящих в нее отраслевых союзов.

В последнее время, в особенности после вступления страны в ЕС, сельское хозяйство в Финляндии переживало болезненные изменения, вызванные открытием границ для более дешевого с/х сырья для перерабатывающей и пищевой промышленности из других стран ЕС, и различиями в правовом регулировании с/х производства, принятом в ЕС и в Финляндии. Основным различием являлось **превышение финских внутренних цен с/х сырья над ценами ЕС** и соответственно значительное, по сравнению с ЕС дотирование закупок отечественного сырья для пищевого сектора. Концепция развития сельского хозяйства Финляндии, основными приоритетами которой являются соответствие объемов производства внутренним потребностям страны, ограничение перепроизводства и поддержание сельского хозяйства, как отрасли, после вступления в ЕС претерпевает значительные изменения.

Порядок прямого регулирования цен производителей, ранее принятый в Финляндии, подвергся изменениям, и теперь он больше опирается на рыночные методы воздействия, такие как импортные сборы, дотации государства производителям с/х продукции направляемой на экспорт, большая дифференциация гос. поддержки по регионам и видам продукции. Все эти меры были направлены на плавный переход к свободному рынку ЕС. Те же цели преследовал и пятилетний переходный период, определенный для Финляндии после вступления в ЕС. В этот период в стране происхо-

дило плавное снижение объемов гос. поддержки до сближения их с уровнем дотирования, принятого в ЕС, наряду с ослаблением защиты от импорта и уменьшением экспортных субсидий. Однако, по оценкам Ассоциации пищевого сектора Финляндии, эти меры не смогли полностью сгладить переход к свободному рынку, что вызвало значит. сокращение количества ферм и увеличение площадей, приходящихся на одну производящую ферму. Сокращение коснулось тех хозяйств, которые не смогли к концу переходного периода довести себестоимость продукции до конкурентоспособного уровня. **Регулирование перепроизводства в сельском хозяйстве относится к сфере деятельности государства.** Одной из форм такого регулирования является переориентация нерентабельных с/х ферм на лесное хозяйство, для чего предусматривается соответствующая фин. поддержка. Другой формой воздействия является переориентация фермеров на альтернативные виды деятельности, такие как звероводство, рыбоводство, тепличные хозяйства, пчеловодство и др., которые также субсидируются государством, в особенности на орг. этапе, и, в свою очередь помогают решить проблему равномерной заселенности всей территории страны.

Фермеры отрицательно относившиеся к результатам референдума 1994г., так и не изменили своего мнения, тем более, что для них вступление страны в ЕС принесло увеличение бюрократических процедур и заполнению большого количества требуемых документов для получения дотаций, а также повышение контроля за их деятельностью. Тем не менее, за первые 5 лет пребывания в ЕС в сельском хозяйстве особенно значит. изменений не произошло. Несмотря на падение рыночных цен на с/х продукцию, финские фермеры продолжали увеличивать посевные площади под зерновые культуры. Прореагировало лишь животноводство — объем производства говядины и телятины, а также молока уменьшился.

Открытие границ с другими странами ЕС значительно изменило среду функционирования финского сельского хозяйства в целом. Заметный рост доли импортного сырья и готовой продукции не очень сильно повлиял на финских с/х производителей. В силу роста объемов внутр. потребления образовалась свободная ниша для импортных товаров. С другой стороны, пищевой сектор страны активно выходит на рынки стран ЕС. Многие функции нац. структур переходят в компетенцию органов ЕС. Позиции сельхозпроизводителей изменились. Так, Центр. союз с/х производителей и лесовладельцев Финляндии более не участвует в заключительной стадии определения ценовой политики и системы дотирования — все эти вопросы решаются в Брюсселе, где интересы каждой страны представлены соответствующими организациями, результативность усилий которых оценить достаточно сложно.

**Пищевой сектор**, входящий в единую цепь переработки с/х продукции и производства продуктов питания, сохраняет **3 место в пром. производстве Финляндии после металлообрабатывающей и лесной промышленности.** Оборот данной отрасли в 1999г. составил порядка 55,4 млрд.фмк при количестве занятых около 40 тыс.чел. Доля в ВВП страны отрасли составила 7,5%.

Основные предприятия пищевого сектора имеют вы-



сокую степень механизации и автоматизации технологических процессов, наряду с широким внедрением новейших научных исследований и тех. разработок. В основном, производственные мощности используются в односменном режиме, а некоторые предприятия специализируются на сезонной переработке с/х продукции.

Для производства продуктов питания предприятия используют до 80% отечественного сырья которое, ввиду своей высокой стоимости по сравнению с другими европейскими странами, составляет, в среднем 60% стоимости готовой продукции.

Вместе с тем культивируемое в Финляндии направление на **производство экологически чистых продуктов** может явиться одним из факторов, улучшающих положение финского пищевого сектора на европейском рынке продуктов питания. Данному направлению уделяется значит. внимание, о чем свидетельствует тот факт, что **Финляндия инвестирует в развитие чистых технологий больше других стран ЕС**, а именно около 70 млн. фmk в год.

Идет концентрация производства в пищевом секторе. 70% продукции производится 20 крупными объединениями, что способствует повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Объективные мотивы для приобретения долей в предприятиях пищевого сектора других стран, такие как нац. протекционизм и др., подталкивают как финских производителей пищевой продукции приобретать собственность за рубежом, для завоевания доли рынка, так и их зарубежных коллег, покупать акции финских предприятий пищевого сектора. Во многих финских компаниях АПК имеется зарубежное владение. Так, например, в фирме «Райсио» доля зарубежных акционеров составляет 58%, в «Хухтамяки» — 30%, в «Атрии» — 11%, крупнейший финский концерн «Култор» был полностью приобретен датской компанией «Даниско». С другой стороны такие крупные пищевые компании как «Валио» и «Алко» остаются чисто финскими.

Еще одним звеном единой цепи переработки и хранения с/х продукции является производство оборудования для пищевого сектора. Данный сектор производа многообразно пересекается и сливается с такими отраслями, имеющими более выраженное самостоятельное значение, как производство готовых продуктов питания, комплектное строительство, общее машиностроение и другие. Таким образом, выделение в отдельную отрасль данного участка промышленности носило бы весьма относительный характер, что подтверждается и мнением финских специалистов из Центрального союза машиностроительной, электротех. и металлообрабатывающей промышленности Финляндии (FIMET), которые характеризуют производство данного оборудования как составляющую часть комплектного строительства, либо как сопутствующую деятельность многоотраслевых машиностроительных предприятий, специализирующихся на производстве с использованием нержавеющей стали.

Изготавливаемое в Финляндии оборудование для пищевого сектора, переработки и хранения с/х продукции включает в себя машины и системы для обработки, сушки и хранения зерна, переработки молока, оборудование для убоя скота и переработки мяса, производства детского питания, соков и других жидких пищевых продуктов, переработки

овошей, фруктов, изготовлению консервированных продуктов, овощехранилища, упаковочные машины и линии, торговое оборудование для магазинов, технологическое и холодильное оборудование для предприятий общепита, а также различные системы автоматизации технологических процессов в пищевом секторе.

Традиционно на оборудовании производимом фирмами данного сектора экономики Финляндии перерабатывается и реализуется порядка трех четвертей производимой с/х продукции, кроме того, финские фирмы, используя мировой и нац. опыт занимают заметное место в создании современных ресурсосберегающих, безотходных пищевых технологий, в разработке и изготовлении разнообразного технологического оборудования. В последнее время крупные кооперативные организации Финляндии и многие фирмы-производители пищевой продукции образовали в своем составе дочерние инженерно-конструкторские бюро по разработке и реализации проектов для пищевого сектора. Примерами могут служить подразделения таких концернов как «Валио» («Валио-инжиниринг», специализирующееся на разработке проектов предприятий для переработки молока и производства молочных продуктов), «Райсио» («Райсион инжиниринг» занимается комплектными поставками оборудования для комплексной переработки картофеля, фруктово-ягодной и другой плодовоовощной продукции, производству маргарина), кооператив ТЛК имеет научно-тех. центры для проведения исследовательских работ, создания и выработки рекомендаций по комплексной переработке мяса; «Култор» разрабатывает технологии для производства кормов, сахара, фруктозы и других подсластителей, переработки зерна, производства хлебопродуктов, технологии ускоренного дображивания пива. Свою долю в разработку проектов пищевых предприятий, в т.ч. и для экспорта, с реализацией их на месте вносят многоотраслевые строительные концерны, имеющие в своем составе подразделения для строительства предприятий пищевого сектора, включая склады и хранилища для плодовоовощной продукции и зерна.

Ряд фирм специализируется на разработке, производстве и поставках разрозненного оборудования для предприятий мясомолочной, хлебопекарной, рыбоперерабатывающей и других отраслей пищевого сектора, торгового оборудования для магазинов, технологического и холодильного оборудования для предприятий общепита. Наиболее крупными из них являются «Хакман» и его различные подразделения и дочерние компании, фирма «Ваахто», «Танкки», «Элекстер», «ЛКМ Колтек», «Метос», «Некомат», «Хаканимен Металли», АWA.

При анализе распределения продаж крупных фирм, имеющих в своей производственной номенклатуре **пищевое оборудование**, выявляется, что в среднем **до 60% производства ориентировано на экспорт**. Так, «Элекстер» — производитель машин для упаковки и расфасовки жидких и сыпучих пищевых продуктов, отдельного оборудования и комплектных линий для переработки молока и мяса, экспортирует до 80% своей продукции, также как и крупный производитель кухонного оборудования — «Метос», порядка 60% оборота «Хакман» и фирмы «Ваахто» приходится на экспортные поставки, экспорт «Танкки» — произво-

дителя колонного оборудования с водяным охлаждением и бродильных аппаратов приближается к 50%. Доля, приходящаяся на оборудование для пищевого сектора в общем объеме пром. производства, находится в пределах нескольких десятых долей процента, а в ВВП менее десятой доли процента.

По стоимости обработки продукции больше половины пищевой индустрии Финляндии подпадает под классификацию, так называемого, закрытого сектора, охватывающего изделия начальной стадии производства с малой степенью переработки. В основном это продукция боен, молокозаводов, а также зерновая и мукомольная продукция. Существуют определенные количественные ограничения на экспорт таких продуктов, определяемые министерством сельского и лесного хозяйства в соответствии с требованиями ЕС. Меньшую долю производства составляют **товары сектора свободной продажи**, которые имеют сравнительно высокую степень обработки. Для закрытого сектора пищевого сектора **вступление Финляндии в ЕС означает совершенно новые позиции в конкуренции**.

Основные положения с/х политики на переходный период определены в т.н. «Договоре о присоединении», который содержит указания по определению уровней нац. и союзных дотаций, а также их соотношения. Вскоре ситуация приблизится к чисто рыночной, требующей участия в жесткой конкурентной борьбе единого Европейского рынка со всеми его проблемами, включая перепроизводство с/х продукции, что характерно и для Финляндии. Продукция перепроизводства, в основном, подлежит экспорту, который в сельском хозяйстве Финляндии несет регулируемую функцию.

Объем экспортно-импортных операций на рынке продовольствия в 1999г. сократился по сравнению с 1998г. Экспорт продуктов питания сократился и составил в 1999г. 4,7 млрд.фмк, т.е. 2% общего экспорта страны.

Внутренний рынок продуктов питания в значительной степени обеспечивается отечественной продукцией. Исключения составляют кофе, какао, фрукты и ряд других товаров. Импорт продуктов питания и сырья для их производства в 1999г. незначительно увеличился и составил 11 млрд.фмк.

В общем объеме финского экспорта продуктов питания **доля России в 1999г. составила 20%**, что почти на четверть меньше, чем в 1998г. В структуре финского экспорта в Россию доля продуктов питания значительно снизилась, в стоимостном выражении (на 54%), на фоне общего снижения экспорта в Россию (на 35%). При общем объеме финского экспорта в Россию в 9,5 млрд.фмк, экспорт продуктов питания и напитков в 1999г. составил 0,9 млрд. марок, т.е. около 10%.

Основными производителями продуктов питания в Финляндии являются следующие компании:

«Валио» — крупнейший в Финляндии производитель молочных продуктов.

Группа «Алко» — является производителем, экспортером и импортером практически всей алкогольной продукции в стране. Фирмой производятся биотехдобавки, дрожжи, уксус, крахмал.

«Хухтамяки» — в состав которого входит компания «Лиф», производит кондитерские изделия и жевательную резинку.

Группа «Райсио» производит продукты питания, корма и химикаты. Производство базируется

на переработке зерновых, картофеля и жиров животного и растительного происхождения.

«Карл Фацер» — один из крупнейших производителей кондитерских изделий.

«Култор» («Суомен сокери» — дочерняя фирма концерна) — крупнейший производитель сахара, фруктозы и других под-сладителей, приготовленных на основе биотехнологий, добавок к кормам для животных, птиц и рыб. Концерн специализируется также на переработке зерна, производстве хлебопродуктов, является основным производителем кормов. Принадлежит датской компании «Даниско».

«Карьяпорти кооператив» — мясопродукты и колбасные изделия. «Котивара» — мясопродукты, свежее и замороженное мясо. «Лиха Хейнонен» — мясопродукты, полуфабрикаты, сырое мясо. «Путту» — колбасы, фарши. ТЛК — мясо, мясопродукты. «Атрия» — колбасы, полуфабрикаты. «Снелман» — закуски, печеночные продукты, сальми. «Лянси-Ранникон» — рыба свежая, копченая салака, рыбопродукты. «Кариниеми» — рыба, рыбопродукты. «Сканфиш» — рыбопродукты. «Авена» — зерновые, крупы, кормовые продукты. «Хельсингин мюллю» — выпечка, мюсли. «Туотайян мюллю» — макаронные изделия, мука, хлопья. «Сканэг» — яйца, яичный порошок. «Кюмос» в составе АО «Фацер»-детское питание (Бона), соки, напитки, сладости. «Мейра» — кофе, чай, специи, соусы, кетчупы. «Маккормик» — специи, приправы. «Густав Паулиг» — кофе, чай, специи. «Полар Лэйк» — кетчуп, майонез, соки, джемы. «Саариойнен» — овощные консервы, полуфабрикаты, мясопродукты. «Суомен Юнилевер» — маргарины, растительные масла, йогурты, детское питание, пища для животных. «Марли» — ликеры, соки. «Суомен Марьят» — ликеры, вина, соки. «Хартвал» — пиво, напитки, минеральная вода. «Синебрюхофф» — пиво, «лонг дринк», прохладит, напитки. Производственно-торг. концерны «Кеско», «Туко», «Сок».

«Ингман фудс» производят и реализуют следующие товары: кофе, какао, чай, сигареты, кондитерские изделия, напитки, замороженные рыбопродукты и мясопродукты, молочные продукты маргарин, растит. масла, овощи, фруктовые соки.

Оборудование для производства продуктов питания, в основном, импортируется, но имеются и свои крупные производители пищевого оборудования, объединенные в рамках Центр. Союза машиностроительной электротех. и металлообрабатывающей промышленности в группу пищевого оборудования.

«Элекстер» — дочернее предприятие АО «Туомо Халонен», специализирующееся на производстве оборудования для расфасовки жидких и сыпучих пищевых продуктов, отдельного оборудования и комплектных линий для переработки мяса и молока.

«Хакман» и его дочерние фирмы — осуществляют комплектные поставки, производят оборудование для переработки молока, кухонное и другое оборудование.

«Ваахто» — конвейеры, линии для пищевой и биопродукции, мясо-молокопереработка, пивоваренное производство.

«Конетеолисус» — производство оборудования для полного процесса переработки мяса, станков ленточных для разделки туш, мясорубок, миксе-

ров, коптилен, заточного оборудования, оборудования для предприятий общепита.

«Метос» — оборудование для предприятий общепита, планирование кухонных комплексов.

«Танкки» — производитель колонного оборудования с водяным охлаждением и бродильных аппаратов.

«Суомен кюльмятектика» — производство складского и холодильного оборудования для пищевых продуктов.

AWA — складские, управляемые компьютером, многоуровневые системы.

## Леспром

Включает лесозаготовительную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасли. Основными видами продукции являются бумага, картон, пиломатериалы, целлюлоза, фанера, древесные плиты, столярные изделия. Лесоперерабатывающие предприятия рассредоточены во всех губерниях, и лесозаготовка производится во всех муниципалитетах страны.

Леспром и лесное хозяйство создают 7% ВВП страны. **На долю леспрома приходится 18% объема пром. производства и более одной трети экспортных доходов Финляндии. 70% продукции направляется на экспорт в 140 стран.**

Лесные массивы занимают 20 млн.га, 66% территории страны. 65% площади лесных угодий приходится на сосну, 25% — на ель, 7,5% — на березу, 0,6% — на другие породы деревьев, 1,4% — на участки свободные от леса.

Общая площадь природоохранных зон составляет 3,4 млн.га — заповедники, нац. парки, девственные леса, заповедные болота и роши и прочие природоохранные территории.

Совокупные запасы лесных ресурсов насчитывают 1937 млн.куб.м., что составляет в среднем по стране 92 куб.м. на 1 га. Распределение лесных ресурсов по породам древесины характеризуется следующими данными: сосна 64,5%, ель — 37%, береза — 15%, остальные — 3%.

Доля Финляндии в общих мировых запасах лесных ресурсов составляет 0,5%, а в мировых запасах хвойного леса — 1%.

Возрастная структура лесного фонда Финляндии

Возраст	.....140	.....121-140	.....101-120	.....81-100	.....61-80	.....41-60	.....21-40	.....20
Доля(в%)	.....9,1	.....4,3	.....6,9	.....12,3	.....16,4	.....16,5	.....17,5	.....15,4

В лесах Финляндии преобладают молодые и средневозрастные лесонасаждения, и меньше становится спелых и перестойных древостоев.

Большая часть лесов принадлежит частным лесовладельцам, которых в Финляндии насчитывается 439 тыс. Средняя площадь частного лесного имущества составляет 38 га. Распределение лесного фонда по категориям лесовладельцев характеризуется следующими данными: частные леса — 62%, гос. леса — 24,5%; леса промышленности — 9%; леса компаний, коммун, приходов, церквей — 4,5%.

Валовый прирост древесины с корой в среднем по стране составляет 75 млн.куб.м. в год, на коммерческие лесозаготовки и естественную убыль приходится 66 млн.куб.м. Таким образом, запасы лесных ресурсов ежегодно увеличиваются на 10 млн.куб.м.

Наибольшая доля прироста лесных ресурсов приходится на частные леса — 72%, в гос. лесах — 14%, в пром. лесах — 9%, остальных — 5%.

Применение техники на всем лесозаготовительном цикле, а также использование технологии вывозки древесины в сортиментах позволяют вести лесозаготовку без нарушения почвы. Проведение работ по замкнутому циклу — от посадок леса, ухода за саженцами, прореживания саженцев, рубки и прореживания, до рубки ухода и просветления дает прирост древесины с корой в расчете на 1 га в среднем до 3,8 куб.м. в год, и в перспективе поставлена задача за счет технологии и техники довести прирост в среднем до 6 куб.м. на 1 га.

В последние годы законодательство по лесам и природоохранным зонам было пересмотрено и приведено в соответствие с современной концепцией устойчивого развития лесного хозяйства и поддержания биологического многообразия лесного фонда.

Накоплен богатый опыт по выращиванию сеянцев и воспроизводству лесов. Ежегодно высаживается 250 млн. саженцев и восстанавливается 165 тыс.га или 0,8% от общей площади лесных угодий.

Структура лесовосстановления выглядит следующим образом: естественное возобновление — 29%; посев сосны — 16%; посадка сосны — 23%; посадка ели — 22%, посадка березы и других пород — 10%.

В соответствии с рекомендациями хвойные породы деревьев подлежат регенерации в зависимости от области произрастания, в юж. Финляндии — через 60-120 лет, а в сев. — через 80-160 лет. Для березы рекомендован возраст 60 лет. В большинстве случаев целью регенерации является воспроизводство смешанных лесов, в которых преобладали бы сосновые и еловые породы деревьев в сочетании с лиственными. Выбор преобладающей породы дерева и способа регенерации зависит, главным образом, от почвы.

Плотность посадок саженцев в последние годы была снижена с целью сокращения расходов на лесовосстановление за счет расширения естественной регенерации лиственных и хвойных пород деревьев. Рекомендованная плотность посадок на 1 га составляет для сосны 2 тыс. саженцев, для ели 1400-1800 саженцев, для березы 1200-1600 саженцев. Ключевым фактором для обеспечения успешной регенерации является соответствующая подготовка почвы.

Особого внимания заслуживают финские технологии развития методов искусственного лесовоспроизводства, ухода за лесами и выращивания лесных саженцев методом клеточного размножения.

Мониторинг состояния лесного фонда осуществляется с применением новейших ИТ и спутниковых систем, позволяющих решать задачи в режиме реального времени. Применяемая технология ухода за лесами обеспечивает углеродный баланс лесов. Количество связываемой лесами двуокиси углерода составляет 40 млн.т. в год при ежегодных ее выбросах из ископаемых видов топлива 50 млн.т.

В 1999г. введена в действие нац. система сертификации лесов, в основу которой положены 37 критериев, учитывающих экологические, эконом. и соц. аспекты лесопользования. Основной целью сертификации является обеспечение гарантий, что древесина, используемая в леспроме, поступает из лесов, уход за которыми ведется в соответст-



вии с критериями устойчивого развития лесного хозяйства.

Нац. система сертификации лесов проходит оценку на соответствие общеевропейской системе сертификации лесов (Pan-European Forest Certification Scheme, PEFC) и глобальной системе сертификации лесов (Forest Stewardship Council, FSC), разработанных с целью взаимного признания нац. систем сертификации. В случае одобрения **древесное сырье и готовая продукция получают право на использование логотипов качества PEFC и FSC**, подтверждающих надлежащий уход за лесами со стороны независимого сертификационного органа.

Совет PEFC предполагает, что в ближайшее пятилетие европейские сертификационные нормы качества начнут применяться в отношении древесины, ввозимой из **России** в Финляндию. Таким образом, **делянки, с которых рос. лес поставляется на экспорт, будут сертифицироваться** в соответствии с критериями PEFC.

**Леспром.** В мировой продукции леспрома на долю Финляндии приходится 5%, в экспорте товаров леспрома — 10%, в торговле бумагой и картоном — 15%, в экспорте писчей бумаги и бумаги для печати — 25%.

Финляндия занимает 6 место в мире среди крупнейших производителей бумаги и картона и второе место по их экспорту, уступая только Канаде, большая часть экспорта которой направляется в США.

По производству и экспорту целлюлозы Финляндия находится на 6 месте в мире, по выпуску хвойных пиломатериалов — на 8, а по их экспорту занимает 4 место в мире.

Общая численность занятых в отраслях леспрома составляет 56 тыс.чел., в т.ч. в целлюлозно-бумажном производстве — 38 тыс.чел., в механической обработке древесины-14 тыс.чел., в лесозаготовке — 4 тыс.чел. Внедрение средств механизации и автоматизации производственных процессов привело за последние 20 лет к сокращению количества занятых в лесном секторе на 20%.

На предприятиях леспрома **1 работник занят в производстве 1500 рабочих часов в год**, в то время как на предприятиях финских компаний в Германии и Швейцарии — 1700 часов, а в США- около 2200 часов в год. Центр. Европа привлекает финские фирмы дешевой энергией, более длинным рабочим временем, меньшими, по сравнению с Финляндией, проблемами с профсоюзами и экологическими организациями.

**Промышленное сырье.** Доля Финляндии в общем мировом объеме лесозаготовок составляет 1,5%, а в заготовках пром. круглого леса 2,5%. Более 80% древесины заготавливается машинным способом и в последнее время наблюдается тенденция к росту этого показателя. Практически все 3500 харвестеров и форвардеров, используемых в Финляндии, принадлежат небольшим компаниям, каждая из которых владеет 4 ед. техники.

В 1999г. общий объем потребления древесины в отраслях леспрома составил 67 млн.куб.м., из которых 61% приходится на древесину из частных лесов, 6% из гос. лесов, 3% из лесов компаний, **18% закуплено по импорту, главным образом в России**, 12% запасы сырья у промышленности.

По состоянию на 31.12.1999г. запасы древесного сырья у промышленности Финляндии без учета леса на корню составили 9,3 млн.куб.м., что на 8%

превышает уровень запасов предыдущего года.

Доля древесины, как сырья для производства целлюлозы, в общем объеме потребления составляет 63-65% или 32-35 млн.куб.м., из которых на балансы хвойных пород приходится 20-23 млн.куб.м., на балансы лиственных пород 10-12 млн.куб.м.

Промышленность предпочитает закупать древесину у частных лесовладельцев на корню, так как расходы по рубке, транспортировке и складированию у ее специализированных компаний на 5-10% ниже, чем у фермерских и лесных хозяйств.

Коммерческие лесозаготовки осуществляются на 385 тыс.га, на 1,9% площади лесных угодий. Лесозаготовки подразделяются на рубки ухода — 46%, сплошные рубки — 29%, рубки семенного фонда и лесозащитных полос — 13%, удаление верхнего яруса — 10%, остальные рубки — 2%.

Заготовка древесины ведется по нескольким технологическим схемам, среди которых наиболее распространенными являются «ручная заготовка-сортиментовоз» и «манипуляторный харвестер-сортиментовоз».

На практике популярность конкретных технологий иллюстрируется количеством проданных лесозаготовительных машин. В последние годы спросом пользуются в основном манипуляторные харвестеры и погрузочно-транспортные тракторы сортиментовозы, что подтверждает использование организационно простых методов работы.

Важным в технологии лесосечных работ является то, что уборка и сжигание порубочных остатков в лесу не производится. Ветки и сучья в лесу приминаются колесами тракторов и перегнивают.

Большой эконом. эффект в лесозаготовительном производстве достигается за счет исключения нижних складов из цикла лесозаготовительных работ за счет сортиментной заготовки и вывозки леса.

Вывоз леса производится сплавом и на плавсредствах (6%), по железной дороге (17%) и автомобилями (77%). Среднее расстояние доставки составляет 220 км. по воде и ж/д транспортом и 90 км. — автомобилями.

Потребности Финляндии в сырьевой древесине, ввиду недостаточного количества березового сырья, не могут быть удовлетворены полностью за счет внутренних ресурсов и частично обеспечиваются за счет импорта.

В 1999г. Финляндия импортировала 12,1 млн. куб.м. древесины, из которых 86% (10,3 млн. куб.м.) приходится на импорт из России, 13% (1,5 млн.куб.м.) -на государства Балтии, 1% (0,3 млн.куб.м.) — на другие страны.

Объем импорта древесины **из России** увеличился по сравнению с 1998г. на 7% и составил 10,3 млн.куб.м. на 195 млн.фмк. Около 65% или более 6 млн.куб.м. приходится на **березовые балансы**, покрывающие почти половину потребностей Финляндии в данном сырье. Доля хвойных балансов составляет 16%, пиловочника — 26%, из которого более половины приходится на хвойные породы. Товарную структуру импорта дополняют щепы, шпон, фанерный кряж, на которые приходится около 1%.

Динамика импорта сырьевой древесины в Финляндии в 1993-99 гг.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Всего (в млн.куб.м.)	6,1	7,5	11,7	8,4	8,2	11,2	12,1
в т.ч. из России (в млн.куб.м.)	5,6	6,3	9	6,8	7,2	9,3	10,3

Финские лесопром. компании и их подрядчики самостоятельно заготавливают 5% от объема древесины, поставляемой из России в Финляндию, 47% импортируемой древесины заготавливается рос. компаниями. Оставшиеся 48% импортируемого леса приобретается у торговых компаний и их агентов, которые получают древесину как у рос., так и у финских лесозаготовительных компаний, действующих в приграничных с Финляндией и прилегающих к ним регионам России. Доставка древесины в Финляндию осуществляются водным путем (14%), по железной дороге (52%) и автомобилями (34%).

Основные поставки лесоматериалов в Финляндию осуществлялись из Республик Карелия и Коми, Вологодской, Ленинградской, Кировской, Новгородской, Архангельской и ряда других областей.

Крупнейшими потребителями рос. древесины в Финляндии являются концерны «Стура Энсо» (5 млн.куб.м.), «УПМ-Кюммене» (3,5 млн.куб.м.) и «Метсялиитто» (2 млн.куб.м.), которые осуществляют закупки древесины самостоятельно, а также через ряд посреднических фирм, в т.ч. «Тхоместо», «Аранна», «Каукомарккинат», «Карелкон».

Важнейшим видом сырья для бумажной промышленности являются пигменты (каолин, карбонаты, тальк, диоксид титана). Ежегодный прирост их потребления составляет 10% и достигает 2 млн.т, из которых 65% импортируется. Кроме пигментов растет потребление отбеливающих веществ и других химикатов.

При производстве целлюлозно-бумажной продукции, большое значение придается использованию сборной и пром. макулатуры. В 1999г. на вторичную переработку поступило 665 тыс.т. макулатуры, то есть 63% потребляемой в Финляндии бумажно-картонной продукции. 98% макулатуры используется как сырье в производстве.

**Производство и экспорт.** В 1999г. объем производства в отраслях леспрома увеличился по сравнению с предыдущим годом в среднем на 2,5%. Темпы годового прироста объема производства в деревообрабатывающей промышленности составил 3,5%, производство бумаги и картона выросло на 2%, производство целлюлозы и древесной массы увеличилось на 2%.

Объем производства пиломатериалов составил 11,7 млн.куб.м., что на 3,5% превышает уровень 1998г., однако, несмотря на рост производства, прибыльность предприятий снизилась в связи со снижением экспортных цен.

Объем производства фанеры увеличился за год на 8,5% и впервые превысил отметку в 1 млн.куб.м. Спрос на фанеру из хвойных пород в 1999г. оставался стабильным, что позволило увеличить производство на 20% за счет ввода новых производственных мощностей. Вместе с тем объем выпуска березовой фанеры ввиду низкого спроса снизился на 7%.

В 1999г. производство бумаги и картона достигло рекордного уровня в 12,9 млн.т, что на 1,9% превышает уровень предыдущего года. Степень загрузки производственных мощностей в бумпроме снизилась с 94 до 93%, однако в целом по производству бумаги и картона степень загрузки мощностей увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 3% и составила 96%.

Объем производства бумаги увеличился на 2%

по сравнению с предыдущим годом и составил 10,3 млн.т. Производство картона увеличилось за год на 1,5% и составило 2,6 млн.т.

Объем производства типографской бумаги увеличился на 1,7%, производство высококачественной бумаги возросло на 10%. Вместе с тем объем производства журнальных сортов бумаги снизился на 3%, а производство газетной бумаги сохранилось на уровне предыдущего года.

Производство целлюлозы увеличилось на 4% — и составило 7 млн.т, а объем производства древесной массы сократился на 1%, главным образом, из-за снижения объема выпуска журнальной бумаги.

По оценке доля древесного сырья в цене производства лиственной целлюлозы в зависимости от ее тех. параметров и назначения в Финляндии весьма значительна и составляет 46%. Аналогичный показатель на предприятиях Бразилии, Канады, США, Индонезии, Испании, Португалии и Швеции составляет по оценке 25%, 32, 26, 24, 44, 44 и 49% соответственно.

При производстве одной тонны древесной массы в Финляндии расходуется 2,5-3 куб.м. балансов, а для получения одной тонны целлюлозы требуется 5,5-6 куб.м. балансов.

В производстве пиломатериалов соотношение сырья и готовой продукции составляет 2-2,5:1 в зависимости от технологии, производительности оборудования лесопилок и качества получаемого сырья. 30-40% отходов от лесопильного производства, в т.ч. в виде щепы и стружки, поступает как сырье для целлюлозного производства, а остальное, включая опилки, используется в отопительных целях.

Отрасли леспрома Финляндии, 1999г.

	Произ-во	Экспорт	Кол-во предпр.
Бумага .....	млн.т.....10,3	.....9,3	.....28
Картон .....	млн.т.....2,6	.....2,2	.....16
Целлюлоза .....	млн.т.....11,5	.....1,9	.....45
Пиломатериалы.....	млн.куб.м.....11,7	.....8,3	.....170
Фанера .....	млн.куб.м.....1,07	.....0,9	.....16
ДСП .....	млн.куб.м.....0,45	.....0,18	.....4
ДВП .....	млн.т.....0,1	.....0,06	.....2

В Финляндии функционирует 28 предприятий по производству бумаги, которые изготавливают однослойные и многослойные сорта бумаги, газетную бумагу, журнальную бумагу без покрытия (суперкаландрированная SC) и с покрытием (легкие сорта LWC), высококачественные сорта писчей бумаги без покрытия и с покрытием. Производятся и другие виды бумаги: упаковочная, тисенная, этикеточная, обойная.

Ведущие бумагоделательные предприятия принадлежат компаниям «Стура Энсо», «УПМ-Кюммене», «Мется-Серла».

Внутренний рынок потребляет 8-10% общего объема производимой бумаги, поэтому от экспорта этого товара зависит состояние и развитие бумажной отрасли, 91% которой экспортируется. **Прибыль от производства бумаги в три раза выше, чем от деревообработки.**

На производстве картона в Финляндии специализируется 16 предприятий. В зависимости от области применения картон изготавливается с различной плотностью и весом, в рулонах и листах. Доля экспорта составляет 82%. Крупнейшие предприятия-изготовители картона принадлежат компаниям «Стура Энсо» и «Мется-Серла».

Функционирует 45 производственных единиц по выпуску целлюлозы, полуцеллюлозы и механической массы. Большая часть целлюлозы идет на собственное потребление, в качестве сырья для производства бумажно-картонной продукции. Цеха по производству древесной массы обычно расположены при бумажных и картонных заводах. Доля экспорта целлюлозы составляет 14%. В последнее десятилетие получили распространение новые методы выработки древесной массы такие, как обработка древесной массы под давлением, преимущество которых является полная утилизация сырья, а недостатком – большая энергоемкость процессов.

Спрос на экологически чистую целлюлозу возрастает и в результате новые виды целлюлозы, отбеленные без хлора с высоким показателем разрывной длины, вытесняют на мировом рынке ее традиционные виды. Ведущими производителями целлюлозы являются компании «Стура Энсо», «УПМ-Кюммене».

В Финляндии действует 170 крупных лесопильных предприятий, экспортирующих свою продукцию. Кроме того, около 4 тыс. мелких лесопилок производят пиломатериалы для нужд строительства. Крупнейшие предприятия-изготовители пиломатериалов в Финляндии принадлежат компаниям «Стура Энсо» и «УПМ-Кюммене».

Производство фанеры осуществляется на 16 предприятиях, которые изготавливают березовую фанеру, смешанные сорта фанеры из ели и березы, различные виды облицовочной фанеры, а также ребристые и реечные столярные плиты. Доля экспорта составляет 84%. Крупнейшим ее производителем является концерн «УПМ-Кюммене», на долю которого приходится 10% объемов производства. Доля экспорта фанеры составляет 84%.

Объем производства древесно-стружечных (ДСП) и древесно-волоконных плит (ДВП), как и в целом лесной отрасли, находится под воздействием экспорта и условий внешнего рынка. ДСП изготавливаются на 4 предприятиях, ДВП – на 2 предприятиях. Доля экспорта ДСП составляет 40%, а по ДВП – 64%. Ведущими изготовителями древесных плит являются предприятия компании «УПМ-Кюммене».

Ежегодное потребление энергии (тепловой и электрической) в леспроме составляет 9 млн. усл.т. нефти, или 60% от общего энергопотребления всеми отраслями промышленности Финляндии.

В структуре энергопотребления преобладают внутренние источники энергии, главным образом, древесное топливо – 39,5%; электричество – 16,4%; ядерная энергия – 15,5%; гидроэнергия – 10,2%; торф – 3,3%; уголь – 3%; природный газ – 8,8%; нефть – 3,3%. За счет использования отходов целлюлозного производства степень ответственности энергии, используемой в отрасли, составляет 60%, против 30% в среднем по энергопотреблению в стране.

Леспром является крупнейшим потребителем транспортных услуг в Финляндии. Общий объем перевозок грузов для отраслей леспрома составляет 100 млн.т в год, из которых 60% приходится на лесоматериалы. Доля указанных грузов в объеме перевозок ж/д транспортом составляет 65%, а в автоперевозках – 14%.

*Отраслевой экспорт.* В 1999г. общая стоимость экспорта отраслей леспрома составила 66,2

млрд.фмк (12 млрд.долл.), что на 0,2% ниже показателя предыдущего года. Доля экспорта леспрома в общем экспорте Финляндии составляет 28,5%.

Структура экспорта леспрома: бумага – 54%, картон – 13%; упаковочные материалы – 5%, пиломатериалы – 13%; целлюлоза и древесная масса – 7%; фанера и другая продукция деревообработки – 7%.

80% стоимостного объема финского экспорта направляется в страны ЕС (Германия-18%, Великобритания – 17%, Франция – 7%, Бельгия, Нидерланды, Люксембург – 11%), Азию – 10%, Сев. Америку – 5%, Африку, Лат. Америку и в Океанию – по 2%.

По данным таможенной статистики Финляндии, в 1999г. экспорт в Россию товаров отраслей леспрома сократился на 17% по сравнению с предыдущим годом и составил 1,13 млрд.фмк (200 млн.долл.). Удельный вес экспорта леспрома в общей стоимости финского экспорта в Россию повысился с 9,9% до 11,3%. Вместе с тем доля России в экспорте леспрома Финляндии снизилась с 2,1 до 1,7%.

Стоимостная структура финского экспорта в Россию товаров отраслей леспрома: бумага, картон, упаковочные материалы – 77%; пиломатериалы, древесные плиты, фанера, столярные изделия, целлюлоза – 23%.

Объем экспорта в Россию бумаги составил 84тыс.т. (+14% к 1998г.), картона – 42 тыс.т. (+34% к 1998г.), упаковочных материалов – 23 тыс.т. (-38% к 1998г.), древесных плит – 11 тыс.куб.м. (-53% к 1998г.), фанеры – 0,9 тыс.куб.м. (-53% к 1998г.), пиломатериалов – 2,5 тыс.куб.м. (-53% к 1998г.).

Ведущими поставщиками целлюлозно-бумажных товаров и продукции деревообработки являются компании «Стура Энсо», «УПМ-Кюммене», «Мется-Серла», «Мется Ботния», «Аско», «Иску», «Старкйо-ханн», «Кеско».

*Инвестиции.* По данным Ассоциации леспрома Финляндии, в 1999г. объем инвестиций снизился по сравнению с предыдущими годами на 27% и составил 10 млрд.фмк, из которых около половины средств была направлена за границу, в основном в страны ЕС. На 2000-01гг. наиболее крупными инвест. проектами внутри Финляндии являются строительство целлюлозной фабрики концерна «Стура Энсо» в г.Имтара с на 2 млрд.фмк и целлюлозной фабрики корпорации «Мется-Серла» в г.Иоутсено с объемом инвестиций 600 млн.фмк. **Свыше половины производственных мощностей финских компаний по изготовлению бумаги и картона находится вне Финляндии.** Оборот пром. предприятий лесного сектора за границей, принадлежащих финским фирмам, превышает 6 млрд.долл., а численность работающих на них достигает 19 тыс.чел.

Прямые инвестиции в зарубежные филиалы компаний леспрома проходят в основном по схеме: экспорт-представительство-производственная единица. Переводя производства за границу, и приближая их к потребителю, компании стремятся обеспечить улучшение сервисного обслуживания и получение преимуществ перед конкурентами за счет быстрой доставки продукции.

Ежегодно более 1,5 млрд.фмк направляется на исследовательские работы в области лесного комплекса, из которых около 400 млн.фмк инвестиру-



ется в производственную сферу, в т.ч. свыше 93% средств расходуется на проекты, нацеленные на удовлетворение потребностей бумпрома, остальные 7% направляются на исследования в области деревообработки. Ведущими научными учреждениями в области лесного комплекса являются Финский институт исследований целлюлозы и бумаги (KCL) и Исследовательский центр сельского и лесного хозяйства Финляндии.

Доля инвестиций финских лесопром. компаний в России в общем объеме не превышает 0,3%. В основном, инвестиции осуществляются в лесозаготовки, деревообработку и производство упаковочных материалов.

Наиболее крупные инвест. проекты финских лесопром. компаний в России: лесозаготовительное СП «Ладенсо» (Карелия) с участием капитала компании «Стура Энсо»; предприятие по производству упаковочных материалов фирмы «Пакенсо» в Балабаново (Калужская обл.); предприятия компании «Мется-Серла» по изготовлению гофрокартона «Комсомолец» (Ленинградская обл.) и «Тетра Пак Кубань» (г.Тимашевск); фабрика по производству фанеры «Чудово» (Новгородская обл.) с участием капитала компаний «Шауман Вуд» и «Раутэ».

*Структурные изменения в отрасли.* В результате структурных преобразований в лесной отрасли сложились лесопром. группы: «Стура Энсо» (Stora Enso, оборот 9,7 млрд.долл.), «УПМ-Кюммене» (UPM-Kymmene, 8,2 млрд.долл.), «Мется-Серла» (Metsa-Seria, 3,4 млрд.долл.), «Альстрем» (оборот 1,6 млрд.долл.), на долю которых приходится 98% производства и экспорта леспрома.

Среди крупнейших лесопром. компаний мира по величине оборота «Стура Энсо» занимает **3 место в мире и 1 место в Европе**, «УПМ-Кюммене» — 7 место в мире и 2 место в Европе, «Мется-Серла» — 5 место в Европе и «Альстрем» — 10 место в Европе. В последние годы доля иностр. владения в акционерном капитале ведущих финских лесопром. компаний постоянно повышается и в 1999г. данный показатель составил в среднем около 42%, в т.ч., «УПМ-Кюммене» — 58%, «Стура Энсо» — 68%, «Мется-Серла» — 36%.

Финские лесопром. фирмы стремятся укрепить свои позиции на внешних рынках и обеспечить свое присутствие в мировых центрах деловой активности. Приоритетными регионами являются Сев. Америка и ЮВА.

В начале 1999г. в результате слияния финского гос. лесопром. концерна Enso и шведской семейной фирмы Stora был образован концерн «Стура Энсо», одна из крупнейших в мире компаний в области производства газетной и журнальной бумаги, упаковочного картона и пиломатериалов.

За последний год концерн «Стура Энсо» приобрел контрольный пакет акций германской фирмы E.Holtzmann & Cie., специализирующейся на изготовлении журнальной бумаги, стал совладельцем австрийского деревообрабатывающего предприятия Holzindustrie Schweighofer и фабрики по изготовлению высококачественной бумаги Suzhou Paperus Paper в Китае, а также ЦБК Advance Agro Pcl в Таиланде.

Вместе с тем концерн уступил часть акций предприятия по изготовлению спец. видов бумаги японской компании Corrogation и продал производство тех. сортов бумаги в собственность авст-

рийской фирмы Trierenberg.

Концерн «УПМ-Кюммене» концентрирует ресурсы на повышении эффективности своей деятельности в области изготовления журнальной и высококачественной бумаги, фанеры и пиломатериалов.

За последние годы концерн приобрел контрольный пакет акций ам. фирмы Blandin Paper, специализирующейся на производстве легких видов журнальной бумаги, создал СП с австралийской фирмой Consolidated Paper Industries Group по изготовлению самоклеящихся этикеток.

Концерн продолжает переговоры о создании стратегического альянса с сингапурской пром. группой April, специализирующейся на высококачественной бумаге. Первоначальный вариант соглашения об альянсе на основе обмена акциями не был реализован в связи с фин.-эконом. кризисом в ЮВА.

В этот же период концерн уступил контрольные пакеты акций в секторе гофрированного картона норвежской компании Peterson Group, а в секторе писчей бумаги — норвежской компании Fredrik Lindegaard. В рамках совершенствования корпоративной структуры принято решение объединить лесопильный и фанерный сектора в единое подразделение.

Группа «Метсялиитто» в рамках совершенствования корпоративной структуры осуществило слияние своих подразделений Finncforest, Metsa Botnia и Metsaliitto SW в единое подразделение Finncforest («Финнфорест»).

Корпорация «Мется-Серла», крупнейшее подразделение «Метсялиитто», приобрела в Великобритании компанию UK Paper у новозеландской фирмы Fletcher Challenge, что позволило ей занять лидирующее положение на рынке высококачественной бумаги в Европе.

Корпорация «Мется-Серла» укрепила свои позиции в секторе гофрированного картона. Корпорация приобрела холдинг Silva International Paper Holding, во владении которого находится греческая фирма Cartonpack, специализирующаяся на изготовлении гофрированного картона. Кроме того, «Мется-Серла» приобрела контрольный пакет акций швейцарского бумагопроизводителя Papierfabrik Viberist и стала одним из крупнейших производителей бумаги для обоев в мире и изготовителем гофрированного картона в Европе.

Концерн «Альстрем Пэйпер» занимает лидирующее положение среди крупнейших производителей спец. видов бумаги в Европе. За последние 2 года концерн приобрел контрольный пакет акций многопрофильной франц. компании Sibille Dalle, стал совладельцем итал. бумагоделательного предприятия Askol, 40% акций которого перешло в управление «Альстрем Пэйпер» через дочернюю фирму Bosso Carte Special, а также осуществил ряд сделок по приобретению акций родственных по сферам деятельности пром. предприятий в Голландии, Норвегии, Польше и Ю. Корее.

Взаимные слияния и присоединения компаний все более приобретают межд. характер, а стратегическое партнерство со своими недавними конкурентами рассматривается руководством ведущих финских компаний как ключевой фактор для закрепления на динамично развивающихся рынках. При этом финские представители в руководстве межд. компаний сохраняют свое влияние на про-

цесс принятия стратегических решений, в т.ч. в вопросах расширения географии сбыта своей продукции.

*Охрана окружающей среды.* Технологии и оборудование, применяемые в отраслях леспрома Финляндии, учитывают факторы охраны окружающей среды на всех стадиях технологических процессов и направлены на снижение загрязнения сточных вод, уменьшение выбросов в атмосферу, утилизацию отходов и контроль за состоянием окружающей среды.

В 1989-99 гг. леспром Финляндии инвестировала на охрану окружающей среды 1,2 млрд. евро, что составляет в среднем по году от 10 до 15% общего объема инвестиций в отрасли.

Объем инвестиций на природоохранные цели в бумпроме в 1999г. составил 80 млн. евро, из которых 60% приходится на очистку сточных вод, 30% — на снижение вредных выбросов в атмосферу, 6,5% — на утилизацию отходов и 3,5% — на другие природоохранные цели. В лесопильной промышленности на природоохранные цели направлено 1,3 млн. евро, на предприятиях по изготовлению древесных плит и фанеры расходы на охрану окружающей среды составили 3,3 млн. евро.

Основными источниками загрязнений окружающей среды являются предприятия целлюлозно-бумажной промышленности.

Сброс в сточные воды взвешенных твердых частиц уменьшился за год на 6% и составил 21 тыс. т, в то время как в 1980г. этот показатель равнялся 105 тыс. т. Биохим. кислородопотребляющая нагрузка (BOD) на принимающие воды сократилась в течение года на 9% и составила 19 тыс. т, в 1980 году этот показатель составлял 280 тыс. т. хим. кислородопотребляющая нагрузка (COD) на принимающие воды сократилась на 4% и составила 217 тыс. т.

Параметр АОХ, показывающий сбросы органических хлорных соединений, применяется в Финляндии с 1989г. и первоначально был зафиксирован на уровне 2,7 кг на тонну беленой сульфатной целлюлозы, в то время как в 1999г. этот показатель снизился до уровня 0,2 кг/т. Количество сбросов органических хлорных соединений составило 1,1 тыс. т., что на 13% ниже уровня предыдущего года.

Вместе с тем по сравнению с предшествующим периодом в сточных водах увеличилось содержание фосфора на 2% и азота на 3%, однако если в 1986г. сброс фосфора в сточные воды составлял 680 т., то в 1999г. — лишь 233 т., и азота соответственно 4180 т. — в 1986г. и 2700 т. — в 1999г. В Финляндии на целлюлозно-бумажную промышленность приходится лишь 40% сбросов фосфорных и 15% азотных соединений.

Выбросы в атмосферу серных соединений при производстве сульфатной целлюлозы в 1999г. составили 4,6 тыс. т., то есть в среднем 0,7 кг/т целлюлозы. Серные соединения включают 37% диоксида серы и 63% сероводорода. Количество выбросов диоксида серы с целлюлозных производств в 1980г. составляло 104 тыс. т., а в 1999г. — лишь 1,9 тыс. т. (-22% к 1998г.), в то же время выбросы сероводорода за год увеличились на 14% и составили 2,7 тыс. т. Выбросы оксида азота с целлюлозных предприятий увеличились на 6% и составили 10,7 тыс. т. Выбросы макрочастиц возросли на 1% и составили 4,6 тыс. т.

Продолжают снижаться выбросы в атмосферу при выработке энергии, в т.ч., выбросы диоксида серы сократились на 9% и составили 3,4 тыс. т, выбросы оксида азота уменьшились на 5% и составили 11,1 тыс. т, выбросы макрочастиц снизились на 12% и составили 1,5 тыс. т.

Выбросы двуоксида углерода от сжигания нефти, газа, угля и торфа в энергетических целях составили в 1999г. 8,7 млн. т, что соответствует лишь 10% выбросов углекислотных соединений. При этом леса в Финляндии полностью поглощают это количество выбросов.

Твердые отходы целлюлозно-бумажных предприятий составили в 1999г. 511 тыс. т., что на 22% ниже уровня предыдущего года. Степень утилизации древесных отходов составляет 95%, а золы и содовых отходов от 10 до 50%.

## Энергетика

*Обеспечение энергоресурсами.* Главными видами местных источников энергии являются древесина, гидроэнергия и торф, ископаемых источников энергии и урана нет, поэтому страна зависит от импортных источников энергии, таких как нефть, газ, уголь, ядерное топливо. В 1999г. в Финляндии в целом была использована энергия в объеме 30,8 млн. т. в нефтяном эквиваленте, что на 0,75% больше, чем в 1998г.

Потребление энергоносителей в целом (млн. тнэ) и по источникам энергии в Финляндии.

	Изм-ние		Доля источника	
	млн. тнэ	в потр-нии	энергии в общем	потреблении (%)
	1998г.	1999г.	1998г.	1999г.
Нефть .....	8,62	8,72	+0,75	27,9
Древесина.....	5,92	6,39	+7,8	18,9
Атомная энергия.....	5,47	5,75	+5,2	18
Уголь.....	3,37	3,34	-0,7	10,9
Газ прир. ....	3,3	3,31	+0,1	10,8
Горф .....	1,9	1,65	-13,0	6
Гидроэнергия.....	1,27	1,09	-14,5	4
Импортируемая эл.энерг. ....	0,8	0,96	+19,5	2,9
Др. источники энергии .....	0,19	0,18	-4,45	0,6
Всего .....	30,64	30,87	+0,75	100

В 1997г. была проведена реформа статучета, и, в соответствии с межд. практикой, 1 тнэ (тонна в нефтяном эквиваленте) принята за 1 т. сырой нефти, и равняется 41,868 GJ.

Доля промышленности в энергопотреблении составляет порядка 50%, что является следствием исторического развития финской экономики, основой которой является энергоемкая промышленность. Наряду с затратами на приобретение сырья и зарплату, расходы на энергоснабжение являются наиболее существенными для многих финских лесоперерабатывающих, хим. и других предприятий. **Энергопотребление в промышленности страны, рассчитанное на душу населения, с учетом указанной выше специфики, является самым высоким в мире.**

Структура использования энергоносителей в промышленности за последние 20 лет существенно изменилась. Потребление жидких энергоносителей достигло максимума в 1973г. и составило 38% от общего потребления. Затем их доля резко упала и составляет 10%, что является наиболее низким показателем среди индустриально развитых стран. Важным источником энергии для промышленности в последние годы стал природный газ, импортные поставки которого начались из

России в 1974г. Доля природного газа в энергопотреблении промышленности достигла 10% (в 1980г. – 5%).

В последние годы финская промышленность становится лидером в мире по изысканию способов использования восстановленной биомассы. Особенно здесь следует отметить леспром, который использует в большом количестве побочные продукты деревообработки для получения энергии. Такие виды топлива на базе древесины как черный шелок, кора и другие отходы, являются заметными источниками энергии для финской промышленности. Древесные отходы и жидкие отходы, имеющие древесное происхождение, покрывают до 25% потребности промышленности в энергоносителях. Финская промышленность имеет также давние традиции в использовании гидроэнергии и в комбинированной выработке тепла и электроэнергии. Комбинированный метод широко используется для производства технологического пара и электроэнергии.

Ядерная энергия является вторым по значению источником энергии и используется промышленностью страны в основном для покрытия базовых нагрузок, имеющих место в производствах с непрерывными процессами. Ядерные энергоблоки АЭС «Олкилуото» и АЭС «Ловиза» выработали в 1999г. в общей сложности 22 млрд.квт.ч. электроэнергии или 28,3% всей электроэнергии, произведенной в Финляндии.

Импортируются практически все важные виды энергоносителей, значит, долю в импорте страны энергоносителей составляют нефть и нефтепродукты. В 1999г. общее количество сырой нефти и нефтепродуктов, импортированных в Финляндию, составило 14,85 млн.т.

Импорт в Финляндию сырой нефти, в тыс.т.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Россия.....	1424	1789	3447	4466	4941
Норвегия.....	3277	2325	2610	3185	2765
Великобритания.....	2585	3311	1196	754	716
Дания.....	652	1240	949	2317	2437
Казахстан.....	78	597	1184	428	321
Прочие.....	109	49	90	277	-
ИТОГО:.....	8125	9430	9476	11427	11180

Импорт в Финляндию дизтоплива и газойля, в тыс.т.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Россия.....	1061	1208	1178	1199	374
Норвегия.....	171	200	38	58	58
Дания.....	20	39	1	64	64
Швеция.....	60	482			
ИТОГО:.....	1488	1659	1624	1848	978

Импорт в Финляндию мазута, в тыс.т.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Россия.....	1044	1429	1179	385	
Норвегия.....	112	9	30	272	
Дания.....	150	93	134	182	
Швеция.....	185	126	223	346	
Казахстан.....	32	32	8		
Прочие.....	104	31	5	8	2
ИТОГО:.....	1515	1823	1558	951	303

Крупнейшим поставщиком сырой нефти и нефтепродуктов в 1999г. продолжала оставаться Россия. В целом в 1999г. из России на рынок Финляндии было поставлено около 7 млн.т. сырой нефти и нефтепродуктов включая бензин.

Единственной компанией, осуществляющей переработку сырой нефти, поступающей в Финляндию, является гос. концерн «Несте», имеющий

два НПЗ в г.Наантали (сооружен в 1957г., мощность переработки – 2,5 млн. сырой нефти в год) и в г.Порвоо (сооружен в 1966г., первоначальная мощность переработки – 12,5 млн.т. сырой нефти в год, после реконструкции 1989г. мощность по первичной переработке сокращена до 8,5 млн.т.). Кроме установок первичной переработки нефти (атмосферно-вакуумная трубчатка), на заводах сооружены установки каталитического и термokatалитического крекинга, гидрокрекинга, риформинга, установки по производству битума. В число фирм занимающихся реализацией нефтепродуктов на рынке Финляндии входят «Тебойл» и «Суомен Петрооли» с участием рос. капитала.

В 1999г. Финляндия экспортировала 4838 тыс.т. нефтепродуктов, в т.ч. 2507 тыс.т. бензина, 1619 тыс.т. дизтоплива и газойля, 452 тыс.т. реактивного топлива и 356 тыс.т. прочих нефтепродуктов. Основные объемы нефтепродуктов – 3,7 млн.т. были экспортированы в европейские и прибалтийские страны, 0,36 млн.т. – в другие страны мира. Крупнейшими импортерами нефтепродуктов из Финляндии в 1999г. являлись Швеция (721 тыс. т.) и США (800 тыс.т.).

Еще одним значит. источником покрытия энергетических потребностей Финляндии является уголь, используемый для производства электроэнергии и в метпроизводстве. Годовая потребность в среднем составляет 5 млн.т. энергетических и 1,3-5 млн.т. металлургических углей, которая в предыдущие годы в объеме 3-5 млн.т. покрывалась поставками из бывшего СССР и, главным образом, из России. В 1999г. было поставлено из РФ 1,5 млн.т. энергетического угля, что в 2 раза больше показателя предыдущего 1998г. (0,77 млн.т.). Указанные закупки производят такие крупные фирмы как АСПО, «Финнкол», входящая в состав энергетического концерна «Похьелан Войма», муниципальные и городские компании, крупнейшая энергетическая компания Финляндии «Фортум». Коксующийся уголь для нужд своего метпроизводства импортирует фирма «Раутаруукки».

В 1999г. Финляндия импортировала 3,5 млн.т. энергетического угля, что меньше показателей 1998г. (4,6 млн.т.). Снижение объемов импорта в 1999г. частично вызвано введением в Финляндии с янв. 1998г. нового порядка обеспечения нормативных запасов угля на ТЭС, предусматривающего сокращение таких запасов. Последствия такого изменения явились причиной 22% сокращения в целом по Финляндии объемов закупки угля ввиду наличия возможности использовать ещё имеющиеся запасы.

Многие ТЭС имеют возможность сжигания в энергетических котлах различных видов топлива, что определяет соответствующие колебания в динамике импорта энергоносителей, в т.ч. и угля.

Концерны «Фортум», «Похьелан Войма» и крупнейшая из муниципальных энергетических компаний «Хельсингин Энергия» закупают до 80% общего объема потребления энергетических углей в стране. Основные поставки угля осуществлялись из Польши, США, России. Рос. уголь поставлялся как рос. организациями, так и фирмами некоторых западно-европейских стран.

Финские энергетические компании и концерн «Раутаруукки» заинтересованы в увеличении поставок угля из России, однако, по их мнению, зна-



чительно более низкий, чем прежде, уровень объемов поставляемого из России угля вызван следующими причинами: ужесточением требований к качеству поставляемых в Финляндию углей (калорийность, зольность и содержание серы); кризисное состояние в целом рос. угледобывающих предприятий; ограниченность ресурсов; отсутствие достаточного опыта и практики ВЭД у ряда организаций экспортеров, невыполнение некоторыми из них своих контрактных обязательств; нерентабельность поставок угля на значительные расстояния из-за высоких ж/д тарифов.

Наиболее крупными экспортерами энергетических углей в Финляндию являются Польша и Россия, которые поставили в Финляндию в 1999 3 млн.т. угля.

Импорт в Финляндию энергетического угля, в тыс.т.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Польша.....	2501	3425	4402	2809	1639
Россия.....	1545	1443	1357	777	1472
США.....	1155	638	612	419	312
Другие страны.....	532	609	1069	608	158
Всего.....	5821	6142	7440	4613	3591

Единственным экспортером природного газа в Финляндию является Россия. В 1974-99гг. было поставлено 51 млрд.куб.м природного газа, в т.ч., в 1999г. — 4,2 млрд.куб.м. Потребление природного газа в 1999г. составило 3 млн.тнэ. В 1999г. доля природного газа в общем потреблении первичных видов энергии составила 11%.

Структура потребления природного газа значительно отличается от других западно-европейских государств. Основными потребителями газа в Финляндии являются:

1. Крупные предприятия различных отраслей промышленности (45%), в т.ч.: леспрома — 30%; химпрома — 10%; др. отраслей промышленности — 5%;

2. Компании по производству тепла и электроэнергии (55%), в т.ч.: комбинированному производству тепловой и электрической энергии — 38%; производству электроэнергии — 7%; производству тепла для муниципального теплоснабжения — 5,1%; производству тепла и горячему водоснабжению тепличных хозяйств и других потребителей — 5,5%.

В отличие от других стран Зап. Европы, доля мелких потребителей природного газа в общем объеме его потребления в Финляндии составляет 2%.

Поставки природного газа на рынок Финляндии с 1994г. осуществляет созданное концерном «Газпром» (Россия) и «Фортум» (Финляндия) АО «Газум». 25% акций указанной компании принадлежит концерну «Газпром». Экспорт природного газа из России в Финляндию осуществляется в соответствии с долговременным контрактом, подписанным 12.03.94. ВЭП «Газэкспорт», входящим в состав концерна «Газпром», и фирмой «Фортум». Контрактом предусмотрено увеличение поставок рос. газа в Финляндию до 7,7 млрд.куб.м в 2014г.

*Производство и потребление электроэнергии.* Быстрое развитие производства в экспортных отраслях промышленности, в первую очередь в металл- и лесоперерабатывающей, вызвали увеличение потребления в стране энергоресурсов в целом, в т.ч. и электроэнергии. Доля энергетического сектора в ВВП — 2%.

В 1999г. на электростанциях Финляндии было выработано 66,7 млрд.квт.ч. электроэнергии. Потребление электроэнергии составило 76,5 млрд.квт.ч., импорт — 9,6 млрд.квт.ч., в т.ч. из России — 5,2 млрд.квт.ч.

Производство, импорт, экспорт эл.энергии в Финляндии, в млрд.квт.ч.

	1995	1996	1997	1998	1999
Производство, в т.ч. ....	60,6	66,4	65,9	67,2	66,7
на ГЭС.....	12,7	11,7	11,86	14,6	12,6
на ТЭС с противодавлением.....	20,6	22,5	23	25	25
на АЭС.....	18,2	18,7	20	21	22
на конденсационных ТЭС и газотурбинных электростанциях.....	9,1	13	10,4	6,5	6,9
Импорт, в т.ч. ....	8,7	5,4	8,1	9,6	9,6
из России.....	4,8	4,7	4,3	4,8	5,2
из Швеции и Норвегии.....	3,9	4,2	4,5	4,9	4,4
Общее количество поставок.....	69,3	70,0	73,5	76,5	76,5
Экспорт.....	0,3	1,7	0,5	0,3	0,2

Для обеспечения бесперебойного снабжения электроэнергией некоторые отрасли промышленности, в частности, леспром, создали свою систему ее производства. Примером тому являются многочисленные электростанции при пром. предприятиях, а также энергетические компании, создаваемые совместно несколькими предприятиями.

Финляндия по потреблению электроэнергии на душу населения входит в пятерку ведущих западноевропейских стран, в которых уровень потребления в расчете на 1 чел. в год превышает 10 тыс.квт.ч. Общий объем установленных в Финляндии мощностей составляет 15 тыс.мвт. Электростанции принадлежат 130 гос., муниципальным и частным компаниям, пром. предприятиям и другим организациям, занимающимся производством, импортом и реализацией электроэнергии.

В число 11 крупнейших энергетических компаний, на долю которых приходится более 95% всей электроэнергии, производимой в Финляндии, входят энергетические управления г.г.Эспоо, Ван-таа, Куопио, Оулу, Тампере, компаний «Муссалон Хеюрювойма», «Васкилуодон Войма», удельный вес в производстве электроэнергии которых составляет 20%, а также фирмы «Фортум», «Теоллисууден Войма», «Похьелан Войма» и энергоуправление г.Хельсинки, на энерго мощностях которых вырабатывается 80% электроэнергии, производимой в стране. Последние 4 компании владеют наиболее крупными в Финляндии.

В 1995г. в Финляндии произошли достаточно существенные изменения в системе реализации электроэнергии потребителям. С 1 июня 1995г. вступил в силу закон (Market Act), направленный на полную либерализацию рынка электроэнергии. Все пром. предприятия, фирмы и организации, закупующие электроэнергию в объеме не менее 500 квт.ч. в год **имеют право выбора поставщика электроэнергии**, который выбирается на конкурентной основе. С 1997г. все остальные потребители электроэнергии, включая мелкие фирмы и индивидуальных пользователей, также имеют возможность такого выбора.

Изменения произошли и в системе распределения электроэнергии. Энергетические концерны «Фортум», «Похьелан Войма» и министерство торговли и промышленности создали новую совместную электрораспределительную компанию «Суомен Канттаверкко». Компании также принадлежат ЛЭП, обеспечивающие поступление электро-

энергии из России и Швеции. В 1995г. компания «Фортум» и компания «Теоллисууден Войма», входящая в состав концерна «Похьелан Войма», заключили соглашение о создании совместной фирмы — «Посива» по утилизации отработанного ядерного топлива с АЭС «Ловиза» и «Олкилуото». Создание компании связано с решением парламента Финляндии, запрещающим вывоз с 1997г. в Россию отработанного ядерного топлива.

Потребление электроэнергии к началу 2010г. может составить 91 млрд.квт.ч. Часть дефицита предполагается покрыть за счет строительства электростанций на коммерческой основе. Ряд электростанций будет построен с частичным использованием бюджетных ассигнований. Речь идет о ТЭС, ГЭС, торфяных и ветряных электростанциях.

Так, АЭС «Ловиза» и в 1999г. демонстрировала хорошие эксплуатационные показатели, что позволяет ей оставаться в числе лучших АЭС в мире. В 1999г. на АЭС «Ловиза» из России поставлены две партии свежего топлива на 22 млн.долл., а также продолжается оказание рос. организациями тех. содействия в сервисном обслуживании блоков АЭС. По линии «Атомстройэкспорт» были осуществлены поставки запчастей на незначительную сумму; на АЭС «Ловиза» за последние годы резко увеличились прямые закупки запчастей у заводо-поставщиков, а также в ряде стран -бывших членов СЭВ, которые закрыли свои программы атомной энергетики или закрыли АЭС по рос. технологии (Польша, Германия). Кроме того увеличились поставки запчастей в Финляндию с заводов «Шкода» в Чехии, которые во времена СЭВ производили аналогичное оборудование.

Рос. организации продолжают осуществлять поставки ядерного топлива (по линии «Техноснабэкспорт»). Вместе с тем, со стороны фирмы БНФЛ (Великобритания) делаются попытки внедриться на АЭС «Ловиза» с целью поставки своих топливных кассет.

В июне 1998г. состоялось офиц. открытие подземного хранилища ядерных отходов «Фортум» с низкой и средней степенью радиоактивности. Строительство хранилища было начато в 1993г. и обошлось в 80 млн.ф.мк. Подземное хранилище находится на глубине 110 м. и будет использоваться и охраняться до 2055г.

В 1999г. в Финляндии продолжалась работа по подготовке к принятию принципиального решения о сооружении новой АЭС. Была опубликована программа оценки влияния новой АЭС на окружающую среду. Основная работа по подготовке принципиального решения началась после парламентских выборов 1999г. При этом планируется, что новая АЭС может быть пущена в эксплуатацию в 2007-10гг., а значит выбор поставщика и подготовка контракта может начаться уже в 2001г. Рос. организации уже выразили заинтересованность принять участие в торгах по выбору поставщика, если принципиальное решение будет принято. АО «Атомстройэкспорт» предлагает проект АЭС, сооружаемый совместно с финской компанией «Фортум инжиниринг» в Китае.

Финская сторона продолжает оказывать научно-тех. помощь в повышении ядерной безопасности на рос. АЭС, находящихся в непосредственной близости от финских границ (Кольской и Ленинградской).

*Об энергетической составляющей политики «северного измерения».* Одобренная Евросоюзом концепция «северного измерения» ЕС в качестве стратегической задачи ее энергетической составляющей выделяет обеспеченность нефтью и газом на длительную перспективу. Финская сторона в ряде случаев прямо указывала на то, что «соединение» пока не эксплуатируемых или слабо используемых природных ресурсов Северо-Запада России с соответствующими рынками Евросоюза является «стратегическим ядром» концепции СИ.

Среди наиболее перспективных — газовые месторождения в Баренцевом море (Штокмановское) и на п-ве Ямал. Начало их эксплуатации, по мнению финнов, могло бы быть ускорено в случае реализации проектов создания Северной газовой сети (Nordic Gas Grid) и «северного» газопровода из России в Центр. Европу. Зависимость Евросоюза от внешних поставок нефти возрастает вследствие истощения собственных месторождений, которые к 2020г. будут покрывать не более 3% спроса.

В энергетическую составляющую включаются, наряду с эксплуатацией месторождений углеводородов, вопросы увеличения производства и оптимизации использования электроэнергии, в частности в интересах достижения большей сбалансированности ее потребления не только в рамках Североевропейско-Балтийского региона, но и в прилегающих частях «континентальной» Европы. Подразумевается, что будут объединены энергетические, в т.ч. трубопроводные, системы Европы и стран Балтийского региона, в целях ослабления зависимости последних от «одного внешнего поставщика».

Практическими шагами на пути начала реализации отдельных элементов политики СИ в данной сфере в Хельсинки считают рекомендацию Еврокомиссии о проведении изучения возможностей использования энергетических ресурсов, прежде всего газа, имеющихся на Северо-Западе России, создание при КЕС Балтийской спец. рабочей группы по энергетике, работающей по совместной программе Совета государств Балтийского моря, Совета министров северных стран и Совета министров стран Балтии, развитие регионального сотрудничества в области энергетики между североевропейскими государствами, странами Балтии и Россией.

Примеров возможных проектов в рамках реализации энергетической части СИ, по мнению финских специалистов, много:

— В сфере производства электроэнергии: расширение мощностей Петрозаводской ТЭС; сооружение Белопорожской ГЭС в Карелии; закрытие нынешней Кольской АЭС с реконструкцией и модернизацией имеющегося оборудования и возможным сооружением новой АЭС повышенной мощности; переоборудование ряда работающих на торфе электростанций в Архангельской обл. для работы в комбинированном (энергия/тепло) цикле; реализация проекта «Балтийское энергетическое кольцо».

— В сфере добычи и транспортировки природного газа: разработка Штокмановского газоконденсатного месторождения; реализация проекта Северной газовой сети (Nordic Gas Grid); прокладка «северного» газопровода из РФ в ЦВЕ.

— В сфере транспортировки нефти: сооружение Балтийской трубопроводной системы; реализация

проекта «Северные ворота» (Northern Gateway) — перевозка сырой нефти танкерами из портов Тимано-Печорского бассейна, а также из дельты р.Обь, с п-ва Ямал и из Ненецкого АО с созданием нефтеналивных терминалов.

В то же время указывается, что полномасштабная эксплуатация запасов углеводородного, как и других видов сырья, может начаться лишь после существенного улучшения инвест. климата в России. Не начата работа по реализации ни одного из крупных энергетических проектов в рамках СИ или в связи с ним. Общий объем инвестиций в нефтегазовый сектор оценивается в 37 млрд. евро и в другие энергетические отрасли — в 9,1 млрд. евро.

*Рынок электроэнергетики стран Сев. Европы.* Основными региональными организациями являются ассоциация Nordel и североевропейская энергетическая биржа Nord Pool.

Nordel — орган сотрудничества операторов электросетей Северных стран. В результате осуществленной в 1998г. реорганизации эта структура получила возможность представлять интересы северной электросети на межд. рынках. Задачи «Nordel»: развитие электроэнергетических сетей, выработка правил их оптимального использования; эксплуатация сетей, обеспечение их надежности, обмен информацией; выработка принципов ценообразования на услуги; участие в межд. сотрудничестве; поддержание контактов с другими «родственными» организациями, а также с правит. структурами в энергетическом секторе.

Созданная в 1993г. **Nord Pool — единственная в мире многонац. биржа для торговли электроэнергией.** Ее совладельцы — компании-операторы электросетей Statnet SF (Норвегия) и Svenska Kraftnat (Швеция). Штаб-квартира расположена в г.Осло, имеются отделения в г.Стокгольме и г.Оденсе (Дания). Функции представительства в Хельсинки выполняет Энергетическая биржа Финляндии EL-EX.

В сферу компетенции Nord Pool, в частности, входят: организация торговли электроэнергией в натуральном и фин. (торговля контрактами) выражении, предоставление клиринговых услуг предприятиям энергосектора; влияние на ценообразование путем поддержания крупного объема товарооборота и ликвидности рынка; предоставление информ. услуг; обеспечение «здоровой» конкуренции; соблюдение независимости и равного подхода к субъектам рынка при осуществлении собственной деятельности.

Объединенный в рамках Nord Pool рынок позволяет совместить различные возможности Северных стран в области производства электроэнергии. Так, в Норвегии 99% электроэнергии вырабатывается на ГЭС. В Швеции и Финляндии доля ГЭС составляет, соответственно, 48% и 22%, при этом существенной величиной в их энергобалансе является энергия, производимая на АЭС. В Дании практически вся электроэнергия вырабатывается на ТЭС.

В 1999г. через **Nord Pool** прошла более чем пятая часть электроэнергии, потребляемой в странах Сев. Европы. Объем торговли удвоился по сравнению с 1998 годом и составил 291,3 Тв/ч (млрд. квтч) на 4,2 млрд.долл. С учетом контрактов с расчетами по клирингу, заключенных через биржу, **общая стоимость сделок, совершенных в 1999г. — 14,5 млрд.долл.** Прибыль биржи составила 3,9 млн.долл.

Росту показателей Nord Pool способствовали вступление в состав биржи Финляндии в июне 1998г. и Западной энергосети Дании в июле 1999г., а также осознание потребителями преимуществ закупок электроэнергии через биржу. Важными элементами являются также низкие издержки при заключении сделок, «транспарентность» цен, надежность региональных электроэнергетических сетей. Уровень цен Nord Pool стал стандартом, на который ориентируются контрагенты, заключающие сделки вне биржи.

## Газоснабжение

**О законодат. регулировании рынка природного газа.** В соответствии с Директивой Евросоюза 98/30-ЕС «О единых правилах для внутреннего рынка природного газа» (вступила в действие 10 авг. 1998г.), страны-члены организации обязаны в течение двух лет привести в соответствие с этим документом нац. законодательство, правила и адм. акты.

В минторговли и промышленности (МТП) подготовлен проект нового Закона о рынке природного газа, который находится на рассмотрении парламента. Указанный документ введет в действие в Финляндии Директиву Евросоюза по газу, при этом будут учитываться временные исключения из требований создания условий для свободной конкуренции, предусмотренные Брюсселем: для стран, не имеющих прямой «смычки» с едиными газовыми системами партнеров по ЕС и покрывающих свои потребности в этом энергоносителе за счет поставок из «одного главного внешнего источника» (не менее 75%); для государств, имеющих статус «развивающегося рынка газа»; для стран, которые в ходе выполнения Директивы могут столкнуться с серьезными проблемами, связанными, прежде всего, с развитием газопроводной инфраструктуры.

Сейчас потребности Финляндии в природном газе практически целиком покрываются за счет поставок из России, и поэтому одной из основных целей подготовки Закона о рынке природного газа является подать руководству Евросоюза сигнал о готовности к ее реализации в будущем, когда для этого появятся необходимые предпосылки.

Центральными в законопроекте являются положения, касающиеся условий транспортировки и хранения природного газа; осуществления операций со сжиженным газом, включая его поставки и распределение; необходимости ведения отдельного бухгалтерского учета различных операций компаний газового сектора, обеспечения открытости бух. отчетности.

После вступления Закона в силу (ориентировочный срок — 1 авг. 2000г.) не будет дерегулирован оптовый финский рынок природного газа. Для крупнейших потребителей газа и компаний-распределителей предлагается осуществить «осторожную» либерализацию путем организации «вторичного рынка». Выход на «вторичный рынок» будет позволен им лишь с газом, закупленным по соглашениям, заключенным или пересмотренным после вступления Закона в силу.

Законопроектом предусматривается лицензирование деятельности компаний-операторов в газовом секторе. В частности, будет необходимо получение лицензии МТП на реализацию проектов сооружения газопроводов для импорта газа.



В связи с подготовкой Закона о рынке природного газа парламентом в фев. 2000г. принят Закон об Администрации энергетического рынка (вступает в силу 1 авг. 2000г.). Упраздняется Администрация рынка электроэнергии, функции которой переходят к вновь создаваемому органу надзора над функционированием рынка как электроэнергии, так и газа. Финансирование ее деятельности будет осуществляться за счет платежей за выдачу лицензий и иных сборов, взимаемых с компаний газового сектора.

*Проект «сев. газопровода» РФ-Зап. Европа.* Компанией North Transgas Oy (создана совместно РАО «Газпром» и финским концерном Neste в 1997г.) завершалась разработка ТЭО проекта транспортировки рос. природного газа в Зап. Европу по сев. маршруту.

Изучается рентабельность прокладки трех альтернативных трасс, две из которых пролегли бы в Германию через Финляндию и далее по дну Балтийского моря, и третья — через Финляндию и Швецию. В случае подтверждения тех. возможности и эконом. целесообразности проекта будут начаты переговоры с заинтересованными сторонами в целях его реализации. Подрядчиком на строительство и собственником трубопровода будет North Transgas.

Ориентировочная пропускная способность газопровода составит до 40 млрд.куб в год, а стоимость его прокладки — 5-6 млрд.долл. 1999-2000 гг. — этап переговоров для подготовки проекта к реализации. 2000-2005 гг. — этап реализации.

В процессе подготовки ТЭО изучается правовой режим газопровода с целью учета значит. числа межд.-правовых актов (включая документы Евросоюза), нац. законодательства стран Балтийского региона, вопросов собственности, коммерческого права и финансирования, общего законодат. и полит. климата.

Экологические аспекты проекта решаются на основе учета возможного воздействия прокладки газопровода на здоровье и безопасность населения, состояние природной среды и исходя из принципа устойчивого развития. Имеется в виду поддерживать по указанным проблемам тесные контакты не только с заинтересованными гос. органами стран Балтийского региона, но и с соответствующими НИИ, неправит. организациями и частными лицами.

Проект будет одним из первых, осуществляемых в соответствии с т.н. «Конвенцией Эспо» об изучении экологического воздействия проектов в трансграничном контексте, принятой ООН в 1997г. Это вызвано тем, что он затрагивает интересы 9 государств Балтийского региона, относится к разряду инфраструктурных и связан с сооружением крупного трубопровода для транспортировки больших объемов газа. Необходимые процедуры, предусмотренные Конвенцией, уже осуществляются. Будет приниматься во внимание нац. законодательство государств, на состояние природной среды которых газопровод может оказать воздействие.

Согласно оценкам финских экспертов, прокладка газопровода по сев. маршруту была бы выгодна как Финляндии, так и России. В Хельсинки не исключают, что при формировании дальнейшей финской энергетической политики акцент будет сделан на расширении использования при-

родного газа в качестве «первичного» энергоносителя в целях снижения нагрузки на природную среду в соответствии с «договором Киото» 1997г. Кроме того, газопровод соединил бы Финляндию с европейской газовой сетью, что позволило бы стране стать полноценным участником реализации Директивы Евросоюза по газу и ослабить зависимость от «одного внешнего поставщика» этого энергоносителя.

Интерес России, по мнению финнов, — обойти при поставках газа в Европу «серую зону» образовавшихся на постсоветском пространстве государств, не связанных правилами ни одной из существующих межд. торг. организаций и «нелегально» пользующихся прокачиваемым по их территории газом.

В ожидании подготовки ТЭО финские комментаторы высказывают предположение, что альтернатива сооружения газопровода через Швецию вряд ли будет признана жизнеспособной, учитывая «прохладное» отношение Стокгольма к расширению использования природного газа. В частности, согласно постановлению шведского парламента, принятому в конце марта 2000г., вопросы увеличения доли газа в энергобалансе страны и, соответственно, прокладки через ее территорию нового газопровода неактуальны.

## ТЭК-прогноз

**О** планах строительства пятого атомного энергоблока. Ведущие финские энергетические концерны «Фортум» и ТВО последовательно продвигают идею строительства пятого ядерного энергоблока. Осенью 1999г. они передали на рассмотрение минторговли и промышленности (МТП) отчеты, содержащие оценки возможного воздействия на окружающую среду строительства и функционирования нового ядерного реактора на АЭС «Ловиса» (принадлежит «Фортум») и АЭС «Олкилуото» (принадлежит ТВО).

При проведении оценок исследователи обоих концернов исходили из того, что новый реактор может быть как PWR, так и BWR-типа, мощностью от 1000 до 1700 мвт, с временем эксплуатации в течение 8 тыс. часов в год и сроком службы в 40-60 лет. Отчеты содержат оценки влияния строительства и эксплуатации как самого реактора, так и систем водоснабжения, доп. очистных и вспомогательных сооружений, хранилищ отходов, ЛЭП и автодорог на состояние земель, воздушного и водного бассейнов, флоры и фауны коммун Ловиса и Еураоки (включает о-в Олкилуото), а также оценки воздействия этапов строительства и эксплуатации энергоблока на эконом. и соц. жизнь коммун.

Результаты исследований свидетельствуют о незначительном в целом влиянии будущего реактора на экологическую ситуацию в обеих коммунах. Некоторое воздействие на окружающую среду ожидается в период проведения строит. работ, а также на этапе эксплуатации при сбросе охлаждающей воды в море (проведены расчеты для 4 мест возможного сброса на каждой АЭС, выбраны оптимальные по минимуму воздействия).

Сравнение результатов показывает, что строительство нового реактора на АЭС «Ловиса» потребует сооружения большего числа доп. объектов, включая ЛЭП, чем при строительстве на АЭС «Олкилуото». Стоимость строительных ра-

бот на АЭС «Ловииса» оценивается в 19 млрд.фмк. («Олкилуото» – 15 млрд.), объем работ – в 34 тыс. человеко-лет («Олкилуото» – 30 тыс.). Однако на АЭС «Ловииса» проще решается проблема негативного влияния сброса охлаждающей воды. В случае ввода нового блока в эксплуатацию на АЭС «Ловииса» будет создано до 260 доп. рабочих мест (на «Олкилуото» – 200).

МТП на основании анализа отчетов и соответствующих заключений Центра радиационной безопасности (ЦРБ), минокружающей среды, региональных экологических центров и коммунальных властей планирует в 2000г. подготовить окончат. заключение по оценке экологического воздействия при строительстве нового энергоблока. Эксперты «Фортума» и ТВО ожидают, что оно будет положительным. Это даст возможность приступить к подготовке запроса в правительство относительно принятия принципиального решения по строительству энергоблока. Данный запрос без конкретизации типа реактора концерн ТВО направит после рассмотрения парламентом вопроса о строительстве окончательного хранилища отработанного ядерного топлива, что ожидается во второй половине 2000г. В этом случае решение правительства (после согласования со всеми заинтересованными ведомствами) может быть получено к началу 2001г., одобрение парламентом – к середине 2001г., после чего будет объявлен офици. тендер на строительство.

Не дожидаясь заключения МТП, концерн ТВО обратился к ведущим реакторостроительным компаниям мира с запросом о подготовке ТЭО их участия в будущем строительстве.

Интерес к сооружению новой АЭС в Финляндии проявили концерн «Сименс» (реактор BWR на 1000 мвт.), концерн «АББ Атом» (реактор BWR на 1500 мвт), франц.-немецкая фирма НПИ (проект европейского реактора PWR на 1500 мвт), «Дженерал Электрик» (реактор кипящего типа ABWR на 1300 мвт) и рос. ЗАО «Атомстройэкспорт». В янв. 2000г. представители «Атомстройэкспорта» провели презентацию своего проекта WWER – 1000/B-428 в ТВО и ЦРБ. При подготовке заключений по представляемым проектам эксперты ЦРБ будут обращать особое внимание на решение проблемы отвода тепла из первого контура при нормальном режиме функционирования реактора, эффективность работы системы автоматического управления при незначит. утечках воды из первого контура во второй, а также на надежность систем управления в аварийных ситуациях.

*План развития возобновляемых источников энергии.* Разработан МТП весной 2000г. Основной упор делается на систему мер по увеличению использования для энергетических нужд древесины и продуктов ее переработки, а также развитие энергетики, использующей силу ветра. В числе других перспективных возобновляемых источников энергии выделяются небольшие ГЭС, природная биомасса, солнечная энергетика, тепловые природные источники, вторичная переработка пром. и бытовых отходов.

Планом устанавливаются предельные уровни развития возобновляемых источников энергии к 2010г. и делается прогноз по этому сектору до 2025г. Основная задача, которую намечено решить к 2010г. – увеличить на 50% долю возобновляемой энергетики (в сравнении с 1995г.) в общем объеме

вырабатываемой в стране энергии. Это составляет до 3 мвт. условного топлива и примерно на 1 мвт. больше аналогичных параметров, заложенных в действующей Финской энергетической стратегии.

Главным ориентиром, выдвигаемым в плане к 2025г., называется удвоение доли используемых возобновляемых энергетических источников. Уже сегодня Финляндия считается страной с относительно высоким уровнем использования (до 23%) возобновляемой энергии. Отмечается, что этот показатель является третьим в ЕС, а по уровню развития биоэнергетики страна занимает первое место в Европе.

Выдвигаемая в плане перспективная задача – увеличение эффективности возобновляемой энергетики в сравнении с традиционными топливными отраслями. В долгосрочном плане предполагается сделать возобновляемые источники энергии максимально конкурентоспособными на открытом энергетическом рынке, без какой-либо спец. поддержки со стороны государства. Центр. мерами в этом направлении являются разработка и коммерциализация новых технологий, а также их пром. внедрение с учетом экологических аспектов. Сопутствующие шаги – преодоление адм. барьеров, обучение персонала, подготовка тех. документации.

Впервые в документе такого рода подготовлен раздел, в котором приводится детальная оценка влияния на окружающую среду применения возобновляемых источников энергии и торфа. В выводах указывается, что наиболее заметное влияние от реализации программы будет состоять в уменьшении эмиссии парниковых газов. В частности, эмиссия двуокиси углерода может быть сокращена на 2 млн.т. в год, в сравнении с контрольными цифрами, заложенными в Энергетической стратегии Финляндии.

Переработка вторичных отходов для производства энергии даст доп. уменьшение эмиссии двуокиси углерода на 1 млн.т. в год.

Для успешной реализации программы предполагается расходовать на нужды этого сектора энергетики до 500 млн.фмк. в год (85 млн.долл.) в течение последующих десяти лет. Для сравнения, указанные расходы в 1998г. составили 300 млн.фмк. Также планируется выделить 200 млн.фмк. целевых средств на финансирование исследований и разработок новых технологий в области возобновляемой энергетики.

## Наука

**Нац. агентство по развитию технологии (ТЕКЕС).** В 1999г. ТЕКЕС участвовало в финансировании 2404 нац. проектов в области НИОКР, всего израсходовано 400 млн.евро, в т.ч. 250 млн. – на поддержку 1376 научно-исследоват. проектов пром. компании, 150 млн. – на финансирование 1028 проектов, реализуемых в ун-тах и НИИ. При этом возросло и достигло 130 млн. евро финансирование малых и средних предприятий, включая 55 начинающих компаний. Основные темы проектов и объемы их финансирования: «Технологии строительства и деревообработки» – 51 млн. евро; «Технологии энергетики и охраны окружающей среды» – 40; «Продукты и материалы» – 38; «Производство и логистика» – 36; «Информационные технологии» – 42; «Телекоммуникации и электроника» – 59; «Космические исследования» – 25;

«Биотехнологии» – 45; «Хим. технологии» – 61 млн.евро.

В 1999г. ТЕКЕС впервые принял участие в софинансировании НИИ, действующих в рамках Программы лучших научных центров Академии Финляндии. Поддержка 11 таким центрам составила в целом 5 млн.евро.

Продолжительность выполнения нац. технологических программ, реализуемых при софинансировании со стороны ТЕКЕС, варьируется от 3 до 5 лет, общий объем финансирования – от 30 до нескольких сотен млн. финских марок. Доля ТЕКЕС составляет половину бюджета каждой из программ. Участвуя в 1999г. в финансировании 65 технологических программ, ТЕКЕС израсходовал 180 млн.евро.

ТЕКЕС координирует участие финских организаций в межд. технологических мероприятиях, включая Европейские исследоват. программы, исследоват. деятельность Межд. энергетического агентства (действующего под эгидой ОЭСР), программы Европейского научно-тех. сотрудничества (COST) и Европейского космического агентства (ESA), а также исследоват. программы в рамках сотрудничества Северных стран. Финское участие в первых одобренных проектах 5 Рамочной программы ЕС в области НИОКР предусматривает сотрудничество по следующим направлениям: «Качество жизни и управление живыми ресурсами» – 115 проектов; «Удобное для пользователей информ. общество» – 86 проектов; «Конкурентный и устойчивый рост» – 102 проекта; «Окружающая среда» – 43 проекта; «Энергия» – 32 проекта; «Расщепление атома» – 13 проектов; «Межд. значение научных исследований ЕС» – 16 проектов; «Продвижение инноваций и поддержка участия малых и средних предприятий» – 4 проекта; «Улучшение исследоват. потенциала ученых и соц.-эконом. базы знаний» – 45 проектов.

ТЕКЕС обладает сетью советников по технологиям при финских представительствах в ряде стран.

*О формировании биотехпрома.* В области биотехнологий действуют 90 компаний. Общий объем продаж производимой продукции в 1999г. – 7,4 млрд.фмк, количество занятых – 5,6 тыс.чел. При этом доля продаж продукции малых и средних компаний составляет до 3,2 млрд.фмк при 3,2 тыс.чел. занятого персонала.

Половина из всех действующих компаний работает в области здравоохранения, где проводятся НИОКР и развивается производство по таким направлениям, как фармацевтика, мед. диагностика и биоматериалы.

Три крупные нац. фирмы специализируются на производстве ферментов, а остальные заняты в области производства продуктов питания, кормов и хим. компонентов. Отличит. черта компаний, специализирующихся на продуктах питания – доля экспорта составляет 90% производства.

Потенциал промышленности биотехнологий обеспечивается 4 мощными НИИ, созданными в разных регионах Финляндии в кооперации с производственными структурами и местными ун-тами. BioCity в г. Турку; Teknia в г. Куопио; Medipolis в г. Оулу; Хельсинкский научный парк в пригороде Вики и технологический центр Otaniemi technology в районе Эспо.

180 исследоват. групп и 19 научных школ по проблематике биотехнологий сосредоточены в основном в вузах. Основа отрасли была заложено в 80-е гг., при этом ее успешное развитие определялось крупными гос. инвестициями в этот сектор экономики и удачной деловой предприимчивостью.

Финансирование сектора биотехнологий осуществляется по трем основным каналам: ТЕКЕС; Академия Финляндии; SITRA – Гос. фонд исследований и развития. Только по линии ТЕКЕС за последние 4 года инвестировано на разработку новых биотехнологии более 300 млн.фмк.

В сфере производства ферментов в стране сложилась современная научно-производственная база, отвечающая межд. стандартам. Утвердившаяся специализация – на моющие средства, продукты питания и кормовые добавки. Исследуются возможности применения ферментов в лес. и химпроме.

В области создания фармпрепаратов, получаемых биотехнологическими методами, финские компании концентрируют усилия на разработке особо специфичных биопрепаратов на основе моноклональных антител, в частности, лекарств против онкологических заболеваний, а также препаратов для лечения СПИД, борьбы с болезнью Альцгеймера, остеопорозом, заболеваниями центральной нервной системы.

В создании новых биоматериалов финские исследователи удерживают ведущие позиции, в частности, в производстве токопроводящих пластиков и биодеградирующихся полимеров, в разработке и внедрении биоактивного стекла, находящего применение в стоматологии.

В создании новых биоматериалов финские исследователи удерживают ведущие позиции, в частности, в производстве токопроводящих пластиков и биодеградирующихся полимеров, в разработке и внедрении биоактивного стекла, находящего применение в стоматологии.

В сфере мед. диагностики в стране работает 30 компаний, экспортирующих до 90% своей продукции на европейский рынок.

Ведутся исследования по освоению иммунологических реагентов и инструментов, отрабатываются технологии рекомбинантных ДНК.

Состояние финской производственной базы биотехнологии, направленность НИОКР и концентрация инвестиций свидетельствуют о возможном новом технологическом «прорыве» в этой области в ближайшие 5-10 лет.

*Технологические программы в области электроники и телекоммуникаций.* За последние два десятилетия технологические программы превратились в один из ключевых механизмов осуществления нац. политики в сфере НИОКР. В частности, с их помощью заложены основы современного успеха электронной и телекоммуникационной отраслей. Наиболее крупные программы в рассматриваемой области: «Электроника для информ. общества» (ЭИО); «Телекоммуникации – создание «глобальной деревни» (ТСГД).

Программа ЭИО рассчитана на 1997-2001 гг. и является четвертой по счету нац. программой в области электроники. Ее предшественницы – программы «Полупроводниковые технологии» (1982-86 гг.), «Микроэлектроника» (1987-91 гг.) и «Проектирование и производство электроники» (1991-95 гг.).

Основные цели программы ЭИО – повышение технологической конкурентоспособности электронпрома, содействие межд. признанию Финляндии как **страны с ноу-хау мирового уровня в области электроники.** Программа состоит из следую-



щих разделов: цепи, компоненты и модули; системы и ПО; управление электронными процессами; материалы, используемые в электронике; конкурентоспособное производство. В рамках программы реализуются 150 проектов (71 исследовательский и 79 пром.) с суммарным финансированием в 531 млн.фмк. Доля госбюджетного финансирования проектов, реализуемого через ТЕКЕС, составляет 49%. В реализации проектов принимают участие НИИ, ун-ты, исследоват. структуры пром. компаний.

Основные цели программы ТСГД: совершенствование высокотехнологичной продукции с целью увеличения ее экспорта; диверсификация номенклатуры продукции финской телекоммуникационной промышленности, расширение сферы услуг; углубление взаимодействия нац. предприятий; расширение межд. сотрудничества; содействие развитию бизнеса и созданию новых рабочих мест; оптимизация использования научно-исследоват. программ ЕС в целях развития бизнеса. Основные разделы программы: технологии телекоммуникационного доступа; обеспечение безопасной передачи информации; беспроводные и мобильные технологии; сети широкого диапазона; новые виды бизнеса в сфере телекоммуникаций; совершенствование системы услуг. В рамках программы выполняются 57 исследоват. и 60 прикладных пром. проектов. Общий объем финансирования – 530 млн.фмк., вклад ТЕКЕС – 42%.

В отличие от программ ЭИО и ТСГД, имеющих преимущественно прикладной характер, с 1998г. под эгидой Академии Финляндии реализуется программа «Телекоммуникационная электроника» (ТЭ), нацеленная на развитие фундаментальных исследований. Объем финансирования программы в 1998-2000 гг. – 30 млн.фмк. В рамках программы осуществляется фин. поддержка научных коллективов университетов и НИИ, оказывается содействие повышению квалификации ученых и внедрению их достижений в производство. Благодаря координации усилий Академии Финляндии и ТЕКЕС, результаты, получаемые по программе ТЭ, активно используются при реализации программ ЭИО и ТСГД.

*О нац. стратегии в области образования на 2000-2004 гг.* Минобразования положительно характеризует итоги реализации Нац. стратегии в области образования, подготовки кадров и научных исследований на 1995-99 гг. По оценкам привлеченного Парламентом для этих целей Нац. фонда исследований и развития (СИТРА), развитие финского информ. общества в указанный период соответствовало лучшим мировым стандартам. Особенно это проявилось в отношении создания современных технологических инфраструктур, включая совершенствование образоват. информ. систем, оснащение университетов, библиотек и архивных учреждений необходимым оборудованием.

Вместе с тем отмечается, что уровень применения новых технологий в различных университетах неодинаков. Несмотря на заинтересованность большинства преподавателей и учащихся в интенсивном использовании новых обучающих технологий, лишь одна пятая часть преподавательского состава имеет такую возможность.

Разработанная Минобразования Нац. стратегия в области образования, подготовки кадров и научных исследований на 2000-2004г.г. исходит из це-

лей построить в стране информ. общество, основанное на знаниях. К 2004г. планируется развить высокоэффективные, эконом. устойчивые системы в области образования и научных исследований, основанные на широком использовании ИТ. Главным считается обеспечить равные для всех граждан возможности получения образования и развития своего интеллектуального потенциала, предоставить широкий доступ к использованию современных образоват. услуг, включая разветвленные информ. сети.

Разработчики стратегии исходили из следующих основных положений: от всех членов общества требуется эффективное использование возможностей современных технологий, в связи с чем возрастает необходимость **реализации принципа «обучение в течение всей жизни»**, одна из основных целей которого – привить навыки восприятия, анализа, оценки и применения постоянно возрастающих потоков информации; компьютеризация экономики и общества предлагает новые методы организации образования, пропаганды и распространения культурных ценностей; производство новых учебных материалов и открытие новых каналов их распространения требуют значит. структурных и правовых реформ, подготовки новых «действующих лиц», сотрудничества между гос. и частным секторами.

Ежегодный объем финансирования Программы действий по реализации стратегии оценивается в 300 млн.фмк. и подразделяется по следующим основным подпрограммам: 1. «Навыки члена информ. общества – каждому гражданину» – 45 млн.фмк.; 2. «Использование информ. сетей в обучении» – 35 млн.фмк.; 3. «Пополнение компьютерных банков данных» – 20 млн.фмк.; 4. «Укрепление структур информ. общества в образовании, совершенствовании кадров и научных исследованиях» – 55 млн.фмк.; 5. «Поддержка гос. библиотек, а также проектов в областях образования и науки, начатых в 1995-99 гг.» – 145 млн.фмк.

Руководство осуществлением Стратегии возлагается на департамент образования и научной политики Минобразования. Текущие и этапные оценки будут проводиться Финским советом по оценке высшего образования, Советом по созданию информ. общества через развитие образования, науки и культуры, Нац. палатой образования и фондом СИТРА. Контроль и оценка выполнения Стратегии рассматриваются в качестве важнейших мероприятий, только на эти цели в 2000-04 гг. планируется выделить 7 млн.фмк.

## Полиграфия и СМИ

По данным Центр. союза полиграфической промышленности Финляндии в отрасли насчитывается 2700 фирм, которые специализируются на верстке, редактировании и печати газет, журналов, книг, каталогов, репродукций, рекламных изданий, широко применяя для этого новые электронные технологии. Из общего числа предприятий 45% приходится на издательства, 38% – на типографии, 17% – на наборные и переплетные мастерские и другие предприятия, обслуживающие издательскую деятельность.

В 1999г. общий торговый оборот фирм и предприятий отрасли составил 22 млрд.фмк. Полиграфпром, СМИ и рекламная деятельность создают 4% ВВП страны. Свыше 85% печатной продук-

ции реализуется на внутреннем рынке и 10% направляется на экспорт. Структура отрасли по величине оборота показывает, что 75% предприятий имеют оборот менее 25 млн.фмк, 15% — с оборотом 25 млн.фмк, 6% — с оборотом от 75 до 200 млн.фмк. Крупные предприятия с оборотом более 200 млн.фмк составляют 4%.

Общая численность персонала, занятого в полиграфпроме, составляет 30 тыс.чел., из которых более 84% приходится на фирмы с количеством занятых до 10 чел., 14% — от 10 до 99 чел., 2% — более 100 чел. Десять крупнейших полиграфических предприятий, в числе которых WSOY, Alprint Oy, Hansaprint Oy, Acta Print и др., обеспечивают работой четверть всех занятых в отрасли. Доля этих крупных предприятий в обороте отрасли в целом составляет свыше одной трети.

В 1999г. объем инвестиций в отрасли составил 1,4 млрд.фмк, из которых более 1,1 млрд.фмк или 80% было направлено на модернизацию основных фондов предприятий. Кроме того, изменение собственности компаний приводит к росту инвестиций в акции. Усредненный показатель прибыли на вложенный капитал в целом по отрасли составил 27%, что практически соответствует уровню предшествующего года.

Расходы на приобретение импортного полиграфического оборудования составили 0,58 млрд.фмк, главным образом, офсетных ротаторов, переплетных и наборных машин. В ходе модернизации типографии переходят на использование новых шрифтов, увеличивают объемы четырехцветной печати при выпуске газетных изданий.

Внутренний спрос на печатную продукцию в Финляндии сохранялся на высоком уровне. В 1999г. общий годовой тираж печатных изданий составил 43 млн.экземпляров, из которых 31% приходится на журналы, 8% — на газеты, 61% — на книги. Возрастает спрос на «смешанные» газетные издания, при печати которых используется как газетные, так и журнальные виды бумаги. Повышается спрос на продукцию в электронной форме (мультимедиа). Рост производства в отрасли в последние годы сдерживается медленным развитием периодических изданий, составляющих весомую долю в общем объеме выпускаемой печатной продукции.

Ведущими экспортерами финской полиграфической продукции в Россию являются: по газетам, журналам, рекламным буклетам фирмы Alprint, Hansaprint, Lehtikanta, Forssan Kirjapaino, Helprint, Lonnberg Kirjapaino, Acta Print; по книгам в твердом переплете и мягкой обложке фирмы WSOY, Gummerus Kirjapaino, Otava Kirjapaino, Lonnberg.

В 1999г. общая стоимость экспорта финской печатной продукции составила 1,56 млрд.фмк, что на 21% ниже уровня предшествующего года. Структура экспорта по видам продукции: 42% — газеты, 36% — журналы и рекламные издания, 18% — книги, 4% — остальное.

Импорт печатной продукции увеличился за год на 14% и составил 0,968 млрд.фмк. Наметившийся в последние годы рост отраслевого положит. сальдо в 1998г. замедлился из-за сокращения экспорта и увеличения импорта печатной продукции.

В 1999г. по данным тамож. статистики Финляндии экспорт финской печатной продукции в Россию снизился по сравнению с предшествующим годом на 43%, и составил 0,39 млрд.фмк, а для отдельных финских фирм экспорт в Россию

сократился на 50%. Удельный вес России в стоимостном объеме экспорта полиграфической отрасли Финляндии снизился с 47% до 25%.

Экспорт печатной продукции из Финляндии в Россию			
в млн.фмк	1997г.	1998г.	1999г.
Всего, в т.ч.:	871,2	923,8	397,4
книги	56,9	49,2	29,5
газеты, журналы	542,2	591,6	241,6
рекламная продукция	258,5	274,2	122,4

Кризисные явления в России привели к сокращению рос. заказов периодических изданий в Финляндии, что выразилось в снижении тиражей и объема этих изданий.

В свою очередь, сокращение экспорта печатной продукции в Россию привело к избытку производственных мощностей в полиграфической промышленности Финляндии, снижению экспортных цен на печатную продукцию и сокращению прибыльности предприятий отрасли, учитываемая осуществление в данный период рядом финских компаний крупных инвест. проектов. По данным гос. статистики Финляндии в отрасли доход каждой третьей фирмы за последний год сократился, при этом уровень рентабельности предприятий снизился с 14 до 11%.

По оценке, учитывая инвестиции, направляемые в настоящее время на модернизацию рос. полиграфической промышленности, уже в ближайшие годы можно прогнозировать усиление конкуренции финским фирмам со стороны рос. полиграфических компаний, подобных фирме «Алмаз Пресс», что станет одним из весомых факторов, ограничивающих экспорт финской печатной продукции в Россию.

Ведущие полиграфические фирмы Финляндии, как правило, являются самостоятельными подразделениями в составе крупных медиа холдингов, контролирующих СМИ страны. Заметными событиями стали объединение компаний Aamulehti и MTV и образование новой информ. группы Alma Media, а также слияние корпораций Sanoma, Helsinki Media и WSOY и создание крупнейшей в странах Сев. Европы информ. группы Sanoma-WSOY.

СМИ контролируются в странах Сев. Европы следующими медиа холдингами: Bonnier Group (Швеция), газеты, книги, журналы, телевидение; Sanoma-WSOY (Финляндия), газеты, книги, журналы, телевидение; Egmont (Дания), телевидение, кинопрокат, книги, журналы; Schibsted (Норвегия), газеты, телевидение; Alma Media (Финляндия), газеты, телевидение, радиовещание; Alter (Дания), журналы, книги; Berlingske (Дания), газеты, журналы.

Общий оборот компаний СМИ Финляндии, оценивается в 20 млрд.фмк, из которых 20% приходится на электронные СМИ. В структуре потреб. рынка доля СМИ составляет 4,4%, где удельный вес электронных СМИ — около одной трети. 75% оборота электронных СМИ приходится на общенац. теле и радио каналы.

В Финляндии имеется 4 общенац. телеканала, из которых 2 гос. — TV1 и TV2, принадлежащих крупнейшей гос. компании YLE, и два коммерческих, MTV3 и Nelonen, находящихся во владении частных компаний MTV и Ruuunelonen соответственно. Компания Digita, входящая в YLE, владеет общенац. коммуникационной сетью телевидения, которая арендуется частными компаниями.

Общонац. радиовещание осуществляется на нескольких гос. каналах компании YLE и коммерческом канале Radio Nova, принадлежащем частной компании MTV.

Деятельность гос. компании YLE на 75% финансируется за счет продажи лицензий на прием телеканалов и на 25% за счет средств от продажи лицензий частным теле- и радиовещательным компаниям. По действующему законодательству на гос. каналах рекламная деятельность не допускается. При этом основной целью гос. теле и радио компаний является пропаганда нац. культуры.

Частные теле- и радиокomпании полностью финансируют свою деятельность за счет доходов от рекламы.

В 1999г. в Финляндии вступило в силу новое законодательство по теле и радиовещанию, разработанное с учетом соответствующих директив ЕС, в частности, акт по телевидению и радиовещанию и акт о гос. фонде телевидения и радиовещания. Частные теле и радио компании, оборот которых достигает 20 млн.фмк ежегодно, вносят в гос. фонд телевидения и радиовещания соответствующий лицензионный взнос. При этом размер взноса повышается в зависимости от увеличения оборота. При обороте 60 млн.фмк вносится плата в 6,5 млн.фмк и 24,5% в том случае, если оборот превышает указанный уровень. Новые законодат. акты направлены на поддержку гос. СМИ и призваны обеспечить баланс между гос. и коммерческим теле и радиовещанием.

В 1999г. общие расходы на рекламу в СМИ Финляндии составили 6 млрд.фмк (1 млрд.евро). Распределение долей рынка рекламных услуг среди СМИ: газетные издания – 52%, телевидение – 20%, журналы – 16%, бесплатные рекламные буклеты – 5%, щитовая реклама и реклама на транспорте – 3%, радио – 3%, Интернет – 0,2%, кино-реклама – 0,2%.

По сравнению с предшествующим периодом затраты на рекламу увеличились на 5,6% (в 1998г. рост составил 9,8%). Темпы роста газетной рекламы составили 7%, журнальной – 5%, на радио – 4%, на телевидении – 1%, кинорекламы – 10%, щитовой рекламы и рекламы на транспорте – 9%, в сети Интернет – 69%.

Телереклама возрастает более медленными темпами, чем в среднем по другим СМИ, в т.ч. по причине снижения активности традиционных рекламодателей, представляющих пищевую и розничную торговлю. 88% телерекламы размещается на коммерческом канале MTV3.

Рынок рекламных услуг делится между ведущими информ. компаниями следующим образом: Sanoma-WSOY – 60%, Alma Media – 18%; Tallentum – 16%; Jantoni – 4%; прочие – 2%.

Общие расходы на рекламу в странах ЕС и США составляют 63 млрд.евро и 105 млрд.долл. соответственно. При этом пропорции распределения рекламы среди СМИ в ЕС и США выглядят следующим образом: газеты – 39% и 37%, телевидение – 32% и 37%, журналы – 19% и 13%, радио – 5% и 12%, другое – 5% и 1%.

Сравнительный анализ структуры распределения рекламы в Финляндии с пропорциями, сложившимися в ЕС и США, свидетельствует об имеющихся в них различиях. Доля рынка газетной рекламы существенно превышает аналогичные показатели в ЕС и США, и составляет 56% по

сравнению с 39% и 37% в ЕС и США соответственно. В то же время доля телевизионной рекламы в Финляндии составляет лишь 20% по сравнению с 32% в ЕС и 37% в США.

По общемировым параметрам информ. поле Финляндии очень насыщено радиоэлектронными и печатными средствами.

Несмотря на стремительное развитие новых технологий, серьезные успехи в создании основ информ. общества и использование возможностей Интернет значительной частью населения, традиционные СМИ (прежде всего, пресса и телевидение) сохраняют в Финляндии свое значение.

В 1999г. в стране выходили 215 газет общим тиражом 3,3 млн. экз. В их числе 56 изданий, выходящих от 4 до 7 раз в неделю (тираж – 2,3 млн. экз.). Из них Интернет-версии имеют 33, то есть 60%. В 1998г. самыми посещаемыми сайтами финского сегмента глобальной сети были страницы ведущей ежедневной газеты «Хельсингин Саномат» и вечерних «Илта-Саномат», «Илталеhti» (тиражи – 530 тыс.экз., 250 и 150 тыс.экз. соответственно). С учетом Интернет «Хельсингин Саномат» периодически читают 1,5 млн.финнов – то есть половина взрослого населения страны.

Увеличение числа каналов получения информации благодаря новым технологиям (Интернет) практически не повлияло на интерес к ежедневной прессе. Так, число жителей, читавших накануне опроса утренние газеты, составило в 1992г. 90%, а в 1998г. – 87%. Повысилась популярность вечерних газет, публикации которых носят развлекательный, сенсационный, а порой и откровенно бульварный характер: если в 1992г. накануне опроса их читали 25% финнов, то в 1998г. эта цифра возросла до 29%.

В стране вещают четыре общенац. канала телевидения: ТВ 1, ТВ 2 (входят в гос. телерадиокорпорацию «Юлейсрадио-ЮЛЕ»), МТВ 3 и ТВ 4 (ими владеют медиа-концерны «Алма-Медиа» и «Саномат-WSOY»).

В формировании обществ. мнения роль телевидения по-прежнему велика. По последним (фев. 2000г.) данным, каждый финн ежедневно проводит перед голубым экраном 2 ч. 41 мин., что на 7% превышает показатели 1999г. Чемпион по популярности – ежедневная программа новостей первого канала «Юлейсрадио» (20.30) – ее смотрят 2160 тыс. зрителей, основные выпуски новостей канала МТВ 3 (19.00 и 22.00) собирают 750 тыс. чел.

Пресса и аудиовизуальные СМИ традиционно сохраняют в Финляндии некое разделение ролей. Печать, в особенности газетная, долгое время служила форумом дискуссий и дебатов между различными слоями общества. В свою очередь, телевидение и радио стремились воплотить идею и принципы обществ. службы, создать и закрепить единую нац. культуру и менталитет (это связано, прежде всего, с принципами межпартийного консенсуса, заложенными в основу деятельности «Юлейсрадио»).

Такой дуализм характеризуется также взаимодополняющим противостоянием обществ. и частного капитала, представленного с одной стороны, гос. телерадиокорпорацией «Юлейсрадио», а с другой – частными концернами «Саномат-WSOY», наиболее могущественной медиа-группой, и «Алма-Медиа». В общефинляндском обороте медиа-



бизнеса доля этих «китов» составляет 11%, 24% и 15% соответственно.

Для ЮЛЕ характерны стремление разносторонне показать жизнь современного рос. общества, представить существующие точки зрения в связи с наиболее важными событиями. Комментарии журналистов и редакций, как правило, отмечены нейтральностью, корректностью и сбалансированностью, идут в русле офиц. подходов.

Определенное влияние на формирование в целом доброжелательного фона материалов и сообщений оказывает и то, что на «рос. направлении» в кампании традиционно работают журналисты, имеющие связи с рабочим и профсоюзным движением. Многие из них учились в нашей стране, хорошо знают русский язык и понимают реалии.

ЮЛЕ имеет опыт многолетних контактов с рос. телеканалами, осуществляет с ними активный обмен информацией. С конца 80-х гг. в телерадиокорпорации осуществляется «**восточный проект**», в рамках которого отснято порядка 30 документальных фильмов о России.

В контексте рассматриваемого вопроса «Хельсингин Саномат» выступает своего рода антиподом ЮЛЕ.

*Организация системы электронных СМИ.* После вступления Финляндии в Евросоюз в 1995г. все решения принципиального характера, связанные с деятельностью электронных СМИ страны, принимаются на нац. уровне, с учетом директив и рекомендаций органов ЕС.

При этом к ведению Гос. Совета относятся: внесение в парламент законопроектов, касающихся электронных СМИ и развития системы телекоммуникаций; предоставление лицензии на теле- и радиовещание; регламентация общих принципов развития системы цифрового и кабельного телевидения; определение размера ежегодной абонентской платы за пользование телевизионным подключением. На основании Закона об авт. управлении Аландских о-вов (1993г.) власти этой губернии имеют право самостоятельно выдавать лицензии на вещание.

Минтранспорта и связи осуществляет надзор за соблюдением условий выданных лицензий; разрабатывает законопроекты и другие нормативные акты; совместно с минпросвещения курирует межд. связи в области телерадиокоммуникаций.

Общее управление технической инфраструктурой электронных СМИ возложено на Административный центр телекоммуникаций (подчиняется минтранспорта и связи), который выдает тех. лицензии; выделяет диапазоны радиочастот; взимает абонентскую плату и контролирует своевременность ее поступлений.

Минпрос содействует повышению квалификации журналистов и продюсеров; при необходимости участвует в производстве кинофильмов, теле- и видеопродукции; к его компетенции относятся вопросы авторских прав.

Проблематикой космических телекоммуникаций занимается минторговли и промышленности.

К наиболее важным нормативным актам, регламентирующим сферу электронных СМИ, относятся: Закон 1993г. «О гос. телерадиокорпорации «Юлейсрадио»; Закон 1997г. «О рынке телекоммуникаций»; Закон и Положение «Об ответственности компаний, занятых в области теле- и радиокоммуникаций» (1971г.); «Общее соглашение

между гос. телерадиокорпорацией «Юлейсрадио» и коммерческим телевидением МТВ 3 (подписано в 1993г., определяет принципы работы коммерческого телевидения и условия предоставления со стороны «Юлейсрадио» тех. базы для обеспечения такого вещания); «Положение о принципах вещания и содержании программ «Юлейсрадио»; разработанные и принятые «Юлейсрадио» при участии других заинтересованных сторон «Принципы деятельности комиссии по мониторингу программ религиозного содержания», а также «Правила рекламы при трансляции спортивных программ».

Действующие до 31.12.2006г. лицензии на вещание в аналоговом формате имеют, помимо «Юлейсрадио», также коммерческие МТВ 3 и «ТВ Нелонен / четвертый канал».

Летом 1999г. решением Гос. Совета 27 телекоммуникационных компаний получили лицензии на вещание в цифровом формате, до 31.08.2010. Техническая база для этого создана: к 2006г. цифровые телетрансляции можно будет принимать на всей территории Финляндии. Пороговым вопросом, однако, остаются пока еще высокие цены на приемное оборудование. Затраты на запуск инфраструктуры новой общенац. сети вещания оцениваются в 100 млн.долл.

С 1.07.2000г. стоимость ежегодной абонентской платы за пользование телевизионным подключением возрастет на 11% и составит 982 фmk. (165 долл.).

*Система телерадиовещания на нац. уровне.* Ведущей телерадиокомпанией Финляндии и монопольным владельцем вещательных и распределительных сетей остается «Юлейсрадио» («Юле») — АО со 100% гос. участием. Высший орган компании — Адм. Совет при парламенте Финляндии. В 1999г. программы «Юлейсрадио» смотрели 43% финских телезрителей.

По состоянию на начало 2000г., в систему телерадиовещания «Юле» входили:

— общенац. первый и второй телеканалы TV 1 (вещает 14 ч. в сутки), TV 2 (10 ч. в сутки), а также встраивающиеся в их сетки вещания программы FTS Finland (телевидение Финляндии на шведском языке), TV Finland (ретранслирует в Европу через спутник наиболее интересные программы TV 1 и TV 2 и коммерческих телеканалов; текстовое телевидение на финском и шведском языках;

— радиоканалы: первый (культура и искусство); второй (передачи для детей и подростков); третий (новости и региональные программы); четвертый и пятый (программы на шведском языке и молодежные передачи на шведском языке); радио на языке саами (11 радиостанций в Лапландии); **служба иновещания** (новости из Финляндии и о жизни Финляндии на англ., шведском, франц., русском, немецком языках), а также система местных радио.

«Юлейсрадио» обеспечивает ретрансляцию на шведоязычные регионы Финляндии телепередач производства SVT (Швеция). Радио- и телепрограммы на шведском языке охватывают 100% этой части населения. **Реклама на каналах «Юлейсрадио»**, кроме предусмотренных законом случаев, **запрещена**.

Коммерческий телеканал МТВ 3 является вторым по популярности. В 1999г. так считали почти 42% населения страны. Первый в Финляндии проект по созданию частного телеканала (100% кон-

трольного пакета акций находится в руках медиа-корпорации «Алма-медиа») был запущен в 1983г., сегодня МТВ 3 работает 12 ч. в сутки. Арендует вещат. и распределит. сети у «Юле» на основе долгосрочного соглашения. Имеет лицензию на цифровое вещание. Вместе с дочерними телекомпаниями (City TV OY, Suomen Urheilutelevisio OY, Wellnet OY) планирует стать ведущим цифровым телеоператором.

Набирает популярность четвертый общегосударственный телеканал («ТВ Нелонен»), который начал вещание в 1997 г — сегодня его смотрят 10% финнов. «Нелонен» — одно из подразделений медиа-концерна «Саном-а-Вемер Содерстром», издающего газету «Хельсингин Саномат». Также, как и МТВ-3, арендует вещательные и распределительные сети у «Юле». Вещает 12 ч. в сутки.

**Кабельное телевидение.** Общее количество его абонентов превышает 850 тыс. (40% финских хозяйств). По условиям типовой лицензии на вещание, кабельные телеканалы обязаны транслировать по своим сетям все наиболее важные общегосударственные программы (новости, публицистические передачи и т.п.), реклама не должна превышать 11% от общего объема вещания, не менее 25% предлагаемых передач должно быть отечественного производства. Эти ограничения, однако, не распространяются на платные кабельные иностр. каналы, например FilmNet.

Возросла роль спутникового телевидения: в Финляндии можно смотреть 50 спутниковых каналов. Аудитория наиболее популярных из них — Super Channel, MTV Europe, TV5 Europe, Worldnet насчитывает до 1,5 млн. зрителей.

**Совет свободного слова (Julkisen Sanan Neuvosto)** — действующий на основах самоуправления независимый орган финских СМИ. Создан в 1968г. Особенностью ССС является его негосударственный характер. Журналисты добровольно обязуются следовать принципам, зафиксированным в двух основных документах, регулирующих работу ССС.

«Нормы журналистской этики» одобрены в 1958г. (дополнены и изменения вносились в 1968, 1976 и 1983 гг.). Документ состоит из «Вступления» и пяти разделов: «Профессиональный статус», «Правдивая информация», «Принципы получения информации», «Опровержение и исправление информации», «Защита информации личного характера».

«Соглашение о Совете свободного слова» (действует в редакции 1997г.) регламентирует практические вопросы деятельности организации — задачи, состав и полномочия членов и председателя, порядок рассмотрения жалоб, вопросы финансирования, а также процедуру присоединения и выхода из Соглашения.

По состоянию на начало 2000г. его участниками являются СМИ, а также журналисты, входящие в соответствующие «цеховые» организации — Объединение периодических изданий, Объединение местных газет, Союз радио- и тележурналистов, Объединение ежедневных периодических изданий, Союз журналистов Финляндии, «Юлейс-радио», МТВ 3, Объединение финских радиостанций, телеканал ТВ 4, Объединение городских газет — то есть практически весь журналистский корпус и почти 100% СМИ страны.

Статья 2 Соглашения определяет, что «Совет

может рассматривать любые редакционные материалы, обнародованные подписавшими Соглашение СМИ, а также этичность способов получения информации». Если газета (теле- или радиоконпания), по мнению Совета, нарушила нормы журналистской этики, соответствующее решение должно быть незамедлительно и без каких-либо комментариев опубликовано в допустившем ошибку СМИ (статья 4).

Финансирование организации, в т.ч. покрытие текущих расходов и выплата гонораров, осуществляется из взносов участников Соглашения (статья 19), а также за счет бюджетных дотаций СМИ. Все фин. вопросы находятся в ведении независимого органа — Объединения в поддержку Совета свободного слова.

В Совете работает 21 чел. Председатель избирается основными членами Совета на основе консенсуса и не может быть представителем СМИ. Каждый состав ССС (за исключением пред.) имеет мандат на 3 года, без права продления. Из 9 основных членов 6 назначаются комиссией из представителей организаций-участников Соглашения. Кандидатуры (обязательны как от прессы, так и от электронных СМИ) должны иметь опыт профессиональной деятельности и быть специалистами в этических вопросах.

3 других члена представляют общественность. Как правило, это уважаемые и авторитетные граждане, не связанные профессионально с журналистикой (сейчас это педагог, ректор лицея и врач-ветеринар).

Любое физ. или юр. лицо, по мнению которого в прессе, на радио или телевидении нарушаются нормы журналистской этики, вправе обратиться в ССС с жалобой. Вопрос не обязательно может напрямую касаться инициатора рассмотрения, однако в таком случае необходимо письменное согласие основного фигуранта. Жалоба может быть составлена в произвольной форме, но должна отвечать следующим критериям: не носить анонимного характера; подаваться в срок не позднее 3 мес. со дня опубликования сообщения в СМИ; иметь конкретные обоснования.

Решения по жалобам принимаются Советом простым голосованием. Заседания Совета носят закрытый характер, но каждое одобренное решение публикуется и не подлежит пересмотру. Средний срок рассмотрение жалобы — 2 мес.

Ежегодно в Совет свободного слова поступает от 150 до 200 жалоб. 2/3 из них отсеиваются на этапе первичного изучения в секретариате как необоснованные. По итогам 1999г. рассмотрено 59 обращений (из 148). В 15 случаях материалы СМИ были признаны несоответствующими нормам журналистской этики. Большая часть жалоб касается информации, затрагивающей интересы отдельных граждан (детали частной жизни, неверная трактовка или искажение публичных заявлений, упоминание имени или иных отличит. признаков в криминальной хронике).

**Закон «Об информ. открытости деятельности гос. учреждений»** вступил в силу с 1 дек. 1999г. Впервые в одном документе сведены нормы, касающиеся принципов получения гражданами информации о деятельности всех органов и представителей власти, а также **четко определены основания для присвоения документам грифа секретности.** Ранее эту проблематику регламентировали закон

1951г. «Об открытости общественно значимых документов», а также ряд других законов (всего — 70).

В соответствии с законом, все гос. организации обязаны вести единый доступный для граждан реестр документов и иной информации открытого характера. Ведомство, у которого запрошен документ (информация), обязано незамедлительно оказать содействие в уточнении соответствующих деталей и поиске. Заявитель не обязан сообщать свои личные данные или давать объяснения о причинах запроса, если речь не идет о закрытых (секретных) материалах. Отказ должен быть мотивированным. При необходимости он может быть обжалован в адм. суде. Ведомство имеет право взимать за предоставляемые материалы определенную плату.

Если раньше содержание всех готовящихся решений или разрабатываемых проектов документов не могло быть предано гласности без разрешения властей, то сейчас это возможно уже после их частичного одобрения. **Принцип гласности распространяется также на справочную информацию** (исследования, меморандумы, заключения экспертов) по находящемуся на рассмотрении вопросу.

В Законе определено, что запрос гражданина должен быть рассмотрен максимально оперативно, однако этот срок не может превышать один календарный месяц (с начала 2003г. — две недели).

Статьи 22-32 рассматривают общие принципы секретности и служебной тайны. Гос. чиновник (как находящийся на службе, так и после отставки) не имеет права разглашать содержание документа служебного (секретного) характера или пользоваться полученной информацией в личных целях. Закон оговаривает наиболее типичные ситуации, в которых в соответствии со специальными инструкциями возможен допуск представителей других организаций (ведомств) к секретной информации. В свою очередь, ее передача властям иностр. государства допускается только в тех случаях, когда имеется межгос. соглашение о сотрудничестве и взаимодействии соответствующих властей.

Стандартный срок секретности документа составляет 25 лет и исчисляется с даты регистрации. В особых случаях Гос. Совет имеет право продлить его еще максимум на 30 лет. Для секретной информации частного характера этот период длится 50 лет со дня смерти заинтересованного лица.

Закон (ст. 24), отменив 400 положений других нормативных актов, сводит воедино 32 группы вопросов, информация по которым в принципе может рассматриваться как закрытая. К наиболее важным сведениям закрытого и секретного характера относятся: документы Комиссии Правительства по внешней политике и обороне; документы МИД, других министерств и ведомств в части межд. деятельности; политотчеты и оценочные материалы диппредставительств за рубежом; материалы переговоров с иностр. партнерами; иные документы, касающиеся внешних контактов, предание которых публичности «может нанести ущерб деятельности Финляндии на межд. арене»; деятельность правоохранит. органов в части, касающейся расследования и предотвращения преступлений; регистры правоохранит. органов; информация и документы о ходе судебного разбирательства и о вынесении предполагаемого наказа-

ния; вопросы функционирования систем безопасности информ. сетей и объектов; система гражд. обороны; готовность к чрезвычайным ситуациям; касающиеся безопасности государства документы Охранной полиции (СУПО) и других органов власти; информация разведхарактера об Оборонительных Силах (вооружение, состав, размещений, структура и т.п.); документы, затрагивающие валютную и фин. политику, а также политику в области доходов; проблематика надежности и эффективности систем финансирования и страхования; документы, касающиеся функционирования рынка капитала; документы о малочисленных или находящихся под угрозой уничтожения видах флоры и фауны; вопросы эффективности механизма внутреннего контроля министерств и ведомств, гос. организаций; информация, представляющая собой коммерческую тайну; проблематика НИОКР; информация о лицах, ходатайствующих о получении статуса беженца в Финляндии; сведения частного характера (мнения, высказанные в рамках опросов; результаты личных тестов; иная информация деликатного характера).

## Экология

**Институт окружающей среды.** ИОСФ — головной НИИ в области экологии. Институт обеспечивает информацией адм. структуры, участвует в подготовке и реализации нац. и межд. природоохранных планов и программ.

Согласно закону «Об экологической администрации» 1995г., основными задачами ИОСФ являются: мониторинг и оценка состояния окружающей среды; исследование причин изменения климата и прогнозирование последствий; соблюдение существующих стандартов в вопросах защиты окружающей среды; сбор информации о новых экологически чистых технологиях, участие в их разработке; проведение экспертных оценок по заказам минокружающей среды (МОСФ), мин. сельского и лесного хозяйства (МСЛХФ) и региональных центров окружающей среды; поддержка и развитие экологических информ. систем, участие в межд. сотрудничестве по вопросам экологии. 90% деятельности Института регулируется МОСФ. Проекты по экологии использования водных ресурсов координируются МСЛХФ. Структурно ИОСФ состоит из 10 отделов, общая численность сотрудников 500 чел., 60% из них имеют высшее образование, 23% — докторские степени.

Годовой бюджет ИОСФ — 150 млн.фмк., основная часть финансирования поступает из гос. бюджета через МОСФ и МСЛХФ (122 млн.фмк.), а также по линии Центра развития технологий (ТЕКЕС) и Академии наук. Доходы Института от выполнения экспертных заказов по договорам с организациями составляют в среднем 5 млн.фмк. в год.

Планирование основной деятельности ИОСФ осуществляется путем составления четырехлетних договоров с МОСФ. В 1998-2001 гг. предусмотрена концентрация усилий на следующих направлениях: оценка воздействия загрязняющих факторов на окружающую среду (влияние атмосферных загрязнений на водные и наземные экосистемы, в т.ч. на круговорот питательных веществ), моделирование сбросов загрязняющих веществ и путей их дальнейшего распространения; исследование проблемы сохранения биоразнообразия (изучение



причинно-следственных связей, разработка методов предотвращения и устранения отрицат. тенденций, планирование землепользования и ухода за отдельными природными территориями); изучение экологических проблем переработки отходов (оценка воздействия пром. отходов, исследование методов очистки сточных и подземных вод, утилизации пром. и бытовых отходов); изучение проблем использования водных ресурсов (гидрологические наблюдения в реальном масштабе времени, оценка воздействий гидростроит. работ, разработка методов борьбы с экологическими авариями); исследования экологических аспектов с/х деятельности (загрязнения почвы и вод химикатами, подкисления окружающей среды).

Институт координирует финскую часть Программы мониторинга природы Северных стран, осуществляет контакты с Европейским экологическим агентством, предоставляет консультационные услуги по экологической оценке проектов, осуществляемых в Финляндии и других странах. Используя межд. стандарты и участвуя в региональных программах, ИОСФ составляет карты зон загрязнений и готовит прогнозы для территорий как Финляндии, так и соседних государств.

ИОСФ принимает активное участие в мероприятиях по реализации рос.-финляндской Программы по сокращению загрязнения и охране вод бассейна Балтийского моря. Программа предполагает совместный экологический мониторинг территории Финляндии и рос. районов водосборного бассейна Балтийского моря. Исследования направлены на развитие методов очистки сточных вод, в т.ч. удаления из них фосфорных и азотных соединений. Результаты работ применяются на финских очистных сооружениях, а также при проектировании и строительстве аналогичных объектов в России.

Специалисты Центра принимают участие в реализации **проектов в С.-Петербурге и Ленинградской обл., направленных на поддержку координируемого ЕБРР проекта по развитию систем водоснабжения и водоотведения.** Реализуются проекты по исследованиям концентраций вредных веществ в водотоках рек, впадающих в Ладожское озеро, мониторингу окружающей среды Мурманской обл., управлению лесами и сохранению биологического разнообразия на Северо-Западе России. На Кольском п-ве, в Республике Карелия, Ленинградской области и С.-Петербурге созданы совместные компьютерные сети сбора и передачи соответствующей информации.

*О рос.-финляндских природоохранных проектах.* Действующие совместные проекты направлены главным образом на обеспечение охраны атмосферы и водоемов, фильтрацию и переработку бытовых и токсичных отходов. МОСФ координирует финское участие в реализации природоохранных проектов, которые охватывают преимущественно северо-западные регионы России.

В С.-Петербурге в 1999г. финской фирмой «Инситуформ Суоми» совместно с АО «Водоканал С.-Петербург» **завершен проект по восстановлению и частичной замене канализационных систем в семи микрорайонах города.** Общие затраты финской стороны на реализацию проекта составили 5,4 млн.фмк.

В 2000г. запланировано завершить еще три совместных проекта в С.-Петербурге: программа

«Оптимизация управления и функционирования системы водоснабжения города» (участники – АО «Водоканал С.Петербург» и фирма «Хельсинки вотер», объем финансирования финской стороной – 3 млн.фмк); реконструкция канализационной системы музея «Эрмитаж» (дирекция музея и фирма «Виатек», 2,8 млн.фмк); современная очистка и обработка вод, забираемых из реки Нева (АО «Водоканал С.-Петербург» и фирма «Сарлин», 1 млн.фмк).

Из-за отсутствия фин. средств у АО «Водоканал С.-Петербург» приостановлена реконструкция насосной системы вторичной обработки на Центр. очистной станции г. С.-Петербург и строительство насосной подстанции в районе Шувалово-Озерки.

В Ленинградской обл. в результате реализации совместного проекта финской фирмой «Сарлин» реставрированы насосные станции в г.г. Пушкин и Ломоносов (затраты финской стороны – 812 тыс.фмк). В рамках рос.-финляндского проекта по улучшению водоснабжения г.г. Репин и Сестрорецк проведена экспертиза и подготовлена документация для проведения работ, найдены источники финансирования (финское участие составляет 1,5 млн.фмк). В связи с отсутствием фин. средств у рос. стороны приостановлено строительство очистной станции в г. Луга.

В Республике Карелия успешно завершено строительство современной системы водоснабжения в Валаамском монастыре, в котором принимали участие АО «Водоканал С.-Петербург» и фирма «Инфратек» (затраты финской стороны – 420 тыс.фмк.). В 2000г. финской фирмой «Сарлин» планируется замена четырех водных насосных станций в г.Петрозаводск (ассигнования финской стороны – 118 тыс.фмк.).

*Встреча сопредседателей рос.-финляндской Программы устойчивого развития лесного хозяйства и сохранения биоразнообразия на Северо-Западе России.* Встреча сопредседателей состоялась 24 марта 2000г. в Хельсинки.

С рос. стороны участвовали представители Фед. службы лесного хозяйства и Госкомитета по охране окружающей среды, с финской – представители МСЛХ, МОСФ, МИД. Финской стороной был представлен новый сопредседатель Программы – Аарне Реунала, ген. директор Департамента лесного хозяйства МСЛХ.

Рос. и финские представители высказали удовлетворение **итогами реализации первых этапов проектов в Архангельской и Ленинградской обл.** Рос. сторона подчеркнула необходимость более детальной предварительной проработки проектов, осуществляемых в Карелии, с учетом особенностей рос. методик лесовосстановления.

Финская фирма «Консалтинг форест» начала подготовку доклада об итогах реализации первого этапа Программы. Цель – на основе опыта взаимодействия подготовить предложения и рекомендации по формированию второго этапа на 2001-2003 гг. Предполагается увеличение доли лесхоз. компонентов в ряде проектов, а также **расширение сферы действия Программы на территорию Тверской обл.** Утверждение второго этапа Программы планируется на намеченном на окт. 2000г. очередном заседании руководящего комитета.

При обсуждении перспектив развития Программы представители МИД Финляндии сообщили о включении ее в список приоритетных проек-

тов Плана действий в рамках «Северного измерения», подготовленного Комиссией ЕС в марте 2000г., что создает предпосылки для получения доп. средств финансирования.

## Транспорт

На долю транспортного комплекса приходится 6% ВВП страны, 15% потребляемой энергии и 40% общего потребления нефтепродуктов. Транспортные предприятия обеспечивают работой 120 тыс.чел. Финляндско-рос. граница является границей ЕС и России, при пересечении которой осуществляется только одна тамож. процедура.

Доля транспортных расходов в стоимости финского экспортного продукта составляет 10% с учетом особенностей географического положения Финляндии, больших расстояний, относительно малой интенсивности транспортных потоков, по сравнению с другими европейскими странами, а также значит. затрат на строительство и обслуживание транспортных магистралей и других объектов инфраструктуры в условиях холодного климата.

*Перевозки грузов и пассажиров.* Внутренние грузовые перевозки в Финляндии в тонно-км (ткм) составляют 39 млрд.ткм в год, из которых 26,4 млрд.ткм приходится на автотранспорт, 9,9 млрд.ткм – на ж/д транспорт и 3,2 млрд.ткм – на водный транспорт, включая лесосплав. В товарной структуре перевозимых грузов более 32% составляют древесина, бумажно-картонная продукция и мебель, 16% – продукты питания, 10% – насыпные грузы.

Удельный вес различных видов транспорта на рынке грузоперевозок Финляндии заметно отличается от пропорций, сложившихся в ЕС: автомобильный – 67% (в ЕС – 75%), ж/д – 25% (в ЕС – 16%), водный – 8% (в ЕС – 9%).

Объем пассажирских перевозок в Финляндии в пассажиро-км (пас-км) составляет 66 млрд.пас-км в год. Распределение долей рынка пассажирских перевозок по видам транспорта практически совпадает с соотношением, сложившимся в ЕС: автомобильный – 93%, ж/д – 5%, воздушный – 1,8%, водный – 0,1%.

Количество грузов, перевозимых автомобильным, ж/д и водным видами транспорта, составляет 430 млн.т в год. На долю автотранспорта приходится 88% грузов, на ж/д перевозки – 9%, на перевозки водным транспортом – 3%.

Наиболее весомую долю в товарной структуре перевозимых грузов составляют насыпные грузы, такие как песок, гравий и другие, удельный вес которых в общем объеме превышает 40%.

Автотранспортом в Финляндии ежегодно перевозится 380 млн.т. грузов. В стране зарегистрировано 54 тыс.ед. грузовых автотранспортных средств, из которых 27 тыс.ед. принадлежит фирмам, специализирующимся на грузоперевозках и выполняющим 90% общего объема внутренних автоперевозок грузов.

Насчитывается 12,6 тыс. автотранспортных компаний из которых лишь 10 фирм имеют свыше 100 ед. техники. 700 финских компаний и 3000 грузовых автотранспортных средств задействовано в межд. перевозках. До последнего времени почти 800 грузовиков осуществляло перевозки в/из **Россию** и другие страны СНГ, из которых 400 грузови-

ков было задействовано на перевозках транзитных грузов.

В 1998г. количество финских транспортных фирм, специализирующихся на перевозках в Россию, сократилось на 50%. Перевозки в Россию осуществляют 300 финских компаний, часть из которых перевела свои транспортные средства в рос. регистр. Более 600 транспортных средств выполняют перевозки в скандинавские страны, 200 в государства Балтии, Вост. Европу и на Бл. Восток, от 200 до 500 транспортных средств задействовано в перевозках на Центр. Европу.

Ж/д транспортом ежегодно перевозится 40 млн.т. грузов, из которых 23,6 млн.т. (60%) приходится на внутренние перевозки, 13 млн.т. (32%) – перевозки в Россию и другие страны СНГ, 2,9 млн.т. (7%) – транзитные перевозки, 1,2 млн.т. (3%) – перевозки на запад.

Распределение ж/д перевозок грузов по группам продукции: 35,8% – деревообрабатывающая; 22,9% – нефтехим. 20,9% – металлообрабатывающая; 19,9% – целлюлозно-бумажная; 0,5% – прочие.

Межд. ж/д грузоперевозки: экспорт и импорт в вост. направлении – 75,8%; транзитные перевозки – 17,2%; экспорт и импорт в западном направлении – 7%.

На электричках и поездах дальнего следования ежегодно перевозится 50 млн.чел.

Ж/д перевозки осуществляются транспортными предприятиями «ВР Групп» с годовым оборотом 6,7 млрд.фмк. В сферу деятельности «ВР Групп» входят грузовые и пассажирские перевозки, строительство и содержание путей, эксплуатация недвижимости, ресторанное обслуживание, услуги связи.

Водным транспортом перевозится 12 млн.т. грузов в год, включая лесосплав. Кроме того, в финских портах ежегодно обрабатывается более 75 млн.т. внешторг. грузов.

Объем пассажиропотока на водном транспорте внутри Финляндии составляет 4 млн.чел. в год. В межд. пассажирском сообщении Финляндии с зарубежными странами, в т.ч., Швецией, Эстонией, Германией и Россией, объем перевозок составляет 16 млн.чел. в год. Большая часть перевозок осуществляется мортранспортом на судах, принадлежащих финским и шведским фирмам.

Воздушным транспортом на внутренних авиалиниях ежегодно перевозится 2 млн.чел., а на межд. маршрутах 6 млн.чел. Крупнейшим авиаперевозчиком – является «Финнэйр» с годовым оборотом 9 млрд.фмк. Компания специализируется на авиаперевозках, тур. услугах, ресторанном обслуживании, операциях с недвижимостью. Основной акционер – государство, владеющее 58,4% акций. 18% акций находится в собственности иностр. владельцев.

*Транспортная инфраструктура ж/д, автомобильного, водного и воздушного транспорта.* Общая протяженность главных путей и веток железных дорог без подъездных путей составляет 5,9 тыс.км., из которых 35% электрифицировано. Ширина колеи совпадает с рос. и равна 1524 мм.

Локомотивный парк включает около 760 ед. Подвижной состав оборудован системой оповещения, основанной на спутниковой технологии определения местонахождения. Вагонный парк насчитывает 14600 ед., в т.ч. пассажирских вагонов

1000 ед. с количеством пассажирских мест — 62300, и грузовых — 13600 ед., общей грузоподъемностью 565 тыс.т.

На ж/д транспорте заказано 42 двухэтажных пассажирских вагонов для поездов дальнего следования; приобретено **32 рельсовых автобуса**; заказано 50 пригородных поездов; заказано 40 электропоездов нового поколения.

Общая протяженность автодорог общего пользования составляет 78 тыс.км. На дорогах имеется 9500 мостов, 59 канатных паромных переправ и 4 автономных парома. Освещенных участков дорог — 8 тыс.км. Терминалов автотранспорта — 123 ед. Расходы на строительство, реконструкцию и содержание дорог общего пользования составляют ежегодно 4 млрд.фмк. Автопарк включает: легковые машины — 2 млн.ед; грузовики и автофургоны — 280 тыс.ед.; автобусы — 27 тыс.ед.

Финляндия располагает разветвленной системой фарватеров, каналов и шлюзов, оснащенных современными навигационными устройствами, обслуживаемыми навигационными и лоцманскими службами и ледовой проводкой, сетью терминалов и портов, что в сочетании с деятельностью местных и иностр. транспортно-экспедиторских компаний позволяет обеспечивать на высоком уровне обслуживание морских и речных судов всех типов и классов. Общая протяженность фарватеров в морских территориях Финляндии составляет 7700 км, а обозначенных для навигации внутренних водных путей — 6600 км.

Торг. флот Финляндии насчитывает 490 судов общим водоизмещением 1,6 млн.брт, из которого на пассажирские автопаромы приходится 540 тыс.брт (33%), нефтеналивные суда — 430 (27%), сухогрузы — 350 (22%), суда штучного груза — 280 тыс.брт (18%). Общий годовой прирост водоизмещения судов торг. флота составляет в среднем 4%. Имеется 9 ледоколов, часть из которых на летнее время сдается в аренду, в т.ч. для работы с нефтедобывающими платформами в Северном море.

Количество портов, обслуживающих внешнюю торговлю — 45, из них **23 эксплуатируются круглогодично**.

В Финляндии имеется 25 аэропортов, через которые осуществляется регулярное пассажирское авиасообщение. Гос. авиакомпания «Финнэйр» располагает 55 ед. современных воздушных судов.

*Условия функционирования транспортного комплекса.* Ж/д сеть, автодороги, порты и аэропорты и их базовая инфраструктура находятся в гос. или муниципальной собственности, а перевозчиками выступают гос. и частные компании.

В 1995г. Управление железных дорог было преобразовано в гос. коммерческое предприятие «ВР Групп», которому была передана часть гос. имущества, ранее находившегося в собственности Гос. железных дорог. При этом акционерный капитал полностью перешел во владение государства.

В ходе акционирования ж/д сеть осталась во владении государства. Гос. интересы в управлении ж/д сетью представляет Путь адм. центр, подчиняющийся министерству транспорта и связи.

ЕС выступает за открытие железных дорог Финляндии для конкуренции с целью оживления работы ж/д администраций и предприятий. До последнего времени Финляндия использовала другие способы повышения эффективности ж/д перевозок, в т.ч., внедрение новой техники и техно-

логий, запрет на наем работников, что позволило увеличить объем грузовых перевозок на 25%, а объем пассажирских перевозок на 30%. Численность персонала сократилась на треть.

В соответствии с предложениями рабочей группы министерства первоначально конкуренция не должна распространяться на маршруты дальнего следования. На первом этапе предполагается открыть для конкуренции пригородное сообщение. Что касается грузовых перевозок, рабочая группа предложила открыть конкуренцию без ограничений, при этом все ж/д компании, получившие лицензию, будут иметь свободный доступ к ж/д сети.

Существенное влияние на формирование общих условий конкуренции в автогрузоперевозках в Европе, в т.ч. в Финляндии, оказывают налоговая политика, условия доступа на рынок, соц. условия (время за рулем и время отдыха) и тех. требования.

Наиболее широко применяются налог на транспортное средство (в Финляндии — 1530 экю/год), налог на нефтепродукты (0,3 экю/л), налог на дизтопливо (22% на цену нетто) государствах-членах ЕС действуют единые положения, регламентирующие работу водителей межд. автогрузоперевозок и распространяющиеся на нормы времени за рулем и на время отдыха, в т.ч., положение об унификации соц. законодательства дорожного движения, а также положение о приборах регистрации дорожного движения, предусматривающее контроль за соблюдением установленных инструкций посредством контрольного устройства, что ставит перевозчиков в странах ЕС в равное положение с точки зрения конкуренции.

Политика ЕС основывается на признании глобального рынка мореходства и различных условий и тенденций развития мореходства в государствах-членах ЕС. Основные цели политики заключаются в улучшении конкурентоспособности судоходных компаний ЕС, расширении возможностей обеспечения рабочими местами граждан Сообщества, повышении безопасности на морском транспорте.

Формы поддержки могут предусматривать налоговые и соц. меры по улучшению конкурентоспособности, включающие снижение налогов на прибыль судовладельческих компаний, использование смешанных экипажей, инвестиции, региональные дотации, обучение.

В Финляндии подготовлен проект гос. программы по оказанию поддержки мореплавательной деятельности принятыми в межд. практике способами, повышению безопасности мореплавания и содействию предотвращению ущерба окружающей среде. Предлагаемые меры сводятся к снижению налога с тоннажа, повышению господотаций по страховым платежам судовладельцев, право на использование иностр. рабочей силы.

Последние годы в Финляндии отмечено усиление конкуренции как на внутренних, так и на межд. авиалиниях. **Инокомпании увеличивают авиaperезовки на внутр. линиях**, в то время как «Финнэйр» расширяет свою межд. сеть перевозок, главным образом, в сообщении с Швецией.

«Финнэйр» принадлежит 96% рынка внутренних и 57% межд. пассажирских авиaperезовок Финляндии, а также две трети внутренних грузовых авиaperезовок.

Конкуренция на внутренних линиях усилилась после того, как авиакомпания SAS приобрела



авиакомпанию «Эйр Ботниа», обслуживающую периферийные линии. Доля «Эйр Ботниа» на рынке внутренних авиаперевозок Финляндии по-прежнему составляет 4%, поэтому новая ситуация не перешла в сферу конкуренции цен.

Принято решение о вступлении «Финнэйр» в альянс с авиакомпаниями «Америкэн Эйрлайнс», «Бритиш Эйрвэйс», «Кэнэдиэн Эйрлайнс», «Катэй Пасифик», «Иберия», «Квантас Флайтс».

Вместе с тем ЕС обратил внимание Финляндии на несоответствие тарифов на внутренние и межд. пассажирские авиаперевозки и предложил повысить уровень тарифов на внутренних линиях до уровня тарифов на межд. маршрутах. В настоящее время тарифы на внутренних линиях составляют лишь 60% от уровня международных. В 1999г. повышение тарифов на внутренних линиях составило 10%. Повышение тарифов на отдельных авиалиниях угрожает их рентабельности.

*Транспортные связи с Россией.* Приоритеты транспортно-эконом. политики Финляндии в отношении России заключаются в возможности создания в вост. направлении 3 транспортных коридоров: Хельсинки-С.-Петербург-Москва (коридор №9 трансъевропейской транспортной сети); Оулу-Архангельск-Коми; Торнио-Кандалакша-Мурманск. Коридор №9, проходящий через рос.-финляндскую границу, относится к числу важнейших грузовых и пассажирских транспортных артерий между Зап. Европой и Россией, и является продолжением северного транспортного коридора («Северная дуга») между столицами стран Сев. Европы.

Финляндско-рос. граница, являясь одновременно **вост. границей ЕС**, предопределяет дальнейшую интернационализацию перевозок грузов и пассажиров через территорию Финляндии, связывающую ЕС со странами СНГ, Дальневосточным регионом и ЮВА на основе использования различных видов транспорта, в т.ч., ж/д, автомобильного, водного и воздушного, как на условиях их совмещения, так и на конкурентных началах. Имеющийся эконом. потенциал, территориальная близость, традиционные двусторонние связи, в т.ч. в рамках регионального сотрудничества, единая ж/д колея, создают благоприятные предпосылки для дальнейшего развития транспортных связей между двумя странами.

Ведущее место в обеспечении рос.-финляндских грузовых перевозок занимает ж/д транспорт. По данным гос. статистики Финляндии в 1999г. объем грузовых ж/д перевозок с Россией, включая транзит, составил 15,7млн.т. (-1,2% к 1998г.), из которых **95% грузов проследовало в Финляндию и лишь 5% – в Россию.**

В общем объеме перевозимых грузов на двусторонние перевозки приходится 13 млн.т, из которых импорт из России – 12,4млн.т (+1% к 1998г.) и экспорт в Россию – 0,5 млн.т (-29% к 1998г.).

Объем транзитных ж/д перевозок составил 2,8 млн.т, из которого 2,6 млн.т (аналогично 1998г.) – транзит на Запад и 0,23 млн.т (-39% к 1998г.) – транзит на Восток.

Структура грузов от отраслей, перевозимых по ж/д между Россией и Финляндией:

импорт Финляндии: деревообработка – 47%, нефтехимия – 37%, мет. – 15,5%, целл.-бум. – 0,3%, др. – 0,2%.

экспорт Финляндии: нефтехимия – 67,6%,

целл.-бум. – 19,5%, мет. – 10,1%, деревообработка – 1,3%, др. – 1,5%;

Пассажирские ж/д перевозки между Финляндией и Россией на маршруте Хельсинки-Москва осуществляются рос. поездом «Толстой», а на маршруте Хельсинки-С.-Петербург – рос. поездом «Репин» и финским «Сибелиус» ежедневными рейсами в обоих направлениях. Объем пассажирских ж/д перевозок составил в 1999г. 176тыс.чел., что на 17% ниже показателя 1998г. При этом соотношение пассажиропотоков на данных направлениях составляет 48:52 соответственно. Доля пассажирских перевозок рос. поездами на маршруте Хельсинки-С.-Петербург составила лишь 38%, в то время как услугами финских поездов на данной линии воспользовалось 62% пассажиров, что связано с более удобным расписанием и более высоким уровнем обслуживания в финских поездах в сравнении с российскими.

Объем межд. автоперевозок грузов между Россией и Финляндией в 1999г. составил 4 млн.т, что на 15% ниже уровня 1998г. На долю автотранспорта приходится 70% общего объема финского экспорта в Россию, в то время как удельный вес автотранспорта в перевозках грузов из России в Финляндию не превышает 7% грузооборота между двумя странами. Общее соотношение долей рос. и финских перевозчиков в грузоперевозках между Финляндией и Россией составляет 27:55. При этом в перевозках грузов из Финляндии в Россию соотношение рос. и финских перевозчиков составляет 58:38, в то время как при перевозках грузов из России в Финляндию, с учетом приграничных перевозок, это соотношение выглядит как 10:90 соответственно.

Объем перевозок грузов водным транспортом между Финляндией и Россией составил 2 млн.т. (+48% к 1998г.). Из общего объема грузовых перевозок, включая перевозки по Сайменскому каналу, 95% приходится на рос. экспорт, главным образом, угля, кокса, древесного сырья, нефтепродуктов, и только 5% составляет финский экспорт в Россию, в основном, мин. сырья и цемента.

Количество пассажиров, перевезенных водным транспортом в двухстороннем сообщении с Россией, составило 85 тыс.чел., что на 10% превышает показатель 1998г.

Объем авиаперевозок пассажиров между Россией и Финляндией сократился на 12% по сравнению с 1998г. и составил 186 тыс.чел. «Финнэйр» обслуживает 9 рейсов в неделю на линии Хельсинки-Москва и 8 рейсов на линии Хельсинки-С.-Петербург, в то время, как самолеты рос. авиакомпаний совершают рейсы на указанных линиях 7 и 5 раз в неделю соответственно. При этом сложился значит. дисбаланс в пользу «Финнэйр» (70:30 на линии Хельсинки-Москва и 85:15 на линии Хельсинки-С.-Петербург), использующей более современные типы воздушных судов.

Для обеспечения конкурентоспособности и надежности внешторг. грузоперевозок и снижения затрат в логистических операциях Финляндия, Россия и Германия принимают участие в развитии телематики в управлении логистикой и поставками в межд. торговле, в т.ч., в районе Балтийского моря и прилегающих регионах в рамках программы ЕС TEDIM по развитию интегрированных средств обработки и передачи информации, в т.ч. проекта тамож. сотрудничества Cust Corn TEDIM,

направленного на упрощение порядка пропуска товаров через рос.-финляндскую границу.

В законодательстве Финляндии не содержится каких-либо положений о предоставлении преимуществ нац. перевозчикам по сравнению с перевозчиками других стран. Вместе с тем с учетом состояния и специфики своей транспортной инфраструктуры Финляндия обладает правом в рамках законодательства ЕС самостоятельно определять условия и порядок осуществления перевозок грузов по своей территории в отношении транспортных средств третьих стран на двусторонней основе. В частности, это используется Финляндией при определении условий перевозок грузов автомобильным и водным видами транспорта, в т.ч. в сообщении с Россией.

В соответствии с директивой ЕС 96/53/ЕС от 25.07.96 с 01.08.97 на территории стран ЕС для автотранспортных средств, осуществляющих внутренние и межд. перевозки грузов, установлены следующие предельные габариты и весовые параметры: общая масса тягача с полу-прицепом — 40 т., ширина — 2,55 м., высота — 4 м.

Условия и порядок перевозок, применяемые в Финляндии к автотранспортным средствам, зарегистрированным в России, ставят рос. перевозчиков в **неравные условия** по отношению к финским, так как для рос. автотранспортных средств установлены более низкие нормативы по предельным габаритам и весовым параметрам грузовых автотранспортных средств.

В соответствии с законодательством Финляндии и директивой ЕС (3577/92) при осуществлении межд. судоходства в Финляндии для судов, зарегистрированных в государствах ЕС, фарватерные сборы установлены на уровне 50%, в то время как с рос. судов фарватерные сборы взимаются в полном объеме. В результате сложившейся ситуации **происходит процесс вытеснения рос. флага с межд. морперевозок**, в т.ч. в двустороннем сообщении с Финляндией.

В концепции «Северное измерение», разработанной Финляндией и одобренной ЕС, содержится программа действий по совершенствованию транспортной инфраструктуры северных регионов, рациональному использованию транспортных артерий, упрощению процедур пересечения границы, повышению безопасности движения, формированию информ. общества в регионе Балтийского моря, и интеграции разрозненных нац. транспортных систем в единую транспортную сеть Сев. Европы.

*Рос.-финляндское сотрудничество.* В 1999г. среди всех видов транспортных перевозок ведущая роль по-прежнему сохранялась за автомобильным сообщением (около 70%). Вызванное августовским 1998г. кризисом, его заметное сокращение продолжалось вплоть до весны 1999г., после чего стала наблюдаться положит. тенденция. Количество пересечения границы грузовым автотранспортом в янв. составило 11,4 тыс.ед. (учитываются данные крупнейшего КПП «Торфяновка», по которому ведется основное наблюдение за грузопотоком). Наибольший подъем зафиксирован в сент. (18,6 тыс.ед.). Общий объем перевозок в 1999г. был ниже, чем в предыдущем году на 25% (263 и 195 тыс. соответственно). В янв. 2000г. было зафиксировано 20-процентное увеличение количества перевозок по сравнению с аналогичным пе-

риодом прошлого года.

По распределению перевозок между финскими и рос. фирмами соблюдается приблизительный паритет. Однако рос. сторона осуществляет больше дальних перевозок (60%), а финляндская — приграничных (доставка лесо- и пиломатериалов). Данное обстоятельство не учитывалось профсоюзом автотранспортников (АТК), считавшим, что в двусторонних перевозках доминируют рос. перевозчики. Весной 1999г. им был объявлен бойкот погрузки рос. автомашин. Конфликт был разрешен в течение недели.

В 1999г. стороны обменялись 90 тыс. разрешений на осуществление перевозок (в сент. было выдано дополнительно 15 тыс. разрешений; для перевозок в третьи страны — 1,5 тыс., причем 300 — исключительно на страны СНГ). Периодически принимаются меры по взаимному упрощению порядка их оформления. Достигнута договоренность о спецразрешениях на транспортировку тяжеловесных и крупногабаритных грузов (ширина автотранспортного средства теперь может составлять без оформления доплаты 2,55 м, рефрижератора — 2,60 м). Финской стороной в нояб. 1999г. было предложено увеличить допустимую высоту автопоезда до 4,20 м, превышение осевой нагрузки до 5%, длину до 25,25 м, общую массу до 44 т. Данные предложения находятся на рассмотрении в Фед. дорожной службе (ФДС) России. Минтранспорта и связи Финляндии приняло решение о снижении с 15 фев. 2000г. стоимости спецразрешений с 1000 до 700 фmk. (ФДС осуществила аналогичную акцию в конце 1999г.).

Несмотря на последствия кризиса, в 1999г. отмечалась положит. тенденция пассажирских перевозок. По данным Вост. тамож. управления Финляндии, в целом границу пересекло 3,8 млн.чел. (на 240 тыс. чел. больше, чем в предыдущем). Основная часть пассажиров направлялась на автобусах (24,9 тыс. пересечений). Главной проблемой для финнов была нехватка разрешений на осуществление нерегулярных перевозок для тех случаев, когда количество выезжающих из страны пассажиров отличается от количества въезжающих. Данными разрешениями стороны обменялись в количестве 900 шт. (доп. пакет из 300 шт. был передан только осенью).

Регулярное пассажирское сообщение продолжалось на прежнем уровне, кроме прекратившей свое существование осенью 1998г. линии Сортавала-Йоенсу (потеря коммерческого интереса финской компанией) и перенесения времени отправления из С.-Петербурга рейса фирм «Савонлинья» и «Балттрэвел».

Перевозки грузов в 1999г. по Сайменскому каналу — 1,6 млн.т., что на 15,3 тыс.т. меньше, чем в предыдущем. В основном падение грузопотока связано с уменьшением главной его составляющей — лесопродукции (на 20% — необработанной древесины, на 10% — обработанной). Причина — быстрое развитие деревообрабатывающей промышленности, требующей бесперебойных поставок сырья (легче осуществляется ж/д и автомобильным транспортом). Основные перевозки осуществлялись рос. судами компаний Беломорско-Онежского и Северо-Западного пароходств (404); финны занимали 4 место (141 судно), пропустив вперед голландцев и немцев. Всего по Сайменскому каналу прошло 1440 торг. судов (-69).

Наметился отток транзитных перевозок грузов в/из Россию из портов Финляндии на Балтийские страны. По заявлению специалистов (директор порта Котки Л.Арминена), это связано с повышением портовых сборов. Из 2 млн.т. транзитных грузов две трети составляют товары, направляющиеся из России в третьи страны.

В 1999г. ж/д транспортом было перевезено 15,2 млн.т грузов, что на 1,7% больше, чем в 1998г. Причем импорт из Финляндии сократился на 1/3. Между МПС России и Финляндскими ж/д реализуется программа по ускорению движения поездов (рассчитана до 2006г.): идет обновление подвижного состава, ремонт путей на участке С.Петербург-ст.Бусловская (ежегодное сокращение времени перевозок от С.-Петербурга до Хельсинки – 10-20 мин.). Основной проблемой ж/д перевозок был возврат неисправных вагонов (главная причина – неисправность тормозной системы) с приграничных финских станций в Россию.

Продолжаются регулярные авиарейсы Москва-Хельсинки и С.-Петербург-Хельсинки.

*Северные транспортные коридоры.* 8-9 июня 1999г. в Хельсинки состоялась встреча экспертов по теме «Северные транспортные коридоры и регионы» с участием представителей ЕС, министерств и региональных управлений транспорта, ж/д, банков Финляндии, России, Швеции, Норвегии, Дании, Эстонии, Германии.

Во вступительном слове министр транспорта Финляндии О. Хейнонен отметил, что для Сев. Европы главными решениями стало образование Баренцева евроарктического транспортного региона (ВЕАТА) и включение «Северного треугольника» в состав 14 важнейших транспортных проектов ЕС. Главной целью сотрудничества по развитию межд. транспортных сетей (TEN) в Финляндии видят упрощение процедуры пересечения границ, улучшение безопасности движения и предоставление государством гарантий транспортно-экспедиционным компаниям. Наиболее успешный проект, по мнению министра, – транспортный коридор I «Виа Балтика».

При рассмотрении вопросов финансирования транспортных проектов констатировалось, что выделение на нац. уровне средств отстает от наметок КЕС (1,5% нац. дохода). На данный момент Финляндия расходует только 1%, преимущественно на поддержание существующих дорог. Такая же ситуация и в других странах ЕС.

К.Стернер (представитель Еврокомиссии) отметила, что на развитие TEN до 2010г. будет выделено 4,2 млрд.евро, большая часть из которых пойдет на Север (Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания). Приоритеты: **строительство автодорог** и инфраструктуры; морским и авиапортам будет уделяться меньшее значение. Проблемой является отсутствие ясности в критериях завершения проектов. Не выработана общая позиция и об определении мест «смычек» существующих ж/д и автомагистралей.

Многие докладчики подчеркивали необходимость координации усилий нац. министерств транспорта по внедрению проектов TEN, объединению средств, выделяемых на строительство автодорог, приграничной инфраструктуры через различные межд. программы (TACIS, PHARE, Interreg и другие). Отмечалось, что в программе Interreg III будет уделено больше внимания во-

просам развития как межд., так и внутригородских транспортных сетей.

Представители Швеции, Норвегии, Дании приветствовали предложение минтранспорта и связи Финляндии создать группу специалистов для конкретизации транспортной составляющей «северного измерения» Евросоюза.

Представители Швеции предлагают предусмотреть создание: Баренцевой/евроарктической сети (между Ботническим заливом и Норвегией, между Ботническим заливом и Мурманском с ответвлением на Киркенес, между Ботническим заливом. Архангельском и Петрозаводском); сети грузового транспорта с основой в портах; Баренцевой транспортно-экспедиционной компании для обслуживания всех центров; условий для трансграничного пассажирского транспорта.

В ходе семинара состоялась встреча руководящего подкомитета Коридора IX Хельсинки-С.-Петербург-Москва. По информации представителя КЕС, в Еврокомиссии прорабатывается вопрос о проведении консультаций между ЕС, Россией и северными странами по выработке стратегии развития межд. транспортных магистралей, проходящих по территории РФ.

*Программа Tedim (Telematics in Foreign Trade Logistics and Delivery Management).* Реализуется с 1995г. Ее цель – повышение эффективности, надежности и безопасности перевозки товаров между странами Евросоюза, Россией, государствами Балтии. В основе – разработка и внедрение унифицированных технологий и стандартов передачи и обработки информации, развитие систем логистики в регионе Балтийского моря. В реализации участвуют офиц. и частные организации Финляндии, Германии, государств Балтии, а также Евросоюз. От России – МПС, минтранс, администрации С.-Петербурга и Ленинградской обл., ГТК. На заседании в сент. 1999г. руководящего комитета программы в Таллине подана заявка на вступление в TEDIM Польши.

Программа TEDIM делится на группы проектов по следующим областям.

1. Тамож. обеспечение внешторг. перевозок: CustCom – упрощение тамож. процедур на границе и в местах доставки груза; RailCom – ускорение документооборота в ж/д перевозках между Россией и Финляндией; BaltCom – ускорение тамож. операций в портах Балтийских стран; подпроект RailCust, касающийся прохождения тамож. документов при перевозке грузов по транспортному коридору IX (Хельсинки-С.-Петербург-Москва).

2. Развитие логистики на основе единых подходов к управлению процессом транспортировки: DMS (Delivery Management system) – обеспечение разработки систем мониторинга за всей цепью транспортировки и доставки груза между Россией и Финляндией; параллельно действующая программа InDem (Integrated Delivery Management) – создание необходимых предпосылок для автоматического мониторинга цепи заказов-поставок в производстве и торговле; RailTrack – интегрированная система слежения за поставками в режиме реального времени; Information Hightway – еще не получивший статуса программы проект, предназначенный для сбора информации о перевозках грузов по коридору IX, а также ведению торг.-эконом. деятельности;



3. Формирование центров обработки и передачи данных частных фирм: LogCom (Development Logistic centres in Russia) – организация центров логистики внешней торговли в Москве, С.-Петербурге и Ростове; Ten-Telematics – формирование аналогичного центра в порту Любек, с последующим расширением на всю территорию Балтийского моря; Business Forum – создание электронной информ.-торг. системы обслуживания фермерских хозяйств. В 1999г. система апробирована в Финляндии. В 2000г. она должна быть распространена на страны Балтии, в дальнейшем – на Северо-Запад РФ.

Финансирование проектов программы TEDIM происходит за счет средств участников. Предпроектный оценочный этап осуществляется страной-инициатором. В части Финляндии основные расходы несут минтранспорта и связи, Главное тамож. управление и МИД. Частично средства выделяются Евросоюзом.

## Европол

**О**целях, задачах и направлениях деятельности Европола. Создание Европола было предусмотрено Маастрихтским соглашением о ЕС от 7 фев. 1992г. с целью улучшения сотрудничества между странами-членами ЕС в борьбе с незаконной торговлей наркотиками, терроризмом и другими опасными формами межд. оргпреступности. Европол приступил к осуществлению своей деятельности 3 янв. 1994г. в рамках первоначально созданного Отдела по борьбе с наркотиками. Позднее к этому были постепенно добавлены и другие важные сферы борьбы с преступностью.

**Конвенция о Европоле** была ратифицирована всеми странами-членами ЕС и **вступила в силу 1 окт. 1998г.** В соответствии с рядом законодат. актов, связанных с Конвенцией, Европол приступил к выполнению своих обязанностей в полной мере с 1 июля 1999г.

Целью Европола является повышение эффективности деятельности соответствующих компетентных органов власти стран-членов ЕС и укрепление сотрудничества с ними в борьбе с терроризмом, незаконной торговлей наркотиками и другими опасными формами межд. преступности в том случае, если имеются факты, указывающие на то, что были задействованы структуры организованной преступности и в преступные действия были вовлечены две или более страны-члена ЕС.

Сфера подмандатной деятельности Европола включает: незаконную торговлю наркотиками; незаконную торговлю радиоактивными или ядерными веществами; преступления, связанные с сетью нелегальной эмиграции; незаконную торговлю автомобилями; торговлю людьми, включая детскую проституцию; подделку денег и других платежных средств; терроризм; деятельность, связанную с «отмыванием грязных денег», поступающих от указанных видов преступности.

Подмандатная сфера деятельности Европола может быть расширена в будущем и будет включать другие виды опасной межд. оргпреступности в соответствии с положениями Конвенции о Европоле и на основе решения, единогласно принятого Советом.

Европол оказывает поддержку странам-членам ЕС:

– облегчая обмен информацией, в соответст-

вии с действующим нац. законодательством, между офиц. представителями по связи с Европолем (ОПСЕ), откомандированными в Европол странами-членами ЕС в качестве представителей от различных нац. органов укрепления законности;

– осуществляя оперативный анализ в поддержку действий стран-членов ЕС, готовя стратегические отчеты и анализы преступности на основе информации и развед. данных, предоставленных странами-членами ЕС, собранных Европолем или полученных из других источников;

– предоставляя имеющийся опыт и оказывая тех. поддержку для проведения расследований дел, находящихся в производстве в органах укрепления законности стран-членов ЕС, под надзором и легальной ответственностью заинтересованных стран-членов ЕС.

Европол также осуществляет деятельность по разъяснению необходимости проведения анализа преступности и гармонизации средств ведения расследований в отношении оргпреступности на уровне ЕС.

Европол финансово подотчетен Совету министров юстиции и внутренних дел Евросоюза. Совет несет ответственность за осуществление основного контроля за деятельностью Европола и за определение направлений его деятельности. Он назначает директора Европола и его замов и утверждает бюджет. Состав Совета, в который входят министры всех стран-членов ЕС, и требование единогласного принятия решений гарантируют дем. характер контроля за деятельностью этой организации.

В штате Европола – 200 сотрудников и представители стран-членов ЕС. Из них 44 являются сотрудниками ОПСЕ, представляющими различные органы укрепления законности (полиция, таможня, жандармерия, иммиграционные службы и др.) стран-членов ЕС. Сотрудники ОПСЕ вместе с сотрудниками Европола, аналитиками и другими экспертами обеспечивают эффективную, быструю и надежную многоязычную и мультидисциплинарную службу на протяжении 24 часов в сутки. Предполагается, что к 2003г. штат Европола достигнет 350 сотрудников, включая офицеров по связи и охрану.

Являясь страной-членом Евросоюза, Финляндия ратифицировала Конвенцию о Европоле и принимает активное участие в его деятельности. **В штаб-квартире** организации, расположенной в **Гааге (Нидерланды)**, работают 2 представителя финских правоохранит. органов: Терхо Раяла (Центр. криминальная полиция, ЦКРП) и Тимо Пулкинен (тамож. служба). Координирующие функции по поддержанию контактов между финскими компетентными органами и Европолем возложены на Отдел криминальной информации ЦКРП.

*О рос.-финляндском сотрудничестве в правоохранит. сфере.* Соглашение о сотрудничестве по правовым вопросам 1974г. предусматривает обмен информацией по вопросам законодательства, развитие двустороннего сотрудничества в области правоведения, деятельности органов юстиции, суда, прокуратуры и пенитенциарных учреждений. Компетентными ведомствами с обеих сторон определены министерства юстиции. Соглашение практически не работает.

Предметом Договора о правовой защите и помощи по гражд., семейным и уголовным делам 1978г. является сотрудничество в области права,

регламентирующее порядок обращения и исполнения сторонами правовой защиты, возбуждения и ведения уголовных и гражд. дел. Компетентными органами определены министерства юстиции, суды и органы прокуратуры обеих стран, а также с рос. стороны – органы гос. нотариата.

Рос. и финские эксперты работают над проектом нового договора о правовых отношениях и правовой помощи.

Договор о взаимной передаче для отбывания наказания лиц, осужденных к лишению свободы 1990г. (вступил в силу в 1993г.). С нашей стороны компетентным органом определена генпрокуратура, с финской – миноуст.

Соглашение о сотрудничестве в борьбе с преступностью 1993г. создает основу для сотрудничества компетентных органов обеих сторон с целью предупреждения, выявления, пресечения и раскрытия преступлений. С нашей стороны такими органами определены ФСБ, МВД, Генпрокуратура, ГТК и Фед. служба налоговой полиции, с финской – Полицейское ведомство, Ведомство пограничной охраны (оба входят в систему МВД) и Главное тамош. управление.

Есть Соглашение о сотрудничестве и взаимной помощи в тамош. делах 1994г.

5 янв. 1995г. постановлением правительства РФ было утверждено Положение о представителях МВД России. В основу работы Представителя МВД России в Финляндии закладывались также такие направления взаимодействия, как: повышение оперативности в предоставлении информации относительно лиц, совершивших преступления или подозреваемых в их совершении; проведение скоординированных мероприятий с целью обеспечения безопасности финских автотранспортных грузовых перевозок; повышение эффективности сотрудничества на приграничном уровне. В Центр. криминальную полицию Финляндии в 1993-99 гг. поступило 2,96 тыс. запросов от рос. стороны. Исполнено 2,2 тыс. Регулярный характер носит обмен делегациями между МВД обеих стран.

На протяжении длит. периода финнов беспокоила безопасность грузоперевозчиков на дорогах России. По результатам принятых мер финская сторона отмечает выправление ситуации. Однако остается проблема поборов с финских грузоперевозчиков на дорогах России.

Сотрудничество между миноустами конкретизируется в рабочих программах. В соответствии с такой программой на 1999г. были, в частности проведены встречи экспертов по вопросам принудит. взыскания долгов (май), законоподготовит. работы (май), защиты авторских и пром. прав (июнь).

В период председательства Финляндии в Евросоюзе финский миноуст выступил инициатором проведения 07-09.07.99г. в г. Лапенранта межд. семинара по вопросам правового сотрудничества России и ЕС в уголовных и гражд. делах, скоординированного противодействия трансграничной преступности.

Финский миноуст высказался также за долгосрочный проект, в рамках которого будет оказана поддержка России в ратификации межд. конвенций, подготовке нац. законодательства и эффективном выполнении договоров. Такой проект, как считают финны, послужит опорой реализации

СПС, общей стратегии ЕС в отношении России, а также политики «северного измерения» ЕС.

Первым шагом в этом направлении станет семинар в С.-Петербурге летом 2000г. по вопросам эффективного выполнения в России межд. конвенций, организуемый для рос. специалистов по межд. правовому сотрудничеству. На нем планируются выступления экспертов-правовиков из институтов ЕС, Совета Европы и Гаагской конференции по частному праву.

В рамках двустороннего правового сотрудничества в 2000г. планируется семинар в г.Йоэнсу с участием правовиков миноуста Республики Карелия, финских экспертов из МВД, Центр. криминальной полиции и Главной прокуратуры. Тема – компетенция и задачи рос. и финских органов гос. власти при рассмотрении просьб об оказании правовой помощи в уголовных делах.

В 2000г. будет проведена предварит. оценка состояния компьютерного обеспечения миноуста Республики Карелия и оказана помощь в разработке плана его развития. Будет продолжено взаимодействие в сфере улучшения условий содержания заключенных в Карелии, С.-Петербурге, Мурманске и Пскове, в частности в форме обучения персонала тюрем и содействия в налаживании санитарного надзора за условиями содержания заключенных.

Финский миноуст начал проработку перспектив трехстороннего правового сотрудничества Финляндия-Россия-США.

С финской стороны в контактах с рос. представителями регулярно ставится вопрос о заключении соглашения о реадмиссии. Мотивировка – после урегулирования в рамках ЕС вопросов миграции и реадмиссии с Польшей Россия останется единственной страной Балтийского региона, с которой у Финляндии нет подобного документа. Проблема становится для финнов еще актуальнее в связи с разработкой единой миграционной политики ЕС, решение о чем принято на Тамперевском саммите ЕС в окт. 1999г. Рос. предложение о разработке соглашения о реадмиссии только в отношении граждан России и Финляндии особого энтузиазма у финнов не вызывает – они подчеркивают, что основные проблемы связаны именно с гражданами третьих стран, да и нормы ЕС не предполагают избират. подхода в этой сфере.

## Паспорт

**О паспортной системе.** Порядок выдачи паспортов гражданам регламентирован Законом о паспортах с изменениями в 1997г., а также подзаконным актом правительства относительно его применения. Для поездок за границу гражданин должен иметь действующий паспорт. Исключение составляют лишь страны Северной Европы (Исландия, Норвегия, Швеция, Дания), для въезда в которые достаточно иметь любой документ, удостоверяющий личность.

Оформление паспорта производится по месту проживания. Для этого заявитель должен лично обратиться в местное отделение полиции и представить заявление, удостоверение личности (henkilokortti), прежний паспорт или водительские права, 2 фотографии. Новый паспорт может быть направлен заявителю по почте или получен его доверенным лицом непосредственно в полицейском участке. Установленный Законом максимальный

срок действия паспорта — 10 лет. Лицам призывного возраста и военнообязанным паспорт может быть выдан на срок до момента исполнения 28 лет при отсутствии препятствий, связанных с необходимостью прохождения действит. военной службы. Сведения об отсутствии препятствий к выдаче паспорта вносятся в воинский билет, свидетельство о прохождении службы или призывное свидетельство.

Заявителю может быть отказано в выдаче паспорта, если он находится под следствием, подозревается в совершении преступления и может быть приговорен судом к лишению свободы на срок более 1г., является недееспособным, подлежит призыву на действит. военную службу, имеет неоплаченные штрафы за адм. нарушения, а также если у властей существуют подозрения, что паспорт будет использован не по назначению. Паспорт может быть аннулирован, если заявитель его потерял, использует не по назначению, оформил новый паспорт, утратил финское гражданство. Коммунальные комиссии по соц. вопросам правомочны ходатайствовать об аннулировании паспортов находящихся под их опекой несовершеннолетних детей. Как правило, паспорт аннулирует орган, непосредственно его выдавший. По просьбе полицейских властей паспорт может быть изъят службой паспортного контроля на границе. При изменении данных паспорта о владельце или отсутствии в нем места, достаточного для внесения виз и отметок властей, заявителю может быть оформлен новый паспорт на срок действия прежнего. При этом, гербовый сбор не взимается.

Детям до 15 лет отдельный паспорт может быть оформлен лишь по ходатайству родителей. Для внесения сведений о ребенке в паспорт одного родителя необходимо письменное согласие второго. Исключение составляет наличие уважит. причин, к примеру болезнь второго родителя. В этом случае, целесообразность осуществления данных действий определяют органы полиции. В оформлении паспорта ребенку может быть отказано, если у властей имеются подозрения о намеренном вывозе ребенка за границу одним родителем вопреки воли другого. Если ребенок находится на попечении коммунальной комиссии по соц. вопросам, то требуется ее согласие.

С 1997г. финская полиция активно приступила к паспортизации финских граждан документами Европейского Союза. Финские нац. паспорта по-прежнему действительны для поездок за границу до окончания срока их действия. С 1 марта 1999г. граждане Финляндии могут оформить т.н. «персональную карточку» нового образца, которая признается в 15 странах Зап. Европы в качестве проездного документа наряду с нац. паспортами. К этим странам относятся: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Сан-Марино, Франция, Швейцария. Карточка содержит фотографию, личные сведения о владельце, по форме напоминает банковскую карточку.

Разрешается оформление гражданам Финляндии второго паспорта сроком на 1 год. Ходатайство о таком паспорте может быть вызвано необходимостью сдачи документов на визу в разные посольства. В таком случае необходимо представить мотивированное обоснование, к примеру, письмо

фирмы. В случае утраты паспорта за границей финские консульские учреждения оформляют временный паспорт для возвращения на родину. Законодательство предусматривает также возможность выдачи разового паспорта на срок одной поездки. Его можно оформить непосредственно в аэропорту. После поездки паспорт недействителен.

Порядок выдачи паспортов иностр. гражданам регламентирован Законом об иностранцах (22.02.1991/378) с изменениями и дополнениями 1993-95 гг. При въезде в страну каждый иностр. гражданин должен иметь действующий паспорт, выданный властями страны постоянного проживания. Иностранцам, получившим вид на жительство в Финляндии, Управление по делам иностранцев может оформить «серый» паспорт иностранца (*muukalaispassi*). Управление правомочно оформить его и тем иностр. гражданам, которые по каким-либо причинам не смогли получить заграничный паспорт у своих властей. При этом, они обязаны сдать финским властям свои прежние нац. паспорта. При наличии уважит. причин нац. паспорт может быть возвращен заявителю по его требованию, однако он должен возратить в Управление паспорт иностранца. Получившим в Финляндии убежище может быть оформлен т.н. проездной документ беженца (*Matkustusasiakuja*). По утверждению финских органов полиции, данный документ является паспортом и действителен для выезда во все страны мира. Продление срока действия паспортов иностранца и проездных документов беженца входит в компетенцию полиции. Решение об аннулировании указанных документов выносит Управление по делам иностранцев.

Порядок оформления дип. и служебных паспортов регламентирован подзаконным актом правительства, такие паспорта выдает МИД. Особенностью существующего в Финляндии порядка оформления дип. паспортов является сохранение за бывшими сотрудниками МИД права на их сохранение при уходе на пенсию.

*Электронная карточка личности.* С 1 дек. 1999г. в Финляндии начала функционировать система идентификации личности на основе индивидуальных электронных карточек, целью которой является повышение эффективности и оперативности деятельности гос. учреждений и частных структур в работе с населением. Теперь владельцы карточек имеют возможность обращаться в органы власти с запросами, заявлениями и жалобами, а также получать необходимые сведения и офиц. разрешения через информ. компьютерные сети.

При этом личность клиента и его полномочия по получению информации подтверждаются с помощью личной электронной карточки. К 2020г. 70% дел с обращениями граждан будут рассматриваться в информ. сетях.

Ранее полномочия пользователя информ. компьютерных сетей проверялись на основании его личного кода, включавшего цифры и буквы. Этого было достаточно, пока дело касалось единичных информ. сетей и ограниченного количества пользователей. Когда число тех и других возросло, стал необходим более защищенный, юридически корректный и унифицированный способ подтверждения полномочий пользователя, что и обеспечивается электронной карточкой. При ис-



пользовании в открытых информ. сетях карточка подтверждает личность пользователя и гарантирует сохранность сведений ограниченного распространения, в т.ч. и о его личности. Карточка содержит минимум сведений о личности, необходимый для ее идентификации. При этом гарантируется, что поступающая в сеть информация не будет накапливаться на каждого пользователя в отдельный файл.

В качестве преимуществ системы отмечаются такие моменты, как сокращение расходов на транспорт, существенное ускорение принятия решений, **возможность обращений граждан в учреждения вне зависимости от времени суток и местонахождения**. Удешевляется и стоимость рассмотрения вопросов, а также появляется возможность предоставления клиентам новых услуг.

Электронная карточка, содержащая микрочип, по своим свойствам сравнима с небольшой ЭВМ. На нее в открытой форме нанесены следующие данные: Ф.И.О. пользователя, дата рождения, фотография и период действия карточки. Кроме того, в ней содержатся «невидимые» сведения: закодированные в электронной форме Ф.И.О. пользователя, его личный номер соц. страхования, пин-код, номер карточки, срок ее действия, выдавший ее орган и зашифрованный секретный пароль пользователя.

В перспективе, когда внедрение данной системы будет завершено, предполагается, что указанные карточки смогут заменить права на управление автомашиной, членские карточки организаций, клубов, библиотек, будут использоваться при голосовании на выборах, переписях населения и т.п. Не исключено их использование в качестве т.н. «мини-паспорта» гражданина Финляндии после принятия соответствующего закона об отмене загранпаспортов в их нынешнем виде в рамках Шенгенского соглашения.

Процесс обращения в госучреждение по компьютерной сети с использованием личной электронной карточки включает 7 этапов:

1. Заполненная форма-обращение готовится для отправления в электронной форме по сети Интернет в соответствующее учреждение.

2. Компьютером производится проверка формы. При обнаружении ошибки об этом информируется пользователь (программа позволяет также вывести на экран компьютера инструкции и получить помощь).

3. После проверки заполнения формы пользователь ставит свою «электронную подпись». Для этого он должен поместить свою карточку в считывающее устройство, совмещенное с компьютером.

Набрав пин-код, пользователь активизирует свой секретный код для электронной подписи, записанный в чип карточки. Под электронной подписью, которая направляется по сети вместе с заполненной формой, понимается сжатый набор цифр, букв и знаков, закодированный с использованием секретного кода.

4. Занесенные в форму сведения также кодируются перед их отправлением по сети. Для этого применяется однократно используемый ключ.

Чиновник госучреждения передает пользователю вместе с электронным бланком-формой, адресом электронной почты и свой личный открытый код. Программа в компьютере пользователя про-

веряет этот личный код чиновника и затем с его помощью кодирует однократно используемый ключ.

5. Сведения в закодированной и сжатой форме передаются по сети.

6. В компьютере чиновника программа раскодирует бланк-форму, переданную пользователем, и устанавливает подлинность его электронной подписи, используя открытый код пользователя. При этом происходит извлечение из электронной подписи содержащейся в ней комбинации букв, цифр и знаков. Из зашифрованной электронной формы также составляется комбинация букв, цифр и знаков, которая сравнивается с комбинацией, полученной из электронной подписи. В случае, если они полностью совпадают, делается вывод о том, что документ был передан без каких-либо искажений, а также о том, что форма была заполнена пользователем лично. Документ рассматривается чиновником, и о принятом по нему решении пользователь информируется по сети.

7. Чиновник расшифровывает однократно используемый ключ с помощью своей личной карточки и содержащегося в ней секретного пароля. Таким образом, в системе гарантируется, что получатель располагает необходимыми полномочиями.

В основу личной карточки положен принцип «секретных ключей», работающих по системе засекречивания открытых ключей: каждый ключ представляет собой пару, состоящую из открытой и засекреченной частей. В карточке имеется 3 таких пары: для идентификации личности пользователя, для идентификации подлинности его электронной подписи и зашифровки сведений, передаваемых по сети. Секретные данные о ключах записаны в чипе карточки, а открытые ключи — в информ. службе сети (доступны всем ее пользователям). Кроме пользователя и чиновника в системе участвует третье лицо — сотрудник службы безопасности сети. Он отвечает за то, чтобы секретный и открытый ключи пользователя принадлежали одному и тому же человеку. Кроме того, в задачи этой службы входит пополнение и поддержание т.н. «черного списка», в который заносятся номера выведенных из употребления карточек.

Ведомством, отвечающим за функционирование данной системы, является Центр регистрации населения Финляндии.

## Миграция

Обострение региональных конфликтов, распад СССР обусловили увеличение потоков переселенцев и беженцев в развитые страны Запада, в т.ч. Финляндию. В 1987-99 гг. количество иммигрантов в страну увеличилось в 5 раз и составляет 88 тыс.чел. (1,7% всего населения). Отдельно велся учет беженцев, которых в мае 1999г. насчитывалось здесь 16,6 тыс.чел. Кроме того, около 125 тыс. граждан Финляндии (2,4% населения) имели иностр. происхождение. По европейским меркам количество иностранцев в Финляндии весьма незначительное.

Межд. соображения вынуждают финнов открывать доступ в свою страну. Наибольшую долю прибывших на жительство в Финляндию составляют переселенцы из России, за ними — выходцы из Эстонии. Значительное количество составляют шведы и сомалийцы. Здесь проживают

также граждане бывшей Югославии, Словакии, Польши, Вьетнама, Ирака, Германии и США.

Въезд иностранцев в Финляндию и выезд, жительство и работа в стране регулируются Законом об иностр. гражданах, принятыми на его основе правительственным Постановлением об иностранцах и ведомственными инструкциями, а также межд. соглашениями с финским участием. Свои инструкции имеют также МВД, минсоцдел и минтруда, которое регламентирует порядок рассмотрения ходатайств о предоставлении разрешений на работу, основания для предоставления таких разрешений, а также осуществление контроля по соблюдению положений о работе иностранцев.

Иностранец может переселиться в Финляндию, используя четыре канала.

Беженцы. Нормы их приема в целом соответствуют межд. стандартам, однако имеются свои особенности. В Закон об иностранцах введено **понятие безопасных стран**, из которых ходатайства о приеме в Финляндию до последнего времени не рассматривались. Ходатайства о предоставлении убежища от граждан стран, не отнесенных к безопасным, рассматриваются финским МВД, в рамках которого действует Центр по делам иностранцев. На практике Финляндия чрезвычайно редко предоставляет статус беженца. Предусмотрен ряд положений, обосновывающих отказ от удовлетворения ходатайства (особая причина – интересы безопасности Финляндии, совершение преступления, отсутствие доказательств тому, что страна выезда не является безопасной и т.п.).

Решения выносятся в соответствии с представлением сотрудника Центра по делам иностранцев, рассмотревшего конкретное дело и прошедшего интервью с ходатайствующим лицом. Как правило, финские власти стараются как можно быстрее определиться с решением. Вместе с тем, порой, для этого требуются недели или даже месяцы, в течение которых финские службы через Интерпол, свои загранпредставительства, другие каналы стараются выяснить обоснованность просьбы об убежище. В течение этого времени лица, представившие ходатайства, содержатся в приемных пунктах без ограничения передвижения по стране, но они могут быть и заключены под стражу.

Решение направляется на согласование председателю Комиссии по вопросам о предоставлении убежища. Комиссия действует в рамках миноуста и одновременно является единственным органом обжалования решений. При согласии председателя решение является окончательным без права обжалования.

Сама Комиссия по вопросам предоставления убежища собирается на рассмотрение только тех вопросов, по которым мнение Центра по делам иностранцев и председателя Комиссии разделились. На ее заседаниях могут быть заслушаны эксперты по соответствующей стране, но они не принимают участия в принятии решений. Решение комиссии является окончательным.

В 1993г. в Финляндии открыто представительство Управления Верховного Комиссара ООН по делам беженцев. Оно рассматривается как консультационно-информ. орган без права оказания влияния на решения властей.

Помимо приема иностранцев в качестве беженцев с предоставлением соответствующего статуса, МВД может выдавать разрешение на пребывание

в стране иностр. гражданам в целях защиты, если констатировано, что возвращение на родину или в страну постоянного проживания не является для них безопасным. Такое разрешение выдается на год с возможностью последующего продления. В 1999г. с подобной просьбой к руководству Финляндии обратилось 3,1 тыс. кандидатов, из которых свыше 1,5 – граждане Словакии и 330 – польские граждане.

Возвращенцы. С весны 1991г. Финляндия осуществляет репатриацию этнических финнов из других стран. Практически это касается лиц, проживающих на территории бывшего СССР – в первую очередь Ленинградской обл., Карелии, Эстонии. Оформление въезда и статус такого возвращенца (категория А 1) осуществляется в консульском учреждении Финляндии в стране постоянного проживания репатрианта. При этом он должен документально доказать свое финское происхождение. В качестве документов подтверждения финны принимают внутренний паспорт, свидетельство о рождении и различные документы родителей. Статус А1 предусмотрен только для этнических финнов, родившихся за пределами Финляндии и не может быть предоставлен лицам другой национальности. Если документы о финском происхождении заявителя признаются достаточными, консул выдает вид на жительство и разрешение на работу сроком на один год. Их продление на следующие 2 года осуществляется полицейскими властями по месту жительства в Финляндии. После этого может быть представлен постоянный вид на жительство, при котором разрешение на работу не требуется. Но и он предоставляется только на срок действия паспорта переселенца. После пятилетнего проживания в стране может быть рассмотрен вопрос о предоставлении финского гражданства.

В соц. плане возвращенцы официально приравнены к собственным гражданам с соответствующим соц. обеспечением, в частности, пособиями по безработице, на детей, льготами по мед. обслуживанию и т.д. На практике их положение даже более благоприятное: **возвращенцам предоставляются квартиры за счет гос. и коммунальных средств**, на что не может рассчитывать гражданин Финляндии; создана система бесплатной проф. переподготовки, начиная с изучения финского языка, предусмотрены налоговые льготы.

Брак. Заключение брака с гражданином Финляндии – достаточное основание для получения вида на жительство. При заключении брака за рубежом вид на жительство предоставляется беспрепятственно. Если он зарегистрирован в Финляндии, вопрос рассматривается местной полицией. Предоставляется на 2г. При разводе в течение этого времени вид на жительство не продлевается, если только развод не произошел по причине физ. насилия бывшего супруга. Вид на жительство может быть продлен, если меняются основания для проживания в Финляндии (учеба, беременность).

Работа. Разрешение на работу в Финляндии также является основанием для предоставления вида на жительство. Получение такого разрешения оговорено рядом условий. В основном в страну для выполнения трудовой деятельности допускаются иностр. работники с высокой профессиональной подготовкой по редким для Финляндии специальностям.

В качестве других причин можно привести преподавание, при котором род работы предполагает знание языка страны выезда, ее культуры, обычаев и других подобных областей знаний, развитие эконом. сотрудничества, а также невозможность найти финского гражданина для выполнения какого-либо вида трудовой деятельности.

*Об изменениях в порядке предоставления убежища иностранцам.* В 1999-2000 гг., по сравнению с другими европейскими странами, масштабы иммиграции иностранцев в Финляндию незначительны. В Голландию ежегодно прибывает 40 тыс. ходатайствующих об убежище, половина которых возвращается властями страны обратно. В Швецию ежегодно прибывает 11 тыс.чел., в Норвегию – 9 тыс.чел., Данию – 6 тыс.чел. Проблематичным для финских властей остается вопрос содержания данной категории иностр. граждан в центрах по приему переселенцев. Пребывание одного иностранца в таком центре обходится государству в 5 тыс.фмк. в месяц. Срок рассмотрения ходатайства о предоставлении убежища, с учетом возможного обжалования решения, составляет от 5 до 16 мес.

В марте 2000г. правительство направило в парламент законопроект о внесении изменений в Закон об иностр. гражданах (22.2.1991/378). Предлагается ввести ускоренный порядок рассмотрения подобных ходатайств. Функцией по проведению собеседования на предмет установления личности обратившегося и причин его обращения предполагается наделить также Управление по делам иностранцев. В наст. вр. собеседование проводит лишь полиция. Максимальный планируемый срок рассмотрения дел – 14 дней. Право вынесения окончат. решения о предоставлении убежища сохранится за Управлением. Заявитель по-прежнему будет иметь право на обжалование решений Управления через Высший адм. суд. Срок обжалования сократится до 7 дней. В случае признания судом решения Управления обоснованным, иностранец должен будет немедленно покинуть страну. Он может быть возвращен лишь в «безопасную» страну или непосредственно на родину. В иных случаях дело может быть направлено в Управление на повторное рассмотрение в обычном порядке. Иностранцы граждане из «безопасных стран» должны будут покинуть Финляндию через 14 дней.

Значит. часть ходатайствующих об убежище прибывает в Финляндию из Швеции. Согласно ее законодательству, иностр. гражданин, не имеющий оснований для предоставления убежища, может быть возвращен непосредственно с границы. Аналогичная практика существует в Германии. Власти Австрии рассматривают подобные обращения в течение 48 часов.

В целях рассмотрения ходатайств в ускоренном порядке, при отделе полиции МВД Финляндии создана резервная группа в количестве 40 чел., которая в течение недели способна рассмотреть до 1 тыс. обращений. По мнению финских экспертов, введение нового порядка рассмотрения вопросов предоставления убежища позволит значительно сократить расходы государства на содержание прибывающих иностранцев.

Уполномоченный по делам беженцев Финляндии Антти Сеппяля считает, что выходцы из России, Болгарии, а также Индии или Гамбии, т.е. «безопасных» стран, вряд ли могут ожидать поло-

жительного решения властей о предоставлении убежища в Финляндии. Выходцы из Сомали, Ирака или Афганистана могут рассчитывать, что власти рассмотрят их обращение. Детальному и всестороннему рассмотрению подлежат обращения выходцев из таких стран как Турция, Иран, Шри-Ланка или Сьерра-Леоне.

По данным регистра Управления по делам иностранцев, в 1999г. наиболее многочисленными группами иностр. граждан, обратившихся по вопросу предоставления убежища в Финляндии, без учета квоты, были выходцы из Словакии – 1 тыс. 516 чел., Польши – 324 чел., России – 189 чел., стран бывшей Югославии – 127 чел., Турции – 115 чел., Ирака – 97 чел., Сомали – 73 чел. Из них получили убежище в Финляндии 29 чел. (из стран бывшей Югославии – 11 чел., Афганистана – 8 чел., Ирака – 5 чел., Алжира – 2 чел., Ирана, Китая и Белоруссии – по 1 чел.). Квота на прием беженцев в Финляндию в 2000г. составляет 700 чел. В 2001г. предполагается ее увеличить до 800-850 чел. С янв. по апр. 2000г. к финским властям по поводу предоставления убежища обратились 766 чел.

15 янв. 2000г. Финляндия в одностороннем порядке ввела визовый режим в отношении граждан Словакии, сроком на 6 мес. Причиной такому решению послужила приобретающая все больший масштаб иммиграция цыганского меньшинства из Словакии в Финляндию. Словакия все же сохранила безвизовый режим для граждан Финляндии. С учетом процесса иммиграции из Польши, МВД Финляндии рассмотрело вопрос возможного введения визового режима и в отношении граждан этой страны. Было признано, что практика визового режима как способа регулирования процесса иммиграции является нецелесообразной и имеет временный характер. Законодательство Европейского Союза допускает возможность одностороннего введения страной ЕС визового режима в отношении третьих стран, но не более 6 мес. Установление визового режима на более длительный срок требует одобрения всех стран ЕС. В окт. 1998г. данную практику в отношении Словакии уже использовали Великобритания и Ирландия.

*Об изменениях миграционной политики Финляндии в отношении ингерманландцев.* В фев. 1999г. парламентская комиссия по внешней политике одобрила представленное на ее рассмотрение предложение правительства по ужесточению требований при приеме ингерманландцев в ближайшие годы. Главное изменение касается необходимости владения финским языком. Теперь для получения разрешения на переселение ингерманландцам, кроме подтверждения своей этнической принадлежности, необходимо продемонстрировать знание финского языка, а также знание культурных особенностей Финляндии. Связано это, в частности, с тем, что многие из переселившихся в последние годы ингерманландцев не смогли адаптироваться к финляндской действительности. В правит. докладе подчеркивалось, что во времена советской власти возможности ингерманландцев изучать финский язык и культуру были сильно ограничены. Теперь предлагается взять курс на оказание культурной и бытовой поддержки ингерманландцев непосредственно в местах их проживания.



Парламентская комиссия по внешней политике рассматривает также возможности денежной помощи (например, в форме ежемесячной пенсии или каким-либо иным способом) старикам-ингерманландцам в России и Эстонии. Денежную помощь предполагается направлять тем старикам, у которых нет возможности находиться в учреждениях по уходу за престарелыми.

Непросто обстоит вопрос и с уже переселившимися стариками-ингерманландцами. Многие из них живут на выплачиваемые коммунальные пособия, так как после изменения закона о нац. пенсиях в 1994г. большинство из них не имеет права на нац. пенсию (получение полной нац. пенсии подразумевает по меньшей мере 40 лет проживания в Финляндии).

Комиссия рассматривает также возможность предоставления молодым ингерманландцам стипендии для обучения в Финляндии. При этом государство не преследует цели полностью отклонить возможность переселения для ингерманландцев. Особенно осторожно и деликатно, по мнению правительства, следует подходить к решению вопросов по ингерманландцам, которые во время «зимней войны» оказались в Финляндии, а после заключения мирного договора были вынуждены вернуться в СССР. Наиболее быстро и легко решаются вопросы о переселении детей-ингерманландцев, принятых в финские семьи на адаптацию.

Предполагается также следить за более равномерным расселением ингерманландцев по территории Финляндии, поскольку до сих пор «возвращенцы» оседали в крупных городах, и половина из них — в столичном округе.

По финским данным, **в России и Эстонии проживает 130 тыс. ингерманландцев и членов их семей**, которые полностью удовлетворяют требованиям, предъявляемым для переселения. В 1990-97 гг. в Финляндию переехало 20 тыс. ингерманландцев. В Петрозаводске, С.-Петербурге, Москве и Таллине в очереди на переселение стоит 17 тыс. коренных ингерманландцев и членов их семей. Предполагается, что к 2010г. в Финляндии будет проживать порядка 50 тыс. «возвращенцев» из России и Эстонии.

Ингерманландцы, по сравнению с другими переселенцами, обладают большим образовательным и профессиональным потенциалом. Среди переселившихся за последнее десятилетие ингерманландцев 37% имеют высшее образование, 23% — среднее техническое и 30% — на уровне профшколы.

*Двойное гражданство для несовершеннолетних.* Закон о гражданстве исключает возможность иметь двойное гражданство. Параграф 8 Закона предусматривает прекращение гражданства Финляндии в случае, если лицо приобретает гражданство другого государства по ходатайству, заявлению или по приравненному к ним свободному волеизъявлению в другой форме. Управление по делам иностранцев при вынесении решения о приобретении гражданства Финляндии по ходатайству ставит непременным условием отказ от существующего гражданства (параграф 4, п. 3 Закона о гражданстве). Единственным исключением здесь является ситуация, при которой законодательство страны, гражданином которой является ходатайствующий, не предусматривает процедуры выхода

из гражданства, или если ходатайствующему предоставлен статус беженца.

Однако на практике существует возможность иметь гражданство другого государства помимо гражданства Финляндии. В частности, при принятии финского гражданства по заявлению (в порядке регистрации), предусмотренном параграфом 5 Закона, в тексте Закона не указывается в качестве непременного условия отказ от существующего гражданства.

Наиболее часто ситуация, при которой лицо на законном основании может иметь гражданство Финляндии и другой страны, встречается у несовершеннолетних, если один из родителей является иностр. гражданином. Если ребенок получает гражданство другого государства, это не является препятствием для принятия финского гражданства по рождению, если его мать или отец граждане Финляндии. При этом не ставится требование о предварит. отказе от существующего гражданства (параграфы 1, 3, 3а, 3б Закона). На практике у рос. граждан не возникает проблем в отношениях с Управлением по делам иностранцев по поводу двойного гражданства детей.

В целях устранения возможных негативных последствий практики наличия двойного гражданства финскими властями выработаны правовые нормы, согласно которым в подобных случаях предусмотрено прекращение гражданства Финляндии по достижении 22 лет у лиц, родившихся за границей, которые не проживали в Финляндии или в других странах Сев. Европы (Швеции, Дании, Норвегии, Исландии) и не сохранили с ней связи. Однако, если гражданин проживал достаточно долгое время в упомянутых странах или сохранил связь с Финляндией, финское гражданство сохраняется автоматически.

## Шенген

*Консульский аспект взаимоотношений Финляндия-ЕС.* В 1994-95 гг. Финляндия присоединилась к Договору о Европейском эконом. пространстве (ЕТА) и вступила в Европейский Союз. **Граждане Финляндии получили право на свободное передвижение и пребывание на пространстве ЕС без виз, осуществление трудовой деятельности без разрешения на работу независимо от срока пребывания, учреждение индивидуальных предприятий и коммерческих фирм, выезд на учебу.** Вид на жительство необходим лишь в том случае, если период пребывания составляет более 3 месяцев. Его оформляет полиция по месту проживания в Финляндии при наличии паспорта или удостоверения личности, фотографии, а также трудового договора или другого документа, подтверждающего необходимость пребывания. Вид на жительство может быть оформлен на макс. срок 5 лет. После получения визы необходимо зарегистрироваться в магистрате и получить персональный идентификационный номер. Граждане стран-участниц соглашения ЕТА могут оформить вид на жительство — пластиковую карточку ЕТА. Данный порядок распространяется лишь на граждан стран ЕТА/ЕС и членов их семей.

Регулирование процессов миграции на пространстве ЕС по-прежнему остается важным направлением политики Евросоюза. С 1994г. действует **компьютерная система EURES с помощью которой власти стран ЕС имеют возможность получения сведений о наличии рабочих мест в странах Ев-**

**ропейского сообщества.** Лишь незначительная часть финских граждан имеет постоянную работу в странах ЕС. Одной из причин является менталитет финнов. Такие ценности, как семья, культура, родной язык, высокий уровень соц. защиты более приоритетны для них, чем обеспеченное существование за рубежом.

Вопросы соц. защиты граждан стран ЕС регламентируются постановлением ЕС 1408/71, а также двусторонними договорами между странами. Постановление устанавливает общий порядок предоставления соц. помощи в странах ЕС, включая больничное лечение, страхование на случай болезни или несчастного случая, выплату пособий по безработице и на детей, пенсии. Принцип ЕС заключается в том, чтобы граждане стран ЕС на территории сообщества получали соц. помощь в том же объеме, что и граждане стран пребывания. **В Финляндии граждане стран ЕС, которых здесь весной 2000г. было 16 тыс., имеют такие же права, что и финские граждане.** Однако при возникновении спорных вопросов, применяются положения постановлений ЕС, а не двусторонних соглашений или местного законодательства.

Финляндия принимает активное участие в Шенгенском процессе. 12 дек. 1996г. страна присоединилась к Шенгенской конвенции. В июне 1998г. парламент Финляндии ратифицировал Шенгенские соглашения, отменяющие пограничные и тамож. формальности на внутренних границах стран-участниц и предусматривающие усиление контроля на внешних границах ЕС. В 2000г. Финляндия активно продолжала процесс подготовки к реализации Шенгенских соглашений. Представители Управления по делам иностранцев МВД полагают, что пять из семи условий, предъявляемых Финляндии Евросоюзом, она уже выполнила. К ним относятся – введение единой Шенгенской визы, совершенствование системы рассмотрения ходатайств об убежище, выполнение мероприятий по борьбе с незаконным оборотом наркотиков, формирование законодат. базы в целях защиты информации, совершенствование системы контроля внешних границ. Осуществлено тех. разделение «коридоров» для граждан стран Шенгена и третьих стран в межд. аэропортах, а также подключение к компьютерной системе Шенгена СИС Службы паспортного контроля межд. аэропорта Хельсинки Вантаа. Существует договоренность между заинтересованными ведомствами Северных стран о введении в действие компьютерной системы СИС в конце 2000г. В наст. вр. 10 стран Шенгена используют данную компьютерную сеть. В дек. 2000г. Евросоюз рассмотрит вопрос о готовности Северных стран к реализации Шенгенских соглашений. Руководство МВД полагает, что в случае положит. решения ЕС, **Финляндия и другие Северные страны уже 25 марта 2001г. смогут приступить к реализации Шенгенских соглашений в полном объеме,** т. е. отменив все пограничные и тамож. формальности как на внутренних границах Евросоюза, так и Северных стран.

Вместе с тем, Финляндия стремится к **сохранению Северного паспортного союза,** предусматривающего свободное передвижение и пребывание граждан этих стран в рамках пространства без виз, разрешений на жительство и работу независимо от срока пребывания, а также без паспортов. В рамках Евросоюза пока не представляется возможным

отказаться от практики въезда в эти страны без паспортов или утвержденных ЕС документов.

Ссылаясь на положения Амстердамского договора, руководство Евросоюза выражает стремление к заключению с третьими странами договора о реадмиссии. Договор предусматривает меры по возвращению гражданина страны договора или иностранца, нелегально находящегося на территории другой страны, обратно на родину. Еврокомиссия в 1999г. вынесла рекомендацию о необходимости проведения переговоров относительно заключения данных соглашений с третьими странами. Руководство Финляндии полагает, что страны-члены ЕС при этом правомочны заключать параллельные договоры с третьими странами.

*Заход и прохождение иностр. гос. и прогулочных судов через территориальные воды.* Осуществляются в разрешит. порядке, за исключением случаев, оговоренных двусторонними соглашениями.

К гос. морским судам относятся военные, пограничные, тамож. и полицейские корабли, а также суда, используемые преимущественно для гос. нужд – проведения гидрографических и океанографических исследований, рыболовства, обучения судоходству, прокладки морского кабеля, лоцманской проводки, морских спасательных работ, охраны окружающей среды и других видов некоммерческой деятельности, имеющей обществ. характер.

Ходатайства о предоставлении иностр. гос. судам разрешений на заход и пребывание во внутренних водах страны направляются нотным порядком в МИД не более чем за шесть рабочих дней до предполагаемого захода судна. Функция непосредственной выдачи разрешений на заход и пребывание судов отнесена к компетенции Главного штаба Оборонительных сил. Заявки с нарушением установленного срока могут быть рассмотрены лишь в случае, если у заявителя имеются уважительные причины. В заявке должны быть указаны название и тип корабля, его радиопозывные и другие опознават. знаки, маршрут следования, предполагаемое время и место входа в территориальные воды Финляндии и выхода из них, порт назначения, а также сведения о имеющемся на борту научно-исследоват. оборудовании, летательных и подводных аппаратах. Для военных кораблей необходимо указание фамилии и звания командира, численного состава экипажа и их воинских званий.

Полученное разрешение не освобождает экипаж судна от необходимости сообщения погран. властям при подходе к территориальным водам о месте и времени пересечения границы. Данное требование распространяется и на суда, прибывающие в соответствии с двусторонними соглашениями. Сообщение может быть сделано лоцманской станции при заказе лоцмана.

Иностр. военным кораблям запрещается использование в территориальных водах Финляндии без особого разрешения имеющихся на борту летательных и подводных аппаратов, применять исследовательское оборудование, спускать на воду лодки или катера, если они имеют вооружения или вооруженных людей на борту. Запрещается также высадка на берег членов экипажа с оружием. Подводная лодка иностр. государства при нахождении в территориальных водах Финляндии должна находиться в надводном положении.

Разрешение не требуется для гос. судов, доставляющих главу иностр. государства во время его офиц. визита в страну. В этом случае дипломатическое учреждение минимум за два дня до захода судна в территориальные воды должно направить в МИД Финляндии уведомление. Специального разрешения также не требуется в случаях захода иностр. ледокольных и поисково-спасательных судов в территориальные воды по просьбе компетентных властей страны.

В соответствии с внесенными в 1996г. в финское законодательство изменениями, при транзитном следовании иностр. гос. гражд. судна через зону открытого моря, к примеру в Швецию, спец. разрешения или уведомления по дип. каналам не требуется (Финские территориальные воды включают в себя внутренние воды и зону открытого моря, которая составляет 22,2 км. от внешней границы внутренних вод).

К категории прогулочных относятся суда, используемые в иных целях, чем для гос. нужд, торг. или промысловой деятельности. Иностр. прогулочное судно имеет право на транзитный проход в зоне открытого моря. Спуск якоря на данном участке может быть произведен, если судно препятствует регулярному движению других кораблей, находится в чрезвычайной ситуации или имеются иные внешние экстремальные условия.

Въезд в страну членов экипажа прогулочного судна осуществляется через офиц. пункты морского паспортного и тамож. контроля на побережье. Для въезда в страну через неофиц. пункты пропуска требуется разрешение МВД Финляндии. Ходатайство об этом должно быть направлено в штаб погран. службы страны. Судну не разрешается отклоняться от фарватера, высаживать людей, разгружать имеющийся на борту груз при следовании в межд. территориальных водах до пункта ближайшего паспортного и тамож. контроля. В случае отклонения судна от маршрута следования и вхождения во внутренние территориальные воды Финляндии с учетом экстремальных условий, оно должно незамедлительно проинформировать об этом погран. и тамож. власти.

Граждане других Северных стран при следовании на прогулочном судне непосредственно в Финляндию должны сообщить в пункт морского погран. контроля следующие сведения: название судна, регистрационный номер, гос. принадлежность, пункт отправления и назначения, а также сведения о людях, находящихся на борту, включая место их проживания. Экипажу судна рекомендуется за час до подхода судна к пункту паспортного контроля сообщить по радиосвязи о времени его прибытия. Если на пути следования судна нет пунктов паспортного контроля, то эти формальности можно выполнить непосредственно в порту. К таким портам относятся: Усикаупунки, Раума, Пори, Каскинен, Пиетарсари, Рахе, Кеми. При необходимости погран. суда могут осуществить функцию паспортного контроля в ином месте территориальных вод. В Финляндии существует 24 таких погран. пункта.

Иностр. прогулочное судно обязано следовать через территориальные воды под нац. флагом. На арендованном в Финляндии или другой Северной стране судне при нахождении его в территориальных водах Финляндии рекомендуется использовать нац. флаг страны арендатора. Для въезда в

Финляндию члены экипажа иностр. прогулочного судна и находящиеся на его борту пассажиры должны получить визу, если иного не предусмотрено действующими соглашениями. Члены экипажа гос. судна должны быть внесены в судовую роль и иметь действительные проездные документы (паспорт моряка). Получение отдельной визы в таком случае не требуется.

## Торговля

В 1999г. объем внутренней торговли составил 28% от ВВП или 56% от объема частного потребления. Так, в 1999г. было реализовано товаров через розничную торг. сеть на 34,8 млрд.долл. при ВВП в 718 млрд.фмк (курс доллара к фмк 1:5,58). Объем розничной торговли в стоимостном выражении в 1999г. превысил уровень 1998г. на 11%. Объем оптовой торговли 1999г. — 49,3 млрд.долл. с ростом по сравнению с 1998 на 7%.

Финляндия, как член ЕС и ВТО при обеспечении правового регулирования внутренней торговли страны строго руководствуется директивами ЕС в отношении принципов и условий свободного предпринимательства и торговли, перемещения капитала, товаров, услуг и рабочей силы, применяя при этом на практике в полном объеме предложенные ей торг.-эконом. и валютно-фин. инструменты. Это, в первую очередь, относится к позиции ЕС по применению всеми членами сообщества, действующей в нем **единой налоговой системы**, которая, к примеру, предусматривает зачисление в общий бюджет ЕС взимаемых при импорте в отдельных странах налогов на добавленную стоимость и акцизов, тамож. регулирование проходящих через границы стран сообщества товаров производимых в государствах, не входящих в ЕС и ВТО.

Импорт из стран ЕС освобождается от тамож. проверки и формальностей, а пошлины, применяемые в Финляндии по отношению к странам, не входящим в данное Сообщество, заменяются общими тарифами ЕС (TARIC).

Однако в ряде отраслей экономики страны сохранялись некоторые протекционистские меры по регулированию импорта конкурирующей продукции путем использования, прежде всего, механизма импортных пошлин. При ввозе товара, помимо тамож. пошлины и других сборов, взимается НДС. С подакцизных товаров взимаются, кроме того, акцизные сборы.

Продолжают сохранять свое действие нормативно-правовые предписания о соблюдении определенных санитарных норм, требований по безопасности, экологии и защите потребителей, а также нац. стандартов.

Торговая деятельность регламентируется законами и законодательными актами, положениями ведомственных и муниципальных органов: закон о торговле, закон о праве на предпринимат. деятельность, закон и положение о строительстве, положение о киосках и автомаркетах, закон об аптеках, налоговые и тамож. законодат. акты, положение об условиях и режиме работы в сфере торговли и услуг, закон и положение о продовольствии, закон и положение о производстве и торговле алкоголем, закон о сокращении ограничения конкуренции, закон о НДС, закон о ведении офтальмологической деятельности, закон и положение о здравоохранении, положение о качестве товаров, закон о



безопасности товаров, закон о рыночном суде, закон о правах потребителей товаров, закон о комиссии по рассмотрению жалоб потребителей.

Практическими вопросами гос. регулирования внутренней торговли страны занимается МТП, в компетенцию которого, помимо главного направления его деятельности — разработки базисной части эконом., пром. и тех. политики Финляндии с учетом директив ЕС и ВТО, входят вопросы регулирования внешней торговли, развития конкуренции, поддержки предпринимательства, тех. инспекции, контроля за качеством и безопасностью товаров, защиты интересов отечественных предпринимателей и местного рынка, межд. эконом. и тех. интеграции и кооперации. МТП совместно с минобразования и другими ведомствами осуществляет разработку проектов соответствующих законодат. актов и положений, касающихся как сферы торговли и потребительского рынка страны, так и возможных условий финского партнерства в межд. разделении труда, в т.ч. по взаимодействию с органами ЕС, организации взаимодействия на всех уровнях с различными отечественными и межд. ведомствами и организациями по вопросам потребления и безопасности товаров народного потребления и продуктов питания, по подготовке и заключению межд. соглашений по указанным вопросам на уровне министерств или по межведомственной линии. Входящие в структуру МТП Управление защиты потребителей, Центр потребит. исследований и Управление по обеспечению продовольствием непосредственно занимаются вышеизложенными вопросами.

Управление защиты потребителей отвечает за вопросы, связанные с безопасностью продуктов питания, изделий и услуг для потребителей, публикует и распространяет информацию для потребителей, организует их обучение по вопросам, относящимся к его компетенции, руководит деятельностью муниципальных советов по проблемам потребителей, организует проведение и публикует результаты ценовых и конъюнктурных исследований, организует надзор за соблюдением соответствующих предписаний. Одной из главных задач Управления является также представление проблем потребителей в различных сферах соц. политики.

Центр потребит. исследований отвечает за проведение объективных исследований по вопросам, связанным с повышением эффективности ведения домашних хозяйств, долговечностью товаров и изделий, исследований факторов, влияющих на уровень потребления и других исследований по вопросам потребления.

Управление по обеспечению продовольствием контролирует все вопросы, связанные с производством, закупкой и потреблением продуктов питания. Главной целью его деятельности является предотвращение всех рисков и вреда, которые могут быть нанесены потребителям при использовании продуктов питания. Управление отвечает также за обеспечение высокого качества продуктов питания производящихся и/или импортируемых в страну, за обеспечение соответствующей и надежной информацией о продуктах питания и о возможных фин. потерях потребителей при ненадлежащем использовании продуктов или использовании некачественных продуктов питания.

Комиссия по рассмотрению рекламаций и жа-

лоб потребителей дает рекомендации по решению спорных вопросов, возникающих у потребителей относительно качества продуктов и изделий. В случае возникновения спорных ситуаций **Комиссия также представляет судам свое мнение** по отношению к тем или иным потребителям.

Вопросы определения основных направлений торг. политики страны и выработки предложений на перспективу по совершенствованию организации внутренней торговли входят в компетенцию Центр. Союза торговли (ЦОТ), объединяющего 46 отраслевых союзов, членами которых являются 1200 оптовых (в т.ч. осуществляющих закупки товаров по импорту) и 12000 розничных торговых предприятий с совместным результатом их деятельности в 1999г. 286 млрд. фmk (49,3 млрд. долл.) при общем штате работающих 240 тыс.чел. Деятельность ЦОТ тесно координируется с отраслевыми и территориальными организациями, в т.ч. с такими, как Союз оптовой торговли (объединяет 24 отраслевых союза), Союз розничной торговли (26 территориальных союзов), включая «Кеско Оу» (Союз мелких торг. предпринимателей), СОК (Центр. кооператив кооперативной торговли), «Туккукаупойнен» («Туко» — Союз оптовиков).

Особое место занимают организации, функциональная деятельность которых связана с торговлей продукцией определенных товарных групп потребит. назначения, в частности Ассоциация товаров повседневного спроса, Ассоциация специализированных товаров, Ассоциация тех. торговли.

Например, в сферу деятельности последней входят вопросы торговли машинами, оборудованием, приборами, аппаратурой, инфраструктурой другой тех. продукции потребит. назначения. Членами данной Ассоциации являются 220 оптовых предприятий, оперирующих в стране 70% всей торговли товарами технического назначения, в т.ч. такие крупные компании, как «Кеско», СОК, «Туко», «Стокман», которым оказываются консультационные услуги в области маркетинга, в получении информ. материалов о производственных и экспортных возможностях иностр. производителей товаров данной группы, представляющих интерес для местного рынка, общих требованиях и специфических условиях поставок их финским импортерам, в развитии отношений с торг. иностр. партнерами.

Интересы служащих и рабочих, занятых в сфере торговли страны, представляет Профсоюз работников торговли, являющийся одним из отраслевых секторов Центр. профсоюза Финляндии с автономной сферой деятельности.

Основу системы оптовой торговли в 1999г. в стране по-прежнему составляли компании «Кеско», СОК и «Туко», поделившие подавляющую часть всей внутренней торговли, включая розничный сектор, на три зоны влияния «К-группа», «С-группа» и «Т-группа», из которых первая в последние годы является наиболее весомой.

«Кеско» объединяет 31 дочернюю фирму с долей владения каждой из них более 50%. Валовой оборот концерна в 1999г. составил 37 млрд.фmk (6,2 млрд. евро), что на 2% больше, чем в 1998 году. Количество персонала — 11,1 тыс.чел.).

В 1999г. была расширена сеть региональных представительств группы. Появились новые торговые центры в г.г. Турку, Вантаа, Тампере, Куопио и Оулу. В основе организации «К-группы» ле-

жит тесная взаимосвязь закупочной и сбытовых систем. Закупочный аппарат — главная и региональные конторы (4000 и 7500 чел. соответственно) связаны единой системой налаженного складского хозяйства, компьютерной связи и достаточного парка грузовых автомобилей.

Сбытовой аппарат состоит из 6 тыс. магазинов. Владельцами магазинов розничной торговли являются, как правило, отдельные независимые семейные фирмы, которые сами несут ответственность за свою коммерческую деятельность и связаны с другими розничными продавцами через центр. закупочные организации «Кеско» и по договоренности с другими поставщиками товаров. Магазины имеют многопрофильный и разномастный характер деятельности, однако 50% от стоимости реализуемой продукции приходится на продовольственные и сопутствующие им товары.

Центр. объединение кооперативов Финляндии СОК вместе с дочерними фирмами составляют оптово-розничную торговую группу «С», которая специализируется на торговле товарами ежедневного спроса, с/х техникой и автомобилями, на общепите и гостиничном бизнесе (сеть региональных оптовых предприятий и снабженческо-сбытовых складов, 50 супермаркетов, 250 универсамов, 1000 мелких и средних магазинов, 52 гостиницы, 300 ресторанов и кафе. Имеется сеть сервисных автостанций АВС (120 ед.).

Персонал группы «С» насчитывает 20 тыс.чел., ежегодный оборот — 29 млрд.фмк., из 30% приходится на реализацию товаров через предприятия розничной торговли. Структура корпорации (пайщики и клиенты) сформирована вокруг центр. звена, которое обеспечивается из двух основных источников: центр. и региональные сети снабжения.

«Туко», как центральная организация оптовых фирм, ориентирована на реализацию продовольствия, пром. товаров потребительского спроса и с/х техники. Клиентура оптовой системы «Т-группа» насчитывает 1300 магазинов розничной торговли, доля которых в торговле другими товарами народного потребления составляет 10%. «Туко» имеет систему тех. обслуживания магазинов и торг. оборудования. Персонал «Туко» и ее дочерних фирм, включая «Туко-Спар», составляет 5 тыс.чел. Оборот компании в 1999г. — в 11 млрд. фмк.

Кроме упомянутых трех компаний, заметную долю внутреннего оптового и розничного рынка страны контролирует группа «Традека».

Значит. часть розничной торговли особенно товарами повседневного спроса, находится также под контролем четырех торговых группировок. «Кеско» (К-группа) и «Туко» (Т-группа) являются сетями, образованными предпринимателями в сфере торговли на добровольной основе, две другие — СОК (С-группа) и «Традека» представляют собой сети предприятий розничной торговли, образованные по принципу долевого участия.

Особое место в системе розничной торговли занимает компания «Стокман», имеющая самостоят. сеть универсамов в ряде регионов страны, а Универмаг в Хельсинки является наиболее престижным торговым центром в стране. Объем продаж компании в 1999г. составил 9,4 млрд. фмк при персонале в 900 чел. При этом совместно учитываются данные деятельности ее дочерних фирм «Се-

сто», «Хобби Холл», «Сеппяля», «Авто-Стокман», на долю которых приходится 11, 13, 9, 22% соответственно в общем товарообороте «Стокманн».

В 1999г. торговля продуктами питания была сосредоточена: «К-группа» — 38,2%; «С-группа» — 26,3%; «Т-группа» — 12,2%; «Спар-группа» — 10,5%; «Вихури» — 4,7%; «Стокман/Сесто» — 2,9%; Прочие — 5,2%.

Происходящий в последнее время процесс концентрации в целом положительно сказывается на рынке розничной торговли, особенно товарами повседневного спроса, вызывая расширение торговых сетей коммерческих компаний и объединений. Только крупные и возможно средние компании в состоянии делать инвестиции в новые торговые точки и торг. технологию. Особенно это касается центр. районов страны с более высокой плотностью населения, где развитие или реконструкция торговых структур под силу только крупным компаниям, что связано с дороговизной нового строительства и высокой стоимостью аренды производственных помещений.

Одним из направлений повышения эффективности деятельности данных предприятий является **перевод их работы на принцип самообслуживания** и в качестве основного инструмента конкурентной борьбы — использование политики низких цен при сравнительно высоких объемах продаж.

Наметилась активизация иностр. компаний, особенно Швеции на финском рынке. Шведы полностью или совместно с финскими предпринимателями имеют ряд торговых предприятий, в т.ч. по реализации продукции фирменного производства типа «Интерспорт», «Бенеттон», «Бодишоп», «Хенис-Морис», «Икеа» и т.д.

В 1999г. в Финляндии было продано автомашин и зап. частей на 33,3 млрд. фмк, что связывается с обновлением автопарка (3 млн. транспортных средств, в т.ч. 2 млн. легковых). В случае снижения уровня налоговых и тамож. тарифов в Финляндии на импорт автомобильной техники, который выше, чем в других странах-членах ЕС, возможно некоторое увеличение финского парка легковых машин.

Возможно, в будущем увеличение поставок в Финляндию ряда групп продовольствия иностр. производства. Это связано с тем, что аналогичные отечественные товары могут потерять свои позиции (конкурентоспособность) на местном рынке в связи с возможным повышением себестоимости их производства из-за прекращения практики гос. дотирования местных предприятий пищевого производства при использовании ими более дорогого отечественного сырья, как это предписано ЕС в отношении Финляндии.

Особое место занимает торговля алкоголем, обеспечившая на протяжении нескольких последних лет 6% поступлений в госбюджет страны. До вступления Финляндии в ЕС в 1995г. изготовление, импорт и продажа алкоголя (кроме торговли пивом средней крепости) являлись госмонополией. С 1996г. в Финляндии функционируют частные производители вин и импортеры крепких алкогольных напитков, включая вина и пиво высокой крепости, что является началом проводимой ЕС компании в странах-членах данного сообщества, в т.ч. Финляндии, по либерализации производства алкогольных напитков и торговли ими. В стране функционирует 250 специализиро-

ванных магазина АЛКО (гос. компания) по продаже алкоголя и 4 тыс. ресторанов, имеющих право на использование всех видов алкоголя, а также 7 тыс. магазинов и 5 тыс. кафе и других предприятий общепита — по реализации пива средней крепости.

Вопрос качества товаров, поступающих на потребительский рынок, неразрывно связан с Законом о безопасности товаров, а также рядом действующих офици. предписаний, предполагающих соблюдение определенных санитарных норм и требований по безопасности, экологическое чистоте, технологичности производства и защите прав потребителей.

Действуют нац. стандарты, разработка и утверждение которых осуществляется Финляндской ассоциацией по стандартизации (ФАС), представляющей собой негос. организацию, в которой, наряду с участием гос. ведомств, представлены отрасли промышленности и профсоюзы. Стандарты утверждаются при условии полного согласия сторон и носят рекомендательный характер, хотя все они исполняются. Власти могут принять решение об обязательном соблюдении какого-либо определенного стандарта. 30% действующих стандартов являются обязательными. Вместе с тем отсутствуют стандарты для ряда видов продовольствия и товаров потребит. назначения.

В Финляндии по согласованию с ФАС имеют право действия стандарты ЕС и ряда других стран, а также общепринятые в мире и страновых регионах тех. условия на некоторые виды продукции.

В стране нет единой системы контроля качества выпускаемой продукции для реализации на местном рынке. Ряд ведомств и организаций имеют свои структуры, где осуществляется надзор за изданными предписаниями и соответствием им качества выпускаемой продукции.

В случае, если требования выдвигаются непосредственно покупателем, последний самостоятельно может произвести приемку товара на соответствие этим требованиям, либо воспользоваться услугами нейтрального контрольного органа, если это оговорено в контракте. В зависимости от товара контроль может осуществляться в различных формах: индивидуальный контроль (автомобили, суда); по образцам продукции (пищевые продукты, химикаты, удобрения); типовой контроль (электрооборудование, стройматериалы, бытовые машины).

Действует 250 муниципальных бюро по проверке качества поступающих товаров и продуктов питания во внутреннюю торговлю и в сеть общепита. Деятельность данных пунктов имеет определенное значение в обеспечении контроля качества поступающих по импорту товаров, в частности продовольствия, в т.ч. из стран ЕС, т.к. поставки товаров между государствами-членами данного сообщества не подвергаются контролю на границе.

При закупке товаров за рубежом финский импортер по своему усмотрению может потребовать от поставщика соблюдения стандарта ФАС, какого-либо межд. стандарта или нац. стандарта другой страны, дополнительно предъявив и собственные требования, что официально закрепляется соглашением или контрактом.

В отношении импортной продукции контроль, проведенный продавцом или гос. организациями страны-продавца, не считается достаточным, ана-

логичная процедура должна быть проведена и в Финляндии.

В целом ответственность за контроль качества продуктов питания и потребительских товаров, импортируемых или следующих транзитом из третьих стран, входит в компетенцию Главного тамож. управления, подведомственного минфину. Система контроля позволяет решать все практические вопросы на месте, на тамож. складах и в спец. лабораториях, непосредственно при прохождении товарами границы и централизованно обеспечивать учет нарушений, их категории и непосредственных нарушителей. При этом таможня располагает всеми документами, которые касаются поставки данной партии, а также сведениями о поставленной продукции, ее производителе, посреднике, поставщике и перевозчике, что обеспечивает возможность проведения эффективного контроля степени качества и безопасности проверяемого товара. Товарная партия остается на тамож. складе до получения результатов испытаний и анализов, сроки проведения которых для скоропортящихся продуктов составляют один, а для других видов продовольствия и товаров до пяти рабочих дней. Данные проверки проводятся выборочно по усмотрению тамож. органов или на основании полученной информации от соответствующих организаций и фирм.

Тамож. служба обеспечивает контроль по недопущению ввоза в страну или транзита в другие регионы т.н. «пиратских товаров» — подделок под товарные марки.

## Экспорт

Удельный вес финского экспорта товаров и услуг в производстве ВВП страны составил в 1999г. 37,6%.

После успешных семи предыдущих лет, когда среднегодовые темпы роста товарооборота внешней торговли Финляндии составляли 10%, в 1999г. тенденция динамичного роста изменилась, и внешторг. оборот страны увеличился лишь на 1%, составив 408 млрд. фmk. Финский экспорт в стоимостном выражении вырос на 1% по сравнению с 1998г. и составил 232,6 млрд. фmk. Импорт в 1999г. увеличился 2% и составил 175,8 млрд. фmk.

В географическом распределении внешней торговли в 1999г. произошли лишь небольшие изменения. На долю стран Европы пришлось 75% внешторг. оборота. Из них доля стран-членов ЕС составила 58%, что на 2% больше, чем в 1998г. Причем рост экспорта в страны, входящие в Европейский эконом. и валютный союз, опережал рост экспорта в остальные государства ЕС, соответственно 6% и 3%.

Доля стран, входящих в Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ) в товарообороте Финляндии несколько сократилась и составила 4,7% (4,8% в 1998г.). Более 12,5% внешторг. оборота страны в 1999г. пришлось на прочие европейские страны, 8,2% — на развивающиеся страны и 16,5% — на остальные страны.

Удельный вес России во внешнеторговом обороте Финляндии в 1999г. составил 5,4% (6,2% в 1998г.). Тем не менее, Россия осталась на 5 месте в списке крупнейших торг. партнеров Финляндии после Германии, Швеции, Великобритании и США.

Доли экспорта отдельных отраслей в 1999г.: леспром — 28,9%; в т.ч. деревообработка — 6,2%, цел-



люлозно-бумажная — 22,7%; металлообработка и машиностроение — 53%; в т.ч. металлургия — 6,8%, машиностроение и транспортное оборудование — 18,6%; электронная и электротех. промышленности — 27,6%; химпром — 9,7%; др. отрасли — 8,4%.

На экспорт продуктов питания в Россию до начала фин.-эконом. кризиса осенью 1998г. приходилось 33-35% всего финского экспорта продуктов питания. В 1999г. экспорт продуктов питания сократился на 15%. Экспорт текстильных и швейных изделий в Россию также остался на минимальном уровне и осуществлялся, в основном, в виде поставок давальческого сырья и полуфабрикатов рос. фирмам-партнерам.

Как и в предыдущие годы, **самым крупным торговым партнером в 1999г. являлась Германия**, доля которой в экспорте составила 13%. На Швецию пришлось 10% всего экспорта, Великобританию — 9,1%, США — 8,5%.

Экспорт в **Россию** сократился в 1999г. на 31%. Продолжался также и спад экспорта в страны Центр. Азии. Снижение экспорта в такие страны, как Индия составило 23%, Саудовская Аравия — 11%. В то же время, в большинство стран ЮВА и Японию экспорт вырос: в Японию — на 16%, Ю.Корею — 8%, Малайзию — 15%, Филиппины — 71%, Тайвань — на 84%. Экспорт страны в Китай снизился на 15%.

Структура импорта в 1999г.: сырье для пром. производства — 40,8%; энергетические товары — 8,7%; инвест. товары — 26%; потребтовары длительного использования — 10,5%; др. потребтовары — 14%. Объем импорта сырья и сырьевых материалов для пром. производства в 1999г. остался на уровне предыдущего года. Заметно вырос импорт таких товаров, как сырьевая древесина — рост на 10%, продукции горнодобычи — на 16%, и компонентов для электронпрома — на 7%. Сократился импорт металлургической — на 10%, и хим. промышленности — 1%.

В связи с резким ростом цены на сырую нефть с 10 до 27 долл./барр. в 1999г., импорт других энергетических товаров возрос на 17%.

Импорт инвест. товаров сократился на 4% по сравнению с 1998г. В то же время, импорт потребтоваров длительного пользования возрос на 9%, в связи с высоким уровнем частного потребления в 1999г. Из входящих в эту группу товаров значительно возрос импорт бытовой электроники — на 12%. Импорт легковых автомобилей вырос незначительно — на 3%, что было ниже аналогичного показателя 1998г. Импорт других потребтоваров вырос на 3%.

Импорт из стран-членов ЕС снизился в 1999г. на 1%. В то время, как импорт из Германии вырос на 3%, импорт из Швеции сократился на 2%, из Великобритании — на 8%, из Франции — на 10%.

Импорт из других европейских стран, не входящих в ЕС, вырос на 9%, в основном, благодаря устойчивому росту импорта сырьевых товаров из России — на 12%.

Объем поставок из АТР продолжал расти в 1999г. Из стран, входящих в регион, можно выделить Японию — рост импорта на 13%, и Китай — рост на 29%.

В связи с определенным ухудшением условий внешней торговли в 1999г., положит. сальдо торг. баланса страны сократилось по сравнению с 1998г. и составило 59,5 млрд. фmk.

Положит. сальдо баланса по торговым операциям со странами-членами ЕС составило в 1999г. 33 млрд. фmk, на 7 млрд. фmk больше, чем в предыдущем году. Положительное сальдо в торговле со странами, входящими в ЕАСТ, составило 1,2 млрд. фmk. Положительное сальдо в торговле с другими европейскими странами и с неевропейскими пром. развитыми странами осталось неизменным на уровне 1998г., а положит. сальдо в торговле с развивающимися странами сократилось.

В торговле с отдельными странами, наибольшее положит. сальдо торгового баланса, как и в 1998г. было в торговле Финляндии с Великобританией — 9,7 млрд. фmk. Значит. положит. сальдо было в торговле с Францией — 4,7 млрд. фmk, США — 4,5 млрд. фmk, Швецией — 3,6 млрд. фmk, Эстонией — 3,8 млрд. фmk.

Наибольшее отрицат. сальдо, как и в 1998г., было в торговле с Японией — 7 млрд. фmk.

Самые значит. изменения сальдо торг. баланса произошли в торговле с Россией: с +2,4 млрд. фmk сальдо в 1998г. до -3,2 млрд. сальдо в 1999г.

Положит. сальдо платежного баланса Финляндии по текущим операциям также сократилось по сравнению с предыдущим годом, но осталось на достаточно высоком уровне — 34,9 млрд. фmk, что составляет 4,9% от ВВП.

Тарифное регулирование ВЭД Финляндии  
в соответствии с тамож. номенклатурой ЕС, в %

2701.....	Уголь.....	нет.....	0
2704.....	Уголь коксующийся.....	да.....	1,4
2709.....	Нефть сырая, газоконденс.....	нет.....	0
27100021.....	Бензин.....	да.....	6
27100059.....	Дизтопливо.....	нет.....	0
27100061.....	Тяж. дизтопливо.....	да.....	0-5,5
27100098.....	мазут.....	нет.....	0
2711.....	Газ природный.....	нет.....	0
.....	Газ прир.....	нет.....	0
2711121100.....	для выруб. энергии и/или тепла.....	да.....	14,4
44031099.....	Березовые балансы.....	нет.....	0
7207.....	Чугун.....	да.....	2,9-5,4
7211-7215.....	Стальной прокат.....	да.....	3,4-5,4
7218-7223.....	Нержавеющая сталь.....	да.....	5,4
7401-7404.....	Медь неочищенная и чистая, вкл. лом.....	нет.....	0
7407-7409.....	Изделия из меди (прокат, провод и т.д.).....	да.....	5,8
7410.....	Медная фольга.....	да.....	6,2
7411.....	Медные трубы.....	да.....	5,8
7501-7503.....	Никель, включая лом.....	нет.....	0
7505-7508.....	Изделия из никеля.....	да.....	3,5-4,6
7601.....	Алюминий.....	да.....	6
7602.....	Лом алюминия.....	нет.....	0
7604-7608.....	Изделия из алюминия.....	да.....	7,5-9,5
7801.....	Свинец.....	да.....	3
7802.....	Свинцовый лом.....	нет.....	0
7803-7806.....	Изделия из свинца.....	да.....	7,4-8,2
7901.....	Цинк.....	да.....	3
7902.....	Лом цинка.....	нет.....	0
7904-7907.....	Изделия из цинка.....	да.....	6,6-7,4
8001-8002.....	Олово, включая лом.....	нет.....	0
8003-8007.....	Изделия из олова.....	да.....	2-4,2
гр. 50-52.....	Текстиль (шелк, шерсть, хлопок).....	да.....	0-19,7
гр. 53-59.....	Текстильные изделия.....	да.....	0-33,8
гр. 60-63.....	Швейные изделия.....	да.....	4,4-33,99
гр. 64.....	Обувь.....	да.....	4,6-20
гр. 68-70.....	Изделия из камня, керамики и стекла.....	да.....	0-8,7
8401-8485.....	Машины и машинотех. изделия.....	да.....	0-6,4
гр. 85.....	Электромашин и электротех. изделия.....	да.....	0-16,22
гр. 86-87.....	Транспортные средства.....	да.....	3,7-21,4
гр. 89.....	Суда и плавающие конструкции.....	да.....	0-4,5

## Структура внешней торговли Финляндии

	1998г.	1999г.	Доля	Изменение
	млн.фмк.	млн.фмк.	%%	99/98%%
ЭКСПОРТ, ВСЕГО .....	230 569	232 601	100	+1
1 Сельское и лесное хозяйство .....	2341	1 652	0,7	-30
2 Рыболовство .....	16	13	0,0	-15
3 Горнодобывающая промышленность .....	657	690	0,3	+5
4 Обрабатывающая промышленность .....	224 596	228 299	98,2	+1
40 – пищевая, вино-водочная, табачная .....	5080	4310	1,9	-15
41 – текстильная, швейная, кожаная .....	3 559	3345	1,4	-6
42 – деревообрабатывающая .....	14236	14371	6,2	+1
421 – пиломатериалы .....	8640	8798	3,8	+2
422 – фанера, ДСП и т.п. ....	3482	3501	1,5	+0
43 – бумажная и полиграфическая .....	54219	54054	23,2	-0
431 – бумажная масса .....	3 770	4507	1,9	+20
432 – бумага и картон .....	44068	44023	18,9	-0
44 – химическая .....	12845	12970	5,6	+1
45 – пластмассы и резинотех. изделия .....	4 114	4225	1,8	+3
46 – металлургическая .....	21 621	20277	8,7	-6
47 – металлообработка и машиностроение .....	26012	24260	10,4	-7
48 – электро- и оптическое оборудование .....	58634	64902	27,9	+9
481 – конторские машины и выч. техника .....	5657	4865	2,1	-14
482 – электрооборудование и приборы .....	12235	11 881	5,1	-3
483 – средства связи .....	35441	42389	18,2	+17
49 – транспортные средства и оборудование .....	14204	14389	6,2	+1
491 – дорожные транспортные средства .....	7727	8006	3,4	+0
492 – прочие транспортные средства .....	6477	6383	2,7	-1
5 Электроэнергия, природный газ и гор. вода .....	63	15	0,0	-77
6 Прочие виды деятельности .....	1560	1 932	0,8	+8
ИМПОРТ, ВСЕГО .....	8322	7931	100,0	-5
1 Сырье и материалы .....	4912	4903	61,8	0
(сырье и материалы, не включая сырую нефть) .....	4537	4796	60,5	6
131 – для пищевого .....	293	178	2,2	-39
132 – для легкого .....	239	305	3,8	28
134 – для бум. и полиграфического .....	324	334	4,2	3
135 – для химического .....	1173	836	10,5	-29
1351 – сырая нефть .....	374	107	1,4	-71
137 – для металлургического .....	283	406	5,1	43
138 – для машиностроения .....	1997	2 111	26,6	6
2 Топливо .....	324	270	3,4	-17
21 – твердое .....	57	32	0,4	-44
22 – жидкое .....	152	103	1,3	-32
3 Инвестиционные товары .....	1205	1 113	14,0	-8
31 – для сельского и лесного хозяйства .....	37	9	0,1	-76
32 – транспортные средства .....	157	107	1,4	-32
33 – прочие машины и оборудование .....	1011	996	12,6	-1
4 Потребительские товары .....	1821	1 557	19,6	-14
41 – пищевые продукты, напитки, табак .....	397	258	3,3	-35
42 – текстильные и швейные изделия .....	346	301	3,8	-13
43 – проч. потребительские недлит. польз. ....	502	464	5,9	-7
44 – легковые автомобили .....	289	252	3,2	-13
45 – проч. потребительские длит. польз. ....	257	281	3,5	-2
5 Прочие товары .....	61	88	1,1	45

Источник: Данные Тамож. управления Финляндии

## Импорт

**С**тепень либерализации внешнеторгов. режима. Главными документами нормативно-правовой базы регулирования внешнеторгов. политики Финляндии являются: соглашение о ВТО, договор о создании ЕС, нац. нормативные акты.

Соглашение о ВТО обеспечивает нормативно-правовое регулирование между торговлей, в частности, в отношении применения льготных пошлин и обеспечения доступа к рынкам, определяет понятие режима наибольшего благоприятствования и механизм разрешения торг. споров.

Договор о создании ЕС предусматривает для стран-членов свободное перемещение капиталов,

товаров, услуг и рабочей силы, определяет вопросы исключит. компетенции ЕС в осуществлении торговой политики, в т.ч., вопросы торговли товарами, и вопросы смешанной компетенции ЕС и страны-члена, в т.ч., вопросы торговли услугами, инвест. деятельности и другие. В частности, в параграфе 133 Договора, номер которого дал название Комитету постпредов по вопросам торговли Совета ЕС по общим вопросам, говорится:

– общая торг. политика ЕС основывается на единых принципах, особенно в том, что касается изменения тарифных ставок, заключения тарифных и торг. соглашений, унификации мер по либерализации экспортной политики, а также мер по защите торговли, в частности, таких, которые применяются в случаях демпинга или субсидирования;

– Комиссия представляет Совету предложения по поводу осуществления общей торг. политики;

– в том случае, когда возникает необходимость в проведении переговоров для заключения соглашений с третьими странами, Комиссия выработывает рекомендации Совету, который поручает ей начать необходимые переговоры. Комиссия ведет эти переговоры, консультируясь со спец. Комитетом (Комитет 133), назначенным Советом для оказания помощи Комиссии в выполнении этой задачи и в рамках директив, которые Совет может дать ей;

– при осуществлении полномочий, которые определены для него в данном параграфе, Совет принимает решения квалифицированным большинством.

В своей торг. политике ЕС применяет следующие инструменты:

1. Механизмы свободной торговли, цель которых – максимальное расширение географического охвата торговли:

– ЕС имеет большое количество различных соглашений о свободной торговле. Последний пример: заключение соглашения о свободной торговле между ЕС и Мексикой в нояб. 1999г.;

– система Ломейских конвенций;

– инструменты ВТО, в т.ч., РНБ.

2. Традиционные инструменты:

– тарифные ограничения (тамож. пошлины);

– нетарифные ограничения (антидемпинговые меры, спец. и компенсационные пошлины и квоты на товары, поставляемые сверх определенного объема, различные тех. барьеры, например, сертификаты соответствия нац. и общеевропейским стандартам качества);

– преференциальный режим (GSP – Общая Система Преференций).

3. Барьеры в торговле.

– в случае возникновения барьеров в торговле с третьими странами, конкретные случаи регистрируются в торг. регистре ЕС и против них применяются меры на уровне Комиссии ЕС, спец. комитетов (например, «СПС») или стороны решают споры на основе механизма ВТО.

На уровне ЕС страны-члены участвуют в формировании торг. политики следующим образом. В сфере торговли товарами, вопросы которой относятся к исключительной компетенции ЕС, наиболее значительными полномочиями располагает **Комиссия ЕС**: ей принадлежит право инициативы, она **проводит переговоры с третьими странами** и представляет ЕС в междунар. организациях. В вопро-

сах смешанной компетенции полномочия Комиссии ЕС ограничены.

Государства-члены ЕС руководят работой Комиссии с помощью рабочих групп Совета ЕС или самого Совета. В свою очередь, Комиссия поддерживает прямые связи с предприятиями стран-членов. Европарламент выполняет функции контроля, дает заключения.

На нац. уровне основная координационная деятельность по формированию внешнеторговой политики Финляндии поручена МИД страны. На этом уровне большую роль играет межведомственное сотрудничество, особенно взаимодействие МИД, МТП и Главного тамож. управления Финляндии. Другим важным органом в этой деятельности является нац. Комитет 133 при Комиссии министров по вопросам ЕС. Комитет 133 сформирован по двухуровневой схеме: первый уровень – органы гос. власти (узкий состав); второй уровень – группы, представляющие заинтересованные стороны: промышленность, сферу услуг, банковскую сферу и другие (широкий состав).

В основе деятельности Комитета 133 лежит тесное взаимодействие с деловыми кругами страны, обмен информацией и консультации.

К основным нормативным актам Финляндии, регулирующим внешнюю торговлю, относятся: Закон об обеспечении внешней торговли и эконом. роста страны от 15.02.74г. (с поправками от 2.06.92г.); Закон о безопасности товара от 12.12.86г.; Закон о торговле от 27.03.87г.; Закон об ответственности за товар от 01.09.91г.; Закон о сокращении ограничений конкуренции от 27.05.92г.; Закон о НДС от 30.12.93г. и другие. **Финляндия всецело следует принципу приоритетности межд. договора по отношению к нормам нац. законодат. регулирования.**

*Валютный контроль и регулирование.* Отмена валютного регулирования проходила в Финляндии поэтапно, с тем, чтобы дать возможность отечественному денежному рынку приспособиться к условиям межд. конкуренции. С начала 1990г. была отменена система разрешений на движение капиталов за исключением случаев взятия иностр. кредитов частными лицами. Однако, с 1.10.91г. были отменены и эти ограничения, и, таким образом, валютный контроль был полностью отменен.

В Финляндии не существует гос. монополии на экспорт или импорт каких-либо товаров. Нет гос. или какой-либо иной организации, регистрирующей фирмы-экспортеры или выдающей лицензии на право осуществления ВЭД. Все юр. лица, независимо от рода деятельности (отечественные и иностр.), действующие на территории Финляндии, обязаны зарегистрироваться в Управлении патентов и регистрации МТП.

*Тарифное регулирование ВЭД.* Номенклатура тамож. тарифа Финляндии с 01.01.88г. по 01.01.95г. основывалась на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, введенной вместо брюссельской тамож. номенклатуры.

Присоединившись с 01.01.1995г. к ЕС, который является тамож. союзом, Финляндия потеряла свою независимость в тамож. политике и начала применять в полном объеме торг.-полит. инструменты ЕС и, в частности, тамож. тариф ЕС. В первую очередь, это касается применения ставок ввозных пошлин тамож. тарифа ЕС в отношении третьих стран, в т.ч. и России.

Размер пошлины определяется в процентах от тамож. стоимости товара, а в некоторых случаях – в виде фиксированной суммы, исходя из количества товара или комбинации вышеуказанных способов.

Размеры пошлин соответствуют пошлинам ВТО и известно, что их средневзвешенный уровень не превышает 3-5%, исключением являются пищевые продукты, текстиль и некоторые другие товары.

При ввозе товара помимо тамож. пошлины и других сборов и налогов взимается налог с оборота в размере 19,05% тамож. стоимости товара. Также взимается уравнивающий налог, размер которого соответствует среднему размеру скрытых налогов на товары отечественного производства. Размер уравнивающего налога колеблется в пределах 1-4,5% и в среднем составляет 2,1% тамож. стоимости товара. Например, для автомобилей он составляет 1% закупочной стоимости.

Взимание акцизов в Финляндии связано с исторически сложившейся монополией государства на некоторые товары (алкогольные напитки, табак) и с проведением определенной торг. политики в отношении ряда товаров (бензин, легковые автомобили). Так, в результате взимания акциза стоимость импортируемых легковых автомашин повышается в среднем на 115%.

Акцизный налог взимается с табачных изделий, сладостей, пива, спиртных и прохладит. напитков, продтоваров, моторного топлива, пищевых жиров, сахара, корма в виде отходов маслосточной промышленности, удобрений, комбикорма, белкового корма. Размеры акцизных сборов предусмотрены в законах об акцизе.

С ввозимых в Финляндию легковых автомобилей взимается налог не менее 50% облагаемой налогом стоимости, с мотоциклов – 20-70%, в зависимости от рабочего объема цилиндров. О размере этих налогов Тамож. управление по обращению выдает предварит. справку. По другим вопросам можно обратиться в информ. службу районной тамож. конторы.

После создания единой налоговой системы ЕС, в рамках которой взимаемые при импорте НДС и акцизы будут зачисляться в общий бюджет ЕС, Финляндия будет вынуждена присоединиться к ней. Это приведет к значит. потерям бюджетных поступлений, так как, например, только торговля алкоголем обеспечивает 6-6,5% поступлений в госбюджет страны. Финляндия смогла договориться с КЕС о пролонгации действия нац. закона об акцизах на импортные алкоголя до 2004г.

На большинстве товаров, предназначенных для продажи населению (или на их упаковке), должна быть указана страна происхождения. К таким товарам относятся, например, некоторые виды кожаных изделий, тканей и нитей, а также перчатки, головные уборы, одеяла, обувь, столовая посуда, предметы бытовой техники, радиоприемники, телевизоры и все пищевые товары.

Существуют некоторые ограничения ввоза товаров в Финляндию, обусловленные санитарными, экологическими и соц. причинами, требованиями безопасности. К таким товарам относятся некоторые виды пищевых продуктов и товаров ширпотреба, корм для скота, удобрения, спиртные напитки, радиоактивные вещества, яды, наркотики, взрывчатые вещества, оружие и снаряды,



порнографические печатные издания, некоторые сосуды, работающие под давлением, и др. Ввоз этих товаров допускается только с разрешения ответственного министерства или ведомства.

Сравнение ставок ввозных пошлин по основным статьям рос. экспорта в Финляндию (нефть сырая, дизтопливо, легкий и тяжелый мазут, природный газ, березовые балансы, электроэнергия, сырье для химпрома, уголь коксующийся, сырье и полуфабрикаты для метпрома), по которым ЕС применяет т.н. общую пошлину в торговле с третьими странами, показывает, что с момента вступления Финляндии в ЕС произошло некоторое ухудшение условий доступа и конкурентоспособности рос. товаров на финский рынок. К большинству перечисленных рос. товаров до вступления Финляндии в ЕС тамож. тариф не применялся. Несмотря на снижение в начале 1995г. пошлин в рамках ГАТТ-ВТО, понижающее влияние которого на тамож. обложение составило 7%, отсутствие или снижение в объединенном товарном тамож. тарифе пошлин на отдельные товары (уголь, природный газ, нефть сырая) и снижение пошлин на отдельные товары (дизтопливо) за счет применения более точных тамож. подгрупп в случае отсутствия прямых аналогов в номенклатуре ЕС, с 1995 по 1998г. условия торговли между Россией и Финляндией продолжали ухудшаться. Это ухудшение связано с поэтапной (до конца 1998г.) отменой Общей Системы Преференций (ОСП) ЕС, введенной для Финляндии на время переходного периода, хотя это не отвечало интересам как России, так, в ряде случаев, и Финляндии. Например, поэтапная отмена ОСП ЕС по нефтехим. товарам в 1997-98гг. повысила тамож. сборы при экспорте России в Финляндию до 57 млн.фмк в 1997г. а в 1998г. — до 75 млн.фмк.

Беспошлинно в ЕС импортируются только сырьевые товары. К товарам, входящим в одну товарную группу с сырьевыми товарами, но даже с небольшой степенью переработки, применяются тамож. пошлины. Поэтому на деле рынки ЕС широко открыты для рос. экспорта лишь при его современной сырьевой структуре. Меры рос. стороны по ее облагораживанию (индустриализации) продолжают наталкиваться на ограничения.

Информ. служба тамож. конторы и тамож. лаборатория выдают по обращению справки о наименованиях товаров по тамож. номенклатуре. Тамож. управление выдает по письменной просьбе предварит. информацию, касающуюся наименования товара и размера взимаемой с него пошлины, обязательную к соблюдению таможней.

*Декларирование и тамож. обработка грузов.* В тамож. практике Финляндии около 20 лет действует принцип декларирования, согласно которому импортер товара (владелец товара) представляет таможене все сведения, необходимые для осуществления тамож. формальностей. Тамож. декларация должна быть представлена в течение 15 дней с даты ввоза. В ней указываются тамож. стоимость товара, наименование по тамож. тарифу, количество, а также сведения о лицензии, разрешении на ввоз и заявление о происхождении товара. Крупные фирмы-импортеры уже более 10 лет передают необходимую таможене информацию на магнитных носителях.

Тамож. контора может предоставить зарегистрированным клиентам разрешение подавать об-

щую тамож. декларацию на товары, ввезенные в течение 10 дней (режим периодической тамож. обработки грузов). Некоторые крупные импортеры и экспедиторские фирмы могут передавать необходимые для таможи сведения по сети передачи данных.

Система непосредственной тамож. обработки основывается на принципе прямой передачи груза. Зарегистрированным клиентам (которых большинство) таможня выдает письменное разрешение на получение товара и перевозку его на свой склад. Для получения разрешения владелец товара должен подать в таможню письменную просьбу о передаче груза. Разрешение выдается по получении от владельца товара сведений о наличии оснований для ввоза товара (лицензия, разрешение на ввоз и т.д.).

Обычно импортеру предоставляется право ввезти товар в пользование одновременно с выдачей разрешения на получение товара. Однако таможня может временно запретить ввод товара в эксплуатацию, если требуется доп. досмотр или в целях защиты потребителей.

Владелец товара может сам выбрать место производства тамож. формальностей. Он может предъявить груз таможене на погран. пункте или в городе, где имеется тамож. контора.

До производства тамож. формальностей груз передается на склад, который находится под контролем таможи и предназначен для временного хранения вывозимого или ввезенного груза до его осмотра. Тамож. склады бывают следующих видов: склады общего пользования, индивидуальные склады зарегистрированных клиентов, прод. склады для снабжения судов и самолетов. Разрешение на создание тамож. склада выдает Тамож. управление Финляндии.

Без разрешения таможи нельзя начинать разгрузку транспортного средства. По прибытии товара на склад владелец склада должен проверить соответствие груза и накладной. Затем нужно проинформировать таможню о проведении учета товаров при разгрузке с указанием возможных отклонений от накладной.

На складе общего пользования и на индивидуальном складе товар можно хранить не более одного года. Срок может быть продлен Тамож. управлением. Срок хранения на прод. складе неограничен.

До производства тамож. формальностей груз можно также перевести в свободную зону (свободный порт или свободный склад), которая представляет собой отделенный от остальной территории страны участок общего пользования, где товар в отношении тамож. обложения считается вне территории Финляндии. Разрешение на создание свободных зон выдает Гос. совет, а размеры сборов, взимаемых с пользователей свободной зоны, утверждает минфин.

Срок хранения товаров в свободной зоне неограничен. Как правило, предполагается, что товар подлежит вывозу из страны или же подготавливается к продаже на финском рынке. Нормальная обработка товара и подготовка его к продаже разрешаются лишь в отдельных случаях — необходимо подать заявление в тамож. контору. Если тамож. стоимость товара вследствие обработки повысится, то на обработку следует получить предварит. разрешение Тамож. управления.

По завершении тамож. процедуры таможня принимает решение о взимаемых пошлинах и сборах. Зарегистрированным клиентам дополнительно выдается тамож. счет. За оплату счета отвечает владелец товара. Ту же ответственность с некоторыми исключениями несет и экспедитор. Счет должен быть оплачен в течение 15 дней. Если владелец товара по той или иной причине не согласен с решением тамож. конторы, он может в течение 30 дней подать письменную жалобу в Тамож. управление. Решение Тамож. управления можно обжаловать в Высшем адм. суде в течение 30 дней с даты его получения.

Транзитные перевозки грузов осуществляются под контролем таможни. Если ввоз или вывоз товара запрещен, его транзитная перевозка может осуществляться на условиях, определяемых Тамож. управлением.

*Нетарифные методы регулирования ВЭД.* Финляндия, являясь членом ГАТТ-ВТО с 1950г., строит свой эконом. отношения на принципах свободной торговли. Став с 01.01.1995г. полноправным членом Евросоюза, Финляндия старается строго придерживаться практики и директив ЕС в отношении принципов свободной рыночной экономики. С этой точки зрения, первые годы членства Финляндии в ЕС отчетливо показали, что произошло изменение базовой идеологии Финляндии к России, что выразилось в последовательно проводимой линии на развитие отношений с Россией посредством и в рамках ЕС, а не напрямую.

На практике это означает, что при невысоком средневзвешенном уровне тамож. импортных пошлин (3-5%) **главными методами регулирования ВЭД в странах-членах ЕС, в т.ч. и в Финляндии, являются нетарифные методы**, такие как антидемпинговые, спец. и компенсационные пошлины и квоты на товары, поставляемые сверх определенного объема, а также различные тех. барьеры, в т.ч. многочисленные сертификаты соответствия нац. и общеевропейским стандартам качества. В 1999г. странами ЕС применялись антидемпинговые меры в отношении 13 видов рос. товаров. **По уровню дискриминации экспорта Россия занимает в ЕС второе место после Китая.** Следование этой линии приводит к возникновению ситуации, парадоксальность которой заключается в том, что те же страны, которые, с одной стороны, предоставляют России разного рода содействие, с другой — фактически ограничивают с помощью нетарифных методов регулирования ВЭД ее экспортные поступления и возможность погашения внешней задолженности (в т.ч. бывшего СССР). При этом Финляндия, поддерживая решения ЕС, оказывается в невыгодном для себя положении, ограничивая импорт традиционных рос. товаров.

Россия традиционно поставляла в Финляндию хлористый калий, основным потребителем которого является гос. фирма «Кемира», потребности которой на 50-80% покрывались за счет импорта из России. В случае прекращения импорта хлористого калия из России (что весьма вероятно из-за антидемпинговых процедур), импорт из других стран вызовет доп. издержки как по ценам, так и по транспортным расходам и складированию в зимнее время. Рост цен на удобрения скажется на конечных ценах на финскую с/х продукцию, которая и сейчас неконкурентоспособна на европейском рынке. Комиссия ЕС уже более 4 лет ве-

дет пересмотр антидемпинговой процедуры в отношении хлористого калия из России и Беларуси. При этом все конструктивные предложения рос. стороны по решению этой проблемы отклоняются, что противоречит условиям Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между РФ и ЕС, вступившего в силу с 1 дек. 1997г.

Импорт из России в Финляндию хлористого калия сократился в 2,5 раза с 250 тыс.т. в 1995г. до 100 тыс.т. в 1999г. Основным поставщиком рос. хлористого калия на финский рынок является «Межд. калийная компания» (МКК), г.Москва, которая проводит переговоры с КЕС и заинтересована в отмене антидемпинговых ограничений. Объемы экспорта МКК хлористого калия составляют 6-8 млн. т в год.

В конце дек. 1995г. Комиссия ЕС приняла решение о введении предварит. антидемпинговой пошлины на импорт магния из России. Единственным производителем магния в ЕС является фирма «Пешине», Франция. В Сев. Европе производителем магния является фирма «Норш Гидро», Норвегия. Основные потребители магния: авто и метпром, строительство. Опрос стран-членов ЕС в отношении целесообразности введения антидемпинговых пошлин на рос. магний дал результат: 8 — «за» и 7 — «против». Причем среди голосовавших «за» была и Финляндия, хотя она является потребителем рос. магния. Кроме того, основные рос. импортные поставки идут транзитом через г.Ловизу, что выгодно финским транспортным компаниям. Однако, ограничит. меры в отношении рос. производителей, в пользу которых высказываются «Пешине» и «Норш Гидро», вряд ли способны остановить снижение цен на магний вследствие крупных поставок из Китая.

Другими примерами ограничит. мер Финляндии при импорте рос. товаров, которые проводились в соответствии с директивами ЕС, являются антидемпинговые процедуры по отношению к товарам хим. (кальций, бутанол, мин. удобрения) и металлургической промышленности (чистый чугун с содержанием фосфора 0,5% или менее, ферромарганец, феррохром, горячекатанная сталь толщиной 600 мм и более, цинк). С 1 окт. 1996г. в Финляндии запрещена продажа автомашин ВАЗ 2104-2107 («Лада» в экспортном исполнении), не отвечающих стандартам ЕС. Эффект антидемпинговых процедур, с точки зрения ежегодных потерь России от сокращения экспорта в Финляндию, составляет 93,8 млн. фmk (18,4 млн.долл.).

Положит. шагом в направлении изменения этой ситуации можно было бы считать представление в начале апр. 1997г. к рассмотрению Европарламентом Договора между Комиссией ЕС и Россией о поэтапной отмене к 2001 году всех квотных ограничений на импорт рос. стали в ЕС и об отмене ограничений на импорт в ЕС рос. текстиля и швейных изделий с 1 мая 1998г. В соответствии с Договором о поэтапной отмене ограничений на импорт рос. стали ЕС увеличивает квоты России на листовую прокат в 1997г. на 10%, в 1998г. — на 5% и далее по 2,5% ежегодно до 2001г. В обмен на это Россия должна была отказаться от господдержки своей сталелитейной промышленности, создать условия для свободной конкуренции и принять меры по недопущению экспорта по демпинговым ценам листового проката. Однако, уже в нояб. 1998г. Финляндия, по указанию КЕС,

вновь поставила вопрос об ограничении импорта в страну рос. стального проката, что противоречит вышеуказанному Договору.

В результате состоявшегося в первом квартале 1998г. пересмотра антидемпинговых мер Советом ЕС были отменены лишь пошлины на рос. ферросиликомарганец. Соответствующие предложения по другой продукции не были приняты и в 1999г.

*Меры по поддержке отечественных экспортеров.* Помимо финансирования экспорта, основанного на возвратности полученных средств, и страхования, осуществляющегося также на коммерческой основе, большое распространение в Финляндии получила такая форма гос. стимулирования, как субсидирование экспорта, которое предполагает оказание помощи со стороны государства на безвозмездной основе.

**Налоговые и тамож. льготы:** налоговые льготы, предоставляемые для содействия стройпрому и метпрому; налоговые льготы судовладельцам; возврат импортной пошлины (в случае, если импортированные товары используются в производстве экспортных); освобождение от внесения уравнивающих платежей; освобождение от уплаты НДС по экспорту (это положение распространяется и на импорт товаров, используемых в производстве экспортной продукции).

**Субсидии:** система выравнивания цен на сырье для пищевого прома; дотации отечественным экспортерам с/х продукции; снижение транспортных тарифов; выравнивание фрахтовых ставок; региональные транспортные субсидии (для стимулирования перевозок через порты Сев. Финляндии и Сайменского канала); гос. субсидии, направляемые на развитие экспорта товаров для фирм, стремящихся выйти на новые рынки; содействие маркетингу и сбыту экспортных товаров (МТП); субсидирование участия в выставках (МТП, «Финпро»); субсидирование проведения экспортных компаний (МТП); сбор и распространение информации («Финпро» и региональные ТПП); обучение персонала для осуществления экспорта («Финтра»).

Возможны и некоторые другие формы субсидирования. Заявление на получение дотации могут подавать все зарегистрированные в Финляндии фирмы и объединения экспортных фирм. Они должны иметь достаточные основания для этого и предлагать на экспорт продукцию, имеющую высокую степень финского производства. Помимо экспорта товаров дотации могут выплачиваться для экспорта технологий, лицензий, ноу-хау и услуг.

Дотации могут покрывать не более 50% от общих расходов в течение 2 лет. Заявления на получение дотации подаются в региональные бюро МТП, которые также дают более подробные инструкции о заполнении анкеты.

## ВЭД

Условия предоставлена гос., банковских и коммерческих кредитов для финансирования экспорта Финляндии можно подразделить на следующие группы: 1) по источникам получения средств: экспортные кредиты, получаемые за счет собственных (финских) капиталов и за счет иностр. источников финансирования. Последние, в связи с узостью финского кредитного рынка, получили гораздо большее развитие; 2) по спо-

кам кредитования: краткосрочные экспортные кредиты (со сроком платежа до одного года), средне- и долгосрочные (свыше одного года).

*Краткосрочное финансирование экспорта.* Экспортер кредитуются на необходимый ему период — производства товара, отгрузки товара, отсрочки платежа для покупателя. Во всех случаях финансирование осуществляется в виде обычного банковского кредитования. Ставка по этим кредитам рассчитывается с учетом базового процента, устанавливаемого Банком Финляндии, к которому прибавляется 0,25%.

Однако при подтверждении финским экспортером иностр. покупателю рассрочки платежа за отгруженные товары, краткосрочное финансирование экспорта переходит в другую форму — кредитование экспортером импортера или в коммерческий экспортный кредит.

Подобный вид финансирования не распространяется на торговлю сельхозпродукцией, сырьевыми товарами, продукцией деревообработки, а также на реэкспортные товары.

Банк Финляндии кредитует производство, складирование и сбыт экспортной продукции мелких и средних фирм, оборот которых не превышает 200 млн.фмк в год. Если фирма входит в состав концерна, то его годовой оборот также не должен превышать 200 млн.фмк.

Спец. системой финансирования экспортера в период производства товара являются кредиты на развитие т.н. нового экспорта. Условием получения такого кредита является увеличение объема экспорта предприятия, поэтому получатель кредита обязан регулярно предоставлять в Банк Финляндии оценки развития своего экспорта. В случае, если экспорт развивается не так, как ожидалось, фирма обязана вернуть часть полученных сумм.

Техника получения кредитов на развитие нового экспорта проста — фирма получает кредит через свой комбанк, который, в свою очередь, учитывает векселя в Банке Финляндии. Разрешение на получение новых экспортных кредитов выдается Банком Финляндии 2 раза в год (в апр. и в окт.).

Макс. объем предоставляемого нового кредита для фирмы 5 млн.фмк., миним. — 20 тыс. Процентная ставка по данному виду кредита устанавливается на 0,75% ниже основной учетной ставкой Банка Финляндии.

Особенностью этой системы финансирования является то, что интенсивность ее использования растет при обострении положения на денежно-кредитном рынке.

*Средне- и долгосрочное кредитование экспорта.* Финансированием экспорта со сроком платежа свыше года в Финляндии в основном занималось АО «Финский экспортный кредит»-«Суомен виентилуотто». Государство стало владельцем пакета акций. С 1 янв. 1998г. два гос. фин. института: третий по величине в Финляндии «Постипанкки» и кредитная компания «Суомен виентилуотто» «Финский экспортный кредит» объединены в рамках единой холдинговой компании. Новый банковский концерн получил название «Леония», «Постипанкки» получил название Leonia Bank, а «Финский экспортный кредит» — Leonia Corporate Bank, LCB.



ЛСВ выдает кредиты как финским экспортерам, так и иностр. покупателям, занимается консультированием экспортных проектов. Покупатель уплачивает не менее 15% стоимости контракта до начала поставок. Кредиты предоставляются на условиях так называемого «консенсуса», принятого в 1978г. странами-членами ОЭСР. Кредиты могут предоставляться как в фмк, так и в любой другой СКВ.

Фин. кризис в Азии, России и Лат. Америке не оказал существенного влияния на банковскую систему Финляндии, т.к. фин. обязательства этих регионов перед тремя основными финскими банками составляют 1,2% от совокупного баланса всех банков. Доля России составляет менее 0,1%. Более половины от всей суммы иностр. финансирования финские банки предоставили европейским партнерам, 20% — США, менее 7% странам Азии.

Финляндия пока не предоставляет России существенных кредитов. Однако, межбанковские отношения между странами в 1997 и 1998 гг. динамично развивались до осеннего 1998г. фин. кризиса в России.

Финский банк «Мерита», объединился в 1998г. со шведским банком «Нордбанкен». В результате объединения банков создан концерн, который занимает по величине активов среди североевропейских банков 2 место, а по балансу — 1. Новый концерн стремится занять ведущее положение в балтийском регионе. В 1999г. банк приобрел 36% акций польского Коммунального банка, ведутся переговоры о приобретении акций норвежского банка «Кристиана» за 17 млрд.фмк, а также датского банка «Унидан-марк». **«Мерита-Нордбанкен» в 1999г. увеличил с 12 до 20% свою долю акций в Межд. Московском банке (ММБ).** Мерита становится самым крупным совладельцем ММБ после немецкого Bayerische Hypo Vereinsbank. В ходе реорганизации доля акций немецкого банка вырастет с 12% до 40%. Накопленный положит. опыт банка «Мерита» по кредитованию рос. банков, по работе на рос. рынке ГКО (банк реализовал накануне кризиса ГКО и не потерпел убытки), по оплате в рублях экспортно-импортных контрактов распространяется на деятельность объединенного концерна.

Задача, стоящая перед фин. системой России по расширению профиля кредитов, т.е. сокращению доли краткосрочных заимствований и увеличению кредитов на срок свыше 5 лет, а также по финансированию реального сектора экономики по отношению к Финляндии может быть осуществлена путем реализации Межправит. меморандумов от 27 нояб. 1997г. по привлечению кредитов в рос. экономику под гарантию или комфортное письмо правительства РФ. Однако осуществление этих Меморандумов потребует больших усилий для выработки механизма его реализации.

Второй по величине в Финляндии банк «Леония» («Постипанкки») в 1999г. значительно сократил объемы по платежам за коммерческие поставки и по кредитам на межбанковском рынке России. До кризиса через банк платежи по аккредитивам осуществлялись через 13 рос. банков, кредитные линии были представлены 4 банкам Москвы и С.-Петербурга.

Северный инвест. банк (NIB), созданный в 1975г., призван содействовать увеличению экспортного потенциала стран-учредителей (Дании,

Исландии, Норвегии, Финляндии, Швеции) и расширению их экспорта. Банк осуществляет кредитование совместных проектов одновременно в нескольких странах региона или в одной из них, если эти проекты представляют эконом. интерес хотя бы еще для одной из этих стран, а также кредитование проектов стран-участниц в других государствах.

NIB предоставляет своим клиентам долгосрочные кредиты и гарантии на конкурентных рыночных условиях. Для финансирования банк привлекает средства на межд. рынке кредитов. Ценные бумаги банка имеют самый высокий кредитный рейтинг -AAA/Aaa.

Центр. офис банка находится в Хельсинки и отделения — в Копенгагене, Осло, Рейкьявике, Стокгольме и Сингапуре. В банке работает 120 чел. из 5 стран-учредителей. 1 янв. 1999г. вступило в силу решение Совета министров Северных стран (министров финансов и экономики) об увеличении уставного фонда банка с 2,8 млрд. до 4 млрд.евро. В то же время увеличены объемы проектного финансирования (Project Investment Loan, PИL) с 2 до 3 млрд.евро, а объемы предоставления гарантий остались на прежнем уровне — 1,8 млрд.евро. Таким образом, совокупный размер кредитования вырос с 9,2 млрд. до 13,5 млрд.евро.

С 1 янв. 1999г. NIB ввел в практику кредитования и расчетов новую европейскую валюту «евро» по курсу 1 евро — 1 экю. За 8 мес. 1999г. Северный инвест. банк предоставил кредитов и гарантий на 924 млн.евро, что на 50% больше, чем за тот же период 1998г. (616). За 8 мес. 1999г. банк предоставил кредитов и гарантий Северным странам на 700 млн.евро. За 12 мес. объем предоставленных кредитов странам региона увеличился на 14%. Кредиты и гарантии были распределены: Швеция — 45%, Финляндия — 25%, Дания — 14%, Норвегия — 11%, Исландия — 4%.

Снижение спроса на кредиты в Азии было компенсировано увеличением кредитования в странах Центр. Европы и Балтии, поэтому объемы кредитования других стран продолжали увеличиваться. Объемы финансирования составили сумму 223 млн.евро по сравнению со 195 млн.евро за 8 мес. 1998г. Распределение по регионам следующее: ЦВЕ — 41%, Азия — 31%, Бл. Восток — 11%, Африка — 6%, Лат. Америка — 3%, Балт. страны — 7%, Зап. Европа — 0,3%.

В 1999г. банк рассматривал проекты по кредитованию объектов по защите окружающей среды на сопредельных с северными странами территориях, т.е. Северо-Западе России, в странах Прибалтики и Польше. Программа защиты окружающей среды основывается на решении Совета министров северных стран о финансировании таких объектов на 100 млн.евро. Основные направления реализации программы приняты Советом министров в 1997 году.

Заключенное в апр. 1997г. правительством РФ с NIB **рамочное соглашение о сотрудничестве по финансированию инвест. проектов в России** 13 авг. 1999г. вступило в силу, что предоставляет банку новые возможности по кредитованию проектов на Северо-западе России. Финансирование вне северных стран предоставляется правительствам в рамках PИL, причем одним из условий является совместное со страной-получателем кредита финансирование, по 50% с каждой стороны.

В 1999г. NIB совместно с ЕБРР и Северной фин. корпорацией по защите окружающей среды (NEFKO) проводил работу по следующим проектам на территории РФ.

1. ГУП «Водоканал» С.-Петербург, 31 млн.нем. марок. В июне 1998г. NIB подписал кредитное соглашение с Водоканалом на вышеуказанную сумму. Однако в связи с финансовыми проблемами, возникшими в конце 1998г., Водоканал обратился с просьбой уменьшить сумму кредита до 15 млн.нем.марок для реконструкции только очистных сооружений в Сестрорецке.

Окончательное решение по кредитованию проекта должно было быть принято банком в 2000г. Кредит сроком на 9 лет с льготным периодом в течение 3 лет планируется предоставить под гарантию правительства С.-Петербурга. Предполагалось, что минфин РФ поддержит этот проект в рамках упомянутого Соглашения о сотрудничестве по финансированию.

2. Юго-западные очистные сооружения в С.-Петербурге, 100 млн.долл. В соответствии с обращением администрации С.-Петербурга и Водоканала в банк с просьбой о предоставлении средств (2 млн.долл.) для разработки ТЭО по этому проекту и его реализации в рамках программы ТАСИС. NIB выразил готовность принять участие в финансировании в случае, если рос. правительство предоставит гарантию на возврат кредита, а ТЭО даст достаточные основания для принятия положительного решения. По мнению представителей банка, **сооружение юго-западных очистных сооружений в С.-Петербурге является наиболее важным проектом по защите акватории Балтийского моря.**

3. Инвест. программа по водоснабжению и очистке сточных вод в Ленинградской обл.

NIB участвует в инвест. программе по защите окружающей среды, первый этап которой планируется реализовать в г.г.Выборг, Гатчина, Тихвин и Пикалево. Правительства Швеции, Дании и Финляндии, а также NEFCO поддержат эту программу предоставлением грантов или кредитов на условиях концессии.

NIB будет отвечать за привлечение средств на межд. рынке капитала и выступать в качестве кредитора, при условии получения гарантии правительства РФ.

4. Программа по улучшению водоснабжения и защите окружающей среды в Калининграде, 63 млн.долл.

NIB подтвердил предоставление займа на 13 млн.долл. для Калининградского водоканала на основании межд. обязательств, принятых Хельсинской конвенцией (HELCOM). Межд. финансирование проекта будет также осуществляться EBRD, NEFCO, Датским агентством по защите окружающей среды (DEP) и правительством Швеции. Переговоры по условиям предоставления кредита между минфином РФ и NIB были запланированы на 2000г.

5. Свалка опасных отходов Красный бор, 90 млн.долл.

Свалка является собственностью гор. администрации С.-Петербурга, хотя расположена на территории Ленинградской обл., характеризуется наличием большого количества вредных отходов и токсичных химикатов и представляет опасность для окружающей среды. В соответствии с программами EBRD и TESIS разрабатывается ТЭО

для стабилизации ситуации на этой территории.

6. Восстановление плавильного агрегата на комбинате Печенга-Никель, 60 млн.долл.

## Finnvera

**Страхование экспортных кредитов и система гос. гарантий.** Этим занимается созданная 1 янв. 1999г. на базе Центра госгарантий гос. специализированная фин. компания Finnvera. Основная цель – повышение конкурентоспособности финских малых и средних предприятий для увеличения интернационализации финского бизнеса и экспорта из Финляндии. Кроме того, «Финнвера» способствует реализации региональной политики правительства Финляндии, а также развитию фин. рынка. Консолидация спец. фин. операций государства выражается в объединении гос. фин. институтов: финского регионального фонда «Кера» и Центра госгарантий.

Дочерними компаниями «Финнверы» являются: Fide – гос. компания по страхованию рисков, связанных с изменением процентных ставок; Spikera – спец. проекты и краткосрочные инвестиции; Tietolaki – юр. обслуживание фирм, а гос. фонд развития промышленного сотрудничества Finnfund становится ее ассоциированным членом. Региональная деятельность «Финнверы» основывается на орг. структуре, созданной фондом «Кера». «Финнвера» предлагает свои услуги по всей территории Финляндии через 15 отделений, а также за границей через свои представительства в Брюсселе и С.-Петербурге.

Акционерный капитал Финнверы 1 млрд.фмк (168 млн.евро). Баланс компании на 1 янв. 1999г. – 8 млрд.фмк (1,3 млрд. евро). Количество клиентов – 22 тыс., сотрудников – 400 чел.

На оперативном уровне АО «Финнвера» независима от гос. структур. Ее финансирование осуществляется через внебюджетный фонд. Комиссия, получаемая от клиентов, поступает в фонд в виде доходов, из этого фонда оплачиваются адм. расходы и выплаты по претензиям. Фин. деятельность основывается на принципе покрытия издержек за счет получения комиссии по долгосрочным операциям. Правительство несет полную ответственность по обязательствам АО «Финнвера».

В 1999г. «Финнвера» предоставила рисковое финансирование на 3,1 млрд.фмк, из которых сумма инвестиций и оборотного капитала – около 1 млрд.фмк, поручительства – 1,2 млрд.фмк и гарантии – 270 млн.фмк. Общая сумма инвестиций, которые обеспечила «Финнвера», равна 7,4 млрд.фмк, что создало 10 тыс. новых рабочих мест. С целью создания новых и развития существующих малых и средних предприятий «Финнвера» выделила 530 млн.фмк.

АО «Финнвера» предоставляет как экспортные кредитные гарантии, так и гос. гарантии. Кредитные гарантии по экспорту обеспечивают защиту компаний и фин. институтов от кредитных рисков, связанных с экспортом или увеличивают их возможности по финансированию экспортных поставок. Гос. гарантии обеспечивают финские фирмы страхованием от возможных рисков при финансировании капвложений и текущих активов (оборотных средств) или при привлечении средств путем выпуска пакетов акций компаний.

*Страхование от коммерческих и полит. рисков.* Гарантии по экспортным кредитам страхуют от

коммерческих или полит. рисков, связанных с поставками товаров и услуг. Наиболее типичными коммерческими рисками, связанными с действиями покупателя, являются: банкротство, неплатежеспособность, нежелание платить.

Политические риски страны покупателя или заемщика, такие как ограничение перевода валюты за границу, реструктуризация задолженности, война или восстание не зависят от покупателя или заемщика. Оценка риска по каждой стране производится аналитиками, которые ежедневно изучают развитие полит. и эконом. ситуации в различных странах. Эта информация поступает из межд. организаций, экспертных агентств, межд. публикаций, адм. ин-тов и т.д.

Политика «Финнвера» в области предоставления экспортных гарантий соответствует условиям межд. соглашений, в частности так называемого «консенсуса», принятого странами-членами ОЭСР по поддержке экспортных кредитов на срок два и более лет. Консенсус определяет среди прочих условий миним. процентную ставку за пользование кредитом, макс. срок предоставления и момент начала возврата кредита. Страны-импортеры классифицируются по трем категориям и условия кредитования определяются категорией, к которой относится отдельная страна.

*Гарантирование кредитных рисков.* Страхование кредитного риска предусматривает для финского экспорта компенсацию возможных убытков, вызванных коммерческими или политическими причинами. Страхование только от коммерческих рисков производится для поставок в страны-члены ОЭСР. Когда гарантия выдается для страхования кредитов на два и более лет, условия платежа по сделке должны соответствовать рекомендациям консенсуса ОЭСР, т.е. не менее 15% от суммы контракта должны быть оплачены покупателем авансом, миним. срок кредита должен соответствовать классификационной категории страны-покупателя, а возврат кредита должен производиться равными полугодовыми взносами. В соответствии с межд. практикой отсрочка платежа за поставку потребтоваров, сырья и товаров длит. пользования не должна превышать 180 дней. При экспорте средств производства (машин и оборудования) экспортер может застраховать производство товара от возможной аннуляции контракта или предусмотреть получение от покупателя финансирования производства.

При экспорте стройработ и услуг подрядчик также может получить гарантию от возможных нормальных убытков по договору, гарантию на стоимость оборудования, используемого за границей для выполнения работ, а также гарантию страхующую сроки начала и окончания работ и другие спец. убытки. Гарантия покрывает коммерческие убытки обычно на 85%, полит. риски на 85-95%.

Для малых и средних предприятий в период начала экспортных операций и получения новых заказчиков из стран ОЭСР размер страхования может быть больше обычного в течение первых 6 мес. поставки.

Размер комиссии, выплачиваемой клиентом «Финнвере», зависит от страхуемых рисков, кредитоспособности покупателя и страны назначения, а также условий платежа сделки и ее обеспечения.

*Основные виды гарантий.* Фин. гарантии защищают заемщика от риска невозврата платежа путем страхования кредита, полученного экспортером для финансирования производства экспортных товаров. Гарантии могут быть предоставлены для финансирования производства, а также в качестве обеспечения кредита, предоставляемого экспортером покупателю. Существует практика предоставления индивидуальных, для каждой сделки, и лимитированных, т.е. ограниченных по сумме, гарантий для повторяющихся экспортных поставок. Заявление на фин. гарантию оформляется экспортером.

Страхование кредитной гарантии покупателя обеспечивает безопасность заемщика от рисков, вызванных самим иностр. покупателем, банком покупателя или положением в стране-импортере. «Финнвера» выдает гарантию экспортеру на фин. обязательства покупателя, обычно в виде переводных или простых векселей. Гарантия покрывает основную сумму и согласованные в контракте процентные ставки. Гарантия не покрывает процентные ставки за опоздание в проведении платежей.

Гарантийное соглашение заключается между «Финнвера» и банком индивидуально по каждому экспортеру. В соглашении определяются кредитные лимиты, в рамках которых банк обязуется приобретать фин. обязательства покупателя.

Гарантия на выплату залога по исполнению обязательств используется, когда по просьбе покупателя в контракт вносятся условия предоставления финским продавцом банковских гарантий на надлежащее исполнение экспортером обязательств. Экспортер может использовать страхование сумм залога, задатка и др. на случай их невозврата покупателем по каким-либо причинам.

Гарантия аккредитива применяется для страхования получения средств по документарным аккредитивам.

Гарантия инвестиций защищает инвестора от возможных убытков в случае: разрушения или нанесения ущерба собственности компании, в которую вложены средства или прекращения деятельности предприятия вследствие войны, восстания или революции; ограничения в переводе валютных средств из страны или запрета их конвертации.

Гарантия распространяется и на портфельные инвестиции в виде акционерного капитала, а также, при определенных условиях, на долгосрочные кредиты, займы оборотных средств и возврат инвестиций как для уже существующих, так и для вновь создаваемых компаний. Макс. страховая сумма – 90% от инвестиций. Комиссия «Финнвере» выплачивается ежегодно авансом.

Пром. гарантии являются гос. гарантиями, предназначенными для поддержки малых и средних финских предприятий. Они используются для пром. предприятий и компаний, предоставляющих товары и услуги высокого уровня. Определенные секторы экономики: туризм, звероводческие фермы, рыбозаводные и садоводческие хозяйства, производство торфа – также являются сферой их применения.

Гарантии могут быть использованы в качестве ценных бумаг для финансирования капвложений и оборотного капитала. При определенных условиях, гарантии могут использоваться для развития



производства, маркетинга, приобретения собственности, а также в качестве залога, гарантий возврата аванса и надлежащего исполнения обязательств при поставках внутри страны. «Финнвера» имеет возможность выдавать такие гарантии банкам в виде контргарантий.

Гарантии по защите окружающей среды используются для финансирования капвложений для защиты водного и воздушного бассейнов и инвестиций в переработку мусора и утилизацию отходов.

Гарантии предоставляются пром. фирмам, работающим в этой сфере, независимо от их размера и формы организации. Гарантии являются реальным обеспечением привлекаемых внутренних и внешних кредитов, однако не могут использоваться для обеспечения прямых займов от гос. фондов. Такие гарантии обычно выдаются «Финнверой» без доп. контргарантий. Однако, решение об оформлении принимается после получения заключения Госкомитета по природным ресурсам, а также от региональных властей о целесообразности и эффективности инвестиций для улучшения экологической обстановки.

Судовые гарантии предназначены для финских судовых и судостроит. компаний в качестве страхования изготовления новых, ремонта или модернизации бывших в употреблении судов, а также для финансирования их закупки. Для получения гарантии необходимы контргарантии, удовлетворяющие «Финнверу», в т.ч. судовая ипотека.

*Интернационализация гос. страхования и кредитования внешней торговли.* «Финнвера» оценивает кредитоспособность покупателя обычно на основании информации, полученной от специализированных кредитных бюро. Стоимость получения этих данных относится на счет экспортера.

Таким образом, существенным элементом деятельности «Финнверы» является межд. сотрудничество на основе широкого обмена информацией. «Финнвера» представляет Финляндию на заседаниях Группы по экспортным кредитам и гарантиям Торг. комитета ОЭСР по выработке рекомендаций так называемого «консенсуса» для официально поддерживаемых государством экспортных кредитов. В рамках упомянутых консультаций согласованы основные принципы и условия предоставления кредитов и их страхования странами-членами ОЭСР (размер комиссии при страховании, условия предоставления и возврата кредитов и т.д.).

Представители «Финнвера» принимают участие в ежемесячных встречах рабочей группы по экспортным кредитам Совета ЕС. Группа занимается выработкой предложений по согласованию операций экспортного кредитования, рассматривает индивидуальные проекты и степень риска кредитов по отдельным странам. Согласованная в 1998г. в результате этих встреч Директива Совета ЕС предусматривает использование для кредитов, пользующихся гос. поддержкой, унифицированных условий кредитных гарантий для всех стран ЕС с целью уравнивания фин. возможностей по кредитованию. Таким образом, при выборе поставщика конкуренция охватывает в основном характеристики продукции и цену.

«Финнвера» имеет соглашение с Европейским инвест. фондом (ЕИФ) по финансированию капвложений в расширение мелких и средних

предприятий и инвестиций в защиту окружающей среды. Таким образом, фирмы имеют возможность получить от «Финнверы»/ЕИФ страхование на более привлекательных, чем обычно условиях, особенно для проектов, предусматривающих экологически чистое производство.

Bern Union – межд. союз страховщиков кредитов и инвестиций, членами которого является 41 страховое общество из 34 стран, создает условия для снижения конкуренции в страховании экспортных кредитов и инвестиций. Его членами является АО «Финнвера», чьи представители участвуют в регулярных полугодовых семинарах по претензиям, задолженности, амортизации издержек, проектному финансированию и др. «Финнвера» **представляет Финляндию на заседаниях Парижского клуба**, где обсуждаются проблемы реструктуризации задолженности различных стран, в т.ч. и РФ.

Северное сотрудничество общества с агентствами по гарантированию экспортных кредитов: шведским ЕКН, норвежским ГИЕК, датским ЕКФ всегда было очень тесным. Совместные 4-сторонние консультации на уровне директоров-распорядителей, адм. директоров, юристов и аналитиков по отдельным странам регулярно проводятся этими агентствами.

Европейская ассоциация взаимных гарантий (АЕСМ), созданная гарантийными агентствами, действующими в Европе насчитывает 10 членов. «Финнвера» является ассоциированным членом АЕСМ. Деятельность ассоциации направлена на обеспечение финансирования малых и средних предприятий и снижение фин. рисков в Европе.

Немецкое страховое общество Hermes, финская страховая компания Sampro и финское государство (в лице «Финнвера») создали специализированное страховое общество для страхования кредитов – **Suomen Luottovakuutus**.

Новая страховая компания осуществляет, используя сеть Hermes по всему миру, поддержку финских поставщиков путем страхования возможных убытков, связанных с невозвратом кредитов и неполучением платежей за поставленные товары как внутренним, так и иностр. покупателям. Появляются более **широкие возможности по получению через межд. сеть Hermes информации о кредитоспособности покупателей**.

Принимая во внимание тот факт, что Германия является крупнейшим инвестором в рос. экономику, а большинство кредитов гарантированы немецким страховым обществом Hermes, учрежденные финского страхового общества Suomen Luottovakuutus с участием Hermes **создает предпосылки для увеличения финансирования рос. предприятий** в случае обеспечения необходимых условий в рос. банковском секторе.

Программа СП (Joint Venture Programme, JOP) – это программа ЕС по содействию открытию и развитию СП в странах ЦВЕ, т.н. странах Phare-Tacis. Программа предназначена для малых и средних предприятий стран ЕС, создающих СП в странах Phare-Tacis вместе с местными партнерами. Программа JOP реализуется через утвержденных ЕС фин. посредников в странах ЕС. Finnvera – один из этих посредников.

Фин. посредник осуществляет связь между получателем финансирования и ЕС, он делает заключение по представленным предприятиями

проектам, на основании которого ЕС принимает решение о финансировании. Консультирование, прием заявления на финансирование, выплата денег и контроль за проведением проекта проходит через фин. посредника.

Программа JOP представляет предприятиям как информацию, так и компенсацию принятых ЕС расходов. Для создания и развития СП предназначены следующие направления проектов: организация семинаров; исследования и расчеты на стадии ТЭО, бизнес-планы, предшествующие открытию предприятия; тех. содействие, в т.ч. проекты обучения персонала и передачи ноу-хау. По проектам, связанным с семинарами и мероприятиями по основанию и расширению СП, может быть получен грант до 100 тыс. евро (600 тыс. фmk), что не должно превышать 50% расходов.

По проектам бизнес-консалтинга на стадии ТЭО (например маркетинговые исследования) предоставляется грант до 20 тыс. евро (120 тыс. фmk), покрывающий до 50% расходов. На стадии ТЭО может быть получен беспроцентный кредит до 75 тыс. евро (до 50% расходов). Если предприятие действительно будет открыто или расширено, данный кредит на основании заявления может быть превращен в невозвращаемый грант и, кроме этого, возможно получить еще грант до 75 тыс. евро (до 50% расходов). Таким образом, финансирование проекта может составить 100% покрытия затрат.

Грант на тех. содействие может быть до 250 тыс. евро (1,5 млн. фmk) и покрывать до 50% действительных расходов.

## Туризм

**Ф**инляндия является одним из центров туризма в Сев. Европе. Этому способствует развитая туристическая и транспортная инфраструктура, благоприятная экологическая обстановка, высокий уровень сервиса и безопасности, а также умелое использование своего географического положения, климатических условий и исторического наследия для привлечения как финских, так и интуристов. В результате роль и значение туризма, как одного из источников валютных поступлений Финляндии, постоянно повышается.

По данным Главного управления по туризму в 1999г. финские и иностр. граждане совершили 8,2 млн. турпоездов по территории Финляндии продолжительностью сутки и более, из которых 6,3 млн. (77%) приходится на финских и 1,9 млн. (23%) — на интуристов.

В 1999г. в Финляндии общее количество ночевков в отелях, кэмпингах, загородных домах, общежитиях составило 15,5 млн., что на 2,2% превышает уровень 1998г., из которых 11,7 млн. (75%) приходится на финских и 3,8 млн. (25%) — на интуристов. При этом рост количества ночевков финских туристов, по сравнению с предшествующим годом, составил 250 тыс., а интуристов — 80 тыс.

Свыше 85% интуристов, находившихся в Финляндии сутки и более, приходится на страны Европы. Доля туристов из стран ЕС увеличилась в течение года с 53 до 56%.

Около 55% интуристов приходится на соседние с Финляндией государства, в частности, Швецию (15%), Россию (10%), Норвегию (5%), Данию (3%), Эстонию (2%), а также Германию (12%) и Великобританию (8%).

Значительной популярностью среди финских граждан пользуются однодневные туристические поездки по стране, которых ежегодно совершается 20 млн. и имеется тенденция к дальнейшему росту этого показателя. Общее количество однодневных поездок в Финляндию иностр. граждан оценивается на уровне 1 млн. в год, основная часть которых приходится на граждан соседних с Финляндией государств, в т.ч., Россию, Швецию, Норвегию и Эстонию.

По данным компании Global Refund Finland в 1999г. общая сумма покупок иностр. граждан по чекам ТАКС-ФРИ в Финляндии составила 493 млн. фmk (89 млн. долл.), что на 38% ниже уровня 1998г., в т.ч. на рос. граждан приходится 222,4 млн. фmk (47 млн. долл.), что на 46% ниже уровня 1998г. При этом доля России в вывозе из Финляндии товаров по чекам ТАКС-ФРИ за пределы тамож. территории ЕС снизилась с 84% до 72%.

Темпы роста интуризма в Финляндии, без учета рос. туристов, составили в 1999г. около 7%, что является для Европы средним показателем. Наибольший рост туризма отмечен в странах Средиземноморья: в Греции (14%), на Кипре (10%), в Испании (9%), а также в Нидерландах (11%) и Ирландии (7%).

К числу ведущих турагенств Финляндии относятся фирмы AREA, Suomen Matkatoimisto, Tjereborg. Кроме того, прочные позиции в турбизнесе удерживают пароходные компании Princessa Kruiise, Silja Line, Viking Line и авикомпания Finnair.

**В 1999г. рос. граждане совершили 165 тыс. поездок в Финляндию** продолжительностью сутки и более. Количество ночевков туристов из России сократилось, по сравнению с соответствующим предшествующим периодом, на 28% и составило 385 тыс. Вместе с тем 500 тыс. рос. граждан выезжало в Финляндию с однодневными поездками, что в основном совпадает с уровнем предшествующего года.

По целям пребывания в Финляндии поездки рос. граждан подразделяются на деловые (46%), посещение друзей и родственников (6,2%), другие цели (47,8%). Деловые поездки включают участие в конгрессах, семинарах, выставках, ярмарках, коммерческих переговорах и профессиональное обучение. Поездки в целях проведения досуга совершаются в праздничные дни, за покупками, для активного отдыха, посещения культурных и спортивных мероприятий, круизов, а также для транзита в третьи страны.

К наибольшим предпочтениям рос. граждан при посещении достопримечательностей в Финляндии относятся исторические памятники (49%), объекты современной архитектуры (38%).

При активном отдыхе в зимнее время приоритет отдается лыжным прогулкам (13%), а также горным лыжам, катанию на оленьих и собачьих упряжках, подледной рыбной ловле. В летнее время в число предпочтений входит рыбная ловля (12%), а также велосипедные прогулки, гольф, конный спорт, катание на байдарках и каноэ.

Более 78% туристского потока из России в Финляндию приходится на С.-Петербург и Ленинградскую обл., 15% — на Москву и Московскую обл., 7% — на остальные регионы.

Половозрастной состав рос. граждан, совершающих поездки в Финляндию, характеризуется

следующими данными: 60% — мужчины, 40% — женщины; дети до 15 лет — 5,9%; взрослые 15-24 года 10%; 25-34 года — 30%; 35-44 года — 31,6%; 45-54 года — 15,7%; старше 55 лет — 6,7%.

Большая часть рос. граждан в период пребывания в Финляндии размещается в отелях (61%), а также у друзей и родственников (23%), в молодежных общежитиях, кемпингах, загородных домах, частных квартирах (16%).

Общая сумма расходов рос. граждан, посещающих Финляндию, составляет 1,1 млрд. ф.мк в год. При этом за одну поездку расходуется 2,3 тыс. ф.мк, а за одни сутки — 0,8 тыс. ф.мк. На деловые поездки в течение года расходуется: 0,9 млрд. ф.мк; за одну поездку — 2,6 тыс. ф.мк; за одни сутки — 1 тыс. ф.мк. В последние годы продолжительность пребывания рос. граждан в Финляндии имеет тенденцию к росту, развивается семейный отдых, увеличивается продолжительность поездок.

По данным Гос. стат. центра Финляндии в 1999г. в Россию выезжало 1 млн. финских граждан, в т.ч., **на сутки и более — 400 тыс. чел.**, что на 7% ниже показателя предыдущего года, и 600 тыс. чел. совершили однодневные поездки.

Развивается погран.-тамож. инфраструктура на рос.-финляндской границе. Осуществляется строительство и обустройство новых автомобильных пунктов пропуска, в т.ч., «Брусничное-2» на переходе «Брусничное-Нуйямаа», «Салла» на переходе «Салла-Келлоселькя» и «Светогорск» на переходе «Светогорск-Иматра».

Финская сторона проявляет определенную заинтересованность в расширении возможностей для водного туризма в районе рос. о-вов Гогланд, Большой Тютерс и Малый Тютерс в Финском заливе, которые в прошлом являлись для финнов одной из популярных зон отдыха, любительского рыболовства и водного спорта. Повышенный интерес финской стороны к указанным островам связывается, в т.ч., с решением ЕС о прекращении с июня 1999г. продажи товаров «Такс-Фри» на судах, курсирующих между странами данного Союза.

Проводится работа по разработке и обоснованию эконом., правовых, тех. и орг. условий, связанных с поэтапным открытием внутренних водных путей России для захода иностр. маломерных судов. **Введен в действие порядок прохода иностр. некоммерческих прогулочных и спортивных судов по внутренним водным путям Северо-Западного и Беломорско-Онежского бассейнов**, что создает благоприятные условия для пропуска маломерных спортивных судов по системам рек и озер от г.С.-Петербурга до г.Петрозаводска и г.Архангельска по маршрутам: С.-Петербург-Петрозаводск (реки Нева и Свирь, озера Ладожское, Онежское с заходом на о-ва Валаам и Кижы); Беломорск-Петрозаводск (Беломорско-Балтийский канал, Онежское озеро).

Изучается возможность восстановления пассажирского паромного сообщения между Хельсинками и С.-Петербургом. Вместе с тем, по информации минтранса России, проблема состоит в отсутствии у рос. стороны подходящих паромных судов.

Особое значение в обеих странах придается развитию приграничного туризма, в т.ч. расширению контактов рос. и финских карелов с учетом общего языка и культуры, а также созданию усло-

вий для общения финских лопарей-оленьеводов с оленьеводами России.

Большое значение имеет расширение контактов по линии городов побратимов в эконом. и культурной областях, в т.ч., Турку-С.-Петербург, Тампере-Н.Новгород, Оулу-Архангельск и др.

Эконом. рост 90-х гг. оказал ощутимое влияние на развитие туризма в стране. Строительство новых гостиниц и коттеджей, расширение всевозможных туристических услуг привлекает огромное количество иностранцев. **Страна по-прежнему остается относительно недорогой с точки зрения шопинга.** Турагентства предлагают клиентам пакеты, состоящие из билетов на транспорт и весьма недорогих гостиниц.

Председательство Финляндии во второй половине 1999г. в ЕС существенно повлияло на развитие турбизнеса. Основополагающей программой ЕС по развитию туризма в приграничных областях является программа Interreg II. Финляндия принимает участие в семи проектах в рамках этой программы, в задачу которых входит развитие туризма как в районе Балтийского моря, так и на внутренних территориях государств. Interreg II С, одобренная в дек. 1997г., затрагивает планирование и развитие туризма между странами Балтийского региона. За продвижение этой программы в Финляндии отвечает МВД и мин. окружающей среды. Доля финансирования ЕС в 1997-99 гг. составила 2,5 млн. ф.мк.

В 1999г. рост притока приезжих составил 1,5%, что является третьим показателем среди стран ЕС. Впереди Швеция с показателем 10% и Дания — 4%. **Туристы из Швеции являлись самой многочисленной группой.** Далее следуют немцы и норвежцы. Заметно активизировался приток туристов с Британских о-вов, из стран Бенилюкса и южной Европы.

Увеличился наплыв туристов из Азии, прежде всего из Японии (на 43% больше чем в авг. 1998г.). Это особенно заметно после сокращения туризма оттуда вследствие азиатского эконом. кризиса в 1997г. (исключение составляли граждане Китая). Возрастает и количество путешественников, приезжающих в страну на автомобиле. **Отмечается переориентация туристических потоков из больших городов, таких как Хельсинки, Тампере, Турку и Лахти, в сельскую местность.**

С учетом эконом. кризиса в России прогнозировалось существенное сокращение рос. туризма в Финляндию. Однако этого не произошло. Согласно финской статистике интерес русских к Финляндии даже возрос.

По результатам опроса рос. туристов, проведенного в 1999г. на пропускных пунктах «Горфяновка» и «Брусничное», многие приезжают в Финляндию всего на один день за покупками. Россиян интересует прежде всего **финская мебель**: средняя стоимость покупки — 4,2 тыс. ф.мк. На втором месте приобретение товаров для строительства и ремонта (3,7 тыс. ф.мк). Далее следуют приобретения и услуги на станциях техобслуживания, где каждый рос. клиент оставляет 2,8 тыс. ф.мк. В среднем за одну поездку турист из России приобретает товары и услуги на 2,3 тыс. ф.мк. При этом 60% опрошенных сказали, что были бы готовы потратить и более крупные суммы, но этому препятствуют рос. тамож. ограничения по весу ввозимого товара и ввозу-вывозу валюты. 80-90% прибывающих в



Финляндию туристов из России имеют **многократные визы, которые используют до 20 раз в год.**

В 1999г. количество туристов из России в Финляндию превысило рекордную цифру в 1,2 млн. В сравнении с предыдущими годами, большее число туристов стало посещать финляндские курорты, арендовать дачные домики, совершать автомобильные поездки по территории страны. По данным опроса обществ. мнения, проведенного в мае-июне 1999г. в северо-западном регионе, 60% рос. граждан высказались о своем намерении посетить Финляндию в период отпусков. Наиболее привлекательным для рос. туристов остаются вост. и юж. районы Финляндии.

Спрос на обувь, текстиль, спорттовары остался приблизительно на том же уровне, что и в прошлые годы, а на большие и дорогостоящие покупки (электронику, мобильные телефоны, автомобили, офисную мебель) снизился на 40-60%. **Денежная масса, оставленная рос. туристами в финских магазинах, в 1999г. составила 4 млрд.фмк.** Трое из четырех рос. туристов приезжают в Финляндию из С.-Петербурга, и каждый пятый — из Выборга. Большая их часть посещают Финляндию по несколько раз в год. При этом ежегодно Финляндию посещает около 8% «новичков».

Наиболее привлекательными городами с точки зрения шопинг-туризма для рос. туристов являются г.г. Хельсинки, Вантаа, Эспо (62%). Каждый четвертый посещает Лапенранту (22%). В Котку, Хамину и Коуволу приезжает 13% туристов,

Популярность г.Турку, как тур. объекта, также возросла. В 1999г. он вышел на 6 место среди финских городов, посещаемых рос. гражданами. Сказывается стремление русских познакомиться с новыми местами. К тому же, последние два года рос. туристы стали часто посещать Стокгольм, а через Турку проходят основные связи со Стокгольмом.

Увеличить популярность г.Турку во многом удалось с помощью маркетинговых исследований, проводимых в рамках городского проекта «Турку Туринг». Типичным маршрутом рос. туристов до последнего времени являлось: посещение собора Туомиокирко и замка Турунлина, покупки на торг. площади (Каупатори) и в торг. комплексе Ханса. Теперь круг посещаемых мест заметно расширился. Город выпустил информ. материалы на русском языке, участвует в рос. тур. ярмарках, рекламирует историю и достопримечательности Турку. Заметно **возрос интерес к отдыху на архипелаге.** Рос. туристов привлекает возможность арендовать оборудованный дачный домик, чистая природа и высокий уровень обслуживания.

## Приграничье

**О подходе Финляндии к развитию сопредельного сотрудничества.** Развитие сотрудничества с рос. Северо-Западом и странами Балтии — традиционный приоритет финской политики. Магистральным направлением сотрудничества с прибалтами является содействие их вступлению в Евро-союз и в этом контексте — укреплению суверенитета и дем. институтов, совершенствованию управленческих структур Эстонии, Латвии и Литвы, предотвращению деградации окружающей среды региона.

Декларируемые цели сопредельного сотрудничества с Россией — поддержка полит., эконом. и соц. стабильности, рос. дем., рыночных реформ. С

1997г. в Финляндии существует централизованная, общегосударственная программа, координируемая МИД; с 1998г. готовится новая стратегия взаимодействия с сопредельными регионами (срок принятия — лето 2000г.). Ее основные цели — обеспечение совместимости сопредельного сотрудничества и «северного измерения» ЕС, более широкое подключение европейских и межд. фин. институтов к осуществляемым проектам. Приоритетные сферы деятельности: окружающая среда, ядерная безопасность, модернизация инфраструктуры, повышение транспарентности границы, лесное хозяйство, соц. программы, поддержка обществ. организаций в финском приграничье. Доминировавшие на первом этапе с/х программы переходят на второй план. Ставится задача состыковать проекты сопредельного сотрудничества с есовскими программами ТАСИС, ИНТЕРРЕГ и разрабатываемым Планом действий в рамках «северного измерения». В Хельсинки заручились обещаниями партнеров по ЕС, что перепрофилирование ТАСИС на содействие укреплению рос. демократии не затронет сотрудничества в области охраны окружающей среды, включая обеспечение радиационной безопасности на Северо-Западе России.

Основные формы сопредельного сотрудничества — консультационное содействие, помощь в подготовке и реализации инвест. проектов, в т.ч. с привлечением межд. фин. институтов и фондов ЕС. Принципиальный момент: финны выделяют не более половины средств, необходимых для реализации совместных проектов, при том понимании, что оставшаяся часть финансируется реципиентами. При этом здесь исходят из того, что подобная модель финансирования способствует повышению качества отбираемых проектов, закладывает основу устойчивого, направленного на перспективу сотрудничества. С учетом этого финны озабочены проблемой освобождения от обложения фед. налогами и взимания тамож. сборов и платежей с ввозимых в Россию технологий, оборудования и аппаратуры, которые частично оплачиваются из финского бюджета и используются при реализации совместных некоммерческих проектов в сопредельных регионах. Финны вновь поставили этот вопрос на VIII сессии рос.-финляндской межправит. Группы развития сотрудничества сопредельных регионов 20 марта 2000г. в г. Хельсинки.

В конце янв. 2000г. правительство утвердило план распределения бюджетных средств на сопредельное сотрудничество в 2000г. По линии МИД будет израсходовано 181 млн.фмк., других министерств и ведомств — 50 млн.фмк. (по программам ТАСИС — 130 млн.фмк.). Под конкретные проекты внешнеполит. ведомством зарезервировано 166 млн.фмк., из них на Россию приходится 47 млн.фмк., балтийские страны — 39 млн.фмк. Оставшиеся средства предназначены для межрегиональных и многосторонних программ.

*О финском участии в развитии программ Евросоюза ИНТЕРРЕГ.* В Финляндии на региональном уровне идет подготовка нац. направлению реализации Интеррег-3. На новом этапе Финляндия будет участвовать:

1. В семи программах Интеррег-3А (cross border cooperation), являющихся продолжением 2А. Непосредственно связаны с Россией три таких проекта:

– «Баренц/Коларктик» (иностр. участники – Союз коммун Лапландии, а также Швеция и Норвегия, ведутся переговоры о привлечении Союза коммун Северной Похьянмаа; с рос. стороны – Мурманская обл. и – ограниченно – Архангельская);

– «Карелия» (участники – Северная Похьянма, Кайну, Сев. Карелия, ведутся переговоры с Северной Саво; с рос. – Республика Карелия и – ограниченно – С.-Петербург и Архангельская обл.);

– «Юго-Вост. Финляндия» (Кюмеенлааксо, Юж. Карелия, Юж. Саво, ведутся переговоры с Вост. Уденма и Раяят-Няме; с рос. – Ленинградская обл. и С.-Петербург).

2. В двух программах Интеррег-3В (Transnational cooperation), являющихся продолжением 2С. В обеих – «Район Балтийского моря» и «Северная периферия» – предусмотрено участие С.-Петербурга и Ленинградской обл. Основная цель – сохранение экологического баланса в районе Балтики.

3. В нескольких программах Интеррег-3С (Inter regional cooperation), являющихся продолжением некоторых инновационных начинаний.

На осуществление программ в 2000-06 гг. Финляндией будет израсходовано 129 млн. евро, из которых от 65 до 80% (83,9-103,2 млн. евро) используется на Интеррег-3А, 14-29% (18,1-37,4 млн. евро) на подраздел В, 6% (7,7 млн. евро) на подраздел С. Наиболее затратные проекты «Карелия» (от 22,5 до 27,7 млн. евро), «Юго-Восточная Финляндия» (от 16,7 до 20,5 млн. евро) и «Южнофинляндский» (11,4-14,0 млн. евро; предполагается прояснить возможности участия С.-Петербурга).

*О финских подходах к реализации программы «Еврорегион-Карелия».* В 1998г. министерство внешних связей Республики Карелия (РФ) и руководство трех финских коммун, участвующих в Интерреге, выдвинули идею создания «Еврорегиона-Карелия». Данная программа, по мнению ее авторов, должна осуществляться в развитие выдвинутой Финляндией и одобренной Европейским союзом концепции «северного измерения». Цель – создание единого центра координации и финансирования трансграничных проектов. Приоритеты деятельности: содействие трансграничному сотрудничеству; повышение благосостояния жителей региона путем увеличения занятости и соц. равенства; содействие развитию экономики путем улучшения инфраструктуры приграничных районов (контрольно-пропускных пунктов, путей сообщения и средств связи, условий окружающей среды); содействие привлечению инвестиций со стороны ЕС и других межд., гос. и частных организаций.

В основе идеи – растущая неудовлетворенность недостаточной взаимоувязкой реализуемых есовских и нац. программ поддержки и развития приграничного сотрудничества.

На территории Финляндии действует программа ЕС Интеррег-2-Карелия по развитию региональных связей между коммунадами Сев. Карелия, Кайну, Сев. Похьянма и Республикой Карелия (в определенных случаях – Мурманской и Ленинградской обл.). На реализованные в ее рамках 176 проектов ЕС выделил 80 млн. фmk., Финляндия – 100 млн. фmk. На рос. стороне действует программа ЕС ТАСИС. Наиболее привлекательной для себя финны считают одно из ее направлений – ТАСИС

трансграничное сотрудничество (СВС), целью которого также является развитие межрегиональных связей. Кроме того, реализуются совместные проекты в рамках межправит. соглашения между Финляндией и Россией о сотрудничестве сопредельных регионов (20.01.92г.).

Основная проблема – различия в механизме и процедуре принятия решений, в первую очередь по финансированию. В рамках Интеррег-1-Карелия они принимаются в Финляндии, по ТАСИС/СВС – в Брюсселе. В связи с этим порой возникает дублирование. Существуют задержки в исполнении уже одобренных проектов. По оценкам финнов, наиболее успешными были те тасисовские программы, которые имели прямые связи с Интеррегом.

В осуществлении концепции «Еврорегион-Карелия» предлагается прохождение двух этапов: координационного и собственно еврорегионального. Первый из них предполагает наличие нескольких программ развития, имеющих точки соприкосновения, но различное руководство; второй – единые исполнит. комитет, программы и финансирование. В исполком должны войти 6 представителей от коммун и столько же от Республики Карелия; будут приглашены наблюдатели из МИД и МВД России и Финляндии, ЕС.

24 фев. 2000г. в г.Йоенсу (Финляндия) состоялись учредительный съезд «Еврорегиона Карелия» и первое заседание его исполкома. Руководителями трех финляндских союзов коммун – Кайну, Сев. Карелии, Сев. Похьянма – и министром внешних связей Республики Карелия были подписаны соглашение о создании еврорегиона и его устав.

*Хельсинки – европейский город культуры 2000г.* С 1985г. по решению Совета министров ЕС один из европейских городов ежегодно выбирается Культурной столицей Европы. В ознаменование 2000г. эта программа была расширена и **честь называться Культурной столицей Европы были удостоены 9 городов.** В Сев. Европе ими стали Хельсинки, который отмечает свое 450-летие, Рейкьявик, Берген; в Центр. Европе – Брюссель, Прага, Краков; в Юж. Европе – Авиньон, Болонья и Сантьяго де Компостела.

Для реализации проекта «Хельсинки 2000» в Финляндии в 1996г. был создан Фонд «Город культуры». Его бюджет составляет 300 млн. фmk. (50 млн. долл.). Финансирование поступает от муниципалитетов Хельсинки и городов-спутников (Эспо, Ванта, Кауниайнен), от правительства Финляндии и от спонсоров. Фонд не занимается самим проведением года Города культуры – это прерогатива граждан, ассоциаций, предприятий, университетов, театров, деятелей культуры и других заинтересованных лиц и организаций. Фонд предлагает содействие в подготовке и реализации проектов, маркетинге, в информ. обеспечении, а также оказывает фин. поддержку организаторам конкретных мероприятий.

Осуществление проекта «Хельсинки 2000» преследует две цели: повысить межд. имидж Хельсинки и всей Финляндии как центра многообразия культуры; улучшить качество повседневной жизни жителей столицы и городов-спутников.

В ходе выполнения проекта определены две группы задач, основное содержание которых заключается в следующем:

1. Культура — это инвестиции в будущее. Основной упор при осуществлении программы «Город культуры» будет сделан на мероприятиях и проектах, которые имеют долговременное значение и влияние на жизнь и деятельность людей.

2. Культура Финляндии должна стать более известной в Европе. В то же время финны получают возможность познакомиться с многогранной культурой Европы. В 2000г. будут поддерживаться связи со всеми 9 Культурными столицами Европы. Кроме этого важными партнерами Хельсинки будут города Балтийского региона, особенно С.-Петербург и Таллин.

Программой «Хельсинки 2000» предусмотрено проведение большого количества мероприятий — всего около 450 проектов. Определенная часть из них отводится культуре России.

Организаторы Года культуры спланировали проведение мероприятий таким образом, чтобы жители любого района столичного региона имели возможность приобщиться к культурным ценностям. Основную идею проведения Года культуры они заключили в лозунг: «**Культура начинается у входных дверей твоего дома**».

### Связи с Россией

Финляндия 30 дек. 1991г. признала Россию в качестве государства-продолжателя СССР.

Б.Н.Ельцин, находясь на посту президента России, дважды посещал Финляндию — 10-11 июля 1992г. с офиц. визитом и 20-22 марта 1997г. в связи с проведением в Хельсинки рос.-ам. встречи на высшем уровне и рабочим визитом в Финляндию.

Предыдущий президент Финляндии М.Ахтисари неоднократно бывал в России, в т.ч. с офиц. визитами 18-19 мая 1994г. и 12-13 июля 1997г., дважды приезжал в Москву в рамках консультаций по югославскому урегулированию с В.С.Черномырдиным и С.Тэлботом в 1999г. Новый президент Финляндии Т.Халонен (с 1 марта 2000г.) посетила Россию с офиц. визитом 6-7 июня 2000г.

22-23 окт. 1999г. состоялся рабочий визит пред. правительства РФ В.В.Путина в Финляндию.

Премьер-министр П.Липпонен четырежды посещал Россию с рабочими визитами — 23-25 июля 1995г., 12-13 мая 1997г., 22-23 авг. 1997г. и 10 нояб. 1998г.

Важным фактором развития рос.-финляндского диалога являются межпарламентские контакты. В двустороннем плане они поддерживаются на уровне руководителей обеих палат Фед. о Собрания РФ и парламента Финляндии, их аппаратов, комиссий и комитетов. Рос. и финские парламентарии тесно сотрудничают в межд. делах в ПАСЕ, Межпарламентском союзе.

В Госдуме создано неформальное объединение депутатов — группа по связям с Финляндией. В парламенте Финляндии имеются соответствующие партнерские группы — Дружбы с Россией и по вопросам сотрудничества финно-угорских народов.

В 1997г. состоялся визит в Финляндию пред. Совета Федерации Е.С.Строева, в 1999г. — визит делегации Госдумы во главе с ее пред. Г.Н.Селезневым. Спикер финского парламента Р. Уосукайнен дважды — в 1994 и 1996 гг. — посетила с визитами Россию (по приглашениям председателей палат Фед. о собрания).

Рос.-финляндские отношения строятся на солидной договорно-правовой базе. В янв. 1992г. Россия и Финляндия заключили Договор об основах отношений, ставший базисным документом рос.-финляндского сотрудничества. Между странами действует 80 межгосударственных и межправит. договоров и соглашений, регламентирующих все сферы двустороннего взаимодействия.

Торг.-эконом. сотрудничество развивается на основе межправит. Соглашения о торг.-эконом. сотрудничестве 1992г. В соответствии с Соглашением действует рос.-финляндская МПК по эконом. сотрудничеству; IV сессия Комиссии состоялась 13 марта 2000г. в Москве.

Объем товарооборота составил в 1999г. 4,1 млрд.долл. (сокращение по сравнению с 1998г. на 13%). Уменьшение объемов импорта из Финляндии при увеличении на 40% объемов рос. экспорта позволило улучшить показатели торг. баланса — положит. для нас сальдо торг. баланса составляет 900 млн.долл.

За последние годы совместными усилиями сторон удалось снять серьезную проблему для двусторонних эконом. связей — проблему рос. задолженности Финляндии. В 1996г. подписано межправит. соглашение о частичном урегулировании рос. задолженности Финляндии поставками специмущества, в нояб. 1997г. — межправит. Соглашение о реструктуризации задолженности СССР в рамках Парижского клуба.

Одной из приоритетных областей рос.-финляндских отношений является сотрудничество в сопредельных регионах, которое осуществляется на основе межправит. соглашения о сотрудничестве в Мурманской обл., Республике Карелия, г. С.-Петербурге и Ленинградской обл. от 1992г. Координацией приграничного сотрудничества под эгидой МИД России занимается рос.-финляндская межправит. Группа развития сотрудничества сопредельных регионов, пред. которой с рос. стороны является первый зам. мининдел А.А.Авдеев. 8 сессия Группы состоялась 20 марта 2000г. в Хельсинки.

Активно развивается двустороннее сотрудничество в области охраны окружающей среды. Финляндия оказывает содействие в осуществлении многих экологических проектов в России, в частности, в реконструкции водоочистных сооружений в г. С.-Петербурге, укреплении безопасности АЭС на Кольском п-ве и в Ленинградской обл.

Новым направлением стало развитие взаимодействия на основе заключенного в 1992г. соглашения о сотрудничестве в увековечивании памяти рос. (советских) военнослужащих в Финляндии и финских военнослужащих в России, погибших во Второй мировой войне. В сент. 1994г. в Суомусалми (Финляндия) состоялось открытие памятника нашим воинам, павшим в советско-финляндской войне 1939-40 гг., сооруженного на пожертвования рос. спонсоров. 19 авг. 1998г. на финском острове Бенгтшер близ г.Ханко открыта мемориальная доска в память советских воинов, погибших в июле 1941г.

Расширяются связи по линии обществ дружбы, более разнообразным становится культурное сотрудничество. Особое внимание уделяется развитию контактов по линии финно-угорских народов (карелы, вепсы, коми, мордва, марийцы, удмурты, ханты, манси, пермяки). Финляндия оказывает



содействие их нац.-культурному развитию, а также осуществляет программу репатриации рос. этнических финнов-ингерманландцев. Ведется сотрудничество в вопросах сохранения нац.-культурной самобытности проживающих в Финляндии русских, укрепления их связей с исторической Родиной.

*О деятельности рос. компаний в Финляндии.* По данным Торг. регистра Финляндии, на конец 1999г. в стране имели офис. статус **1,2 тыс. представителей компаний различного вида собственности с участием рос. капитала.** В основном это небольшие АО с узкой специализацией (посреднические, туристические, торг.). Наблюдается тенденция к расширению сферы деятельности, когда наряду с профильными работами, в основном — поставками или закупками товаров, оказываются доп. услуги (консультирование и т.п.).

В 1998г. были введены новые правила регистрации вновь создаваемых и перерегистрированных действующих АО, в т.ч. и с участием инокапитала. С 15 до 50 тыс.фмк. увеличен номинал стартового акционерного капитала, предполагается усиление контроля за осуществлением практической деятельности фирм, соблюдением ими действующих налоговых, тамож. и фин. нормативов.

Зарегистрированные в стране компании с участием рос. капитала распределяются на две группы:

— Представительства внешторг. объединений и других гос. и крупных коммерческих структур России. К ним относятся «Росвооружение», «Газпром», «Авиаэкспорт», «Агророс», «Технопромэкспорт», «Атомэнергоэкспорт», «Аэрофлот», «Внешстройимпорт», «Пулковские авиалинии», МПС.

— АО с участием рос. фирм и представительства коммерческих структур. Наиболее крупные из них — «Крудекс Кемикалс», «Конела» (с 1999г. — «ДельтаАвто»), «Конейсто», «Нефтек», «Станко Финланд», «Листек», «Моуит Хоуп», «Интернэшнл Петролиум Продакс».

«Суомен Петролиум» специализируется на закупках продукции нефтехимпрома в Финляндии и на внешнем рынке. Акционерный капитал — 29 млн.фмк. (12 млн. долл.). Основной держатель пакета акций — ГНК «Нафта-Москва». Она же владеет большинством голосов в «Тебойле», занимающимся реализацией нефтепродуктов, в т.ч. на экспорт. Среди основных стран-поставщиков — Россия. Акционерный капитал — 26 млн.фмк. (около 5,6 млн.долл.). По общему объему продаж на внутреннем рынке занимает второе место после «Несте». Финансовое положение обеих компаний в течение ряда лет остается стабильным. За 11 мес. 1999г. их совместный товарооборот составил 3 млрд.фмк. (500 млн.долл.).

Специализация фирмы «Конела» — поставки и реализация рос. (с 1947г.) и итал. (с 1991г., после основания дочернего предприятия «Италкон») автомобилей «Ланчия», «Фиат» и «Альфа-Ромео». Торг. оборот за 11 мес. 1999г. составил 1,6 млрд.фмк. (250 млн.долл.). Доля рос. производителей — 73 млн.фмк. (13 млн.долл.). Основным владельцем акций является АО «АвтоВАЗ» — 70%.

АО «Конейсто» увеличило торг. оборот до 20 млн.фмк. в 1999г. с 6 млн. в 1998г. Специализация — поставки и продажа станков и оборудования из России. До середины 80-х гг. было монополистом в данной области.

В 1999г. активно начало свою деятельность на финском рынке АО «Нижекс», являющееся дочерним предприятием АО «Нижнекамскнефтехим». В ходе визитов в 1999г. в Финляндию президента Татарстана М.Ш.Шаймиева (окт.) и премьер-министра республики Р.Н.Минниханова (нояб.) компанией был подписан ряд контрактов на поставку нефтехим. продукции на 500 млн.фмк.

*Сотрудничество в области космических исследований.* Совместная научно-техническая деятельность в области освоения космоса проводится под эгидой рабочей группы по космическим исследованиям по научно-техническому сотрудничеству. Рос. интерес к проведению таких исследований определяется наличием в Финляндии значительного научного потенциала в данной области. Количество финских научных работ, посвященных космическим исследованиям, в 1998г. «на душу населения» было не меньше, чем в США, и больше, чем в ФРГ, Канаде, Норвегии и Японии; финны уступали лишь Великобритании. Рост этого показателя в Финляндии за последние 5 лет составил 44%. На космические орбиты выведено 20 различных финских приборов и устройств, функционирующих на 17 спутниках.

Основными участниками нац. космических программ являются Гос. центр технических исследований, НИИ метеорологии, Хельсинкский технологический ун-т, ун-ты Хельсинки, Турку, Оулу и частные фирмы. Бюджет космических исследований в 1999г. составил 200 млн.фмк. Наиболее значимые программы «Космос 2000» и «Развитие технологий изучения Земли» финансируются государством через Центр технологического развития и включают проекты, реализуемые под эгидой Европейского космического агентства (в 1987г. страна стала ассоциированным, в 1995г. — полноправным его членом). В качестве одной из основных задач рассматривается накопление опыта за счет дальнейшего расширения финского участия в этих проектах с перспективой выхода на ведущие позиции в ряде ключевых технологических направлений.

Финская сторона заинтересована в продолжении и активизации сотрудничества с рос. научными организациями, занятыми космическими исследованиями. Цели — продвижение своих разработок (измерит. аппаратуры), использование опыта, наработок, материальной и интеллектуальной базы рос. космической науки для проведения фундаментальных и прикладных исследований. Однако в силу фин. трудностей рос. стороны, число реально действующих совместных мероприятий имеет тенденцию к сокращению. Если в 1997г. работы велись по 9 программам и проектам, то в 1999г. их количество сократилось до следующих 5.

1. Разработка и использование плазменного спектрометра PROMICS 3 для спутников серии Interball. Участники: Институт космических исследований РАН, НИИ метеорологии Финляндии и ун-т г.Оулу. Разработка спектрометра завершена, он выведен на орбиту, ведутся совместные исследования по обработке и анализу данных о магнитосфере Земли, ее взаимодействии с солнечным ветром и ионосферой.

2. Разработка фокального детектора SIXA телескопа SODART для спутников серии Spectrum Rentgen Gamma (SRG). Участники: Институт космических исследований РАН, Гос. центр тех. ис-

следований Финляндии, Хельсинкский ун-т. Детектор прошел заключит. тестовые испытания и готов к установке. Запуск спутника SRG планировался в 2000г.

3. Разработка приемника с рабочей частотой 226 мгц, тестирование телескопа диаметром 10 м. на оборудовании для спутников серии Radioastron. Участники: Институт физ. исследований РАН, Хельсинкский технологический ун-т. Выполнены подготовительные работы, проведены тестовые испытания. Семинар по проекту планируется провести в окт. с.г. в Москве.

4. Проект по моделированию процессов в атмосфере в рамках межд. программы Gomos. Участники: Ин-т прикладной математики им.Келдыша, РАН, НИИ метеорологии Финляндии. Завершены подпроекты по изучению процессов турбулентности и рефракционных эффектов. Идут переговоры по определению новых направлений сотрудничества.

5. Проекты по дистанционному зондированию Земли: «Мониторинг ледовой обстановки» (НПО «Планета» и Хельсинкский ун-т); «Изучение состояния водных бассейнов» (Ин-т водных исследований Карелии и Хельсинкский ун-т); «Мониторинг природных катастроф и техногенных аварий» (рос. НПО «Планета», Гос. центр тех. исследований Финляндии). Завершена разработка и осуществлен вывод на орбиту инфракрасного датчика для определения очагов лесных пожаров; ведется обработка и анализ телеметрических данных, обмен информацией по ледовой обстановке и уровню загрязнения водоемов.

Финские участники рабочей группы по космическим исследованиям заинтересованы в углублении сотрудничества за счет совместного участия в разработке аппаратуры для межд. программ Mars 2001, Spectrum-VV, GAP-SFINCS.

**Организации соотечественников.** По учету финского Управления по делам иностранцев на сент. 1999г., в Финляндии постоянно проживало **18 тыс. рос. граждан. Общее количество русскоговорящих вдвое выше**, так как статистика Управления не учитывает выходцев из России, принявших гражданство Финляндии в последние годы, а также русских, оставшихся в Финляндии после 1917 и 1944 гг. и их потомков, граждан СССР, считающих родным языком русский.

Русские составляют второе по величине после шведов (300 тыс.) этническое меньшинство страны. Во многих городах страны созданы офиц. зарегистрированные организации, объединяющие русскоязычных граждан. Финские власти оказывают им фин. поддержку из бюджета минпроса по статье «межд. деятельность». Средства выделяются в соответствии с Договором между РФ и Финляндией об основах отношений от 1992г., который закрепляет обязательство сторон по сохранению культуры нац. меньшинств. В 1998г. на трехлетний срок было выделено 850 тыс.фмк.

В 1994г. был создан Форум русскоязычного населения Финляндии. Однако в 1998-99 гг. в его рядах произошел раскол.

В Финляндии действуют следующие кустовые организации соотечественников: старейший «Русский культурно-дем. союз», пред. Мих. Новицкий, 00170 Helsinki, Unioninkatu 39 A 4, т. (3580) 9623-1203.

С 1986г. работает «Русский клуб» г. Тампере. Он не имеет фиксированного членства, но прово-

димые им мероприятия собирают 150-200 чел. Пред. Маргарита Ниemi, 33100 Tampere, Suvantokatu 13, 2 krs, или 33710 Tampere, Annalankatu 4, т. (3580) 3 223 9588.

В г.Хельсинки существуют несколько русскоязычных обществ. Клуб «Садко» возглавляет Лариса Малмберг, 00170 Helsinki, Umonkatu 39 A 4, т. (3580) 9 623 12 03. Общество «Природа и здоровье», пред. Владимир Лосев, 33100 Helsinki, Ylakiventie 5 B 63; т. (3580) 9 342 2735.

«Русский клуб» г.Турку возглавляет Юрий Ведру, Turku, Koulukatu 30; т. (3580) 2 244 3355.

Общество «Наш дом», г. Котка, пред. Олег Кирсановский, 48800 Karhula, Kuhantie 8, т. (3580) 5 288 892.

«Общество Русской Культуры», г.Хяменлина, пред. — Лидия Пеккаринен, 13300 Nameenlinna, Ahventie 1, т. (3580) 40 523 6126, т./ф. 3 619 6095.

Организацию русскоязычных «Вместе» в г.Иматра возглавляет Татьяна Сильвенойнен, 55100 Imatra, Louhenkuja 11, т. (3580) 5 436 7527.

«Клуб русско-финской культуры», г.Коувола, пред. Нина Иванова, 45150 Kouvola, Polkilankatu 10 A 24, т. (3580) 5 378 1514.

Центр ингерманландцев (Inkerikeskus) объединяет переехавших, в т.ч. из России, в Финляндию представителей финно-угорских народов. Дир. Кристел Руусар, 00550 Helsinki, Nameentie 104 A, т./ф. (3580) 9 753 4464.

Газета «Спектр», гл. редактор Эйлина Гусатинская 20 тыс.экз., 00420 Helsinki, Haneettitie 11, т. (3580) 9 5308 9921, 40 582 6001.

«Русская газета Финляндии», гл. редактор Зоя Регонен, 00271 Helsinki, PL 30, т. (3580) 9 344 2014; ф. 9 477 1656.

«Радио Спутник-Финляндия», редактор Дана Каутто, 00930 Helsinki, Kauppakartanonkatu 7 A 2, т. (3580) 9 343 63 40; ф. 3436 3030.

*О работе Общества «Финляндия-Россия» в 1999г.* Общество отметило 55-летний юбилей (основано 15 окт. 1944г.). Общество продолжило работу по распространению в Финляндии объективной информации о России, оказанию содействия развитию культурных, побратимских связей, популяризации русского языка.

Число членов Общества на 1 янв. 2000г. составило 19,9 тыс. чел. (прирост — 0,3 тыс.чел., по сравнению с предыдущим годом). Деятельность велась в пяти окружных организациях — Юж. (офис в Хельсинки, 5 тыс. членов). Зап. (Тампере, 4,6 тыс. чл.). Вост. (Куопио, 3,8 тыс.чл.). Сев. Финляндии (Оулу, 3,5 тыс.чл.), г.Турку (3 тыс.чл.). Общее число отделений к концу 1999г. достигло 386. Бюджет организации составлял 30 млн.фмк., из которых 6 млн.фмк. — субсидии финского государства.

Важнейшим мероприятием, организованном при содействии Общества в 1999г., был I Конгресс городов-побратимов России и Финляндии (13-15 сент.), ставший крупнейшим подобным форумом десятилетия. Участникам конгресса были направлены приветствия президентов России и Финляндии, ряда полит. и обществ. организаций. На мероприятия в Куопио были представлены 130 рос. и финских городов и коммун, число участников превысило 500 (из них 120 — россияне). В центре дискуссии на конгрессе были вопросы двустороннего регионального сотрудничества, межмуниципальных связей, в т.ч. в формате возможностей



«северного измерения» ЕС, обеспечения устойчивого развития путем децентрализации управления, оптимизации использования европейских программ ТАСИС и ИНТЕРРЕГ, перспектив еврорегиона «Карелия». Обсуждались пути перевода побратимских связей в плоскость содействия эконом. взаимодействия России и Финляндии. Были рассмотрены вопросы придания программам сохранения культуры народов Севера статуса составной части «северного измерения» ЕС, развития транспортных коммуникаций Финляндии с Республикой Карелия, распространения опыта приграничного сотрудничества на отдаленные регионы.

14 сент. в г. Куопио был проведен общешляндский праздник 200-летия А.С. Пушкина, завершивший цикл мероприятий юбилейного года. Общее число встреч, концертов по пушкинской тематике, проведенных при участии Общества, достигло 180.

26 нояб.-6 дек. в Хельсинки прошли «Дни Москвы», в открытии которых приняла участие делегация мэрии Москвы во главе с Ю.М. Лужковым. Проведенный в ходе «Дней Москвы» эконом. форум рассмотрел вопросы взаимодействия Россия-ЕС, торг.-эконом. связей Москвы и Финляндии, обсудил условия предпринимат. деятельности в рос. субъектах Федерации.

Общество приняло активное участие в подготовке и проведении саммита неправит. организаций Евросоюза 3-5 дек. 1999г. в г. Тампере, посвященного развитию гражд. общества, **формированию единого европейского правового пространства.**

## Бюро в Москве

**Finnish Embassy.** Финское посольство ([www.fiemb-moscow.fi](http://www.fiemb-moscow.fi)). 119034 М., Кропоткинский пер. 15-17, G-32, [firstname.lastname@formin.fi](mailto:firstname.lastname@formin.fi), т. 246 4027, ф. 247 3380 (телекс 413246 fintr su). **Торг. отд.:** ф. 232-5596, Nina Vaskunlahti (министр-советник, [nina.vaskunlahti@formin.fi](mailto:nina.vaskunlahti@formin.fi)), Perheentupa Olli (советник, [olli.perheentupa@formin.fi](mailto:olli.perheentupa@formin.fi)), Liivala Marja (II сек., [marja.liivala@formin.fi](mailto:marja.liivala@formin.fi)), Lahti Taneli (II сек., [taneli.lahti@formin.fi](mailto:taneli.lahti@formin.fi)), Hukkanen Sauli (II сек., [sauli.hukkanen@formin.fi](mailto:sauli.hukkanen@formin.fi)), Korpela Leena (атташе, [leena.korpela@formin.fi](mailto:leena.korpela@formin.fi)), Kukkasniemi Virpi (сек., [virpi.kukkasniemi@formin.fi](mailto:virpi.kukkasniemi@formin.fi)), Karjalainen Susanna (сек., [susanna.karjalainen@formin.fi](mailto:susanna.karjalainen@formin.fi)). **Консул. отд.:** Mashkilleyson Sinikka (II сек.). **Police liaison office:** Rantanen Kari, Luotonen Seppo (I сек.).

**Finland Trade Center, FINPRO.** Торг. центр 119034 М., Кропоткинский пер. 7, оф. 2, т. 247-1616, ф. 248-0292, Koronen Timo (торг. комиссионер, [timo.koronen@finpro.fi](mailto:timo.koronen@finpro.fi)), Federley Sari (торг. атташе, [sari.federley@finpro.fi](mailto:sari.federley@finpro.fi)), Nagiba Ella (сек./адм., [ella.nagiba@finpro.fi](mailto:ella.nagiba@finpro.fi)).

**Finnish-Russian Chamber of Commerce.** ТПП. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т. 925-9001, ф. 956-3177, [root@finruscc.msk.ru](mailto:root@finruscc.msk.ru), Heiskari Maaret ([maaret.heiskari@finruscc.msk.ru](mailto:maaret.heiskari@finruscc.msk.ru)), Ciobanu Marina ([marina.ciobanu@finruscc.msk.ru](mailto:marina.ciobanu@finruscc.msk.ru)), Ирина Лях ([irina.liakh@finruscc.msk.ru](mailto:irina.liakh@finruscc.msk.ru)), Андрей Орлов ([andrey.orlov@finruscc.msk.ru](mailto:andrey.orlov@finruscc.msk.ru)), Ирина Щербакова ([irina.scherbakova@finruscc.msk.ru](mailto:irina.scherbakova@finruscc.msk.ru)), Сергей Усольцев ([sergei.usoltsev@finruscc.msk.ru](mailto:sergei.usoltsev@finruscc.msk.ru)). 198005 С.-Пб., 4 Красноармейская 4А, т. (812) 316-1641, ф. 112-7252, [info.spb@finruscc.ru](mailto:info.spb@finruscc.ru). 603003 Н. Новгород, Коминтерна 121, т./ф. (8312) 73-0316, [info.niz@finruscc.ru](mailto:info.niz@finruscc.ru). 620026 Екатеринбург, Куйбышева 44, оф.

410, т. (3432) 59-6250, ф. 59-6251, [info.eka@finruscc.ru](mailto:info.eka@finruscc.ru).

**Finnish Business Association in Moscow.** 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т. 925-9001, ф. 956-3177, [www.msy.co.ru](http://www.msy.co.ru), Lauri Veijalainen, Светлана Андреева ([msy@co.ru](mailto:msy@co.ru)).

**ABB Elmek.** Иженеры. 117859 М., Профсоюзная 23, т. 960-2200, ф. 120-4490, Sankinen Jorma ([jorma.sankinen@mail.abb.ru](mailto:jorma.sankinen@mail.abb.ru)), Wiik Anna ([anna.wiik@mail.abb.ru](mailto:anna.wiik@mail.abb.ru)), Sankinen Jorma ([jorma.sankinen@mail.abb.ru](mailto:jorma.sankinen@mail.abb.ru)). **ABB Service.** 141061 МО, Челобитьево, Лесная 140, т. 956-2127,-2128, ф. 956-4800, Manninen Jarmo (моб. 762-8096, [jarmo.manninen@mail.abb.ru](mailto:jarmo.manninen@mail.abb.ru)).

**Acta Print.** Типография. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 248-1443,-4492, ф. 248-0658, Наталья Гузей (моб. 8-901-7-895-644).

**Adrex.** Оргтехника. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 5, т. 258-5477,-8, ф. 258-5484, Makkonen Antti ([antti.makkonen@canon.ru](mailto:antti.makkonen@canon.ru)), Елена Чигидина ([elena.tchigidina@canon.ru](mailto:elena.tchigidina@canon.ru)).

**Aga.** Пром.-мед. газы. 143900 МО, Балашиха, Беляева 1А, т. 777-7047, 521-1565, ф. 777-7048, 521-2768. Gudmuntur Rafnsson (моб. 764-2811).

**AFO Engineering.** Иженеры. 129090 М., Гиляровского 4, оф. 120, т. 937-6363, 208 8492,-56, ф. 937-6364, [afo-engineering@mtu-net.ru](mailto:afo-engineering@mtu-net.ru), Savander Lea ([afo@garnet.ru](mailto:afo@garnet.ru)), Марина Ворошилина, Savander Juha.

**A. Ahlstrom.** Промбуроводование. 109028 М., Солянка 7, т. 926-4661, ф. 926-4663, Ounaskari Ville.

**A-H Stroy.** 141411 М., Ленинградское ш. 360В, т./ф. 737-6088, [ahlstroy@dol.ru](mailto:ahlstroy@dol.ru), Heikkila Harri (моб. 764-1637).

**Akzo Nobel.** Одежда. 125445 М., Смольная 24Д, т. 960-2890, ф. 960-2882,-3,-4. Вячеслав Кайлуцкий, Светлана Малахова.

**Alprint.** Типография. 101000 М., Армянский пер. 11/2, эт. 3, [www.almamedia.com](http://www.almamedia.com), т. 937-4133,-4,-5, ф. 937-4134, Tuulikki Suikkanen ([tuulikki.suikkanen@alprint.fi](mailto:tuulikki.suikkanen@alprint.fi)), Юрий Федоров ([yuri.fedorov@alprint.fi](mailto:yuri.fedorov@alprint.fi)), Андрей Куликов ([andrey.kulikov@alprint.fi](mailto:andrey.kulikov@alprint.fi)), Ольга Менгазетдинова ([olga.mengazetdinova@alprint.fi](mailto:olga.mengazetdinova@alprint.fi)).

**Amrop.** Трудоустройство. 113045 М., Б. Строченовский пер. 22/25, [www.amrop.com](http://www.amrop.com), т. 797-5952, ф. 797-5953, [moscow@amrop.com](mailto:moscow@amrop.com), Yekaterina Kimpelainen.

**Annulan Puuseranliike / Pirka-Keittiot.** Интерьер. 103051 М., Цветной б-р 25, корп. 6, [annula@aha.ru](mailto:annula@aha.ru), т. 200-3528, ф. 200-0857, Salonen Onni (моб. 358-400-786-295), Катя Браченко, Галина Лаковкина.

**Aranna.** Экспедиции. Orlikov per., 4, str. 3, 107139 М., Орликов пер. 4, корп. 3, т. 975-3442, 262-9012, ф. 975-3682, [ar\\_ca@yahoo.com](mailto:ar_ca@yahoo.com), Константин Конев, Илья Фомин.

**Arctic Machine.** Дорстройоборудование. 107061 М., 9-я Рота 16/3, т./ф. 964-3810,-3645, [arcmachine@mail.cnt.ru](mailto:arcmachine@mail.cnt.ru), Auvinen Aki.

**Area Travel Agency.** Турагентство. М., 4 Ростовский пер. 1, корп. 2, т. 248-1682, 926-5660, 937-3565, ф. 926-5661, Анатолий Сиваш.

**Arvelin Expo.** Выставки. 123100 М., Краснопресненская наб. 14, т./ф. 259-9949, Ольга Аюпова, Алексей Добровольский.

**Ask-Upo.** Фурнитура. 103006 М., Долгоруковская 18, корп. 3, т. 931-9570,-1, ф. 931-9572, [asko@deol.ru](mailto:asko@deol.ru), Михаил Фенчук.

**Aspokem.** Электро-, химпром & морперевозки. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 926-5670, ф. 926-5671, [aspob@online.ru](mailto:aspob@online.ru), [www.aspokem.fi](http://www.aspokem.fi), Борис Мартынов.



**Assa Abloy.** Замки. 117454 М., пр-т Вернадского 78Е, info@abloy-m.ru, т., 937-5090, 434-1580, 433-0188, ф. 937-5091, Honka Lauri.

**Atlant-Press.** Типография. 127106 М., Ботаническая 41, оф. 104, т./ф. 482-4756,-5879, atlant@cityline.ru, Ирина Сизова.

**Avenir & Partners.** Менеджмент, бухучет. 101934 М., Сверчков пер. 1, оф. 549, т. 937-9135,-6, ф. 207-9824, mail@avenir.ru, Hellevig Jon, Сергей Калинин (kalinin@avenir.ru).

**Auraprint OY Aurapak.** Логотипы, пластик. карты. 127018 М., 2 Ямская 6/8, оф. 407, Константин Якимов. т. 289-3485, ф. 289-7443, hki.aurapak@auraprint.inet.fi.

**Bang & Bonsomer.** 109147 М., Воронцовская 21А, эт. 2, т. 258-4040, ф. 258-4039, Олег Бурак, Илья Званецкий (ilya.zhvanetsky@bangbonsomermos.ru).

**Benefon.** Телекоммуникации. 103009 М., Тверская 22А, т. 956-3013, ф. 956-3016, Pia Lehtinen (т. 956-3014, pia.lehtinen@benefon.fi), Laura Mikkonen (т. 956-3015, laura.mikkonen@benefon.fi).

**Bevako.** Инженеры. т. 155-8380, ф. 152-8605, www.bevako.zmail.ru, Ирина Грекова (irina.hrekova@bevacom.pp.fi).

**VIP Servis NPF.** Строительство. 123242 М., Конюшковская 28, оф. 6, т. 253-9671,-6933, ф. 253-9211, larsen@glasnet.ru, Kamppuri Timo, Рууккола Мика, Алексей Добровольский.

**Business Travel.** Турагентство 103031 М., Петровский пер. 5, корп. 7, оф. 26, т. 931-9550, ф. 931-9551, Филипп Лукьяненко.

**Canon North East.** 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 5, т. 258-5600, ф. 258-5601, www.canon.ru, Roth Matti (matti.roth@canon.fi).

**Carlsson Wagonlit Travel Russia.** Турагентство. 119121 М., Смоленская 5, гост. «Золотое Кольцо», т. 725-7878, ф. 725-7887, cwtbtc.mow@sovintel.ru, Андрей Сафрыгин.

**Circes.** Консалтинг. 125272 М., 2 пр. Марьиной роши 8/11, т./ф. 923-7678, circes@aha.ru, Brightwhite Veronica (моб. 8-902-686-9175, veronika.blomstedt@circes.fi).

**Compis.** Компьютеры. 121019 М., Б. Афанасьевский пер. 31, оф. 9, т./ф. 348-9539, compis@aha.ru, Тимур Махул.

**Consiko.** Строительство. М., Тверская 27, под. 9, оф. 83, т./ф. 254-9508, mosconsiko@hotmail.com, Ikonen Jouko (моб. 778-1979).

**Containerships.** Грузоперевозки. 1 Ямского поля 9-11, т./ф. 937-3481,-2,-3,-6,-7,-9, ф. 937-3484, comtship@com2com.ru, Сергей Смирнов.

**Coolmaster.** Холодильное оборудование. 123310 М., Пятницкое ш. 24, т./ф. 751-4000, eskoles@aha.ru, Leskinen Esko (моб. 776-7936).

**Crudex.** Нефтепром. М., Краснопресненская наб. 6, т. 247-2651,-2,-3, ф. 247-2650,-68, Виталий Яковлевич Фоменко, Иван Алексеевич Егоров, Татьяна Макеева.

**Danzas.** 141400 М., Ленинградская 1, т. 937-1213, до -7, ф. 937-1220,-3, www.asgab.com/transito, danzas.com, Maatta Juha (juha.maatta@df.ru, моб. 743-3784), Денис Соленов (denis.solenov@df.ru). **EWT Terminal** 125212 М., Адмирала Макарова 6/9, т. 156-1526, ф. 156-1270, Елена Кудрявцева.

**Совтрансавтоэкспедиция.** Межд. перевозки. М., Варшавское ш. 26км, т./ф. 712-7417, Ольга Кузьмина. **Delipap.** М., Деловая 12/55, т./ф. 325-5131, ф. 371-8810, Анна Ставиская (моб. 790-5615).

**Dom-Niksi.** 129110 М., Трифонова наб. 56, т. 284-4784,-3248, ф. 288-9543, 23227, Huuskonen

Lasse, Laaksonen Heikki (моб. 8-902-670-8969).

**Dorinvest.** Консалтинг. М., Звездный б-р 21, корп. 3, т. 747-9168,-69, ф. 747-9183, brkareu@glasnet.ru, Халим Абдулович Абдухманов.

**East Ref.** Холодильное оборудование. 109172 М., Котельническая наб. 33, корп. 1, оф. 203, т. 915-8925,-26,-28, ф. 915-8927, eastref@orc.ru, Сергей Захаров.

**East Trade Law.** М., Миусская пл. 6, эт. 6, оф. 66, 69, т./ф. 973-4377, etl@mail.cnt.ru, Pohjanvirta Olli, Анжела Трофимова.

**EFG-Asko.** Фурнитура. 125047 М., 4 Тверская-Ямская 31, под. 2, эт. 3, т. 251-1606,-1573, т./ф. 937-2842, efgasko@co.ru, Сергей Дудкин.

**EKE Group – Engineering Office Bertel Ekengren.** Инженеры. М., Б. Дмитровка 7/5, оф. 15, т. 937-7619,-20, 229-1331,-8677, ф. 937-7621, Игорь Теслер, Hauskamaa Mikko.

**Elkat.** Кабели, провода. 111024 М., 2 Кабельная 2, т. 273-8334,-8392,-8221, ф. 274-0058, Holmberg Rolf (моб. 960-0339), Kalajainen Seppo.

**Elopak.** Упаковка. 119048 М., Усачева 33/7, т. 926-5490, ф. 926-5488, Tollefsen Knut, Кууронен Марина, Koskivaara Tapio (моб. 760-5851).

**Ensto, Elektrosus.** Электрооборудование, электроника. 129626 М., Новоалексеевская 19, корп. 2, оф. 33, т./ф. 785-5336, Геннадий Денисов.

**Equator European Architects.** 101934 М., Сверчков пер. 1, эт. 2, оф. 4, т. 937-9130, ф. 937-9131, moscow@equator.net, Helkio Hannu (hannu.helkio@equator.net).

**ESA Seppanen Consulting.** Консалтинг. 119146 М., 2 Фрунзенская 8, т./ф. 248-2859,-3238,-5147, Seppanen Esa (esa.seppanen@co.ru).

**ES-Projektit.** Инженеры. 105094 М., Семеновская наб. 2/1, оф. 511, т. 360-3268, ф. 360-0659, Eskelinen Unto, Наталья Кузнецова.

**Eurostroj-M.** 117454 М., пр-т Вернадского 78Е, т. 433-4777, ф. 433-5229, eurostroj@cea.ru, Андрей Баженов (т./ф. 433-8788),

**Eurotiivi.** Окона. 129272 М., Олимпийский пр-т 30, т. 232-9243,-4, ф. 234-0082, tiivi@elnet.msk.ru, Нуоку Матти (моб. 768-8915).

**Exonic.** М., Губкина 14, оф. 40-43, т. 564-8821, 129-2056,-57, ф. 5-022-247-210, Марина Тимашкина.

**Expoconsta.** Выставки. 123100 М., 1 Красногвардейский пр. 1, т. 255-2536, 256-7313, ф. 945-5764, Eldaro Nariman (expoconsta@glasnet.ru).

**Fazer Suklaa.** Пищепром. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 248-1673, ф. 248-0658, 926-5659, fazer-mo@comtel.ru, Сергей Акинин.

**Fenestra / Paloheimo.** Окона. 123308 М., 3 Силикатный пр. 10, т./ф. 946-3774, ф. 946-2680, Дамир Буданец (т. 358 46 45 04 5724, fenestra@online.ru, fenestra.mc@g23.relcom.ru).

**Finnair.** 119034 М., Кропоткинский пер. 7, т. 933-0056, ф. 933-0059, Kari Stolbow, Pozanti Anna-Liisa (anna-liisa.pozanti@finnair.fi), Vilkkula Vesa, Kumpulainen Esko.

**Finn carriers.** Мортранспорт. 103031 М., Петровка 27, оф. 218, т. 200-6263, 200-6303, 913-2480, ф. 913-2480, finncarrier@glasnet.ru, Ольга Шенникова.

**Finnhorizon (Puustelli) / Harjavalta Puustelli.** Фурнитура. Вавилова 55-7, т. 124-5488, ф. 956-3505, puustelli@mail.ru, www.cityline.user.ru/~puustelli, Юрий Юрченко (моб. 102-3211).

**Finnish Tourist Board.** Туризм. 119034 М., Кропоткинский пер. 7, эт. 2, т. 247-3735, ф. 247-1691, Asikainen Arto, Haavisto Maarit (maarit.haavisto@mek.fi), Valkonen Tapani.

**Finpalitra.** Краски, стройматериалы. 107005 М., 1 Басманский пер. 6, т. 261-4612, ф. 261-2674, Koistinen Jorma, Виктор Гаспаров.

**Finreila.** Инженеры. 127106 М., Гостиничная 3, корп. 11, оф. 53, т. 482-1045, доб. 125, Максим Викторович Кирчо (моб. 767-5480), Сергей Смирнов (моб. 233-6140), Валерий Гуляев (моб. 767 5478).

**Finnwear.** Одежда. М., Б. Строченовский пер. 23В, т./ф. 235-5604, Наталья Северюхина (finnwear@mail.ru).

**Firmus-Forwarding.** Грузоперевозки. 107005 М., 1 Басманский пер. 6, т. 267-5569, Kuntola Pavel.

**Fiskars/ Exide Electronics/ Invensys.** Одежда. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 248-1472, 926-5673, ф. 248-0658, Schaab Andreas, Ирина Маковская.

**Forsstedt & Katkova Translating Office.** Переводчики. т./ф. 282-7511, Forsstedt Pekka (marina.forsstedt@hotmail.com), Forsstedt Marina.

**Fort James.** Бытзделия. 141281 МО, Ивантеевка, Железнодорожная 1, т. 993-4895, ф. 993-4894, Kosloff Jouni (моб. 993-4890).

**Fortum (Fortum Oil&Gas, Fortum Power&Heat, Fortum Engineering, Neste Chemicals, E-Glass),** 103031 М., Столешников пер. 14, т. 721-3191, ф. 721-3192, firstname.lastname@fortum.com, Remes Seppo, Ignatius Raili, Westerlund Paivi, Kilpelainen Lauri, Владимир Козлов, Leinonen Lauri.

**Fredrikson.** 117419 М., 2 Рошинский пр. 8, эт. 12, т. 232-2265, ф. 955-7105, Али Глашев.

**Foxx.** Консалтинг. М., Тверская 22, т. 299-1060, 209-0060, ф. 209-0083, Андрей Васильевич Аносов.

**Garp/Garp Travel.** Сервисуслуги. М., Гиляровского 4, под. 1, оф. 315, т. 208-8491,-7074, ф. 937-6365, Марина Сарычева (garp@aha.ru).

**Geoterra.** 115230 М., Варшавское ш. 46, оф. 550, т. 937-9700, ф. 937 9701, Marjomaа Pekka (моб. 746-3045).

**Getronics.** Менеджмент. 119121 М., Саввинская наб. 5, т. 248-2775,-98, 248-3958, post@getronics.ru, www.wang.ru, Cesana Angelo, Федор Суздаев (suzdalev@getronics.ru).

**Glastech M.** 1 Karatsarovskaya st., 8, 109202 М., 1 Карацаровская 8, т. 171-6532, ф. 171-6089, glastech@cityline.ru, Olhyvskty Boris (моб. 720-6853), Сергей Васильев (моб. 720-6852).

**Hackman Metos.** Кухонные принадлежности. 115230 М., Варшавское ш. 46, под. 3, оф. 610, т. 290-8799,-8699, ф. 937-9703, firstname.lastname@metos.com, Игорь Степанов, Давид Бокерия.

**Haka.** Строительство. 107005 М., Радио 5, корп. 4, т. 267-3637,-4059,-6939,-3650, ф. 261-5255, Diktonius Klaus, Андрей Полетаев, Сергей Якунин, Purmonen Karimatti, Надежда Манхова, Эйла Машина, Татьяна Сысоева.

**Hela Ja Lukko.** 117454 М., пр-т Вернадского 78Е, т./ф. 434-8657, Maaranen Tarmo (моб. т. 767-8015).

**Helprint Quebecor.** Типография. 117909 М., 2 Спасоналивковский пер. 6, т. 238-1442, ф. 238-2402, Дмитрий Карцев (kartsev@dol.ru)

**Helsinki Metropolitan Development.** Бизнес-услуги. М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 248-1443,-4492, ф. 248-0658, helsinki.house@co.ru, Auvinen Olga, Ольга Карпенко.

**E. Hiltunen/ Inlook Interior.** 127018 М., Складочная 6, т. 234-9917, 973-4629,-31, т./ф. 973-4629, 234-9918, inlook@aha.ru, www.inlook.fi, Makkonen Jouko (моб. 773-6312), Konttinen Markku (моб. 760-6105).

**Honka Rakenne.** 117946 М., Косыгина 15, гост. «Ор-

ленок», оф. 627-628, т. 939-8061, т./ф. 939-8052, honka@tsi.ru, Георгий Сидельников, Иван Андреев.

**Huurre Group.** Охладители. 127616 М., Дмитровское ш. 27, корп. 1, эт. 19, оф. 1901-1903, т. 977-4900, ф. 977-4092, dmitri@glasnet.ru, Михаил Кузнецов.

**Huxo.** Медицина. 107014 М., Матросская тишина 23, корп. 1, т. 269-3132, ф. 268-5782, www.huxo.fi, Ольга Камышина.

**Hogfors Lampo.** 123362 М., Вишневая 6, т. 490-5604,-1502, ф. 491-5788, ovm@cityline.ru, Владимир Николаевич.

**Infonet/ Infocom.** М., Тетеринский пер. 10, т./ф. 292-7056, Александр Савушкин.

**Inturex.** Реклама. М., Неглинная 8, т. 928-3901,-0209, ф. 923-7057, inturex@cityline.ru, www.xxpress.fi, Борис Школьников (моб. 8-902-692-6984).

**Inuctan.** Заправочные станции. М., Ростовский пер. 1/2, т. 937-3563,-64, ф. 248-1471, inuctan@space.ru, Никита Нионов (моб. 746-5254).

**Irbis.** Недвижимость, интерьер. 123627 М., Волоколамское ш. 142, т. 753-8120,-1107,-1106,-2801, ф. 753-3901,-10, irbis@dialup.ptt.ru, Александр Батов.

**Isku.** Фурнитура. 107896 М., Верхняя Красносельская 15, т. 264-8412, ф. 264-7034, isku@cityline.ru, Дмитрий Шавелев.

**Isover.** 123423 М., Карамышевская наб. 1, эт. 3, т. 946-2841,-11, 232-9985,-87, ф. 946-2818, www.isover.ru, Сергей Белоусов (sergeyb@isover.msk.ru), Сергей Лукьянчиков.

**IVO.** Консалтинг, инженеры. 117049 М., Мытная 1, эт. 8, оф. 19, т. 926 5458, 935-8574, ф. 926-5460, Алексей Новицкий (aleksei.novitsky@poynu.fi). Леспром: Jaakko Poury Oy and Jaakko Poury Consulting Oy, Энергопром: Energy Ekono Oy and Electrowatt Engineering, Экология: Soil and Water and Electrowatt Engineering, Строительство: JP-Terasto, JP-Kakko, JP Building Engineering and Electrowatt Engineering, Process Contracting: JPI Process Contracting.

**Janita.** Обувь. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т./ф. 916-0288, ф. 956-3177, пэйджер 961-3333, #76826, Ahde Jari, Валерия Сухова.

**JMP-Trade.** Переводчики. 101496 М., Институтский пер. 2/1, т. 207-5183, 971-6488, ф. 2075183, fintruck@cityline.ru, Makarainen Juhani (моб. 763-8363), Юлия Синельщикова.

**Kaiko – Kaiter.** 103050 М., Тверская 22А, т. 209-0060,-83,-98, ф. 956-4729, Екатерина Науменко, Евгений Пилипенко.

**Kalinka.** М., Люсиновская 70, т. 954-1110,-4330, ф. 954-4332, т. /ф. 955-1408, fincentre@cityline.ru, Владимир Сорока.

**Kareltrans.** Перевозки. М., Багратионовский пер. 7/20А, оф. 603, т. 737-4840, ф. 737-4839, www.kareltrans.fi, Kuuno Lukka (моб. 761-5718, kuuno.lukka@kareltrans.fi), Huttu Pekko, Himanka Mika.

**Karvia.** Окна. 123308 М., Зорге 1, оф. 809-810, т. 195-2070, ф. 195-2204, Андрей Анатольевич Теплов.

**Kaukomarkkinat.** Торг. дом. М., Курсовой пер. 9, оф. 2, т. 564-8402,-03,-05, ф. 564-8447, kauko@co.ru, Игорь Сьюевский (т. 773-1519), Елена Ильина (т. 773-1437).

**Kemira Agro.** Агропром. 140053 МО, Люберецкий р-н, пос. Котельники-1, эт. 4, оф. 2, т. 550-6478, т./ф. 550-6727, kemira@aha.ru, Wikstrom Bo (т. +358-108-611, моб. 728-4162), Михаил Юрьевич Лактионов.

**Kemira Pigments.** Титановые диоксидные пигменты. М.,



Шаболовка 2, т. 937-3673,-3674, ф. 937-3675, Анна Евдокимова (моб. 960-0166).

**Kestroy I.** Стройматериалы. 121471 М., Рябиновая 43А, т. 448-1836,-5160, т./ф. 913-9048, sales@kestroy.ru, Sinkkonen Ikka (т. 764-0838, ilkka.sinkkonen@kestroy.ru), Manner Matti (т. 999-7136, matti.manner@kestroy.ru), Jorvinen Paula (т. 999-7137, paula.jarvinen@kestroy.ru).

**Keuruuprint.** М., Гиляровского 4, оф. 109, т. 208-4573, ф. 208-8571, Георгий Стоякин.

**Kinnarps.** Интерьер, фурнитура. М., Новоалексеевская 19/2, оф. 53, т. 785-5323, ф. 785-5324.

**Koja.** Кондиционеры, вентиляционные системы. 113191 М., Б. Староданиловский пер. 6А, т. 232-3958, ф. 232-6476, Jungell Pekka (koja@cityline.ru, т./ф. 937-4211).

**Kombinova Teplotechnica.** Обогрев. 121069 М., Б. Никитская 52-1, т. 291-7567, 291-7563, 974-3411, ф. 291-2328, ktt@noviter.ru, Андрей Пантюхов (ktt@mega.ru).

**Kometos.** Мяснороборудование. 117261 М., а/я 708, www.kauhajoki.fi/~kometos, т./ф. 132-2184, Михаил Щернявский (kometos@mail.ru, 8-902-680-8996).

**Konecranes Nordic.** 109028 М., Солянка 7, т. 925-3978, т./ф. 924-7655.

**Kone Lifts.** Лифты, эскалаторы. 119034 М., Чистый пер. 11/7, т. 241-0566, ф. 230-2422, Kylmala Jukka (jukka.kylmala@kone.com, моб. 720-2327), Sinkkonen Ari (ari.sinkkonen@kone.com, моб. 720-2345).

**Konsu M.** Консалтинг. 129164 М., пр. Ольминского 3А, оф. 434, т. 216-2078,-89, т./ф. 282-1456, 232-5999, konsu-mos@mtu-net.ru, Bergholm Anette.

**Kuusakoski.** Металлолом. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная-2», под. 6, оф. 1232, т. 258-1596,-98,-95, ф. 258-1597, kuusakos@aha.ru, kuusakos@deol.ru, Uschanov Leo, Makila Jorma.

**Kvaerner Masa-Yards.** Кораблестроение. 119034 М., Кропоткинский пер. 7, корп. 1, т. 247-0660,-80, ф. 245-2300, alexander.nemchino@masa-yards.fi, Niini Mikko (mikko.niini@kolumbus.fi).

**Labsystems.** Лабораторное оборудование. 105275 М., Буденного 31, т. 234-0307, ф. 366-1092,-88, Сергей Викторович Еланцев.

**Laek.** 141400 МО, Химки, Коммунальный пр. 2, kempele@lkmou.inet.fi, т. 797-2161,-4, ф. 575-9577, Vaittinen Veikko (т. (358) 8-516-837, ф. 8-516-498, veikko.vaittinen@pp.inet.fi).

**Larox.** Промфильтры. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т. 916-3909, ф. 956-3177, Сергей Рогов (larox.rogov@mtu-net.ru).

**Latfin.** Petrovsky Blvd., 17, apart.5, 103051 М., Петровский б-р 17, оф. 5, т. 299-6009, ф. 200-6003, artic@orc.ru, Елена Агашина.

**Leaf.** 103009 М., Романов пер. 4, эт. 4, т. 956-4994, 937-1919,-4646, ф. 956-4966, Nissinen Mikko (моб. 7-901-779-0703, mikko.nissinen@iki.fi).

**Lemminkainen Rakennus.** Строительство. 109172 М., Народная 12, т. 956-0471,-72, 232-9692, ф. 912-3258, Рузанна Аракелян (guzanna@col.ru), Татьяна Решетова, Елена Белова (elena\_belova@hotmail.com), Perttula Pauli, Lamsa Tarjo (т. 777-2153).

**Lemminkainen.** Стр-во дорог, крыш. 109172 М., Народная 12, т. 234-0647, ф. 234-0057, Sandin Mika (mika.sandin@lemminkainen.fi), Sepa Jana.

**Lenart.** Турагентство. М., Сверчков пер. 1, оф. 426, т. 207-9369, -9389,-9429,-9483, ф. 207-9318, Raju Leena (raju@aha.ru), Инна Юга (lenartinna@mtu-

net.ru), Ирина Петрова (lenartnatalia@mtu-net.ru), Наталья Черных (lenartsales@mtu-net.ru).

**Lindstrom.** Рабочая одежда. 129626 М., Новоалексеевская 19/2, оф. 48, т./ф. 755-5512, 785-5334, Герман Буцалов (guerman.boutsalov@lindstrom.ru, моб. 776-1126).

**LPM Group.** 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т./ф. 925-9056, www.lpm.fi, Виктор Крышин (lpm@finruscc.msk.ru).

**Lumon.** Стеклопение балконов. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 926-5655,-62,-56, 248-1443, ф. 248-0658, lumonrus@aha.ru, Raitinpa Juhani (моб. 8-902-693-1092), Владимир Додонов.

**Makroflex.** 123557 М., Ср. Тришинский пер. 28, корп. 1, оф. 612, т. 777-3708,-09, ф. 777-3710, mflex@aha.ru, www.makroflex.com, Ольга Гайдук, Сергей Фролов.

**Medko Medical.** Медоборудование. 123007 М., Розанова 10, корп. 1, т./ф. 234-1799, Андрей Будаков (boudakov@mm.ru), Екатерина Фирсова (firsova@mm.ru).

**Meritanordbakken Group / Merita Bank PLC.** Фин. инф. агентств. 103062 М., Чаплыгина 20, корп. 7, т. 721-1646, ф. 721-1647, Annemari Kuhmonen (annemari.kuhmonen@merita.fi, т. 969-7166).

**Metso.** 103001 М., Мамоновский пер. 6, оф. 7, т. 209-2836, ф. 956-3348, Кууронен Калеви (kalevi.kuuronen@metsocorporation.com), Tiina Jokinen (tiina.jokinen@ru.timberjack.com).

**Timberjack.** Леспромаш.т. 232-6954, Зоя Муссяченко.

**Nordberg.** Оборудование д/горных работ.т. 937-5648, Сергей Лобов.

**Valmet.** Типографское оборудование. т. 209-2836, Beg Boris, Иван Губин.

**Neles Field Controls.** Промоборудование. т. 209-2817, Александр Бауман.

**Neles-Automation.** Автомат. системы. т. 209-2860, 937-5653, ф. 956-5651, Татьяна Соснова (tanja.sosnova@valmet.com).

**Metsa-Serla.** Упаковка. 101000 М., Уланский пер. 4, эт. 4, т. 792-3500, ф. 792-3535, Engstrom Jan (моб. 103-5095), Strom Liisa (моб. 767-7718).

**Modehouse M.** Легпром.117419 М., 2 Рошинский пр. 8, эт. 12, т. 232-6785, Виктор В. Чугунов, Елена Сенкина.

**MPS Management Consulting.** Трудоустройство. 129090 М., Гиляровского 4, корп. 5, т. 207-7870, ф. 208-8631, www.mps.fi, Светлана Толмачева.

**Multiprint / Kauppakari.** Типография. 103895 М., Кузнецкий мост 21/5, т. 921-5063,-9068, ф. 921-5845, multiprint@aha.ru, Сергей Жирков.

**Maatta Valde Engineering Office.** Архитектура. 113191 М., Холодильный пер. 1/8, т. 958-1720, ф. 958-1741, Larkio Marjut (моб. (358) 50-591-41-89).

**NCC-Puolimatka.** Строительство. 129090 М., Гиляровского 4, под. 2, эт. 4, т. 207-8209,-4203, ф. 208-6303, Александр Мурадян (моб. 762-6543, alexander.muradjan@ncc.fi).

**Nelli Kumpanni.** 115230 М., Варшавское ш. 42, т. 111-9228,-23, ф. 937-2110, nelli@stato.ru, Катарин Ермолина.

**Nextrom.** Кабели.111024 М., ш. Энтузиастов 5, т. 361-3550, 956-3039, ф. 362-6041, Елена Шляхова (elena.shliakova@nextrom.com).

**Niivirta-Transport.** Перевозки. 123627 М., Пятницкое ш. 24, т. 751-4400,-0098, ф. 751-1301, kuljetus.moskova@niinivirta-yhtiot.fi, Hakala Ari.

**NK-Cables.** 119034 М., Гоголевский б-р 3/1, оф. 2, т. 202-6885, 765-7091, ф. 202-9136, Александр Лапин (lapin@glasnet.ru, моб. 764-0664).

**Nokia.** 117418 М., Профсоюзная 23, эт. 9, т. 795-



0500, ф. 795-0509, www.nokia.com, Laine Veli, Наталья Богоявленская, Vidgren Risto.

**Nokian Renkaat.** М., Глазовский пер. 7, оф. 7, т. 926-5650, -1, -2, ф. 926 5653, info@nokiantyres.fi, Елена Тимохина.

**Nordic Law Offices.** Юрконсульт. М., Сверчков пер. 1, т. 208-0323, т./ф. 208-0119, Леонид Ефимов.

**Nordprofil.** Стройматериалы. 115230 М., Варшавское ш. 46, оф. 616, т. 937-9711, -24, -08, ф. 937-9709, Борис Шубаков, Salim Jamil.

**Norvista.** Турагентство. 10100 М., Мясницкая 35, под. 1А, т. 204-1630, ф. 204-1380, firstname.lastname@finnair.fi, Ольга Гусева (моб. 8-902-670-2768), Виктория Губанова, Ирина Табачикова, Ольга Ануфриенко, Ирина Иванкова.

**Novart.** Кухни, фурнитура. 121301 М., Новый Арбат 15, оф. 1614, т. 202-2878, -3796, ф. 202-1667, novart\_m@orc.ru, Павел Овсянников (моб. 768-2094).

**Noviter / ТКН-Lampo.** Обогрев. 121069 М., Б. Никитская 52-1, т. 291-7567, ф. 291-2328, www.mega.ru/~ktt, Андрей Пантюхов (ktt@noviter.com).

**Nurminen Prima.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная-2», эт. 16, оф. 1605, т. 258-2297, ф. 258-2298, Яна Тологаева.

**Oilon.** 105275 М., пр. Буденного 31, оф. 125, т. 366-0492, -0588, ф. 366-9107, Александр Колосов.

**Onninen/ ТЕС Optom Onninen.** 117311 М., Строителей 6, корп. 6, т. 792-3100, ф. 792-3109, office@onninen.ru, www.onninen.ru, Андрей Ключин (andrew.klukhin@onninen.ru).

**Optipoc.** Стройматериалы. 109280 М., а/я 15, Тимирязевская 15, оф. 34, т. 232-9329, ф. 733-9663, ortiros@comail.ru, Николай Зайцев, Сергей Локцев.

**Oras.** 103050 М., Тверская 22, т. 969-8993, 763-9680, 7672839, ф. 967-9194, www.oras.com, Евгений Кузнецов.

**Orion.** Фармацевтика, диагностика. 113093 М., Люсиновская 36, эт. 7, т. 745-8571, -2, -3, ф. 745-8574, Юрий Суханов.

**Oriola.** 113093 М., Люсиновская 36, эт. 7, т. 745-8571, -2, -3, ф. 745-8574, www.oriola.fi, Ирина Таран.

**Outokumpu.** Металлы (Fe-несодерж.). 117393 М., Архитектора Власова 51, т. 330-0511, -0600, ф. 330-1111, -3200, Павел Смирнов (pavel.smirnov@outokumpu.com).

**Rakenso.** 129090 М., Гиляровского 4, т. 208-8090, 937-6373, ф. 937-6374, Виталий Карев (vitaly.karev@mo.pe.enso.com). Балабанова, Лермонтова 4, Moberg Berndt (т. 8-08438-60740, ф. 8-08438-60756).

**Parastek.** Стройматериалы. 123308 М., 3 Силикатный пр. 10, т. 742-5911, -2, 191-7338, ф. 946-2680, Rintanen Hannu (hannu.rintanen@pamabetonila.fi).

**Parastek Beton.** Стройматериалы. 123308 М., 3 Силикатный пр. 10, т./ф. 191-7338, ф. 946-2680, Ruutikainen Olli (olli.ruutikainen@pamabetonila.fi), Kauppila Erkki (erkki.kauppila@pamabetonila.fi).

**Extruder.** Оценка. т. 191-7338, 946-2560, ф. 946 2680, Ruutikainen Olli, Rintanen Hannu. **Mospart.** Оценка. 109388 М., Южнопортовая 21, т. 353-0665, -5074, ф. 354-0238, Аркадий Толчис.

**Partek.** Тяжмаш. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, оф. 1808, т. 967-0310, -1, -3, ф. 967-0312, Vanhanen Mikko (моб. (358) 400-173979), Виктор Смирнов.

**Paroc Export.** Изоляц. материалы. 129090 М., Гиляровского 4, оф. 102, т. 208-9132, -8607, 937-4577, (358) 204-55-4826, -27, ф. 937-4576, Makkonen Leena, Игорь Гончаров.

**Patmos.** Церковные услуги. 121151 М., Кутузовский пр. 21, оф. 31, т. 240-0677, ф. 258-0643, Suortti Hannele.

**Paulig Export.** Кофе. 107082 М., Балакиревский пер. 19, корп. 1, т. 737-9336, ф. 737-9338, paulig@intergroup.com, Геннадий Воронин, Nuudi Tiit.

**Pekkaniska, Avtokran.** Лизинг. 121099 М., Новинский б-р 11, оф. 214, т./ф. 255-4880, Татьяна Богатова, Ярослав Костров.

**Polarcup.** Посуда, упаковка. 141250 МО, Ивантеевка, Железнодорожная 1, т. 993-4851, -6, -7, ф. 993-4537, Lehtonen Samuli.

**Powec.** 121151 М., а/я 362, т. 762-0395, ф. 249-1460, rowecm@elnet.msk.ru, А. Тимофеев.

**PPM Systems.** Оборудование д/тестирования. 117393 М., Архитектора Власова 51, эт. 5, оф. 514, т. 128-3307, -8621, ф. 128-9726, ggb@vinchi.ru, Григорий Гаврилович Бабалян.

**Pribori.** Медицина. 103031 М., Петровский пер. 5, корп. 1, оф. 2, т. 937-4594, ф. 937-4592, Мария Кивица.

**Primalco.** Алкоголь. 119121 М., 4 ростовский пер. 1/2, т. 937-4391, -3584, -4390, ф. 937-4392, Виталий Плюш (моб. 358-40-523-7890).

**Principal Insurance (Pohjola Group).** Страхование. 117311 М., Строителей 6, корп. 6, т. 960-2820, -8, ф. 960-2822, contact@principal.ru, Павел С. Данилов (danilov@principal.ru), Александр Г. Никитин (nikitin@principal.ru), Malm Niina (niina@principal.ru).

**Printcenter, Saarijarven Offset.** Типография. М., Краснохолмская наб. 13/15, т. 916-7161, -7478, т./ф. 911-7541, Kuivala Alexandra.

**Print-Esa.** Реклама, графика. М., Бобров пер. 4, корп. 9, оф. 7, т./ф. 925-2372, printesa@mail.ru, Тамара Амелина.

**Proconord.** Консалтинг, менеджмент. 123242 М., Конюшковская, оф. 6, proconord@glasnet.ru, т. 253-9671, ф. 253-9211, Ирина Гутценко, Kamppuri Timo.

**Qualitron Broadcast & Communication.** Теле-, видео-, аудиоиндустрия. 107078 М., Новая Басманная 19, эт. 5, т. 261-9261, 265-3536, -4080, ф. 232-1993, qtron@dol.ru, Kaajalainen Tarani, Сергей Давыдов, Ольга Говорко, Яков Цирюльников.

**Quattrogemini.** Строительство, дизайн. 103001 М., Трехпрудный пер. 6, оф. 50-51, т. 232-2633, ф. 232-2623, quattrogemini@matrix.ru, Virtanen Markku (моб. (358) 40-550 2903), Klimschin Rita (моб. (358) 40-583 2977), Klimschin Allan (моб. 761-2612).

**Raisio Group PLC.** Пищепром. 129626 М., Новоалексеевская 19-2, оф. 32, т. 785-5342, т./ф. 785-5341, Oksanen Janne (моб. 784-2840), janne.oksanen@raisiogroup.com, www.raisiogroup.com.

**Rannila Taldom (Rautaruukki).** Крыши. 119021 М., Россолимо 17, корп. 1, эт. 3, т. 933-1100, -02, ф. 933-1101, -03, Kahara Sami (моб. 785-3918, sami.kahara@rautaruukki.fi), Aaltonen Markku (моб. 774-5159, markku.aaltonen@rautaruukki.fi).

**Rantasalmi Hirsitalot.** Деревянные дома. 121099 М., 1 Смоленский пер. 113, т. 258-9960, ф. 258-9939, info@findom.rantasalmi.ru.

**Rautaruukki.** 119021 М., Россолимо 17, корп. 1, эт. 3, т. 933-1106, ф. 933-1105, Ville Siekkinen (моб. 967-4718, (358) 40-557-8786).

**Rautaruukki Stalservis.** Металлопродукция. 119021 М., Россолимо 17, корп. 1, эт. 3, т. 933-1104, ф. 933-

1105, www.rautaruukki.fi, www.keskometalli.fi, Сергей Щукин (моб. 7-902-683-6365, shchukin@online.ru).

**Rautewood.** 109444 М., Архангельский пер. 1, т./ф. 207-8794, Ирина Шадрина.

**Rentakran.** Стройоборудование. 141400 МО, Химки-7, Нагорное ш. 2, т. 571-5075, -5052, -6444, 103-0640, -1, 760-2400, -1, -2, 967-5357, -8, ф. 571-3528, Jarvilehto Juhani.

**Retatorg.** Инженеры (торговля, консульт.). 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 926-5669, ф. 248-0658, Алла Иосифова.

**Rukka Sport/ L-Fashion Group.** Одежда. М., Ферсмана 5А, т. 778-4961, ф. 718-1622, моб. (358) 400-689-470, rukka@dol.ru, mika@rukka.dol.ru, Mika Hosio.

**Saarioinen.** Пищепром. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т. 232-9919, ф. 232-9920, Анжелика Деркач (моб. 768-9912), Оксана Жидкова.

**Saga-Service М.** Турагентство. 101496 М., Институтский пер. 2/1, т. 207-5183, 971-6488, ф. 207-5183, Juhani Makarainen, Елена Синельщикова.

**Sanitec/ Metra.** Ванные комнаты. 121002 М., Глазовский пер. 7, оф. 13-14, т. 203-1715, -1511, 232-3552, ф. 230-2584, firstname.lastname@idobath.com, Kortekangas Pirjo, Марина Клименко.

**О. Salonen/ Hartela.** Строительство, материалы. 109052 М., Новохохловская 47, т. 271-2995, -59, 170-6413, ф. 271-2500, Reijo Vesanen (reijo@salonen.aha.ru), Mika Kaavi (kaavi@salonen.aha.ru). Выставка: 117049 М., Коровий вал 7, под. 8, т./ф. 238-3684.

**Sampo Group.** Страхование. 119034 М., Молочный пер. 9/14, корп. 3, т. 937-4375, ф. 937-4376, janis.abasins@sampo.com, Abasins Janis.

**Santen.** 117049 М., Мытная 1, оф. 14, т. 230-0288, т./ф. 230-0387, Юлия Исакова.

**Scanrapid.** 117526 М., пр-т Вернадского 101/3, оф. 1215, т. 937-2251, -2, ф. 937-2253, Елена Сейдова (моб. 761-6779, elena.scrapid@co.ru), Ирина Климкина (irina.scrapid@co.ru).

**Schenker-BTL.** Транспортировка и хранение. 101000 М., Маросейка 9/2, корп. 8, оф. 34, т. 928-0020, 926-4068, -75, ф. 921-0733, elena.dudar@schenker-btl.ru, Михаил Данюшевский.

**Selena.** 117421 М., Обручева 4, корп. 1, оф. 176, т./ф. 936-4431, Vainikka Sirpa (моб. (358) 400-435-305).

**Sermet.** Энергоинжиниринг. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т./ф. 925-9047, Татьяна Орешникова (sermet@finruscc.msk.ru).

**Sfat Joint Stock.** Ж/д перевозки. 107005 М., Бакунинская 2/33, корп. 2, т. 262-8405, -8534, -5980, ф. 262-8405, Karvinen Esa.

**SHT Rosendahl.** Деревянные дома. М., Озерная 35, т. 437-9503, ф. 437-9940.

**Skal/ ULH/ Akt.** 101496 М., Институтский пер. 2/1, т. 207-5183, 971-6488, ф. 207-5183. Makarainen Juhani (моб. 763-8363, fintruck@cityline.ru), Юлия Синельщикова.

**Skanska.** Строительство. 123022 М., Б. Трехпрудный пер. 3/1, т. 252-3005, ф. 255-1303, Korkka Tapio (tapio.korkka@skanska.fi), Viljamaa Timo (timo.viljamaa@skanska.fi), Veijalainen Lauri (lauri.veijalainen@skanska.fi), Petrov Mikko (mikko.petrov@skanska.fi).

**Sofi.** Межд. перевозки. Бутово, Варшавское ш. 25-км, т. 712-7440, -7791, -7789, -7233, ф. 712-7419, 548-0355, Westerlund Pertti, Игорь Щербаков.

**Sonera.** Телекоммуникации. 101000 М., Армянский пер. 11/2, эт. 2,4, т. 280-8087, ф. 924-4748, Владимир

Пасенков, vladimir.pasenkov@sonera.ru. **Sonera RUS.** Оптоволоконные связи. т. 937-4120, (358) 20-406-9960, ф. 937-4119, (358) 20-069-977, www.sonera.ru, Hellsten Petteri, т. (358) 20-406-9967, моб. (358) 40-590-6330.

**SRV Terasbetoni.** Строительство. М., Сельскохоз. 28, гост. «Турист», корп. 4, эт. 3, т. 187-4633, ф. 208-7643, srv.office@co.ru, Toivonen Hannu.

**Steamrator.** т. 465-2554, www.user.cityline.ru/~ovm, Александр Владимирович Шмагов.

**Steveco.** Перевозки. 129626 М., Новоалексеевская 19/2, оф. 41, т. 785-5320, -1, ф. 785-5345, steveco@elnet.msk.ru, Ирина Горсуева.

**Stora Enso.** 109180 М., 1 Голутвинский пер. 3/1, эт. 6, а/я 28, т. 935-7660, ф. 935-7659, moscow@storaenso.com, www.storaenso.com, Георг Николаев, Константин Хмыров.

**Stockman, Kalinka-Stockman.** 129085 М., пр. Ольминского 3А, т. 974-0122, 282-0069, отдел кадров: т. 282-4558, ф. 282-0189, Tuisku Jussi. **Смоленское отд-е:** Смоленская пл. 3/5, т. 785-2500, ф. 785-2505.

**Boutique.** Ленинский пр-т 73/8, т. 134-3546, ф. 132-7175.

**ST-Print.** Типография. М., Пятницкая 64, т./ф. 956-3040, Андрей Бринский.

**Suomen Matkatoimisto.** Турагентство. М., Мясницкая 35, под. 1А, эт. 2, оф. 211, т. 204-1970, -1788, -1789, ф. 204-1969, smt.moskova@smt.fi, Karawatski Elena, Лариса Тарасова.

**Suomen Ovi.** Двери. М., 4 Ростовский пер. 1/2, т. 926-5656, ф. 248-0658, Myllarinen Igor.

**Tamrock.** Оборудование д/горной добычи. 121002 М., Глазовский пер. 7, оф. 2, т. 203-1602, -1611, -1659, ф. 956-6131, Наурунен Seppo.

**TBE Construction.** Строительство. 129090 М., Гиляровского 4, оф. 310, т. 208-5414, -7095, ф. 208-7643, Vaisanen Veikko, Людмила Доронина.

**Techrent.** Стройоборудование. 125130 М., Зои и Александра Космодемьянских 26/21, оф. 73, т. 150-9319, ф. 150-9317, main.office.techrent@co.ru, Voitto Pekka, Kulmala Hannu.

**Tekmanni.** 119848 М., Трубецкая 28, корп. 2, т. 242-9828, ф. 963-4796, Telkkanen Jarmo, Heikkinen Raimo (моб. 784-8743, т./ф. 785-2184).

**Tekmen SS.** 119848 М., Трубецкая 28, корп. 2, т. 785-2184, 242-9828, т./ф. 785-2184, Karppinen Timo.

**Tekseks.** 117119 М., Ленинский пр. 42, корп. 1, т. 938-8935, -7250, ф. 938-8670, Светлана Тимофеева.

**Thermisol Finland.** Isoqa панели. 103050 М., Тверская 22А, эт. 3, т. 209-0060, т./ф. 209-3371, Андрей Синельников (моб. 102-6448, andrei.sinelnikov@mtu-net.ru).

**Thomforest.** Экспорт леспроборудования, торговля. М., Мытная 1, оф. 19-20, т. 230-0432, -0287, -0378, -2384, ф. 230-2366, Георгий Наумов, Елена Жабыкина.

**ТНТ (Matkatalo Tournee).** Турагентство. 101912 М., Петроверигский пер. 4, т. 925-3817, 928-9980, -3658, ф. 921-6793, Bastamow Marianna (tournee@aha.ru).

**Tikkurila Paints.** Краски. 119034 М., Б. Якиманка 31, т. 935-7666, -67, ф. 935-7607, Татьяна Линичук.

**Ramenskoye.** МО, Раменское, Михалевича 69, т. (246 или 09646) 74-549, -113, -192, ф. 74-541, Раиса Курницкая.

**Tradestroy.** Архитектура. М., Лубянка, Фуркасовский пер. 3, т./ф. 367-5600, ф. 923-2234, twin@cnt.ru, Kyosti Nokelainen (моб. 8-902-688-2811).



**Transkem.** 117049 М., Мытная 1, оф. 21, т. 230-6510, ф. 956-7827, tatiana.transkem@col.ru, Татьяна Матвеева.

**Transport R. Pynnonen.** Перевозки. 142790 М., Симферопольское ш. 3, оф. 513, т. 388-9048,-7779, ф. 388-1673, pynnonen.moscow@mtu-net.ru, Владимир Пыкала.

**Tulikivi – Eurostroj-M.** Печи. 117454 М., пр-т Вернадского 78Е, т. 433-4777, 785-1002,-3,-4, ф. 433-5229, eurostroj@cea.ru, Ислам Галеев.

**Unertek.** Инженеры. 105094 М., Семеновская наб. 2/1, т. 360-3268, ф. 360-0659, unertek@redline.ru, Николай Волков.

**UPM-Kymmene.** Бумпром. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4А, т. 916-0022, ф. 917-4123, В. Ларин.

**Urhofloor.** Линолеум, паркет. М., 4 Ростовский пер. 1, корп. 2, т. 248-0409, 937-3583, ф. 248-0658, Александр Гвоздик.

**Uronor.** 117311 М., Строителей 6, корп. 6, т. 792-3114, ф. 792-3111, Дмитрий Феофанов, Ольга Горбатюк.

**UPS – NPF VIP.** 125015 М., Б. Новодмитриевская 14, оф. 508, т./ф. 979-9163, 285-9334, Александр Купершинский (bipservice@power.rus.net).

**Valio.** Ширпотреб. 117049 М., Коровий вал 7, оф. 13А, т. 230-1388, 956-1228,-9, ф. 230-2810, valiomtc@dol.ru, Татьяна Кирилловна Черенко.

**Viarita.** Турагентство. М., Смоленская 8, гост. «Белград», эт. 12, оф. 1222, т. 248-3236, ф. 248-3180, Email: viar@cityline.ru.

**VR-Group.** Ж/д перевозки. 107174 М., Новобасманная 2, под. 6 (МПС), т. 262-7667,-2273, ф. 262-2843, lea.viinamaki@css-mps.ru, Lea Viinamaki (моб. 969-8813).

**VTR-CON.** Строительство. М., Крылатская, т./ф. 412-5033, vtr@vesrak.com.

**West-Weter.** Экспресс-почта Финляндия-Россия. МО, Мытищи, Новомытищинский пр. 21/6, т./ф. 581-7600, danilovas@mtu-net.ru. Rastivo Pentti.

**Wilson.** Возд. перевозки. 101000 М., Маросейка 9/2, корп. 8, оф. 34, т. 967-1186,-3815, ф. 961-3802, 578-6288, wilson@wilson.ru, Kataisto Esa (моб. 768-1647, esa.kataisto@ru.wilsonlog.com).

**Wartsila NSD.** Дизельные/газовые двигатели. 101000 М., Покровский б-р 4/17, корп. 4В, т. 937-7589, ф. 937-7590, Jansson Karl-Gustav (тел. в С.-Пб. (812) 118-6331), Ольга Селюгина (selugina@wartsila.ru),

**YIT-Yhtyma.** Строительство, дизайн. 123557 М., Ср. Тишинский пер. 28, корп. 1, оф. 612, т. 777-3708,-9, ф. 777-3710, www.yit.fi, Ikavalko Hannu (post@yit.ru), Uuskoski Jukka-Pekka, Юрий Крюков.

**Ekerlund & Rausing Group.** Упаковочные материалы. 109029 М., Солянка 7, эт. 3, т. 925-1123, ф. 923-1027, Salonvaara Seppo.

## Обзор прессы

### 60-ЛЕТ ОКОНЧАНИЯ ВОЙНЫ 1939-40 ГГ.

В Финляндии 13 марта 2000г. отмечалось 60 лет окончания советско-финляндской («Зимней») войны 1939-40 гг. Мероприятия, посвященные памяти погибших, прошли по всей стране.

Проведен митинг памяти перед зданием Главного штаба оборонительных сил в Хельсинки, на котором выступил с речью министр обороны Финляндии Я.-Э.Энестам. По его мнению, одним из важнейших уроков войны стало осознание финнами того, что в критической ситуации нация может рассчитывать лишь на собственные силы.

Я.-Э.Энестам отметил, что политика безопасности страны основывается на межд. сотрудничестве, членстве в Евросоюзе и надежной нац. обороне, подчеркнул, что нац. оборона и впредь будет оставаться ядром безопасности Финляндии.

В Кафедральном соборе столицы состоялся молебен, на котором присутствовали премьер-министр П.Липпонен, председатель парламента Р.Уосукайнен, главнокомандующий оборонительными силами Г.Хэгглунд. После окончания мероприятия П.Липпонен и Г.Хэгглунд возложили венки к Кресту героев на кладбище Хьетаниеми.

На Сенатской площади прошел парад, в котором участвовали военнослужащие и представители организаций ветеранов. На церемонии присутствовала президент Финляндии Т.Халонен.

В г.Сейнайоки проводилась трехдневная выставка, посвященная событиям советско-финляндской войны, которую посетили 3 тыс.чел. В г.Васа был открыт памятник, символизирующий так называемую «ледовую дорогу», соединившую Васа и шведский город Умео во время войны. В г.Микели, известном как месторасположение штаба Маннергейма во время «Зимней войны», прошел торжественный марш. Возложения венков и богослужения проводились в Сала, Суомусалми, Кухмо – местах наиболее ожесточенных военных сражений того времени.

Во многих городах прошли встречи ветеранов. В связи с годовщиной окончания войны поднималась тема улучшения соц. положения ветеранов, которых в Финляндии насчитывается 150 тыс. Правительство приняло решение об увеличении с 1 апр. 2000г. пенсий ветеранам, участвовавшим в военных действиях.

К 60-летию окончания войны был приурочен перенос останков 95 военнослужащих в спец. помещение в столичном районе Мейлахти с целью последующего захоронения. Останки были обнаружены в результате поисков в 1999г. при участии минобразования и Объединения памяти погибших в войне. По оценкам этих ведомств, еще не найдены останки 10 тыс.чел. Планируется продолжить поиски на территории России, в рамках рос.-финляндского соглашения об увековечении памяти военнослужащих.

В прессе приводились данные о потерях, которые понесли стороны в результате военных действий. Отмечалось, что по-прежнему нет ясности относительно советских потерь. Согласно финским подсчетам, в «Зимней войне» погибло 200 тыс. советских военнослужащих (по данным рос. архивов – 139 тыс. чел.).

Газета «Про-Карелия» приурочила к годовщине окончания войны выпуск одноименной книги, в которой будируется проблема «утраченных территорий». На презентации авторы книги заявили о том, что **дискуссия об утраченных территориях вновь приобретает актуальность в связи с предстоящим истечением срока действия рос.-финляндского Договора об основах отношений 1992г., заключенного на 10 лет.**

### О РУССКОМ ЯЗЫКЕ В ФИНЛЯНДИИ

Русское влияние присутствовало на финляндских землях задолго до того, как Финляндия в 1809г. была присоединена к Рос. империи в качестве автономного великого княжества: устойчи-



вые русские поселения существовали здесь еще с XVII в. Русские в Финляндии были представлены переселенцами – купцами, предпринимателями, а в дальнейшем – чиновниками и военными, проходившими службу в Финляндии. После 1917г. русскоязычное население Финляндии быстро ассимилировалось, хотя проявляло при этом стремление сохранить культуру и этническое своеобразие. Самоопределявшаяся Финляндия проводила политику, ущемляющую права русского населения. На русских стали смотреть как на виновников эконом. и соц. проблем, угрозу независимости страны. После Второй мировой войны по мере установления дружественных добрососедских отношений с Россией стала увеличиваться русская эмиграция в Финляндию. Ее первая волна пришла на период 80-х гг. после подписания в 1975г. Заключительного акта совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе, вторая – на 90-е гг., когда Финляндия приняла решение о приеме на постоянное жительство большого числа рос. граждан финской национальности (т.н. «этнических возвращенцев»).

Русский язык является одним из шести наиболее применяемых и изучаемых иностр. языков в Финляндии. Общее число изучающих русский язык во всех учебных заведениях превысило 26 тыс.чел., из которых 9 тыс. составляли учащиеся школ, лицеев и технических училищ, 1,7 тыс. – студенты вузов и свыше 15 тыс. – слушатели различных курсов «рабочих университетов», кружков.

По популярности среди учащихся всех учебных заведений в 1999/2000 уч.г. первое место занимал англ. язык – 50%, шведский – 28%, немецкий – 12%, франц. – 4,5%, русский – 1%, около 1% в сумме приходилось на испанский, латынь, итал. и саами.

Структура популярности иностр. языков в средних школах была несколько иной: англ. язык – 86,8%, немецкий – 4%, шведский – 2,5%, франц. – 1,3% и русский – 0,3%.

Распад СССР, дестабилизация финско-советских эконом. связей резко сократили потребность специалистов со знанием русского языка. Многие из них стали безработными. В сочетании с регулярным появлением в финских СМИ в первой половине 90-х гг. негативных материалов о положении в России, это привело к снижению интереса к нашей стране в целом и к русскому языку в частности. Немалую роль сыграли и ожидания от переориентации Финляндии на развитие эконом. и прочих связей, преимущественно в западном направлении. В результате, например, в лицеях **число учащихся, изучавших русский язык, к 1994г., по сравнению с 1977 годом, сократилось в 4 раза.** Еще более четкая тенденция проявлялась в вузах.

Уже к началу 1996г. положение с изучением русского языка стало поправляться. Особенно заметно это было на примере распространения краткосрочных языковых программ в начальной школе – рост числа учащихся почти в 3 раза в 1994–96 гг. В старших классах лицеев число изучавших русский язык возросло за тот же период на 10%, в начальной школе – на 35%.

С 1996 по 1999 гг. популярность русского языка была подвержена заметным колебаниям. К началу 2000г. вновь наметилась тенденция роста интереса к нему. Ярко эта тенденция проявлялась на при-

мере работы проф.-тех. школ. Исключая период августовского эконом. кризиса в России в 1998г., число учащихся, ориентировавшихся на сотрудничество с Россией, постепенно возрастало и за период с 1996 по 1999 гг. увеличилось в 2,6 раза (2 400 чел.). Сказанное, однако, не означает, что удалось вернуться к показателям 25-летней давности, когда русский язык изучали 12% всех учащихся.

Территориально наибольшую активность в изучении русского языка проявляли регионы Вост. и Юж. Финляндии, на которые сильно влияли факторы состояния торговли с Россией. Здесь было немало рабочих мест, связанных с обслуживанием приезжающих в Финляндию рос. туристов, развитием межд. транспортной и информ. сетей. Привлекательным для финской молодежи было получение летней работы в торг. точках или гостиницах вблизи границы с Россией, где владение русским языком являлось одним из условий заключения трудовых соглашений.

Преподавание русского языка на филологических факультетах велось в 6 крупнейших университетах страны г.г. Хельсинки, Ювяскюля, Тампере, Йоенсу, Турку (финскоязычные вузы) и Обу Академи (г. Турку, шведоязычный). Эти вузы готовили специалистов-филологов, а обучение в них давало право на получение степени магистра. Крупнейшими были кафедры русского языка в университетах Хельсинки (0,5 тыс. студентов) и Ювяскюля (0,4 тыс.чел.), в остальных университетах ок. 100 чел. в каждом. Для сравнения: общее число студентов в Финляндии в 1999г. составило 150 тыс.чел. Русский язык преподавался также в школах переводчиков в г.г. Савонлинна, Куовола и Тампере (имеют статус вузов, суммарное число учащихся – 300 чел.), изучался в качестве факультативного предмета в ряде тех. вузов и коммерческих институтов.

Большой популярностью пользовалось изучение русского языка в рабочих вечерних учебных заведениях. Число, изучавших в них русский язык составило в 1999г. свыше 15 тыс.чел. (из общего числа учащихся – 400 тыс.чел.). Это – почти половина всех слушателей факультетов и курсов русского языка в Финляндии. Наиболее активными были «народные университеты» в г.г. Савонлина, Иматра, Котка, Хамина, Лаппеенранта. Проследивалась четкая **географическая ориентированность изучения русского языка: высокий интерес вдоль границы с Россией** и практически полное его отсутствие в глубине страны.

Заметную роль в организации изучения русского языка играет Рос. центр науки и культуры (РЦНК). Преподавание здесь ведется высококвалифицированными преподавателями-носителями русского языка. Число занимающихся в группах Центра составляет 500 чел. ежегодно, что превратило РЦНК в базу подготовки специалистов русского языка одного уровня с ведущими университетами Финляндии.

Заметный вклад в организацию изучения русского языка вносит Общество «Финляндия-Россия», которое остается важнейшим организатором поездок финнов на курсы русского языка в Россию. В 1999г. в таких стажировках участвовали 400 чел. Продолжительность курсов составляла от 1 недели до 10 месяцев. В них активно участвовали представители финских гос. ведомств, испытывавших потребность в обучении персонала рус-

скому языку: сотрудники полиции, таможи, погранслужбы и др. С рос. стороны приемом финских стажеров занимались Рос. гос. пед. ун-т им.А.И.Герцена, С.-Петербургская гос. академия культуры, С.-Петербургский ун-т. Центр межд. программ С.-Петербурга, Удмуртский гос. ун-т.

В 1996г. был запущен рассчитанный на 5 лет проект «Кимоке», целью которого является создание возможностей для более широкого изучения т.н. «редких языков», к которым отнесены франц., немецкий, испанский и русский языки. Была поставлена цель увеличить за указанный период число изучающих **русский язык** в средней школе в 3 раза. В целом проект исходит из принципа продолжительного многолетнего обучения — **от детского сада до вуза**. Большое значение придается подготовленности выпускников к устному общению на иностр. языке и изучению страноведения. В качестве базовых для реализации проекта утверждены **250 учебных заведений**, прежде всего, в Вост. Финляндии. Координацией работы занимается Управление образования. В группу поддержки входят профессоры университетов, представители крупного бизнеса, иностр. посольств.

Под эгидой Александровского ин-та (филиал Университета г.Хельсинки) в 1999-2000 гг. осуществляется проект подготовки 100 кандидатов и докторов наук со специализацией по русскому языку и рос. тематике. Работа ведется на базе специализированных кафедр ведущих вузов страны.

## ФРАНЦИЯ

**Французская Республика.** Нац. флаг — трехцветный (синий, белый, красный). Нац. гимн — «Марсельеза». Девиз — «Свобода, Равенство, Братство». Нац. праздник — День взятия Бастилии — 14 июля (в 1789г.). Столица — г. Париж.

Территория — 550 тыс.кв.км. (1/5 территории Евросоюза), морская зона — 11 млн.кв.км. 2/3 территории страны занимает равнина. Имеются горные массивы — Альпы (наивысшая точка — гора Монблан 4807 м), Пиренеи, Юра, Арденны, Центр. Массив и Вогезы. Морское побережье (3427 км.) омывается Атлантическим океаном, Северным и Средиземным морями. Для Франции характерен морской климат на западе, средиземноморский на юге и умеренно континентальный на севере и востоке страны.

Франция — вторая после Германии по численности населения страна в Зап. Европе (вместе с заморскими департаментами и территориями). Население метрополии, согласно переписи 1999г., составляет 58,5 млн.чел. (60,4 млн. с учетом заморских департаментов) при плотности 105 жителей на 1 кв.км.; 3,5 млн.чел. — иностранцы (в основном рабочие и члены их семей). Демографическая ситуация в целом характеризуется снижением темпов прироста населения. Четверть населения моложе 20 лет, 58% — от 20 до 64 лет, 15% — старше 64 лет. Средняя продолжительность жизни — 78 лет (мужчины — 74,9 лет, женщины — 82,3г. — самый высокий показатель в Зап. Европе). Трудо-способное население — 24,17 млн.чел. Свыше 64% занято в сфере обслуживания, 29% — в промышленности, 5% — в с/х.

80% населения проживает в городах. Численность населения Парижа (включая пригороды) — 10 млн.чел. Двенадцать крупнейших городов имеют численность населения свыше 350 тыс.чел. (в

т.ч. Лилль, Лион и Марсель свыше 1,2 млн. каждый), 30 городов — свыше 200 тыс.чел. Все население говорит на франц. языке, существуют также быстро исчезающие диалекты и языки: провансальский, бретонский, эльзасский, корсиканский, каталонский, баскский, фламандский.

Господствующей религией является католицизм (47 млн.чел. — 80% населения). Насчитывается также 950 тыс. протестантов и 4 млн. мусульман (выходцы из стран Сев. и Центр. Африки, Ср. Востока). Численность православных — 200 тыс.чел.

## Госструктуры

**В** адм. плане континентальная территория поделена на 26 регионов, включая 4 заморских. Они состоят из 100 департаментов, включая Париж как отдельный департамент, и 4 заморских департамента (Гваделупа, Гвиана, Мартиника и Реюньон), а также четыре заморские территории (Новая Каледония, Французская Полинезия, Французские австралийские и антарктические земли Уоллис и Футуна) и две спец. территориальные единицы — о. Майотта, о-ва Сен-Пьер и Микелон. Другие зависимые от Франции территории: о-ва Басса да Индия, Клиппертон, Европа, Глорьозо, Жуан де Нова, Тромлен.

В 70-х гг. XIX в. окончательно утвердился республиканский строй. С 1958г. существует режим Пятой Республики, отличительной чертой которой являются широкие полномочия президента и сильная исполнит. власть. Президент, избираемый на семь лет путем всеобщего и прямого голосования на основе мажоритарной системы в два тура, является главой государства. Он следит за соблюдением конституции и обеспечивает нормальное функционирование гос. органов. Ему принадлежит решающая роль во всей деятельности исполнит. и законодат. власти. Он назначает премьер-министра и членов правительства, председательствует в Совете министров, руководит ВС, назначает на высшие гос. гражд. и военные должности. Он наделен также правом роспуска Национального собрания. 7 мая 1995г. президентом Франции избран Жак Ширак.

Правительство, согласно конституции, «определяет и осуществляет политику страны». Оно ответственно перед парламентом, ему может быть вынесен вотум недоверия со стороны нижней палаты — Нац. собрания (необходимо абсолютное большинство голосов всех депутатов). Сформировано 4 июня 1997г. во главе с Лионелем Жоспеном.

Парламент состоит из двух палат — Нац. собрания и Сената. Конституция 1958г. ограничила права парламента как в законодат. сфере, так и в области контроля за деятельностью правительства. Законодат. деятельность парламента сводится к таким вопросам, как бюджет и налоги, основы гражд. и уголовного судопроизводства, трудовое и избирательное право, общие принципы обороны, образование, местное самоуправление, разрешенные ратификации межд. договоров и соглашений.

Нац. собрание — нижняя палата парламента (577 депутатов, из них 555 от метрополии, 22 — от заморских департаментов и территорий) — избирается на пять лет путем прямого всеобщего и тайного голосования в два тура по мажоритарной системе с одномандатными округами. В голосовании участвуют граждане, достигшие 18-летнего возраста.

25 мая-1 июня 1997г. прошли досрочные парламентские выборы, победу на которых одержали левые партии во главе с социалистами, получившие 320 депутатских мандатов (свыше 55%). Правые партии, имевшие до выборов абсолютное большинство в Нац. собрании, потеряли его и провели в парламент лишь 256 своих представителей. Пред. Нац. собрания с марта 2000г. является Реймон Форни (ФСП). Пред. группы франц.-рос. дружбы Нац. собрания – Жан-Луи Бьянко (фракция ФСП).

Победа левых сил на выборах 1997г. открыла третий с 1986г. период «сосуществования» президента и правительства различной полит. направленности.

Сенат в соответствии с Конституцией 1958г. (ст. 24) «обеспечивает представительство местных органов власти Республики» (имеются в виду адм.-тер. единицы страны – коммуны, департаменты и регионы). Сенат избирается на основе косвенного голосования (коллегия выборщиков состоит из депутатов Нац. собрания, мэров, ген. и муниципальных советников). В соответствии с Конституцией **пред. Сената в случае вакансии поста президента страны выполняет его обязанности до новых выборов.** Сенат обсуждает законопроекты, направленные ему Нац. собранием или непосредственно вносимые правительством. В случае вторичного отклонения законопроекта Сенатом окончательное решение принимается в Нац. собрании.

**Состав Сената** (321 чел., 306 от континентальной Франции, 15 от заморских департаментов и территорий, 12 от французов, проживающих за границей) **обновляется на треть каждые 3г.** Срок полномочий каждого сенатора составляет девять лет. В сент. 1998г. состоялись очередные частичные выборы. Пред. Сената с окт. 1998г. является Кристиан Понселе (ОПР). Пред. группы франко-рос. дружбы Сената – Жак Шомон (ОПР).

Конституционный совет следит за соблюдением положений Конституции во всех сферах гос. деятельности (с запросом о конституционности законов могут обращаться в Совет правительство или группы депутатов числом не менее 60 чел.). Он контролирует соблюдение законности при проведении референдумов, объявляет их результаты, определяет соответствие принимаемых законов положениям конституции. Состоит из 9 членов, срок полномочий которых – девять лет. В связи с расследованием обвинений в коррупции против пред. Конституционного совета Ролана Дюма обязанности пред. с 24 марта 1999г. официально исполняет дуайен Конституционного совета Ив Гена (РПР).

Местные органы власти. Франция делится на коммуны (свыше 37 тыс.), департаменты (100) и регионы (26), где прямым всеобщим голосованием избираются соответственно муниципальные, ген. и региональные советы, имеющие собственный бюджет. Им принадлежит исполнит. власть на местах. **Функцию представителя государства в департаментах и регионах исполняют префекты, назначаемые президентом страны.** В марте 1998г. во Франции состоялись очередные выборы в региональные и ген. советы, которые значительно расширили и закрепили позиции правящего левого большинства на уровне местных властей.

Франция располагает крупнейшими в Зап. Европе вооруженными силами. Планируется их сокращение и перевод на профессиональную основу

в результате проводящегося реформирования с 1997г.

Общая численность ВС – 447 тыс.чел. против 577 тыс.чел. в 1995г. Штатная численность военнослужащих – 352700 чел. (вместо 502460 чел. в 1995г.), количество гражд. специалистов – 81300 чел. (против 74900 чел. в 1995г.). В составе стратегических сил – пять ядерных подводных лодок-ракетоносцев, оснащенных 80 баллистическими ракетами М-4 и М-4А с разделяющимися головными частями. Общее число ядерных зарядов на стратегических носителях – 480 ед. Имеются «предстратегические» ядерные силы – 90 бомбардировщиков (вооружены ядерными ракетами «воздух-земля»), количество которых подлежит сокращению вдвое.

Наиболее влиятельными из 130 партий являются Социалистическая (104 тыс.чел.), Объединение в поддержку республики (150 тыс.чел.), Союз за франц. демократию (блок партий – 80 тыс.чел.), Коммунистическая (300 тыс.чел.), ультраправые Национальный фронт и Национальное движение, Радикально-социалистическая партия, «Движение граждан», партия «Зеленых», партия Либеральной демократии, Демократическая сила. Самыми массовыми профсоюзными организациями являются Демократическая конфедерация труда (725 тыс. членов), Всеобщая конфедерация труда (654 тыс. членов), «Форс Увриер».

Движение предпринимателей Франции (пред. Эрнест-Антуан Сейер) создан в окт. 1998г. в результате преобразования Нац. совета франц. предпринимателей, существовавшего с 1946г. Объединяет более сотни профессиональных федераций промышленников и коммерсантов.

Франция является постоянным членом Совета Безопасности ООН, входит в состав «клуба» ядерных держав. В основе внешнеполит. концепции – проведение активной самостоятельной внешней политики. Приоритетное направление межд. деятельности Парижа – европейское. Франция последовательно выступает за создание мощного западноевропейского полюса силы в качестве контрбаланса ам. и японскому. Она способствует укреплению ОБСЕ, которую рассматривает как важный региональный форум для обсуждения всего комплекса вопросов безопасности.

Франция присоединилась к Договору о нераспространении ядерного оружия и к договорам о создании безъядерных зон в южной части Тихого океана и в Африке. Она сокращает число и ограничила боевые дежурства подлодок с ядерным оружием, замедлила их модернизацию, сократила расходы на ядерные силы. Франция подписала Договор о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний, прекратила в 1996г. подземные ядерные испытания в Тихом океане на полигоне на о. Муруроа. Принято решение о прекращении производства оружейных ядерных материалов и о закрытии ядерных центров. С 1991г. ядерный потенциал был в одностороннем порядке сокращен на 20%. Однако подключение Франции к многосторонним переговорам по сокращению ядерных вооружений по-прежнему отвергается.

### Макроэкономика

**Франция** – одна из наиболее развитых индустриально-аграрных стран мира. **По размеру ВВП Франция стабильно занимает 4 место в мире**



(пятое при подсчете ВВП с учетом паритета покупательной способности). В 1997г. эконом. рост составил 2,3%, в 1998г. — 3%, а в 1999г. — 2,7%, что в два раза больше, чем в Италии или Германии. В 2000г. эконом. рост ожидается от 3 до 2,6%. **Экономика Франции** сумела противостоять двум последним мировым фин. кризисам и теперь является «эконом. локомотивом» всей Европы.

Франция прочно занимает четвертое место по размеру ВВП на душу населения (20,9 тыс.долл.) среди стран Европейского Союза (ЕС) и 12 место по этому показателю в мире.

По ряду направлений научно-технического прогресса и пром. производства занимает самые передовые позиции.

По объему пром. производства Франция занимает пятое место (после США, Японии, ФРГ и Великобритании). Промышленность создает более 25% ВВП, обеспечивает около трети рабочих мест. Рост пром. производства в 1997г. составил в целом 2,9%. Основные отрасли: машиностроительная, хим., сталелитейная, авиакосмическая, автомобилестроение, электроника, судостроение, горно-рудная, металлургия, текстильная, атомная энергетика, радиоэлектроника, пищевая, фармацевтическая.

Франция располагает многоотраслевым высокотехнологичным с/х. В товарном производстве господствуют крупные хозяйства с наделом 20-100 га., хотя численно преобладают мелкие и средние. По объему с/х продукции Франция занимает третье место в мире (после США и Канады) и первое в Западной Европе, полностью обеспечивая себя основными ее видами. Она является крупнейшим на континенте производителем зерна (50 млн.т. в год при урожайности 60 ц./га.), сливочного масла, говядины, сыра; в т.ч. в показателях на душу населения — по мясу (96 кг. в год), молоку и молочным продуктам (508 кг. в год). Ведущая отрасль с/х — животноводство, дающее более 50% всей продукции.

Сфера услуг представляет собой важнейшую по значению отрасль экономики. На нее приходится более половины ВВП и свыше 64% всех занятых. Услуги — наиболее динамично развивающаяся и единственная отрасль франц. экономики, где занятость продолжает расти. Крупными подотраслями сферы услуг являются туризм, связь, транспорт, банковское и страховое дело. Франция на втором месте в мире по экспорту услуг.

Число безработных в середине 90-х гг. превысило 3-миллионную отметку. В возрастной группе свыше 50 лет рост безработицы составляет в среднем на 2,9% в год среди мужчин и на 6% — среди женщин. В 1998г. было создано 400 тыс. новых рабочих мест, в т.ч. 120 тыс. для молодежи, а в 1999г. — 420 тыс. новых рабочих мест. В результате уровень безработицы сократился к концу 1999г. до 2,67 млн.чел. (10,8% от числа самодеятельного населения).

29,4% ВВП Франции расходуется на соц. нужды (в среднем по странам ЕС — 27,1%, США — 17,7%, Япония — 15,4%).

В целом на гос. нужды во Франции расходуется 53,7% ВВП (против 48,5% в Германии, 39,2% в Японии и 33,4% в США). В среднем франц. налогоплательщик из 100 заработанных фр. 44,8 отдает в виде налогов государству (40 в Германии и 35 в Великобритании).

В экономике сохраняется феномен низкой инфляции. В 1999г. средний уровень инфляции в стране составил 0,6%. Покупательная способность населения в этом же году выросла на 2,5%, потребление — на 2,4%. В 2000г. общий прирост потребительских цен ожидается в пределах 0,9%.

**Минимальная гарантированная зарплата составляет 6663 фр. в месяц (1100 долл.).** Офиц. рабочая неделя — 39 часов. С целью резко сократить нынешний уровень безработицы правительство Л.Жоспена добилось в законодат. порядке снижения до 35 часов офиц. продолжительности рабочей недели при сохранении действующей ставки зарплаты в частном секторе для предприятий с численностью занятых свыше 20 чел. с 1.01.2000г. и для всех остальных — с 2002г. Оплачиваемый отпуск — 5 недель. Всем гражданам, достигшим 25-летнего возраста, чей доход составляет менее 2000 фр. в месяц на человека, выплачивается пособие по интеграции. Выплаты производятся в основном за счет государства и направлены на стимулирование профессиональной интеграции и реинтеграции.

Внешняя торговля. Франция занимает пятое место в общемировом импорте товаров, четвертое место в мире (после США, ФРГ, Японии) по экспорту пром. продукции. Первый экспортер продовольствия в Европе и второй после США — в мире. Страна является главным в Европе экспортером зерна, мяса, молока, мясо-молочных продуктов, различных сортов вина. В перерасчете на душу населения Франция экспортирует вдвое больше товаров, чем США, и в полтора раза больше, чем Япония. В течение последних 25 лет доля Франции в мировой торговле не изменялась, в то время как доля других крупнейших развитых стран — США, Германии или Великобритании сократилась. С 1981г. доля экспорта в ВВП Франции превышает 25% (10% в США, 12% в Японии, 30% в среднем по ЕС).

Общий объем внешней торговли Франции в 1998г. — 570 млрд.долл. Экспортная направленность внешней торговли является в последнее время одним из наиболее действенных факторов обеспечения устойчивого роста экономики страны. Главные торг. партнеры Франции — страны Евросоюза (65% всего оборота), Япония и США. В 1998г. наиболее динамично развивались торг. связи с Испанией. Высокими темпами развивался импорт из Германии, Италии, Испании и Ирландии.

За последние четыре года после 15 лет хронического внешнеторг. дефицита торг. баланс сводится с регулярным положит. сальдо. В 1998г. положит. сальдо составило 29 млрд.долл., а в 1999г. — 21,7 млрд.долл. Изменилась и динамика роста экспортно-импортных операций: в 1999г. импорт возрос на 3,5% против 7,2% в 1998г. и 9,4% в 1997г., а экспорт — на 4% против 6,1% в 1998г. и 14,4% в 1997г. Замедление темпов роста франц. внешней торговли связано в первую очередь с ухудшением межд. конъюнктуры — с кризисами в Азии и в России.

Поставки за рубеж оружия увеличились в 1997г. на 26%, достигнув 7,4 млрд.долл. Это произошло в основном за счет продажи Парижем боевых самолетов Тайваню и Катару, а также увеличения поставок за рубеж ракет и средств наземного контроля.

Франция остается страной, которая является привлекательной для иностранных инвесторов. В 1998г. в страну поступили ПИИ в 165,4 млрд.фр. По объему накопленных ПИИ (на 1 янв. 1999г. — 1010 млрд.фр.) Франция уступает только США и Великобритании.

Привлекает франц. экономика и зарубежных портфельных инвесторов, которые вложили в 1998г. 403 млрд.фр.

При благоприятном инвест. климате в стране ее резиденты предпочитают тем не менее экспортировать капитал. В 1998г. франц. прямые инвестиции за рубежом превысили 239 млрд.фр. По объему накопленных прямых инвестиций за рубежом (1375 млрд.фр.) Франция занимает 6 место в мире после США, Великобритании, Японии, ФРГ, Нидерландов.

По размеру портфельных инвестиций за рубежом у Франции 4 место в мире. Только в 1998г. ее резиденты перевели за рубеж 709 млрд.фр. в форме портфельных инвестиций.

Бюджетная политика франц. государства способствует сокращению дефицита госрасходов, что весьма благоприятно влияет на эконом. конъюнктуру. По новой методологии, принятой франц. статистикой, дефицит госрасходов составил в 1998г. 232 млрд.фр. или 2,7% от реального ВВП.

В 1999г. он сократился до 2,3% (по новой методике расчетов). Государство намерено идти на сокращение обязательных отчислений в свою пользу, включая соц. платежи. В 1998г. доля обязательных отчислений составила 44,9% от ВВП (по прежней методике расчетов — 45,9%). Текущая макроэконом. конъюнктура позволяет правительству Л.Жоспена несколько ослабить роль государства в перераспределении ВВП.

## Госрегулирование

Нац. собрание 2 мая 2000г. приняло закон, предусматривающий доп. меры гос. регулирования экономики.

Прохождение внесенного 25 апр. 2000г. правительством законопроекта было непростым. Фактически произошел раскол внутри коалиции правит. большинства. В поддержку закона выступили только депутаты от соцпартии и движения левых радикалов. Представители ФКП и «зеленых» высказывали серьезные критические замечания и голосовали против. Депутаты от правой оппозиции также не были едиными в оценке законопроекта. Представители ОНР и СФД воздержались при голосовании. Их коллеги из движения либеральной демократии голосовали против.

В результате закон был принят 257 голосами (при минимуме в 255 голосов) и передан на рассмотрение в Сенат.

Появление этого закона укладывается в общий идеологический подход премьер-министра Л.Жоспена. По его убеждению, **рыночная экономика нуждается в регулирующей роли государства**. Он выступает категорически против либеральной идеи общества рыночной экономики. В условиях глобализации государство, по мнению министра экономики, финансов и промышленности Л.Фабиуса, нуждается в эффективных инструментах эконом. регулирования. При этом им особо подчеркивается, что само государство в таком случае не должно действовать как обычный эконом. агент.

Принятие нового закона объясняется также не-

обходимостью адаптации законодат. базы к требованиям т.н. новой экономики, основанной на Интернет-технологиях. В законе предусматриваются новые меры регулирования по следующим основным направлениям эконом. деятельности.

Упорядочивается механизм операции по публичному предложению о покупке предприятия через приобретение его акций на бирже. Закон усиливает транспарентность подобных операций. Особое внимание уделяется при этом защите интересов работающих и соц. последствиям таких операций.

Инициаторы операции обязаны сообщать выборному органу трудового коллектива предприятия-объекта покупки минимум за 3 дня до публикации объявления о покупке. Эта информация обязательно приходит через Комиссию по биржевым операциям, которая дает свое заключение.

В случае отказа инициаторов публичной скупки дать лично или через своих представителей объяснения по характеру сделки перед выборными органами трудового коллектива, контролирующими органы могут лишиться права голоса принадлежащие инициаторам акции предприятия.

На Комитет по кредитным учреждениям и инвест. компаниям при Банке Франции возлагается контроль за соблюдением обязательств, принятых инициаторами публичной скупки акции предприятия. При объявлении о начале публичной покупки предприятия акции последнего можно приобрести только на фондовом рынке.

Закон ограничивает возможности для формирования пактов акционеров в период действия публичного предложения о покупке предприятия. Необходимо информировать Комиссию по биржевым операциям о любом пакте, если он позволяет контролировать более 0,5% акционерного капитала предприятия-объекта покупки.

Ограничивается тремя месяцами предельный срок действия публичного предложения о покупке акционерного предприятия. Резко сокращается допустимое время на судебные процедуры в рамках операции публичной скупки.

Закон устанавливает обязанность инициатора скупки первым делом информировать о своем намерении провести такую операцию министра экономики, финансов и промышленности. Последний информирует об этом управляющего Банком Франции как председателя Комитета по кредитам учреждениям и инвест. компаниям.

Франц. государство хочет избежать серьезных потрясений на биржевом рынке во время крупных публичных сделок по покупке или слиянию акционерных предприятий. Одновременно государство усиливает соц. защиту трудящихся, не допуская высоких соц. издержек при осуществлении подобных операций. В то же время государство не закрывает для иностр. участников возможности публичного приобретения местных акционерных компаний, но устанавливает жесткие законодат. рамки.

Новый закон предусматривает усиление борьбы с отмыванием «грязных» денег, особенно на межд. уровне. Предполагается введение бойкота т.н. подозрительных фин. зон и центров. Усиливается контроль за финансовыми операциями с офшорными зонами. Расширяется само понятие подозрительных фин. операций. Расширен круг тех лиц и организаций, которые должны сообщать властям о

таких операциях. Теперь эти обязанности возлагаются также на владельцев казино, торговцев ценными вещами, агентов по недвижимости.

Франция намерена сделать борьбу с «грязными» деньгами приоритетным вопросом **во время предстоящего председательства в ЕС.**

Большое место в законе занимают вопросы антимонопольной политики, регулирования конкуренции. Обновлены действующие с 1986г. правовые нормы в данной сфере.

Уделено особое внимание защите мелких производителей, особенно с/х. Будет жестоко пресекаться ценовой демпинг со стороны крупных торговых сетей при закупке ими товаров у поставщиков, в частности с/х продуктов.

В рамках спец. комиссии будут разработаны правила надлежащей торговой практики. Правительство получает право требовать в судебном порядке прекращения нездоровой торговой практики, возмещения мат. убытков поставщикам, аннулирования запрещенных законом торговых контрактов. Виновный должен возместить ущерб государству, если даже при судебном разбирательстве отсутствует конкретный пострадавший поставщик.

Резко повышаются размеры штрафов за нарушение антимонопольной практики. Государство может взыскать с нарушителя до 10% суммы всего годового оборота как во Франции, так и за ее пределами. В настоящее время установлен пятипроцентный предел от суммы годового оборота и только во Франции.

Закон вносит изменения в нормы хозяйственного права, которые не пересматривались 30 лет.

Предусмотрена более совершенная система защиты прав мелких акционеров. В частности, для проведения контроля и финансовой ревизии деятельности предприятия достаточно согласия владельцев пятипроцентного пакета акционерного капитала. Для удобства мелких акционеров вводится электронное голосование при собраниях акционеров.

Повышается персональная ответственность высшего управляющего звена. Разделяются функции председателя правления и генерального директора. Упраздняется должность президента — генерального директора. Ограничивается совмещение должностей (максимум 5 на одного человека) в составе руководящих органов различных компаний. Вводится транспарентность по вознаграждениям высших менеджеров и членов руководящих органов. Сделано исключение только по вознаграждениям в форме опционных контрактов на продажу акций предприятий.

Закон вводит определенные льготы для создателей инвест. предприятий. Они получают право оплачивать заявленный уставной капитал в течение 5 лет. Речь идет о предприятиях в форме ТОО и ИЧП.

Выборные органы трудовых коллективов должны обязательно иметь хотя бы одну акцию своего предприятия и обладают правами мелкого акционера (последние, как говорилось выше, в значительной мере расширены в новом законе).

Номинальные держатели акций обязаны сообщать их эмитенту о реальных владельцах-нерезидентах. По просьбе эмитента, номинальные держатели обязаны раскрывать личности акционеров-нерезидентов. Усиливается контроль за публичными торгами. Вводится их полная транспарентность.

Упорядочены операции по концентрации капитала в конкретных секторах экономики. Вводится обязательное предварительное уведомление властей о любых итогах в этом направлении. При отсутствии такого уведомления операция по концентрации капитала считается приостановленной. Это требование связано с необходимостью избежать монополизации конкретного сегмента рынка.

## Правительство

**В**ыездное заседание правительства в Арле. Одним из важнейших направлений деятельности левого правительства является политика децентрализации и взаимоотношения с регионами. Примером является проведенное выездное заседание правительства во главе с премьер-министром Л.Жоспеном 23 июля 1999г. в Арле.

После 12-летнего правления правых сил на региональных и кантональных выборах 1998г. к власти в регионе Прованс-Альпы-Лазурный берег (ПАЛБ) пришли левые. Президентом регионального совета ПАЛБ стал близкий соратник Ф.Миттерана, известный деятель социал-демократической партии Мишель Возель.

В результате совместного заседания правительства и межминистерского комитета по обустройству и развитию территории, наибольшую финансовую помощь получают регион ПАЛБ и Корсика.

Подобные совместные заседания проходят, как правило, два раза в год. На них определяются основные направления политики правительства по обустройству территории и развитию регионов.

На заседании в Арле премьер-министр в окружении 26 министров утвердил распределение 105 млрд.фр. госсубсидий на очередной семилетний период 2000-06 гг. Предыдущий финансовый объем выделенных средств на 1994-99 гг. составил 88 млрд.фр.

При этом, по заявлению М.Возеля, ему удалось убедить правительство в необходимости устранить некоторый дисбаланс в распределении госдотаций регионам. Даже при нынешнем подходе, когда региону ПАЛБ было выделено 5,34 млрд.фр., что составило увеличение на 22,4% по сравнению с предыдущим шестилетним периодом, на душу населения это дало сумму в 1187 фр., тогда как регион Нор-Па-де-Кале, получив столько же, сколько и за прошлый период, а это 8,37 млрд.фр., имеет на душу населения госдотаций 2099 фр.

М.Возель считает, что регион ПАЛБ, наконец, устранил существовавшую в его отношении несправедливость. Принципиальные требования правительством были удовлетворены. Главный упор будет сделан на развитие общественного транспорта, в частности на развитие ж/д коммуникаций в районе Марселя и Ниццы. Большие дотации выделены на поддержку университетов и удовлетворение городских нужд.

Был решен вопрос о продолжении строительства второго подземного туннеля в Тулоне, а это 800 млн.фр., получено разрешение на специфичный кредит в 700 млн.фр. на сохранение античного наследия в Сэн-Реми, Оранже и Фрежусе, дано добро на план спасения Камарга — прибрежной зоны Арля.

В целом регионам Южные Пиренеи и Лангедок Русийон было выделено 4,73 и 3,91 млрд.фр. соответственно, что на 4,6% и 1,3% больше по сравнению с предыдущим периодом. Основными прин-



ципами, по которым левое правительство оценивало первоочередность выделения средств на те или иные объекты в регионах в этом году, явились создание новых рабочих мест, соц. солидарность, охрана окружающей среды и долговременное развитие. В целом по стране выявились следующие особенности развития на 2000-06 гг.

Правительство решило сократить инвестиции на строительство дорог с 27 до 20 млрд.фр. Это было вызвано тем, что предыдущий кредит был использован не полностью, а только на 83%. Кроме того, было отмечено, что не везде строительство новых дорог было оправдано и привело к развитию сопредельной местности. В то же время на строительство ж/д предусмотрено увеличение выделяемых средств с 1 до 3,5 млрд.фр. **Правительство считает, что и в следующем тысячелетии наиболее экономичным видом обществ. транспорта будет ж/д.** Идет активное строительство и ввод скоростных линий. В ближайшем будущем подобная скоростная линия ТЖВ позволит сократить проезд от Парижа до Марселя до 3 часов. С учетом скидок для молодежи, пожилых людей и семейных групп **франц. ж/д начинают вновь по привлекательности и экономичности опережать автомобильный и воздушный виды транспорта.** Второй по значимости транш выделяется на образование. План, выдвинутый министром образования К.Аллегром, по развитию университетов третьего тысячелетия получил 16 млрд.фр. гос. инвестиций. Различным проектам в области с/х правительство отвело в этот раз 8 млрд.фр. Министерство занятости на свои программы по борьбе с безработицей получило 5 млрд.фр.

На развитие городских хозяйств и программ по защите окружающей среды правительство выделило в два раза больше средств по сравнению с периодом 1994-99 гг.

## Европолитика

**О франц. концепции строительства европейской безопасности.** Франция предпринимает целенаправленные шаги по активизации процесса строительства независимой от США европейской системы безопасности и вовлечения в него других европейских стран.

С этой целью министром обороны Франции с сент. по нояб. 1999г. были проведены двусторонние консультации с главами оборонных ведомств ряда западноевропейских государств с целью разъяснения позиции и предложений Франции по этому вопросу. В частности, А.Ришар встречался в сент. с министрами обороны ФРГ, Италии, Испании; в окт. — Греции, Норвегии; нояб. — ФРГ, Финляндии, Нидерландов, Великобритании.

В ходе данных встреч франц. сторона представила свою концепцию европейской обороны, предусматривающую создание трехуровневой структуры: комитет по вопросам политики и безопасности (полит. орган); военный комитет с разработанным механизмом планирования и задействования выделенных военных контингентов (военно-полит. орган); межевропейский военный контингент.

Согласно взглядам франц. военных экспертов, **межевропейские оборонительные силы** в количественном отношении должны соответствовать армейскому корпусу численностью 50-60 тыс. военнослужащих. Франц. предложения по формированию органов управления этого военного контин-

гента допускают как использование уже существующих междунац. структур, в первую очередь штаба Еврокорпуса с добавлением к нему новых элементов, так и задействование различных нац. органов военного управления.

В конце 1999г. военно-полит. руководству НАТО было выдвинуто предложение возложить с весны-лета 2000г. командование международными силами в Косово (KFOR), осуществляемое сейчас командованием ОСВ НАТО на ЦЕ ТВД, на штаб Еврокорпуса. Франц. военные полагают, что штаб Еврокорпуса таким образом приобретет опыт руководства многонациональными сухопутными силами, а само объединение будет эволюционировать в корпус быстрого реагирования с возможностью вмешиваться в те кризисные ситуации, в которых ЕС и НАТО примут решение его задействовать.

В ходе формирования самостоят. европейской обороны особое внимание предлагается уделить созданию эффективной комплексной системы добытия и обработки развед. информации и доведения полученных сведений до военно-полит. руководства европейских стран, а также развитию средств стратегической переброски войск и техники в любые кризисные районы европейского континента. С учетом опыта боевых действий в Персидском заливе и в Югославии основные усилия будут направляться на создание автоматизированных систем обработки информации в реальном масштабе времени, обнаружения целей и целеуказания, оценки результативности поражения объектов. В кратчайшие сроки планируется разработать и принять на вооружение средства нанесения точечных ударов, гарантированного подавления системы ПВО «противника», идентификации летательных аппаратов. Намечается также расширить возможности европейских стран по обеспечению дозаправок авиации, в т.ч., в воздухе.

Серьезные надежды французы связывают с программой разработки и строительства нового транспортного самолета ATF, о чем свидетельствуют положительные результаты переговоров с европейским авиастроит. консорциумом «Эрбас». Пром. предприятия консорциума, объединившиеся в рамках структуры «Военная компания «Эрбас», согласились профинансировать часть стоимости разработки самолета, получившего наименование А400М.

Для обеспечения пром. основы решения выдвигаемых задач и создания конкурентоспособной оборонной промышленности, по инициативе Франции, в рамках ЕС были предприняты серьезные шаги в эконом. сфере. Была создана Европейская аэрокосмическая военная компания (European aeronotic defense and space co. — EADS), которая совместно с «Бритиш эрспейс» будет вести работы в области самолетостроения (совместно с «Эрбас»), создания спутников различного назначения (совместно с «Астриум»), ракетостроения. Произошло также объединение компаний «Аэроспасьяль Матра» и ДАСА.

По мнению франц. стороны, ее предложения по созданию самостоятельной европейской обороны находят положит. отклик у руководства оборонных ведомств большинства западноевропейских стран. Основной акцент французы делают на создание в перспективе такой системы обеспечения стратегических интересов европейских государств, которая бы в наименьшей степени зависела от других междунац. военно-полит. организаций.

*Берлинская встреча глав государств и правительств стран ЕС.* 23-24 марта 1999г. франц. руководство отстаивало свою позицию по комплексу бюджетно-фин. вопросов, который получил название «Повестка дня-2000». По мнению французов, бюджетная политика ЕС должна отвечать следующим требованиям: обеспечить подготовку к планируемому расширению ЕС, одновременно обладая достаточными финансовыми ресурсами для продолжения единой политики ЕС в различных сферах; обеспечить более сбалансированное соотношение фин. вклада и отдачи для экономик стран Евросоюза (в особенности в случае Германии); содействовать успеху введения евро и стабилизировать расходные статьи евробюджета таким образом, чтобы доходы бюджета превышали расходы.

Одной из основных проблем, пронизывающих весь бюджетный пакет ЕС, явилось стремление Германии скорректировать дисбаланс между ее отчислениями в единый бюджет и полученными средствами из европейских фондов.

Французы, идя навстречу требованиям Германии снизить размер чистого взноса в бюджет (в 1997г. достиг 11 млрд. евро), предложили взять под особый контроль сальдо этого баланса и произвести некоторую географическую переориентацию расходов бюджета в пользу Восточных земель ФРГ.

Правительство Франции выступило категорически против софинансирования единой с/х политики из нац. бюджетов и установления жестких параметров баланса «чистого вклада» для каждой страны. По мнению франц. руководства, такие нововведения подрывают полит. основу союза. Французы настаивали на рассмотрении всего комплекса бюджетных вопросов как единого целого, отвергая попытки немцев выделить некоторые проблемы в качестве предмета отдельных переговоров.

Средства ЕС, выделенные на проведение Единой с/х политики (ЕСП), составляют половину бюджета сообщества. Франция является главным получателем этих ресурсов (25% расходов Союза на с/х политику). Поэтому ЕСП занимает важнейшее место в европейской эконом. политике правительства Франции.

Реформа с/х политики призвана сделать эту отрасль экономики стран ЕС более конкурентоспособной по сравнению с США. Для достижения этой цели предусматривается поэтапное уменьшение размера субсидий производителям, выплачиваемых в качестве компенсации за снижение «гарантированных цен» на с/х продукцию. По предложению французов, гарантированная цена на закупку мяса снизится на 20% (КЕС предлагала 30%). В соответствии с франц. предложениями, планируется снизить объем помощи на 2% в год по мясу и на 1% по зерну. Французы добились принятия своих предложений по молоку. Квоты по этому продукту сохраняются до 2006г. (предлагался март 2000г.) и цены будут снижены на 15% начиная с 2003г. (КЕС — с 2000г.).

Относительно снижения «гарантированных цен» на зерно достигнут компромисс — 20% (предложение французов — 15%).

Реализация этих франц. компромиссных предложений даст экономии бюджету Евросоюза в 7 млрд. евро по сравнению с дореформенной ситуацией.

В 2000-06 гг. на структурную политику в отношении отсталых регионов стран союза планируется выделить 213 млрд. евро.

Эта политика направлена на:

— оказание фин. помощи регионам, в которых душевой ВВП на 75% ниже, чем в среднем по Евросоюзу. Для таких регионов предназначено 68% кредитных ресурсов структурных фондов. В соответствии с указанными критериями, **во Франции лишь заморские территории могут рассчитывать на помощь по линии структурных фондов;**

— содействие конверсии трудных эконом. зон. На эти цели планируется выделить 11,4% ресурсов фондов. Указанные зоны в совокупности не должны охватывать более 18% населения стран ЕС. В соответствии с этой задачей, два региона франц. метрополии будут получать средства из структурных фондов (в частности, Корсика);

— совершенствование и переориентацию системы образования и подготовки кадров. Для этого предназначены 12% бюджета структурных фондов.

На Берлинской встрече франц. делегации пришлось пойти на компромисс по проблеме сбалансированности «чистого вклада» стран в бюджет ЕС. Начиная с 2002г., суммарные взносы ФРГ, Австрии, Нидерландов и Швеции не должны превышать четверти консолидированного бюджета ЕС. Основная часть образующейся разницы будет оплачиваться Францией, Италией, Бельгией и Данией. Франц. эксперты полагают, что доп. вклад составит 200-250 млн. евро.

В целом правительство Франции во главе с Л. Жоспеном выразило полное удовлетворение итогами переговоров и договоренностей по комплексу бюджетно-фин. вопросов под наименованием «Повестка дня-2000».

На ближайшую перспективу в рамках эконом. составляющей европейской политики правительство Франции планирует уделить основное внимание двум проблемам:

1. Координация единой денежно-кредитной политики ЕЦБ и нац. бюджетно-налоговых политик стран-членов ЭВС. По этим вопросам разработаны лишь общие подходы, которые заключаются в том, что для противодействия внешним воздействиям, затрагивающим все страны ЭВС (например, колебание цен на сырьевые товары), используются инструменты и процедуры денежной политики ЕЦБ. Если же негативная эконом. конъюнктура воздействует лишь на отдельную страну, то для восстановления баланса применяются нац. бюджетно-налоговые инструменты.

2. Гармонизация налоговых систем стран ЕС. Эти меры нацелены на избежание или минимизацию последствий «налоговой конкуренции». В частности, в некоторых странах принято более благоприятное налоговое законодательство в отношении сбережений или для определенных видов производственной деятельности. Французы размышляют о возможностях предотвратить перетекание нац. капиталов либо перемещение некоторых видов деятельности в другие страны зоны евро. Кроме того, перед налоговой политикой франц. правительства стоит непростая задача стимулирования роста занятости населения и одновременно сохранения соц. благ безработным.

*Итог первого года самостоятельной жизни единой европейской валюты.* Введение с янв. 1999г. ев-

ро благоприятствовало эконом. росту в странах-членах. Эконом. подъем в странах евро происходит **при отсутствии инфляции**, в условиях низких процентных ставок по кредитам и повышения доверия потребителей и инвесторов к денежно-кредитной политике Европейского ЦБ.

Достигнута фин. стабильность в странах зоны евро. Заметно снижается уровень безработицы. За счет понижения курса евро к доллару (почти на 15%) обеспечивается экспортная экспансия стран-членов на мировом рынке.

Введение евро стимулировало дальнейшую интеграцию рынков капитала в странах-членах. Кроме того, переход к евро вызвал небывалый рост поглощений и слияний в различных отраслях экономики государств-членов.

**Евро стал наряду с долларом ведущей мировой резервной валютой.** На него, как и на доллар, приходится сейчас почти 44% мирового объема евро-облигаций. Многие страны Африки и ЦВЕ привязали свои валюты к евро или к валютным корзинам с доминированием в них евро.

Вместе с тем, итоги прошедшего года выявили и ряд серьезных проблем с единой европейской валютой. Евро пока не удается потеснить доллар в расчетах в мировой торговле. Больше половины объема мировой торговли все еще обслуживается долларом. Неблагоприятное психологическое воздействие на потребителей и эконом. агентов в странах-членах оказывает снижение курса евро к доллару. Хотя нынешние колебания евро приводит реально к меньшим негативным последствиям, чем при самостоятельном прежде существовании нац. валют.

Год жизни с евро показал, что эта валюта пока не стала бастионом на пути мировой экспансии доллара. Напротив, введение евро ускорило процесс американизации экономики в странах-членах. Под американизацией здесь понимается масштабный переход к ам. правилам поведения эконом. агентов (в частности, преимущественное финансирование предприятий через выпуск корпоративных облигаций).

Евро вскрыл существенные слабости в экономике ФРГ в результате колоссальных расходов, связанных с объединением Германии. Именно поэтому не наблюдается доминирование германской экономики и немецкой марки в зоне евро.

Серьезно ослабляет позиции евро и сохраняющаяся конкуренция различных режимов налогообложения в странах, входящих в эту валютную зону.

Тем не менее, общий вывод франц. экономистов сводится к позитивному для Евросоюза и мировой экономики итогу самостоятельного существования евро.

## Евробиржа

**Фондовый рынок в Европе.** Введение евро совпало по времени с активным проникновением в Европу ам. электронных систем внебиржевой торговли ценными бумагами, прежде всего акциями. На первых порах ам. системы не рассматривались здесь в качестве серьезных конкурентов традиционной биржевой торговле, так как их комиссионные примерно совпадали. Но реальная опасность для европейских биржевых площадок возростала по мере того, как внебиржевые электронные системы начали становиться общеевропейскими, т.е.

одновременно торговать акциями эмитентов из любых стран ЕС.

Именно осознание этой грядущей опасности подтолкнуло крупнейшие европейские фондовые биржи к идее создания альянса. Первоначально возникла ось Лондон-Франкфурт. В 1998г. начались переговоры 8 европейскими биржами, которые были инициированы Лондоном и Франкфуртом с целью создания единых правил игры на биржевых рынках в условиях глобализации.

Задачей такого возможного альянса было сформировать к нояб. 2000г. единую модель европейского биржевого рынка на базе 8 биржевых площадок (Лондон, Париж, Франкфурт, Амстердам, Милан, Цюрих, Мадрид, Брюссель). Единая сеть позволила бы торговать акциями любых европейских эмитентов из стран биржевого альянса, унифицировать время работы площадок, снизить комиссионные, обеспечить сопряжение их компьютерных систем. Однако сразу появились трудности с Лондонской площадкой, так как по своему весу она не вписывалась в логику интеграции фондовых рынков стран евро. При этом, как известно, Великобритания пока не вошла в зону евро, что делает невозможной утрату Лондонской площадкой своей независимости. Поэтому указанные переговоры так ничем и не увенчались.

20 марта 2000г. было официально **объявлено о слиянии фондовых бирж Парижа, Амстердама и Брюсселя.** На основе трех бирж создается европейская фондовая биржа «Евронекст» с общей рыночной капитализацией порядка 2,2 трлн. евро. Ее механизм предполагается запустить в первом квартале 2001г., но уже с сент. 2000г. планировались операции с допуском на биржу новых эмитентов.

Соглашение о создании «Евронекста» определяет основные условия слияния трех бирж и функционирования новой биржи, которая станет крупнейшей в континентальной Европе, хотя будет несколько уступать Лондонской. Однако если в состав объединенной биржи войдут Люксембург, Милан и Мадрид (последние две биржи – не ранее начала 2001г.) и, возможно, Франкфурт, то возникнет действительно единая фондовая биржа в зоне евро – самая крупная в Европе.

Руководство «Евронекстом» будет обеспечиваться Советом директоров в составе президентов трех бирж и Адм. советом из 12 человек (по три от бирж и три независимых лица). Первым президентом «Евронекста» на 4 года станет нынешний глава Парижской биржи Ж.-Ф. Теодор.

Именно **Франция является мотором интеграционного процесса на фондовом рынке евро.** Французы предпринимая энергичные усилия, чтобы развалить ранее образованный стратегический альянс между Лондонской и Франкфуртской биржами, перетянуть немцев на свою сторону и сделать из «Евронекста» магнит, который притянет другие европейские биржи. Создание «Евронекста» призвано также противостоять вторжению на европейский рынок электронных бирж, в частности ам. системы «Насдак».

К сент. 2000г. будут разработаны и приняты все документы, регламентирующие проведение операций и порядок исчисления индекса биржевой активности. До этого сохраняются индексы Брюссельской («Бел-20»), Парижской (CAC-40) и Амстердамской бирж. Торги на «Евронексте» будут



вестись на всех площадках, ранее входивших в состав трех бирж-учредителей. В Париже будет находиться операционный центр по торгам акциями, в Амстердаме — центр по опционам и производным фин. инструментам. За Брюсселем запущен единый клиринговый центр.

В рамках «Евронекста» позиции франц. банков и их дочерних биржевых структур выглядят слабее, по сравнению и нидерландскими и даже бельгийскими банками, поэтому ожидается ожесточенная конкуренция между банками трех стран за клиентов «Евронекст».

Правительства Бельгии, Франции и Нидерландов приветствовали создание «Евронекста», что объективно отвечает эконом. интересам этих государств. Основной целью слияния бирж Парижа, Амстердама и Брюсселя является не спасение Брюссельской биржи, переживающей глубокий кризис, и не помощь Амстердаму в конкурентной борьбе с Франкфуртом, а прежде всего дальнейшее развитие, вслед за запуском евро, интеграционных процессов в ЕС.

*Франц. фондовый рынок.* Благоприятная эконом. конъюнктура способствовала разогреву франц. фондового рынка. Годовой рост биржевой капитализации 40 ведущих компаний пересек 50% отметку и впервые в истории превысил ВВП страны.

По биржевой капитализации (1200 млрд. евро) Парижская площадка уже обогнала Франкфурт, хотя и уступает вдвое Лондону. Биржевой индекс упомянутых 40 компаний, т.н. САС-40, достиг 5400 пунктов. Не исключен до конца 2000г. его рост до 6000 пунктов. На быстрый рост индекса влияет бурное развитие т.н. новой экономики, прежде всего в сфере информ. технологий.

Серьезной проблемой для местного фондового рынка остается недостаточно высокое количество частных инвесторов-резидентов. Только 12% взрослого населения Франции (или около 5,2 млн.чел.) являются акционерами. Этот показатель не меняется уже 5 лет. В то же время макроэконом. условия в принципе благоприятствуют вложению средств населения в акции (заметно упала доходность банковских вкладов, растут дивиденды по акциям крупных компаний и т.д.). Более того, наблюдается устойчивое снижение доли частных лиц-резидентов в общем объеме биржевой капитализации (11% против 20% пять лет назад). Одновременно растет удельный вес нерезидентов, прежде всего институциональных инвесторов. На долю «иностранцев» сейчас приходится почти 60% биржевой капитализации Парижской площадки.

*Парижская фондовая биржа.* ParisBourseSBF SA. Юр. адрес: 39, rue Cainbon — 75001 Paris, т. 01.4927.1010, ф. 01.4927.1171. www.bourse-de-paris.fr.

Парижская биржа состоит из 366 брокерских компаний, объединенных в «Общество франц. бирж» (Societe des Bourses Francaises, SBF), которое более известно под своим коммерческим наименованием — ParisBourseSBF SA. На бирже заняты около тысячи сотрудников, в т.ч. полторы сотни высококвалифицированных программистов.

Имея статус специализированного фин. учреждения, Парижская биржа является частным АО, акции которого распределены между участниками фондового рынка.

Основными функциями Парижской биржи яв-

ляются: установление рыночных правил, которые вносятся на утверждение Совету фин. рынков (СФР); объявление о принятии к котировке ценных бумаг; принятие новых членов; управление информ. и котировочными системами; обеспечение публикаций о сделках и котировках ценных бумаг; регистрация сделок между участниками рынка в рамках компенсационной палаты «CleametSBFSA»; предложение эмитентам рыночных услуг для котировки ценных бумаг и реализации их фин. операций.

Парижская биржа организует и обеспечивает функционирование и стимулирование франц. биржевых рынков ценных бумаг: первичного рынка, вторичного рынка, нового рынка, срочного рынка фин. инструментов (MATIF) и рынка обрабатываемых опционов (MONER).

На первичном рынке котируются ценные бумаги крупных франц. и иностр. компаний, на вторичном рынке — средних или крупных компаний, не получивших пока доступа на первичный рынок, на новом рынке — компании с большим потенциалом роста.

Общество франц. бирж переживает сейчас период внутренней реорганизации. В 2001г. предполагается включить его в листинг Парижской биржевой площадки. Летом 2000г. здесь **котировались на основной площадке акции 952 франц. эмитента.**

## Еврорегион

*Региональные программы ЕС.* Одной из целей создания в 1957г. Европейского Эконом. Сообщества было усиление единства нац. экономик государств-участников Римского договора и обеспечение в дальнейшем их гармоничного развития, сглаживание различий между регионами и ликвидация отсталости наименее благополучных из них.

Повышение внимания к региональной политике было во многом связано с вступлением в ЕЭС новых государств, особенно Ирландии (1973), Греции (1981), Португалии (1986), Испании (1986), уровень развития экономики которых был ниже, чем у других государств-членов ЕЭС.

Отправной точкой политики помощи регионам, испытывающим трудности в развитии, можно считать создание 18 марта 1975г. Европейского фонда регионального развития (FEDER). Однако помощь слаборазвитым регионам становится основным приоритетом только после создания в 1986г. Общего Рынка. Вдохновителем этого курса стал Жак Делор, пред. Еврокомиссии с 1985 по 1995г.

В своем развитии региональная политика ЕС прошла 3 основных этапа. Первый этап начинается в 1967г., после создания в рамках Еврокомиссии Гендирекции по региональной политике. В 1971г. активизирует свою работу Европейский соц. фонд (FSE). И, наконец, в 1975г. был создан FEDER. На этом этапе каждое государство имело право на заранее установленную квоту фин. средств, выделяемых Сообществом.

Второй, переходный этап характеризуется созданием в 1985г. Средиземноморских интегрированных программ (РІМ), целью которых было оказание помощи Франции, Италии и Греции в адаптации к вступлению Испании и Португалии в ЕЭС. Их целью было объединение различных Фондов в единую программу помощи конкретным регионам сроком на несколько лет.

Третий этап подразделяется на два фин. периода: 1989-93 гг. и 1994-99 гг. Начиная с 1994г. финансирование региональных программ было увеличено в 2 раза. Если в 1989-93 гг. Франция получила дотаций на 50 млрд.фр., то в 1994-99 гг. эта сумма достигла 100 млрд.фр. Общая сумма фин. средств, которыми располагало Сообщество, выросла с 3,7 млрд. экю в 1983г., до 18,3 млрд. экю в 1992г. и достигла **32,7 млрд. экю в 1999г.**

Реализация региональных программ ЕС основывается на 7 основных направлениях. С их помощью осуществляется первичный отбор проектов, которые могут получить финансирование ЕС. Из них 4 направления являются региональными, а 3 направления имеют общегос. значение.

Региональные направления:

Направление 1. Применяется к регионам, отстающим в развитии. К этой категории относятся те регионы, ВВП на душу населения которых составляет менее 75% от среднестатистического по ЕС. Акцент делается на преодолении отсталости: речь идет о прямых инвестициях для создания стабильных рабочих мест, создание инфраструктуры для эконом. развития (транспорт, телекоммуникации, энергетика), защита окружающей среды, внедрение программ по улучшению конкурентоспособности предприятий и т.д.

Направление 2. Касается в основном тех регионов, где уровень безработицы выше среднестатистического по ЕС и где наблюдается структурный спад в пром. отраслях. В данном случае применяются меры по улучшению инфраструктуры, внедрение нового оборудования и т.д.

Направление 5б. Предусматривает эконом. диверсификацию уязвимых с/х районов. В частности, применяются меры по созданию альтернативной деятельности в с/х районах.

Направление 6. Речь идет о развитии малонаселенных районов, где плотность населения составляет менее 8 человек на 1 кв.км. (в основном касается районов, расположенных на Крайнем Севере, в Финляндии и Швеции).

Направления, имеющие общегос. значение:

Направление 3. Главная его цель – борьба с хронической безработицей, решение проблемы занятости молодежи, а также забота о лицах, которые могут потерять работу.

Направление 4. Связано с адаптацией работников в связи с изменениями в структуре промышленности путем введения превентивных мер по борьбе с безработицей.

Направление 5. Имеет целью адаптацию с/х и рыболовства к реформе единой с/х политики ЕС.

Регионы, подпадающие под направление 1, были выбраны Европейским Советом в 1993г. Что касается направлений 2 и 5б, то список регионов, подпадающих под эти направления, был предложен на местах с учетом статистических данных. Данный список стал в дальнейшем предметом обсуждений между странами-членами ЕС и Еврокомиссией.

В основе реализации этих направлений лежат следующие принципы: взаимодополняемость (фин. участие самих стран-членов ЕС должно быть эквивалентно фин. взносам Европейского Союза. Структурные фонды ЕС не должны подменять собой фин. участия заинтересованных государств), партнерство (тесное сотрудничество между Еврокомиссией, странами-членами ЕС и раз-

личными заинтересованными структурами), планируемость (гарантирует стабильность и прогнозируемость действий ЕС), слежение за ходом реализации программ (в соответствии с договоренностью между Еврокомиссией и государством-членом ЕС создается комитет слежения за ходом реализации программ, который может определять условия предоставления фин. помощи и в ряде случаев вносить изменения в первоначальный план кредитования), регулярная оценка эффективности реализации программ, контроль за использованием средств (речь идет об отчетности государства перед Еврокомиссией).

Основное финансирование региональных программ ЕС проходит через **структурные фонды ЕС**, которые выделяют деньги на конкретные проекты.

1. Европейский соц. фонд (Le Fonds Social Europeen, FSE). Занимается вопросами проф. подготовки, оказывает помощь в вопросах найма рабочей силы. Этот фонд располагает 29,9% фин. средств из 154,5 млрд. экю (по ценам 1994г.), выделенных на региональные программы на период с 1994 по 1999г.

2. Европейский фонд ориентации и с/х гарантий, секция ориентации (Le Fonds Europeen d'orientation et de garantie agricole, section orientation – FEOGA-O). Занимается вопросами адаптации с/х структур и вопросами развития сельской местности. Фонд располагает 17,7% от общего количества выделенных средств.

3. Европейский фонд регионального развития (Le Fonds Europeen de Developpement regional – FEDER). В его компетенцию входят инвестиции в пром. сектор, развитие инфраструктуры, повышение конкурентоспособности предприятий. Его доля в общем финансировании региональных программ составляет 49,5%.

4. Фин. инструмент ориентации рыболовства (L'Instrument Financier d'Orientation de la Peche – IFOR). Занимается вопросами рыболовства и выращиванием водных культур. Способствует сбалансированной эксплуатации ресурсов. Через него проходит 2,9% всего финансирования.

Помимо структурных фондов ЕС финансирование региональной политики ЕС осуществляется также через Европейский инвест. банк. Кроме того, существует целый ряд инициативных программ ЕС, с помощью которых решаются конкретные задачи в различных регионах стран-членов ЕС.

*Реализация региональных программ ЕС в регионе ПАЛБ.* Экономический Регион Прованс-Альпы-Лазурный Берег (ПАЛБ) состоит из 6 департаментов Юга Франции: Буш-дю-Рон, Воклюз, Вар, Приморские Альпы, Альпы Верхнего Прованса, Верхние Альпы. Общая пл. – 31,4 тыс.кв.км., население – 4428 тыс. жит., или 7,6% населения Франции. Адм. центр – г. Марсель.

Основные отрасли промышленности и с/х: машиностроение, химпром, нефтепереработка, нефтехимия, производство вооружения, пищевпром, чермет, а также добыча морской соли, плодоводство, виноградарство, цветоводство, производство риса. В регионе имеется ряд крупных портов (Марсель, Тулон). Климатические и природные условия Лазурного Берега создают уникальные возможности для развития тур. бизнеса. Доп. импульс экономике региона придает развитие высокотехнологичных отраслей.

Вместе с тем наблюдается спад в таких традиционных отраслях, как, например, судостроение. Особую обеспокоенность в регионе вызывает высокий уровень безработицы (15,1% в 1998г. по сравнению с 11,8% в среднем по Франции). С/х районы в Альпах также нуждаются в фин. помощи. По этим причинам Регион ПАЛБ в рамках региональной политики ЕС пользуется значительной фин. поддержкой со стороны европейских структурных фондов. Основными направлениями оказания помощи является направление 2 (помощь регионам, в которых наблюдается структурный спад в промышленности и где уровень безработицы выше среднестатистического по ЕС) и направление 5b (эконом. диверсификация уязвимых с/х районов). Помимо этого фин. помощь региону оказывается в рамках различных инициативных программ ЕС. Так, в 1986-93 гг. в рамках направлений 2 и 5b и интегрированной средиземноморской программы регион получил дотации на 1,7 млрд. В 1994-99 гг. структурные фонды ЕС выделили региону ПАЛБ 2,6 млрд.фр.

Помощь со стороны структур ЕС сопровождается фин. поддержкой Региона как государством, так и местными структурами.

Региональные программы ЕС, которые реализуются в Регионе ПАЛБ в рамках направлений 2 и 5b, затрагивают 30% населения региона или 1,2 млн.чел. Фин. помощь региону поступает через 3 структурных фонда ЕС: FEDER, FEOGA и FSE.

Финансовая поддержка региона ПАЛБ в рамках направления 2 региональной политики ЕС осуществляется с 1989г. В 1994г. данная программа была распространена на новые территории региона. В настоящее время это направление затрагивает, с одной стороны, те районы Марселя, где особенно высок уровень безработицы и, с другой стороны, те территории региона ПАЛБ, которые наиболее сильно испытывают пром. спад: зона Фос-Бер-Арбуа (Истр, Мирамас, Мартиг, Фос, Бер), район г. Сиота, районы горнодобывающей промышленности (Гардан, Бук-Бель-Эр), отдельные районы в департаменте Вар и т.д. В целом данное направление региональной политики ЕС затрагивает 887000 человек или 22,4% населения, проживающего в регионе. При этом финансирование со стороны европейских структур было увеличено с 650 млн.фр. в 1994-96 гг. до 1 млрд.фр. в 1997-99 гг.

Основной задачей фин. помощи со стороны структур ЕС является развитие эконом. потенциала региона, создание новых рабочих мест, развитие высшего образования, научно-исследовательской работы, улучшение уровня жизни населения. Данные задачи решаются путем реализации 4 приоритетных направлений:

1. Развитие предприятий: обновление основных фондов, введение новых технологий, поддержка совместных программ предприятий в освоении новых рынков и создании условий для совместного использования. Оказывается помощь небольшим ремесленным предприятиям, которые играют важную роль в экономике региона (44000 рабочих мест в департаменте Вар). Им облегчается доступ на рынок капитала. Ведется проф. подготовка рабочих на малых предприятиях, а также женщин в пром. секторе.

2. Развитие потенциала вышеупомянутых районов. Речь идет об усилении туристического и куль-

турного потенциала региона (создание туристической инфраструктуры, реконструкция пляжей и т.д.). Были также начаты работы по благоустройству городов, при этом особое внимание уделяется неблагополучным районам. Принимаются меры по охране окружающей среды.

3. Поддержка и развитие привилегированного положения Марселя в Средиземноморье. Сегодня Марсель является крупным транспортным центром благодаря своему порту, аэропорту, а также наличию крупного потреб. рынка. Для усиления позиции Марселя будут приняты следующие меры: привлечение инвестиций и развитие инфраструктуры порта и аэропорта, развитие мат.-тех. базы, что приведет к созданию доп. 1500 раб. мест.

4. Придание Марселю нового эконом. импульса в рамках программы «Евросредиземноморье». Предполагается создать центр по развитию межд. связей Марселя, а также выделить доп. средства на подготовку специалистов по специальностям: морской туризм, иностр. языки, межд. торговля.

Другим направлением реализации фин. помощи ЕС региону ПАЛБ является направление 5b, которое способствует развитию и эконом. диверсификации отсталых с/х районов. Данное направление вначале затрагивало весь департамент Альпы Верхнего Прованса и Верхние Альпы. В 1993г. в него были также включены ряд новых территорий департамента Приморские Альпы (за исключением прибрежной зоны), сев. районы департамента Вар и вост. районы департамента Воклюз. В целом данное направление затрагивает 320 тыс.чел. или 7,4% населения проживающих в регионе ПАЛБ. В 1994-99 гг. европейские структурные фонды выделили на это направление 600 млн.фр. К этой сумме нужно прибавить 1,3 млрд.фр. выделенных гос., региональными, местными и частными структурами, а также дотации инициативной программы ЕС Leader. Главной целью программы развития вышеуказанных районов региона ПАЛБ является эконом. развитие с/х сектора, туризма, развитие конкурентоспособности предприятий и противодействие оттоку населения. Реализация данных задач проходит в рамках 4 основных направлений:

1. Развитие эконом. активности. 310 млн. фр., выделяемых европейскими структурными фондами, предназначено на адаптацию предприятий и рабочей силы к изменениям рынка. В с/х секторе речь идет о поддержке сельхозпроизводителей, снижении себестоимости продукции и диверсификации сельхозпредприятий, улучшении инфраструктуры. Помимо этого, большое внимание уделяется развитию туризма путем улучшения качества предлагаемых услуг, реставрации памятников культуры, строительства новых гостиниц, создания туристической инфраструктуры.

2. Увеличение привлекательности этих районов. В рамках этой задачи принимаются меры по охране природного и культурного наследия, а также по созданию современной инфраструктуры, что приводит к увеличению числа туристов и к созданию новых рабочих мест.

3. Поддержание единого уровня эконом. развития. В рамках данной задачи предпринимаются попытки по преодолению различия в эконом. развитии внутри этих районов между динамично развивающимися зонами и отсталыми с/х районами путем развития инфраструктуры, поддержки не-



больших ремесленных предприятий, улучшения уровня жизни и т.д.

4. Поддержка и развитие сотрудничества между регионами ПАЛБ и Рона-Альпы. Речь идет об усилении сотрудничества в области с/х, защите окружающей среды, развития туризма и т.д.

Помимо вышеуказанных направлений регион ПАЛБ получает фин. помощь в рамках реализации целого ряда инициативных программ ЕС. Данные программы реализуются по инициативе Европейской комиссии. Они направлены на решение конкретных проблем, не подпадающих ни под одно из 5 направлений, финансируемых структурными фондами ЕС. Например, в рамках программы Intereg II регион ПАЛБ совместно с регионом Рона-Альпы участвует в развитии приграничного франко-итал. сотрудничества. На реализацию этой программы региону выделено 57 млн.фр. А 97 млн.фр. выделено региону ПАЛБ в рамках программы Leader II. Целью этой программы является оказание фин. поддержки проектам от предприятий, занятых в с/х: проф. подготовка, помощь в найме рабочей силы, инвентаризация и реставрация памятников культуры, поддержка туризма в сельской местности, поддержка малых предприятий и ремесленных производств, утилизация отходов, защита окружающей среды, улучшение уровня жизни. Другой программой является программа Conver, главной целью которой является эконом. диверсификация тех районов, где большую роль играют предприятия ВПК. 52 млн.фр., выделенных европейскими структурами в рамках этой программы, расходуются, в частности, на конверсию предприятий, связанных с оборонной промышленностью, а также на конверсию плато Альбион. Программа Urban нацелена на поддержку неблагополучных кварталов г. Марсель, создание там новых рабочих мест, развитие торговли. На эти цели европейские структуры выделили 45 млн.фр., а 70 млн. фр. было выделено гос. структурами. В рамках программы Resider, целью которой является эконом. и соц. поддержка и реконверсия металлургических районов государств-членов ЕС, регион ПАЛБ получил 34 млн.фр. Еще 6,7 млн.фр. выделено Региону на реализацию программы Reshar в поддержку реконверсии горнодобывающего бассейна в Гарданн. 14 млн.фр. выделено региону ПАЛБ в рамках программы Reska, направленной на поддержку рыболовства.

Для увеличения эффективности все программы ЕС реализуются на уровне региона под руководством префекта. Чтобы получить доступ к фин. средствам на реализацию программ, заинтересованные лица должны подать заявку в префектуру департамента. Решение о выделении средств принимается совместно с Региональным и Генеральным Советами. Контроль за выполнением программы осуществляется 2 раза в год в присутствии представителей Еврокомиссии и государства. С целью избежания злоупотреблений контроль за использованием фин. средств осуществляется на регулярной основе органами ЕС и государством.

## Соцстрах

В соц.-эконом. сфере приоритетными вопросами для правительства Л.Жоспена, являются дальнейшее снижение уровня безработицы с достижением в перспективе полной занятости (к

2010г.) и оздоровление бюджета системы соц. страхования.

Одним из направлений политики правительства в области занятости остается снижение продолжительности рабочего времени. Уже в 2000г. эта мера потребует для своего финансирования 65 млрд.фр. В последующие 4-5 лет эта сумма возрастет до 110 млрд.фр. в год. Разработанная правительством и принятая Нац. собранием в виде соответствующего закона в начале нояб. 1999г. схема финансирования перехода предприятий на 35-часовую неделю предусматривает создание спец. внебюджетного фонда.

Основные поступления в фонд предполагается обеспечить за счет косвенных налогов на алкогольную (5,6 млрд.фр.) и табачную (39,5 млрд.фр) продукцию, спец. соц. налога с прибыли крупных предприятий с оборотом свыше 50 млн.фр. в год (4,3 млрд.фр.) и доп. косвенного налога на продукцию, загрязняющую окружающую среду (3,2 млрд.фр.). Кроме того, на финансирование фонда пойдут отчисления с предприятий, не перешедших на 35-часовую рабочую неделю, в случае использования ими своих сотрудников в сверхурочное время (7-8 млрд.фр.).

Ожидается также, что определенная часть расходов фонда будет покрываться за счет прямых бюджетных затрат, которые определены на 2000г. в 4,3 млрд.фр.

Принятая схема финансирования в целом устраивает как профсоюзы, так и предпринимателей. Профсоюзы удовлетворены тем, что финансирование перехода предприятий к 35-часовой рабочей неделе не будет осуществляться за счет системы соц. страхования, как ранее предполагало правительство. Предприниматели со своей стороны не возражают, так как почти две трети средств фонда направляются им на возмещение связанных с переходом на укороченную рабочую неделю убытков и поддержание конкурентоспособности продукции. Указанная компенсация касается возврата соц. выплат государству со стороны работодателей за своих низкооплачиваемых сотрудников. Таким образом государство намерено стимулировать переход к 35-часовой рабочей неделе и найм доп. рабочей силы, прежде всего низкооплачиваемой, т.к. **среди низкоквалифицированной рабочей силы наблюдается наибольший уровень безработицы.**

Однако, через 4-5 лет, когда все предприятия перейдут на 35-часовую рабочую неделю и автоматически пропадет такой источник финансирования, как отчисления с предприятий за использование своих сотрудников в сверхурочное время, правительству придется изыскивать ежегодно дополнительно 19 млрд.фр.

Рост занятости в среднем составляет 1,5% в год, что соответствует созданию ежегодно 350 тыс. новых рабочих мест. Численность активного населения увеличивается ежегодно на 150 тыс.чел. В силу демографических причин, такая тенденция продлится до 2005г. С 2005г. по 2010г. численность активного населения будет сокращаться на 100 тыс.чел. в год. В этих условиях правительство полагает возможным достичь к 2010г. полной занятости трудоспособного населения, т.е. 4-процентного уровня безработицы. Для реализации этой цели правительством будут приниматься меры по улучшению системы проф. подготовки в со-

четании с другими мерами, нацеленными на снижение безработицы.

Другой острой соц. проблемой, которую правительству приходится решать на протяжении нескольких лет, является дефицит бюджета системы соц. страхования. В 1997г. он составлял 37,6 млрд.фр. В результате реформы финансирования общенац. системы соц. страхования к концу 1998г. дефицит составлял 12 млрд.фр.

**Новый проект закона о финансировании системы соц. страхования**, расходы которого составляют **1273 млрд.фр. в год**, предусматривает профицит соц. бюджета. Предполагается, что впервые за последние 14 лет правительство добьется сбалансированности бюджета соц. страхования. По самым оптимистичным прогнозам, профицит этого бюджета может увеличиться до 7 млрд.фр. в 2001г., и до 16 млрд.фр. — в 2002г.

## Центробанк

Банку Франции 18 янв. 2000г. исполнилось 200 лет. Его нынешний статус регулируется законом от 12 мая 1998г., в котором функции нац. ЦБ значительно изменяются в связи с переходом к единой европейской валюте. Но в любом случае сохранена независимость Банка Франции от правительства (она стала реальной только с 1993г.).

Нынешние основные функции ЦБ имеют два четких направления: одно связано с деятельностью Европейского Центробанка (ЕЦБ), второе носит чисто нац. характер.

К первому направлению относятся следующие функции: конкретное претворение в нац. рамках той единой денежно-кредитной политики, которая вырабатывается Европейской системой центробанков; наблюдение за курсом евро на валютном рынке (поддержание курса остается исключительной прерогативой ЕЦБ); обеспечение бесперебойного функционирования единой системы расчетов и платежей (применительно к Франции); денежная эмиссия (выпуск купюр и монет, номинированных в евро).

Второе направление охватывает: обеспечение надзора за банковской системой Франции; содействие правительству в проведении им эконом. политики; ведение счетов гос. казначейства, включая поступления налоговых платежей; осуществление (совместно с Комиссией по биржевым операциям) надзора за операторами и участниками фондового рынка, особенно в сфере эмиссии котируемых ценных бумаг; ведение различных баз данных (по фин. состоянию предприятий, по необеспеченным чекам, заемщикам из числа юр. и физ. лиц и т.д.); оказание консультационных (реже банковских) услуг юр. и физ. лицам через широкую сеть отделений Банка по стране; подготовка сводного платежного баланса Франции; орг. и тех. обеспечение деятельности тер. комиссий по злостным должникам в рамках потреб. кредитов.

Новые приоритеты среди функций ЦБ объективно ведут к существенному пересмотру распределения обязанностей его сотрудников и требуют значительного сокращения персонала на местах.

Сейчас в Банке на постоянной основе работают 14 375 человек (с учетом временно принятых — 15 900 человек). Расходы на содержание персонала и выплаты пенсий превышают 70% годовых затрат Центробанка, причем расходы Банка Фран-

ции на свою деятельность являются довольно значительными. В 1999г. они превысили 23 млрд.фр. Сейчас в 211 территориальных отделениях заняты 7,5 тыс. сотрудников. Попытки руководства Банка оставить по одному отделению ЦБ в каждом из департаментов Франции вызвали единодушное сопротивление местных выборных органов. В сфере денежной эмиссии в настоящее время работают 1600 сотрудников Банка. С сент. 1999г. прекращен выпуск купюр, номинированных во франках. Производственные мощности теперь полностью задействованы на эмиссии евро (с 2002г. — переход на наличный евро).

Банк Франции наладил эффективную и тесную координацию с ЕЦБ. Идет совместная работа по всем вопросам денежно-кредитной политики в рамках Европейской системы центробанков через 17 специализированных комитетов. Франц. ЦБ владеет 17% уставного капитала ЕЦБ и является его вторым по значению (после Бундесбанка) акционером. Кроме того, Банк Франции юридически оформил на ЕЦБ небольшую часть своего золотого запаса. Всего же резервы золота у Банка Франции превышают 3200 т. (третье место в мире).

Несмотря на утрату ряда своих важных функций, Банк Франции сохраняет серьезные позиции на мировой фин. сцене. В частности, его управляющий активно участвует в деятельности т.н. «фин. семерки», которая объединяет министров фин. руководителей ЦБ семи крупнейших индустриальных государств.

Банк Франции активно взаимодействует с МВФ, ВБ, Банком межд. расчетов.

## Иноинвестиции

**Франц. прямые инвестиции за рубежом.** Они непрерывно росли за последние три года и достигли в 1998г. рекордного уровня в 2,8% ВВП. Указанная тенденция свидетельствует о хорошем фин. здоровье франц. предприятий и в целом о благополучной внутренней эконом. ситуации. По сравнению с 1997г., произошел рост фин. потоков из Франции, источниками которых явились: прямые инвестиции в основные фонды (увеличение на 15% — до 122 млрд.фр.); реинвестирование полученной прибыли; гос. краткосрочные кредиты (рост на 33% — до 107 млрд.фр.).

В 1998г. отмечено 12 тыс. операций по реструктуризации акционерного капитала фирм, против 11 тыс. в 1997г. Общий объем операций такого рода достиг 178,5 млрд., из которых 56,8 млрд.фр. получено от продажи избыточной части основных фондов. Увеличение числа слияний и покупок предприятий, которые представляют преобладающую часть операций с основным капиталом, часто сопровождается мероприятиями по оптимизации указанных предприятий и отказом от некоторых видов деятельности, не являющихся стратегическими.

Как показывает анализ динамики франц. прямых инвестиций, основными целями было проникновение на иностр. рынки или создание компаний мирового масштаба. В то же время это не происходило в ущерб инвестициям на нац. территории. Наоборот, с середины 80-х гг. наблюдался процесс определенной циклической корреляции между франц. прямыми инвестициями за рубежом и иноинвестициями в промышленность на нац. территории.

Географическая структура франц. инвестиций за рубежом подтверждает, что соображения снижения издержек производства не являются доминирующим фактором для франц. предприятий при определении их инвест. стратегии. Основной поток их инвестиций направлен на промышленные страны (87% в 1997г. и 79% в 1998г.). Среди указанных стран США занимает 1 место, которые привлекли 18% инвестиций из Франции, затем идет Швейцария (12%) и Великобритания (11%).

В США разместили свое производство и закрепились 1200 франц. предприятий, из которых 240 — малые и средние. Общий годовой оборот этих фирм составляет 130 млрд.долл. Франц. инвесторов привлекает прежде всего ам. хим. и сопутствующая ей промышленность (45% накопленных инвестиций).

Настоящую «битву за контроль над водоснабжением» развернули в июне 1999г. два франц. гиганта Suez Lyonnaise des Eaux и Vivendi на ам. рынке. Suez завоевала первое место в США по водоснабжению, осуществив последовательную покупку компаний Calgon (3 место в США) и Naico Chemical (1 место в мире в своей отрасли).

Со своей стороны Vivendi стала обладателем фирм US Filter (1 место в мире по очистке воды) и Superior Service (4 место в США по переработке твердых отходов). Крупное СП в США было создано в окт. 1998г. франц. Porcher Industrie (стеклянная промышленность) и ам. Owens-Coming.

Страны зоны евро, которые абсорбировали половину франц. инвестиций в 1994-95 гг., приняли лишь 32% в 1997г. и 36% в 1998г. В начале 90-х гг. несколько увеличились франц. инвестиции в развивающиеся рынки, которые все же оставались второстепенными для французов. В контексте успешных эконом. реформ и продолжающегося процесса приватизации в странах Лат. Америки отмечено увеличение франц. инвестиций с 1996г. в страны южноам. зоны свободной торговли Меркосур. Так, Аргентина получила 4,3 млрд.фр. в 1998г. против 2 млрд.фр. в 1997г. А Бразилии удалось привлечь 7,1 млрд.фр. (3,5% франц. инвестиций за рубежом) в 1997г. и 9,2 млрд.фр. (4% инвестиций Франции за границей) в 1998г.

Франц. инвесторы использовали азиатский кризис как возможность принять участие в реструктуризации предприятий, попавших в затруднит. положение: если в 1997г. инвестиции в страны Азии составили 5,7 млрд.фр. (2,9% общего объема), то в 1998г. они достигли 9,3 млрд.фр. (4% общего объема).

Инвестиции Франции в Китай остаются все еще незначительными — 0,5 млрд.фр. Объем прямых инвестиций франц. компаний в страны с переходной экономикой составил в 1998г. 7,3 млрд., уступая в данной сфере активности Германии в странах Вост. Европы и СНГ.

*Прямые иноинвестиции в экономику Франции.* Влияние введения безналичного обращения евро с начала 1999г. на динамику ПИИ изучено недостаточно. Трудно судить, приведет ли внедрение единой валюты к определенной концентрации прямых инвестиций в некоторых точках зоны евро либо произойдет более равномерное распределение инвест. потоков по странам ЭВС.

В 1998г. Франция приняла 70 млрд.фр. ПИИ из стран-нечленов валютного союза, то есть 14% иноинвестиций в страны зоны евро. Франция (в

таком же положении находятся Германия и Италия), производя 23% ВВП зоны евро, абсорбирует в относительном с этим показателем плане меньше, чем имеет потенциальные возможности. Это связано с наличием «налоговой конкуренции» со стороны Нидерландов, Бельгии и Люксембурга, которые льготным фискальным режимом создали благоприятную атмосферу для учреждения на их территории фин. компаний и штаб-квартир крупных ТНК.

В целом ПИИ во Францию имели положительную динамику и достигли в 1998г. 2% ВВП Франции. Анализ структуры потока показывает значительный рост (до 66,6 млрд.фр., на 39% больше, чем в 1997г.) краткосрочных кредитов и переводов доп. средств от головных компаний во франц. дочерние для увеличения их оборотного капитала. Эти тенденции свидетельствуют об активизации деятельности ранее созданных филиалов вследствие возросшего внутреннего спроса, а не об учреждении во Франции новых предприятий. Выросли по объему операции, связанные с акционерным капиталом компаний с иностр. долей собственности (91,3 млрд.фр. против 76 млрд. в 1997г.), что на деле отражает процесс создания новых предприятий с иноучастием.

Что касается географии источников иноинвестиций, 95% потоков в 1998г. проистекают из ведущих промышленных стран. Среди стран, не принадлежащих к зоне евро, только Великобритания (33,4 млрд.фр. — 21% ПИИ) и США (25,6 млрд.фр. — 16% ПИИ) наиболее активны во Франции.

В 1998г. потоки инвестиций из стран-членов зоны евро почти удвоились по сравнению с 1997г., достигнув 94,5 млрд.фр. против 55 млрд.фр. Благодаря крупной операции в сфере страхования **ФРГ вышла на первое место среди инвесторов во франц. экономику** (54,5 млрд.фр., т.е. 34% общего объема ПИИ), опередив Нидерланды (9% ПИИ), Бельгию (8% ПИИ).

В 1998г. основными секторами экономики, в которые инвестировали иностр. компании, стали фин. холдинги (55,7 млрд.фр.), сфера услуг для предприятий (32,6 млрд.фр.), телекоммуникации (11,2 млрд.фр.), пром. производство (32,7 млрд.фр.).

В совокупности в 1998г. сальдо прямых инвестиций было отрицательным: чистый отток капитала из страны составил 74 млрд.фр. То есть франц. предприятия вкладывают больше фин. средств в другие страны, чем сама Франция получает иноинвестиций. Этот факт является показателем стремления франц. компаний играть в межд. эконом. и торг. отношениях лидирующую роль.

Во Франции существует большое количество гос., обществ. и частных организаций, которые проводят работу на нац. и региональном уровнях по созданию привлекательного климата для инофирм. Разрабатываются планы по созданию единой более простой и эффективной орг. структуры, предназначенной для привлечения иноинвесторов.

В 1998г. французы инвестировали в рос. экономику 1 млрд.фр. В последние годы рос. предприятия вкладывали во Францию 25-30 млн.фр. ежегодно. Всего накопленные рос. инвестиции составили 4 млрд.фр. Среди стран с переходной экономикой Россия является лидером по объемам инвестиций во франц. экономику.



*Научно-практическая конференция по борьбе с отмыванием «грязных» денег и коррупцией.* Мероприятие было организовано 14-15 дек. 1999г. в Париже, под эгидой Высшей коммерческой школы при ТПП Парижа, при активном участии исследовательского центра по проблемам отмывания «грязных» денег и коррупции.

По мнению участников конференции, преступность превращается в глобальную. Государства терпят поражение в борьбе с отмыванием «грязных» денег в мировом масштабе. Преступники научились весьма эффективно использовать различия в законодательстве отдельных стран. Именно поэтому борьба с «грязным» капиталом должна носить глобальный характер. Успех государств в этой борьбе зависит от полит. воли их руководителей и не предопределен чисто правовыми рамками.

Даже в **Евросоюзе** пока невозможно обеспечить реальный прорыв на этом направлении, так как **сохраняются заметные различия в налоговом законодательстве отдельных стран-членов.**

Участники конференции считают, что не будет массового обмена «преступных» денег на евро в 2002г., после введения наличного обращения единой европейской валюты. Преступники уже давно перевели в доллары свои наличные запасы на «черный день». Свои накопления в долларах они затем смогут спокойно менять на наличный евро.

По данным «Тракфин» (межведомственный орган во Франции по отслеживанию подозрительных фин. операций), оргпреступные группы в странах ЕС с этой целью активно сбрасывают наличные лиры и песеты, переводя их в доллары.

Правоохранительные органы и службы больше всего обеспокоены тем, что появление наличного евро сделает практически невозможным отслеживание страны происхождения «грязных» евро. «Грязные» евро из Нидерландов (полученные, например, от продажи наркотиков) могут без проблем оказаться в любой стране зоны евро и пройти там процедуру отмывания. **До сих пор страны-члены не разработали юр. механизм противодействия «грязным» евро.**

На конференции особо подчеркивалась необходимость учета интересов крупного бизнеса при борьбе с отмыванием «грязных» денег. И не путать отмывание с различными схемами оптимизации налоговых платежей или ухода от них через офшорные центры или налоговые убежища. Есть различия между неуплатой налогов (*fraude fiscale*) и переходом бизнеса в более выгодную налоговую юрисдикцию (*evasion fiscale*), например из **Франции в Ирландию.**

Секретарь исследовательского центра по проблемам отмывания «грязных» денег и коррупции Ф.Бруаер дал развернутую характеристику типичного налогового убежища. Власти не предоставляют офици. информации по зарегистрированным офшорным компаниям и не обращают внимания на негативную реакцию межд. сообщества. Наблюдается туристский бум, повсеместно распространено использование доллара США в качестве платежного средства, существуют казино. На формирование ВВП заметное влияние оказывают фин. услуги. Упрощены процедуры создания офшорных компаний, сведена до минимума их фин. отчетность. Наглядным примером подобных налоговых убежищ Ф.Бруаер назвал островные государства и территории в Карибском бассейне.

По оценке участников конференции, организованная преступность уже подготовила пути отхода из офшорных зон. Одним из таких способов признается использование Интернет и создание с его помощью т.н. иншорных зон (т.е. внутри нац. юрисдикции) для отмывания «грязных» денег. Через Интернет могут оказываться самые различные фин. услуги в интересах оргпреступных группировок. **Интернет позволяет применять более совершенные схемы отмывания,** причем они считаются прозрачнее, чем чисто классические способы.

Во Франции до сих пор отсутствует точное законодат. определение понятия «оргпреступность», что несомненно осложняет борьбу с отмыванием «грязных» денег. Правовые механизмы, включая законодат. базу, остаются во Франции неэффективными для противодействия легализации преступных доходов, отмечали на конференции. Так, по словам зам. прокурора при Парижском суде первой инстанции Ж.-К.Марена. сейчас в этом суде рассматриваются порядка 50 уголовных дел по отмыванию «грязных» денег. Причем завершение многих из этих дел, по словам зам.прокурора, находится под вопросом.

Более успешно во Франции функционирует система отслеживания подозрительных фин. операций через «Тракфин». В 1999г. из «Тракфин» были переданы в судебные инстанции для уголовного расследования более 450 дел (еще три года назад в суды направлялись не более сотни дел). Кроме банков, страховых компаний, с «Тракфин» теперь активно сотрудничают многие нотариусы и агенты по недвижимости. У «Тракфин» налажены тесные рабочие контакты с коллегами в 50 странах (Россия пока не входит в их число).

Определенные сложности деонтологического характера существуют в отношениях «Тракфин» с адвокатскими и аудиторскими конторами, рядом нотариусов и ревизоров. Представители указанных свободных профессий считают, что не должны в обязательном порядке доносить на своих клиентов при наличии подозрений по характеру совершаемых ими операций.

Участники конференции коснулись Конвенции ОЭСР по борьбе с коррупцией иностр. должностных лиц при совершении межд. коммерческих сделок. Применение положений этой Конвенции в конкретных странах-участницах может быть различным как по срокам наказания, так и по охвату юр. или физ. лиц, попадающих под ее действие. Многие крупные франц. фирмы могут оказаться жертвами Конвенции при выплате комиссионных иностр. посредникам по важным межд. контрактам. Отмечалось, что без комиссионных (и фактически коррупции) франц. экспортером очень сложно или даже невозможно продвигать крупные зарубежные контракты.

Опасность для крупного франц. капитала заключается в потере доступа на длительный срок к системе госзаказа в самой Франции, если какая-либо франц. фирма или ее зарубежный филиал подпадут под действие Конвенции.

На конференции применительно к Конвенции ОЭСР затрагивался и вопрос о состоянии дел с коррупцией в отдельных странах, включая Россию. Было заявлено, что по уровню коррупционности Россия среди 87 обследованных стран занимает в порядке увеличения уровня коррупционности 83 место.

## Энергетика

**Гос. политика в области энергетики.** В основе своей строится на соблюдении следующих основных принципов: максимальное удовлетворение спроса на энергоносители, развитие возобновляемых источников энергии, дальнейшее использование атомной энергии и обеспечение энергетической безопасности страны. Интеграционные процессы в Европе, колебания мировых цен на энергоносители, усиливающаяся конкуренция со стороны иностр. компаний и возрастающая значимость проблемы охраны окружающей среды являются наиболее важными факторами, влияющими на выработку франц. правительством конкретных мер по реализации энергополитики.

В 1998г. основными потребителями энергии во Франции традиционно оставались жилищные услуги (45,8% произведенной и импортированной энергии), промышленность (27,7%) и транспорт (24,9%). Общий рост потребления энергоносителей в этом отношении благополучным с точки зрения общих показателей эконом. развития страны году составил 1,5% от уровня 1997г. и достиг 249 млн.т. нефтяного эквивалента. Столь невысокий рост является результатом проводимой государством политики, направленной на рациональное использование энергии в условиях повышения эконом. и пром. активности.

Несмотря на принимаемые меры по экономному использованию электроэнергии, реальные потребности страны в данном виде продукции возросли в 1998г. на 2% по сравнению с 1997г. При этом ее производство на ГЭС и АЭС сократилось на 1,3% (в 1998г. была прекращена эксплуатация ядерного реактора «Суперфеникс»). В этих условиях недостаток энергии пришлось компенсировать за счет ТЭС (рост производства на 37%), что привело к повышению расходов угля на 15% и, как следствие, сыграло свою роль в общем увеличении уровня выброса в атмосферу вредных газов на 4,7%. Последнее обстоятельство становится предметом особой обеспокоенности правительства, так как показатели выброса (108 млн.т. угольного эквивалента) в 1998г. превысили цифру в 105 млн.т., обязательство не выходить за рамки которой были взяты на себя Францией. Продолжающееся увеличение численности автопарка страны вызвало повышение потребности в автомобильном топливе (на 3,5%), отразилось на росте потребления нефти (на 1,9%) и также повлияло на показатель выброса продуктов сгорания в атмосферу.

Широкое обсуждение вопроса о будущем атомной программы Франции, начатое в 1998г., достигло своего пика в ходе дебатов в Нац. собрании 19 янв. 1999г., когда большинство полит. партий (исключая представителей «зеленых») однозначно высказались за продолжение эксплуатации атомных станций. В годовом отчете Гендирекции энергетики и сырьевых ресурсов (ГДЭСР) подчеркивается, что после начала эксплуатации реакторов в Choosy и Civaux франц. парк АЭС будет полностью укомплектован и сможет полностью обеспечивать потребности страны в данном секторе производства электроэнергии. Правительство намерено активизировать исследования в области переработки ядерных отходов, МОКС-топлива и планомерного обновления существующего парка ядерных реак-

торов. Доля атомной и гидроэнергетики составляет 90% общей выработки электроэнергии во Франции.

Все еще не соответствует имеющемуся потенциалу, по оценкам ГДЭСР, уровень развития возобновляемых источников энергии (без учета ГЭС). Хотя Франция остается европейским лидером в данной области производства, в 1998г. в ней отмечено снижение выработки электроэнергии на 4,3%. С учетом значительного, с точки зрения охраны окружающей среды, преимущества использования возобновляемых энергоресурсов, правительство планирует активизировать свою деятельность по стимулированию развития этого сектора энергетики. Речь идет об интенсификации программы EOLE 2005, предусматривающей достижение уровня выработки «ветряной» электроэнергии с 250 до 500 мвт на рубеже 2005г.; начале реализации с 1999г. плана развития сети местных коллективных котельных, работающих на древесном угле; ускорении программы внедрения индивидуальных систем отопления на базе преобразователей солнечной энергии. В 1998г. была начата реализация новой программы «Биогаз», предполагающей использование в качестве топлива для ТЭС метан, получаемый при переработке бытовых отходов.

В угледобывающей отрасли основное внимание правительства в 1998г. было по-прежнему привлечено к выполнению «угольного пакта», заключенного в 1994г. и предусматривающего постепенное закрытие нерентабельных шахт. Несмотря на рост (в сравнении с 1997г.) потребления угля, его производство в 1998г. сократилось еще на 16,2 млн.т. нефтяного эквивалента.

В газовой отрасли в 1998г. был обнародован закон, согласно которому компания-монополист Gaz de France в течение 3 лет обязуется создать на внутреннем рынке необходимые условия для обеспечения потребителям свободы выбора поставщика газа. Подписан ряд соглашений между франц. топливными и энергетическими компаниями GDF, EDF, Totalfina, Elf с целью укрепить их позиции на нац. рынке, в т.ч. и путем реализации совместных проектов по добыче, транспортировке и использованию газа.

1998г. был отмечен вводом в эксплуатацию двух крупных газопроводов, являющихся важной составной частью формирующегося европейского рынка газа: Norfa (Норвегия-Франция) и Interconnector (Великобритания-Бельгия). Участие франц. компаний GDF, Totalfina, Elf в указанных проектах активно поддерживалось правительством и явилось закономерным результатом проводимой в стране энергетической политики, направленной на постоянное укрепление нац. позиций в создаваемой единой европейской энергосистеме.

В нефтедобывающей отрасли акцент по-прежнему делается на развитии передовых технологий, позволяющих вести разведку и добычу нефти на большой глубине континентального шельфа. Эксплуатация открытых компанией Elf в 1997г. месторождений в офшорной зоне Анголы и Конго позволит Франции получить большую независимость в плане снабжения нефтью. При этом, по мнению специалистов ГДЭСР, в обозримом будущем не предвидится причин, которые могли бы повлиять на значит. снижение как уровня мирового потребления, так и уровня мирового производства нефти.

О межд. деятельности госкомпании ЭДФ. «Электрисите де Франс» в 1998г. произвела 460 млрд.квт.ч, в т.ч.: 82% от АЭС, 14% – ГЭС и 4% – ТЭС. Общая установленная мощность составила 102,5 тыс.мвт (61 тыс.мвт – АЭС, 23 тыс. – ГЭС и 17 тыс. – ТЭС). Годовой оборот компании составил 186 млрд.фр. в 1998г., валовая прибыль – 7 млрд.фр. Производственные инвестиции компании составили 29 млрд.фр.

В 1999г. ЭДФ инвестировала 4,2 млрд.фр. в Европе, Лат. Америке и Азии. Межд. деятельность имеет приоритетное направление в развитии компании с перспективой роста ее доли в объеме оборота до 30%.

Обладея огромным опытом разработки, строительства и эксплуатации объектов энергетики за рубежом, ЭДФ включается в цикл создания новых электростанций с этапа их проектирования с перспективой длительной эксплуатации. Активно участвуя в разработке новых экологически более эффективных технологий сжигания угля, ветровой энергии, фотоэнергетики, ЭДФ развивает межд. сотрудничество в данном направлении в Испании, Италии, Китае, Марокко, Кот д'Ивуар.

В 1999г. ЭДФ принимала участие в 120 контрактах в 50 странах. В странах Вост. Европы сотрудничество ЭДФ развивается в направлениях повышения ядерной безопасности в ходе эксплуатации АЭС и крупных проектов модернизации АЭС. Деятельность компании вписывается в рамки программ, финансируемых Евросоюзом («Тасис» и «Фаре»).

Спецификой работы ЭДФ при выполнении крупных проектов ядерной энергетики является предложение организовать общую группу, включающую зап. и вост. специалистов для обеспечения координации шефнадзора в ходе строительства и пуско-наладочных работ. По мнению ЭДФ, это является наилучшим способом, обеспечивающим эффективную передачу опыта. Именно таким образом ЭДФ содействует модернизации двух энергоблоков ВВЭР на АЭС Моховце в Словакии. Первый из них подключен к энергосистеме летом 1998г. Это был первый реактор советского типа, введенный в эксплуатацию с обеспечением зап. уровня ядерной безопасности. На Украине ЭДФ сотрудничает в реализации подобного проекта модернизации и завершения 4 энергоблока Ровенской и 2 энергоблока Хмельницкой АЭС (по 1000 мвт). Этот проект фигурирует в меморандуме по вопросам энергетики, подписанном Украиной и странами Большой семерки в дек. 1995г. в перспективе окончательного вывода из эксплуатации Чернобыльской АЭС.

Россия находится в центре стратегии сотрудничества ЭДФ, стремящейся привлечь ее институты к большинству осуществляемых проектов. Основным партнером ЭДФ в области повышения безопасности АЭС является концерн Росэнергоатом. Сотрудничество включает весь спектр взаимодействия по подготовке, обучению персонала, проектированию, строительству и эксплуатации АЭС, вопросы модернизации ядерных установок и т.д.

В Китае, после участия в строительстве, а затем в эксплуатации двух энергоблоков по 900 мвт АЭС Дай Бей, ЭДФ передала в июле 1997г. управление станцией китайской дирекции. Компания продолжает оказывать техсодействие АЭС Линь Ао

(2x1000 мвт). Строительство, начатое в 1997г., должно завершиться в 2003г.

Межд. деятельность ЭДФ включает и мероприятия по защите окружающей среды: развитие ядерной энергетики, не оказывающей никакого влияния на парниковый эффект, повышение ядерной безопасности (программа европейского реактора ЕРР), разработка и внедрение новых технологий сжигания (утилизация доменного газа и загрязняющего атмосферу угля в Лат. Америке), развитии новых видов энергии (парк ветроэнергетических установок, участие в капитале компании «Тоталь-Энержи», специализирующейся в области фотоэлектрической энергетики).

## Приватизация

На протяжении последних 14 лет Франция трижды ступала на путь масштабной приватизации. Первый раз – в 1986-88гг., когда у власти находилось правительство во главе с Ж.Шираком. За три года удалось приватизировать 15 крупнейших компаний с общим числом занятых 500 тыс.чел. Всего же в частный сектор было передано 1100 предприятий, общая сумма приватизированных активов государства составила 77 млрд. франков (100 млрд. в постоянных франках 1999г.).

Второй этап приватизации начался весной 1993г. после победы правых партий на парламентских выборах. Тем самым был положен конец «застойному» периоду 1988-93гг., в течение которого в соответствии с провозглашенным президентом-социалистом принципом «ни-ни», власти воздерживались как от приватизации, так и от новой национализации.

Третий этап начался со II пол. 1997г. после прихода к власти правительства социалистов во главе с Л.Жоспеном. По своим масштабам и уже достигнутым результатам этот этап приватизации превосходит все то, что было сделано в этом направлении предыдущими правительствами.

Приступая к приватизации, франц. правительство ставило задачи: установить экономически целесообразные соотношения между гос. и частным секторами; повысить эффективность деятельности компаний; облегчить доступ предприятий на нац. и межд. фин. рынки; пополнить доходы гос. бюджета; увеличить число лиц, владеющих акциями, и через развитие «народного капитализма» укрепить соц. стабильность и повысить заинтересованность работников в результатах деятельности своих предприятий.

Юридической базой нынешнего этапа приватизации стал закон от 19 июля 1993г., который вообрал в себя и дополнил основные положения закона от 6 авг. 1986г. В нем, как и в предыдущем законе, определен общий список приватизируемых предприятий. Так, если программа 1986г. охватывала 65 компаний и была рассчитана на 5 лет, то закон 1993г. предусматривает приватизацию 21 компании, но не устанавливает конкретных сроков завершения этих операций.

Упомянутые законы фиксируют и основные параметры механизма приватизации. Специфическими чертами «франц. модели» приватизации являются сочетание централизованного регулирования с рыночными рычагами, а также использование принципа сегментации предложения акций между различными группами акционеров. Обычно в процессе приватизации акции распределяют-



ся: иноинвесторам — 20%; «стабильным акционерам» — 15-30%; персоналу — 10%; остальные активы реализуются на франц. фин. рынке.

Основные полномочия по проведению приватизации концентрируются в руках министерства экономики, фин. промышленности (МЭФП), прежде всего в казначействе. Именно МЭФП определяет конкретные сроки и способы приватизации каждого предприятия из утвержденного законом списка. Оно же централизованно устанавливает цены на акции приватизируемых компаний.

Была создана Комиссия по приватизации, которая в 1998г. переименована в Комиссию участия и передач (Commission des Participations et des Transferts), что впрочем не изменило ее сути. Эта Комиссия представляет собой независимый адм. орган, состоящий из 7 членов. Ее председателем является Ф.Лагранж. На основе экспертных оценок из разных источников Комиссия устанавливает минимальную цену предприятия, ниже которой МЭФП не может выставить его на продажу.

Решающее значение имеет формирование т.н. «твердых ядер» (noyau durs) стабильных акционеров. Речь идет о группе предприятий и кредитных учреждений, каждое из которых приобретает от 0,5% до 5% акций приватизируемых компаний с обязательством владеть и не перепродавать их в течение определенного минимального срока (обычно 2 лет). Наличие таких «твердых ядер» призвано обеспечить стабильность контроля над управлением приватизированного предприятия и сохранить среднесрочную стратегию его развития, а также защитить от бесконтрольной скупки его акций внешними инвесторами.

Формирование «твердых ядер» стабильных акционеров сыграло ключевую роль в усилении самостоятельности и независимости от гос. аппарата приватизируемых предприятий. В то же время практика перекрестных участия и взаимного проникновения различных «твердых ядер» объективно вела к укреплению позиций управляющих и ослаблению контроля над ними со стороны акционеров.

Организируются «твердые ядра» без торгов и аукционов на основе переговоров между представителями МЭФП, заинтересованными инвесторами и руководством приватизируемых компаний. Стабильным акционерам часть капитала передается обычно по ценам чуть выше тех, которые устанавливаются для индивидуальных акционеров.

С помощью «твердых ядер» государство пытается оградить результаты приватизации от риска, связанного со стихийным воздействием рынка. Сама процедура формирования групп стабильных акционеров вызвала во II пол. 80-х гг. резкую критику. Ее сплошь и рядом упрекали за то, что она была не свободна от воздействия полит. симпатий премьер-министра и министра экономики. Для придания приватизации большей гласности и открытости закон от 14 июля 1993г. расширил права Комиссии по приватизации, в соответствии с которым она обязана давать свое заключение относительно каждого потенциального члена группы стабильных акционеров и об условии продажи ему акций, которое сравнивается с соответствующим заключением МЭФП. Непредвзятость оценок обеспечивается требованием обязательного совпадения двух независимых мнений.

В упомянутых законах о приватизации особое место отводится спец. механизмам защиты интересов государства как собственника приватизируемого имущества.

Во-первых, в случае необходимости, связанной с защитой нац. интересов, спец. декрет может изменить обычный режим приватизации предприятий на особый, характеризуемый определенными ограничениями, а именно: необходимостью получения предварительного согласия министра экономики, фин. промышленности на участие в капитале предприятия после его приватизации сверх установленного лимита; назначением в адм. совет предприятия одного или двух представителей государства с правом совещательного голоса; возможностью налагать запрет на продажу части активов приватизируемой компании, если это затрагивает нац. интересы. За исключением случаев, когда речь идет о нац. независимости, особый режим в любой момент может быть трансформирован в обычный.

Во-вторых, для приватизируемых предприятий, работающих в таких отраслях, как здравоохранение, безопасность, оборона, предусматривается процедура предварительного согласия. Речь идет об обычной практике, зафиксированной в соглашении о ЕЭС, в соответствии с которой министру экономики предоставляется право выдавать разрешение иноинвестору на участие в капитале нац. предприятия, не превышающее 5% его акционерного капитала. В соответствии с Римским договором, к ним относятся предприятия, основная деятельность которых связана с управлением гос. власти, обществ. безопасностью, здравоохранением или оборонной промышленностью.

Наконец, франц. законодательство ограничивает двадцатью процентами долю участия иноинвестора в капитале приватизируемого предприятия. В законе 1993г. это положение было сильно смягчено. Оно применяется лишь к компаниям стран-не членов ЕС и только в отношении акций, выставляемых на продажу. После соответствующего заключения Комиссии по приватизации в каждом конкретном случае может быть принят декрет о том, что в 20%-лимит не включаются акции, передаваемые иноинвестору в рамках фин., торгового или пром. соглашений с одним из приватизированных предприятий. Участие иноинвесторов в акционерном капитале сверх 20% возможно и тогда, когда они допускаются в состав «твердых ядер».

Механизмы, защищающие нац. интересы, не мешают широко привлекать иноинвесторов к участию в приватизации. Франция занимает 4 место в мире по привлечению иноинвестиций.

За работниками приватизируемых предприятий закрепляется до 10% акционерного капитала, при этом персонал предприятий пользуется льготами: скидки до 20% стоимости акций; приобретение акций в рассрочку; предоставление за каждую купленную акцию одной бесплатной. Получение льгот обуславливается обязательством хранить приобретенные акции в течение установленного периода времени. Предоставление персоналу доли капитала на льготных условиях определяется прежде всего соц.-политическими соображениями. В то же время с помощью льгот государство стремится закрепить акции в руках «неопасных» для менеджмента вкладчиков.

Объем акций, реализуемых путем открытого рыночного предложения (ОРП), был заведомо меньше стоимости приватизируемых активов в целом. Вместе с тем, практика ОРП привела к быстрому расширению слоя «народных» акционеров. За 1986-88гг. число индивидуальных держателей акций возросло с 1 до 6 млн.чел., а начиная с 1993г. в каждой из операций по приватизации крупной компании принимают участие от 2 до 3 млн.чел. Полной реализации выпускаемых на рынок акций способствовало установление продажной цены ценных бумаг приватизируемых компаний на заниженном уровне, а также предоставление законодательством льгот для индивидуальных покупателей. К ним относятся: обязательство приоритетной продажи им акций, реализуемых через рынок; право на бесплатное получение одной акции на 10 купленных и сохраненных в течение 18 мес. после приватизации; возможность приобретать акции в рассрочку и т.д.

Если говорить о результатах приватизации, то весьма результативными были 1993-94гг. Были приватизированы: один из крупнейших франц. банков «Банк Насьональ де Пари» (БНП), занимающая первое место во Франции среди хим. и фарм. компаний группа «Рон-Пуленк», самая крупная во Франции по объему оборота нефтяная компания «Эльф Аkitэн» и страховая группа ЮАП. Публичная продажа акций БНП привлекла 2,8 млн.частных лиц, и они получили 28,5% капитала банка. Владельцами акций группы «Рон-Пуленк» стали 2,9 млн. частных лиц. Приватизация компании «Эльф Аkitэн» привлекла 3 млн.чел. Приватизация ЮАП привлекла, тем не менее 1,9 млн. подписчиков. Во всех случаях спрос значительно превышал предложение ценных бумаг.

Приватизационная компания 1993-94гг. принесла в казну более 92 млрд.франков. В 1995-96 гг. темпы приватизации несколько замедлились. В 1995г. они составили 21 млрд.франков (61,8 млрд. в 1994г.), в 1996г. — 27 млрд.франков.

С приходом к власти в июне 1997г. социалистического правительства во главе с Л.Жоспенем область влияния государства на экономику продолжала сокращаться. Доля госсектора в экономике, составляла в 1999г. 14%. В таких областях экономики, как ВПК и кредитно-фин. сектор, где государство имело превосходство по сравнению с частным капиталом, правительство снизило, а кое-где свело на нет свое участие.

Общая сумма поступлений в гос. бюджет от продажи принадлежащих государству акций, в 1997-99гг. составила 150 млрд.франков. Только с сент. 1998г. по окт. 1999г. от продажи через биржу и уступки своих акций и активов в компаниях «Эр Франс» и «Франс Телеком» (второй этап приватизации), банках «Креди Лионэ» и «Креди Фонсье» и ряда других предприятий государство получило 96 млрд. франков. По словам председателя Комиссии по приватизации Ф.Лагранжа, это самая большая сумма, когда-либо реализованная государством за всю историю 14-летней приватизации во Франции в течение 12 мес.

Участие государства в компаниях «Франс Телеком», «Рено», «Аэроспасьяль Матра», «Томсон», «Ассюранс», «Бюльль», «Эр Франс» и «Снекма» выражается суммой порядка 400 млрд. франков, что соответствует объему всех приватизационных операций, осуществленных в течение 14 лет. В 400

млрд. франков оценивается стоимость таких гос. предприятий, как «Електрисите де Франс», «Газ де Франс», почтовых служб и аэропортов Парижа, которые могут быть приватизированы в будущем.

Приватизация позволила компаниям проводить более эффективную политику. Приватизация расширила участие персонала приватизируемых компаний в их капитале, что существенно изменило «лицо» франц. капитализма. Если до начала приватизации такое участие в среднем составляло 2%, то в наст.вр. оно возросло до 11,8%. Приватизация способствовала интернационализации деятельности компаний, повышению уровня их менеджмента.

## Налоги

**Местное прямое налогообложение.** Базируется на: земельном налоге на застроенный участок; земельном налоге на незастроенный участок; налоге на жилье; налоге на доходную деятельность.

Процентные ставки по каждой категории определяются в рамках, устанавливаемых соответствующим гос. законом, и могут варьироваться в зависимости от решений местных органов власти. Кроме того, эти ставки изменяются и при расчетах внутри основных территориальных образований: коммун, департаментов и регионов. В качестве первичного образования выступают коммуны, которым дано право оставлять в свое распоряжение 2/3 валовых поступлений от местных прямых налогов, а одна треть поступлений переходит в распоряжение департаментов. В свою очередь на аналогичном принципе (2/3+1/3), но из расчета других процентных ставок налогов (устанавливаются по каждой категории вышеуказанных налогов, для конкретного департамента), строятся взаимоотношения департаментов и регионов, регионов и центральных органов власти.

Налог на доходную деятельность дает более половины валовых поступлений от местных прямых налогов, вторым по значимости является земельный налог на застроенный участок.

В зависимости от решений местных органов власти в коммунах, департаментах и регионах могут вводиться местные (локальные) налоги соответствующего уровня, поступления от которых полностью остаются в распоряжении территориальных образований.

16% гос. бюджета в 1998г. (250 млрд. франков) было израсходовано на помощь местным бюджетам. При этом расходы самих территориальных органов управления составили 50% всех гос. расходов или 10% ВВП страны. Основные затраты государства выражаются в компенсации местным бюджетам налоговых средств, недополученных ими из-за установленных государством льгот для различных категорий налогоплательщиков: инвалиды, многодетные семьи и т.п.

Государство имеет доп. расходы, связанные с полным освобождением от уплаты налогов как отдельных категорий налогоплательщиков, так и целых территориальных образований (например, Корсика освобождена от уплаты налога на доходную деятельность на уровне департаментов и региона).

Расходы государства на статьи прямого местного налогообложения значительно превышают реальные поступления. В 1999г. сумма налоговых

сборов по четырем основным категориям местных прямых налогов в гос. казну составила 13 млрд. франков, в то время, как расходы, связанные с компенсационными выплатами и освобождением от уплаты налогов, оценивались в 77 млрд. франков. Диспропорция погашается за счет иных гос. налоговых сборов. В 1998г. правительство предложило местным органам управления «контракт солидарности и эконом. роста». Фактически речь идет о мерах по реформированию системы местного прямого налогообложения. При сохранении основных категорий налогов, предлагается пересмотреть ставки налогов (в основном земельных), размеры компенсационных выплат со стороны государства и вопросы с перераспределением собираемых средств. Основная цель этих мер – уменьшить расходы государства за счет оставления больших средств в распоряжении территориальных образований. При этом последние обязуются обеспечивать четкое и своевременное поступление в казну причитающихся государству налоговых сборов.

*Валютный контроль и валютное регулирование.* Большое влияние на решение этих вопросов оказывает ЕС. Так, в Римском договоре (1957г.) о его учреждении, основная цель которого – превращение внутреннего рынка стран-членов ЕС в единое пространство без внутренних границ, был заложен, в качестве основного, принцип свободного движения капиталов (особенно это касается текущих платежей), а также предусмотрена координация валютной политики по отношению к третьим странам.

В то же время страны-члены под контролем комиссии ЕС имеют возможность применять защитные меры, предусмотренные указанным договором, в случаях нарушения деятельности их рынка капиталов.

Для реализации принципа свободного движения капиталов внутри ЕС 24.06.88г. Советом ЕС была принята директива №88/361: полная свобода движения капиталов в сообществе; свобода по отношению к третьим странам (т.е. страны-члены должны прилагать все усилия для распространения режима, применяемого между собой, на операции по движению капиталов с третьими странами при условии применения принципа взаимности); в случае сильного давления на внутренний рынок, вызванного движением капиталов, страны-члены, с разрешения комиссии ЕС, могут применить защитные меры на максимальный срок – 6 мес.

В срочных случаях государство, которого это касается, может самостоятельно принять меры необходимой защиты на тот же срок, информируя об этом комиссию и страны-члены ЕС. Комиссия может отменить, разрешить или изменить принятые меры. Данное постановление комиссии может быть отменено или изменено только Советом ЕС на основании решения, принятого квалифицированным большинством.

Франция применяет эти положения с 1.01.90г. Французский режим фин. отношений с границей характеризуется полной свободой, т.е. государством сняты ограничения в сфере валютных операций, отменен валютный контроль за движением капиталов и текущими платежами как для юридических, так и для физ. лиц.

В этой связи предприятия и частные лица имеют право:

– осуществлять свободно свои расчеты любого происхождения, любым способом и без всяких ограничений;

– получать средства из-за границы без всяких сроков по возврату или уступки валюты по каким-либо ограничениям;

– открывать счета за границей во франках или другой валюте и свободно совершать все операции по расходам и доходам с этих счетов;

– открывать счета в валюте во Франции (принимаемая банком валюта переводится во франки; при этом при ее приеме и выдаче банк ориентируется на текущий обменный курс);

– свободно брать займы и предоставлять в долг франки или валюту нерезидентам (т.е. иностр. юр. или физ. лицам);

– осуществлять расчеты любыми способами (наличными, банковским или почтовым переводами, чеками);

– приобретать акции за границей.

Движение кредитных средств между Францией и заграничной должна осуществляться посредническими кредитными учреждениями в соответствии с законом от 24.01.84г.

Финансовые операции, осуществляемые во Франции или за ее пределами без участия банка-резидента (т.е. франц. банка) подлежат ежемесячному декларированию (для статистического учета) в «Банк де Франс» (Banque de France), в частности, в Управление баланса и платежей. Для этих же целей резиденты должны сообщать в «Банк де Франс» о ежемесячном состоянии конкретных займов за границей, о займах во франц. банках и о соответствующих возвратах в тех случаях, когда непогашенная задолженность превышает 500 млн.фр.франков. Из этого правила есть исключения для операций, осуществляемых резидентами без уполномоченных посредников, когда месячная сумма платежа не превышает 100 тыс. франков, а также для операций, осуществляемых иностранцами, постоянно проживающими во Франции.

В связи с отменой валютного контроля для осуществления контроля по оплате налогов фин. закон 1990г. предусматривает декларирование перевода фондов за или из-за границы, если они осуществляются без участия банков и каждый перевод равен или превышает 50 тыс.фр.франков. В случае оплаты налогов за границей необходимо представлять доказательства об оплате (в целях исключения вторичного налогообложения).

Финансовые и кредитные организации, в соответствии с положениями Генерального кодекса налогов (ГКН) обязаны по каждому переводу суммы, равной или свыше 50 тыс.фр.франков, сообщать налоговым органам сведения о переводах фондов (т.е. оформлять декларацию).

На организации, которые не выполняют эти обязательства, предусматриваемых ст. L96A Книги налоговых процедур, налагается штраф в 50% от незаявленной суммы.

В отношении физ. лиц нарушение данного положения ГКН влечет наложение штрафа в 5 тыс.франков за счет перевода, который не был задекларирован.

С 1 янв. 1990г. в целях борьбы с «отмыванием грязных денег» и наркотиками во Франции введены следующие общие правила перемещения денежных средств через границу, которые распростра-



раняются как на французских, так и на иностр. граждан без исключения.

Физические лица-резиденты или нерезиденты должны декларировать наличные суммы, ценные бумаги или иные ценности (личные средства или другого лица), которые они намерены ввезти или вывезти через границу, если их размер равен или превышает 50 тыс. франков.

Под понятием «денежные средства, ценные бумаги или ценности» понимается следующее: банковские билеты, монеты, чеки с указанием или без указания бенефицианта, чеки на предъявителя, чеки индоссированные, в отличие от тех, которые предназначены или направлены предприятиями, осуществляющим в обычном и профессиональном порядке межд. коммерческую деятельность; дорожные и почтовые чеки, коммерческие краткосрочные ценные недоимцилированные бумаги, недоимцилированные аккредитивы, краткосрочные или среднесрочные анонимные бонусы; ценные бумаги, обращающиеся на бирже и долговые обращающиеся обязательства на предъявителя или индоссированные; золото в слитках и золотые или серебряные монеты, котирующиеся на офиц. рынке.

Декларация составляется в трех экземплярах по форме, имеющейся в тамож. отделениях, консульствах и посольствах Франции и стран-членов ЕС, либо, в случаях их отсутствия, на простом листе бумаги, где должны быть отражены: фамилия, имя, национальность и место рождения декларанта; адрес основного места жительства. Если декларант перевозит не свои личные денежные средства, ценные бумаги или ценности, а другого лица, то в этом случае также указывается его фамилия, имя, национальность, дата и место рождения, адрес основного места жительства. Заполненная декларация представляется на границе тамож. службе, один экземпляр которой с визой таможи остается у декларанта.

Лица, перемещающие денежные средства из Франции в страны-члены ЕС и обратно, обязаны, как минимум, за 15 дней до даты своей поездки заполнить декларацию (три экземпляра) направить по почте в разрешительную фин. и коммерческую службу Service des titres du commerce extérieur (SETICE) 8 Rue de la Tour des-Dames, 75436 Paris Cedex 09 с приложением конверта, на котором указан адрес, по которому декларант желал бы получить свой экземпляр декларации с визой SETICE. Этот экземпляр с визой должен предъявляться во время поездки по первому требованию тамож. службы.

Поскольку декларация может и не быть оформлена на вышеперечисленных условиях, она может быть: заполнена и оставлена на границе в любом тамож. отделении в обычные рабочие часы. После визирования один экземпляр сразу же передается декларанту, который должен хранить его в период всей своей поездки; оставлена после компостирования в почтовых ящиках, имеющихся на некоторых крупных пропускных пунктах.

В случае отправки денежных средств, ценных бумаг или ценностей по почте декларация заполняется по форме, имеющейся во всех почтовых отделениях и вокзалах. Если речь идет о золотых или серебряных слитках или монетах, котирующихся на офиц. рынке, предназначенных для импорта или экспорта из стран, не входящих в ЕС, декларация будет оформляться по специальному админи-

стративному документу Document administratif unique (DAU).

Обменять валюту во Франции на франки и наоборот можно либо в банке (за исключением мелких его отделений, в которых обмен не производится), либо в обменных пунктах. Каких-либо ограничений при обмене валюты не существует. При этом документы, удостоверяющих как личность физ. лица, так и происхождение денег предъявлять не требуется.

*Освобождение от НДС экспортных товаров из Франции (на 27.06.2000г.).* Лица, имеющие право на освобождение от НДС: Любое лицо, достигшее 15 и более лет, являющееся резидентом третьей страны-не члена ЕС на дату покупки и выезда из Франции на срок не менее 6 мес., может получить право на освобождение от НДС. Покупатель во время совершения покупки должен подтвердить это, представив: для иностранца — удостоверение личности; для франц. гражданина, проживающего за пределами ЕС — регистрационную карточку консульского учреждения или любой другой документ, подтверждающий резидентство вне пределов ЕС. Покупку без уплаты налога могут осуществить: сотрудники посольств во Франции и приравненные к ним лица, рабочие-иммигранты; лица, которые окончательно уезжают в третьи страны; студенты и стажеры, которые проживают во Франции более 6 мес. в году.

Лица, не имеющие права на освобождение от НДС. Резиденты страны-члена ЕС; резиденты заморских департаментов Франции.

Товары, освобождаемые от НДС. Стоимость закупленных товаров в магазине, включая все налоги, должна быть не менее 1200 фр. Товары должны предназначаться для розничной продажи. Исключаются те товары, которые выставлены для коммерческой продажи покупателю: у товаров, стоимостью до 5000 фр., коммерческий характер покупки не проверяется; товары большей стоимости носят коммерческий характер при покупке более 10 изделий одного наименования, за исключением особых случаев (когда речь идет о свойствах товара).

Товары, освобождаемые от налога, должны быть вывезены за пределы ЕС покупателем тем транспортным средством, которым пользуется он сам.

Не могут освобождаться от НДС следующие товары:

— продукты питания (твердые и жидкие), табачные изделия, медикаменты, оружие (за исключением некоторых видов охотничьего оружия, выставочного или предназначенного для салонов), драгоценные камни без оправы;

— почтовые марки, произведения искусства, коллекции и антиквариат, (предметы культуры в возрасте менее 50 лет пропускаются с определенными ограничениями);

— транспортные средства для частного пользования: автомобили, суда, самолеты, а также запасные части к ним и оборудование (автомагнитолы, плейеры, а также спортивные изделия такие, как велосипеды, виндсерфинги могут освобождаться от налога).

Каким образом осуществляется освобождение от НДС? Продавец заполняет 4 экз. накладной на продажу товара на экспорт и дает ее на подпись покупателю: 1 экз. белого цвета остается у продав-

ца, 1 экз. розового, 1 экз. желтого и 1 экз. зеленого цвета остаются у покупателя.

При выезде с франц. территории покупатель показывает товар и предъявляет 3 экз. накладной тамож. органам, которые после их визирования передают экз. зеленого цвета покупателю и возвращают экз. розового цвета продавцу.

В случае выезда за пределы ЕС из другого государства-члена, тамож. органы возвращают покупателю 3 экз. завизированной накладной. Покупатель должен отослать сам 1 экз. розового цвета и 1 экз. желтого цвета продавцу, который направляет экз. желтого цвета тамож. органам.

После проверки продавец возвращает покупателю, в соответствии с указаниями последнего (адрес, банковские реквизиты), сумму уплаченного НДС, за вычетом управленческих расходов.

Продавец может согласовать сумму освобождения от налога в момент покупки, что не освобождает покупателя от предъявления товаров и накладных тамож. органам. В противном случае покупатель не может быть освобожден от уплаты НДС (так как в этом случае тамож. органы не визируют экземпляр накладной розового цвета и не возвращают его продавцу).

Товары должны быть предъявлены тамож. органам в течение 3 мес. со дня продажи. Накладная должна быть возвращена продавцу в течение 6 мес. со дня продажи товара.

Информационный тамож. центр: Париж 75700 07 SP, улица Университет 23 бис, т. 01.53.24.68.24.  
Примечание:

(1) Третьи страны: страны, не входящие в ЕС, заморские территории Франции: Французская Полинезия, Новая Каледония, Воллис и Футуна, Англо-Нормандские острова, Княжество Андорра, Сен-Пьер и Микелон, Майот, Фарерские о-ва, Канарские о-ва, Сеута и Мелилля, Ватикан, Сан-Марино.

(2) Государства-члены ЕС: (15 стран) Германия, Австрия, Бельгия, Дания, Испания, Финляндия, Франция, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Великобритания, включая Остров Мэн, Швеция.

(3) Заморские департаменты: Реюньон, Мартиника, Гваделупа, Гайана.

*Приоритеты ЕБРР в отношении России.* На ежегодном заседании управляющих ЕБРР, состоявшемся в Риге 22 мая 2000г., его президентом был избран Жан Лемьер (Jean Lemierre), француз по национальности, работавший руководителем фин.-эконом. комитета ЕС. До этого он занимал должность директора казначейства Франции, являясь, одновременно, председателем Парижского клуба. На посту президента ЕБРР он сменил Хорста Келера, избранного недавно директором-распорядителем МВФ.

В своем инаугурационном выступлении Ж.Лемьер акцентировал внимание на необходимости и далее уделять повышенное внимание России и продолжать оказывать ей фин. поддержку. За 9 лет ЕБРР уже инвестировал 15 млрд. евро в реализацию 627 проектов в России. К этому необходимо добавить еще 37 млрд. евро, вложенных другими партнерами Банка в совместные проекты в России.

Финансовый кризис, разразившийся в нашей стране в авг. 1998г., и последовавшее за этим резкое падение курса рубля, ошутимо сказались и на

устойчивости положения самого Банка. По итогам 1998г. были зафиксированы рекордные в его истории убытки в 261 млн. евро. Сложившаяся ситуация не позволила Банку в течение двух последних лет проводить масштабные операции на рос. рынке. Однако, несмотря на понесенные убытки, его руководство планирует вновь вернуться на него, но, наученное горьким опытом, действовать на нем оно будет уже гораздо осмотрительнее. Предполагается в значительной мере ужесточить требования к получателям кредитов на предмет их надежности как делового партнера. Выделяемые средства будут направляться, преимущественно, на кредитование мелких и средних предприятий в регионах.

Меры, принятые руководством Банка по стабилизации его деятельности, позволили в 1999г. получить прибыль в 43 млн. евро при общем объеме операций в 2,2 млрд. евро. В течение ближайших двух лет планируется довести этот уровень до 3 млрд. евро, а также почти в 2 раза увеличить операционные активы Банка. При благоприятном развитии событий, доля России в 2001г. может составить 1 млрд. евро, что, по сравнению с 200 млн. евро, выделенных в 2000г. с весьма призрачной перспективой возможного увеличения до 600-700 млн. евро, будет являться достаточно убедительным свидетельством стремления нового руководства Банка к деловому сотрудничеству с Россией.

В руководящих кругах ЕБРР продолжаются дискуссии о необходимости дальнейшего продолжения помощи восточноевропейским странам с достаточно продвинутой экономикой, в частности Польше, Чехии, Венгрии и Словакии. За 9 лет, прошедших со времени создания Банка, ситуация в Восточной Европе изменилась кардинальным образом. Многие страны этого региона, находившиеся ранее под значительным полит. и эконом. влиянием бывшего СССР, а также ряд входивших ранее в его состав нац. республик, с которыми Банк имеет деловые отношения, теперь стали суверенными государствами и, более того, являются перспективными кандидатами на вступление в ЕС, причем их эконом. достижения позволяют им надеяться на это.

Кроме Франции, пока только США и Япония относятся положительно к идее сокращения помощи этим странам. Первый вице-президент ЕБРР Чарльз Франк, временно исполнявший после ухода Х.Келера обязанности президента Банка, придерживается того мнения, что «Банк должен продолжать присутствовать преимущественно в странах, в которых процесс перехода к рыночной экономике нанес определенный ущерб в соц.-эконом. сфере и который необходимо восполнить». Германия же является сторонницей нынешнего статуса-кво и, по ее мнению, активность Банка должна быть достаточно высокой во всех странах, включая страны с продвинутой экономикой.

Ч.Франк, в ходе упомянутого выше заседания управляющих ЕБРР, подверг достаточно резкой критике проходящий в России процесс реструктуризации банковской системы. По его словам практически все рос. банки, имеющие задолженность перед ЕБРР, так и не урегулировали свои отношения с кредитором. Деятельность рос. Агентства по реструктуризации кредитных организаций также вызвала недовольство первого вице-прези-

дента Банка своей, по его мнению, медлительностью в проведении необходимых преобразований.

В своем выступлении Ч.Франк предложил в ходе проведения реструктуризации банковской системы в стране разделить Сбербанк России на несколько самостоятельных и конкурирующих между собой подразделений. При этом он допустил возможность проведения приватизации некоторых региональных отделений Сбербанка. Как полагает Ч.Франк, эти меры позволят создать более благоприятные условия на рынке частных вкладов в стране.

Одновременно с выборами президента ЕБРР состоялись выборы председателя Совета управляющих этого Банка. На этот пост был избран министр экономики, фин. промышленности Франции Лоран Фабьюс (Laurent Fabius), сменивший, в свою очередь, представителя Финляндии Саули Ниинисто. Срок его полномочий на этом посту также ограничен одним годом. На своей первой после своего избрания пресс-конференции, Л.Фабьюс высказался за активизацию деятельности ЕБРР в отношении менее развитых стран. По его словам, большинство стран Восточной Европы, находящихся в стадии становления экономики, нуждается в более действенной поддержке Банка, т.к. поступающие в них из других стран инвестиции, в т.ч. и частные, далеко не в полной мере удовлетворяют их потребности.

## АЭС

**Обзор франц. атомной промышленности.** Атомная промышленность Франции объединяет 11 пром. групп, обеспечивающих на 100% ее потребности от производства ядерного топлива до строительства самых современных АЭС.

В объединение атомной промышленности входят: «Комиссариат по атомной энергии» (CEA), «Электрисите де Франс» (EDF), «Фраматом» (Framatome), «Генеральная компания по ядерным материалам» (COGEMA), «Межведомственная группа по атомной промышленности» (GIIN), «Французская компания по ядерной энергии» (SFEN), «Терматом» (Thermatome), «Мерлен Жеран-Группа Шнейдера» (Merlin Geran-Gruppe Schneider), «Мерлен Жеран Прованс – МЖП Инструментс» (Merlin Geran Provence-MGP Instruments), «Генеральная компания по новой технике» (SGN), «Сежелек» (CEGELEC).

GIIN. Образована в 1958г. и объединяет 200 мелких и средних предприятий по обслуживанию уже существующих АЭС, в проведении исследований в этой области, в обработке и получении ядерного топлива. Они обладают большим опытом и знаниями в области концептуальных подходов в строительстве и сервисном обслуживании новых АЭС, их автоматизации и роботизации, обеспечения безопасности и обучения персонала. Одной из главных функций GIIN является защита интересов предприятий, входящих в эту группу.

SFEN. Образована в 1973г. как ассоциация, объединяет 5500 членов. Главная цель – пропаганда ядерной энергии, как одного из основных видов энергетических источников. Научное направление считает своей основной задачей пропаганду научно-тех. исследований в области атомной промышленности. Информационное – сосредоточение информации центре для всестороннего обсуждения.

На нац. уровне Административный совет, состоящий из 18 членов, осуществляет общее руководство SFEN. Работа научного направления обеспечивается 11 секциями: образование; технология конструкционных материалов; защита окружающей среды; ядерное топливо; реакторы; ядерная энергетика в контексте энергетическом, экологическом и финансовом; право и страхование; ядерные отходы; управление отраслью; пром. использование ядерных материалов. Работу информ. направления обеспечивает Комитет по связям, 25 региональных представительств и 12 клубов для молодых специалистов.

Thermatome – это филиал Merlin Gerin, Spie Batignoles и Telemecanique, инжиниринговая фирма по созданию электрооборудования и контрольно-командных пунктов по управлению ТЭС и АЭС. На фирме работают 700 чел., из которых 450 инженерно-тех. служащих. С начала осуществления франц. ядерной программы фирма постоянно участвует на этапах строительства, монтажа и запуска АЭС. Инженеры и техники фирмы осуществляют тех. обслуживание АЭС после сдачи ее в эксплуатацию. Все оборудование, выпускаемое фирмой, имеет высокое качество, соответствующее нормам ISO 9001.

Le Groupe Cegelec. Фирма является филиалом группы Alcatel и Alstom. 26000 инженеров, товароборот – 16 млрд. франков в 1999г. Фирма специализируется на производстве электрооборудования и контрольно-командных пунктов управления для АЭС. Cegelec имеет также свои исследовательские базы и хранилища для отработанного ядерного топлива. Наиболее известные системы автоматического контроля – AC 132-161E и P320, устанавливаемые на АЭС во Франции, Бельгии, Англии, США и других странах.

SGN. Фирма является филиалом компании Cogema и специализируется на производстве ядерного топлива для АЭС и хранении радиоактивных отходов. Количество работающих на фирме составляет приблизительно 700 чел. Основные направления деятельности фирмы: топливо для АЭС (отработка руды, обогащение урана, производство топливных сборок и стержней, конверсия плутония); оборудование для АЭС; обработка и упаковка ядерных отходов; хранение отработанного топлива; контрольно-измерительные приборы; исследовательские лаборатории.

Основные франц. фирмы, специализирующиеся на производстве ядерного топлива для АЭС. Топливные стержни и сборки: Cerca, FBFC, Cezus, Zircotube. Обогащение: Cogema, SGN, Eurodif. Конверсия: Comurhex, SGN. Обработка используемого топлива: Cogema, SGN. Оборудование и строительство АЭС: Framatome, GEC Alstom, Merlin Gerin, Cegelec, Sema Group.

Уровень кооперации участников, вовлеченных в осуществление проектов ядерной энергетике во Франции, достаточно высок. **Стандартизация реакторов** сделала возможным упрочнение связей между исследователями, разработчиками, промышленностью и организациями, ведающими вопросами безопасности. Каждая из сторон несет свой груз ответственности и решает поставленные перед ней задачи с осторожностью и профессионализмом, которые требует ядерная энергетика.

Франции удалось освоить **весь ядерный топливный цикл**, начиная с экстракции природного урана



до его обогащения, производства техники и переработки использованного топлива. Благодаря компании Cogema, **Франция стала одним из мировых лидеров в этой области.**

**В последние 20 лет на выполнение ядерной программы инвестировано 160 млрд.долл.,** создано 100 тысяч рабочих мест. Принимая во внимание тот факт, что сегодня основной объем работ приходится на управление объектами и их обслуживание, на предприятиях и фирмах ядерного сектора экономики работает 55 тыс.чел.

Во Франции осуществление политики, имеющей отношение к ядерной безопасности, возложено на DSIN (Direction de la Surete des Installations Nucleaires) – Управление безопасности ядерных установок. Заключение экспертизы, выполняются Институтом ядерной защиты и безопасности IPSN (Institut de la Protection et Surete Nucleaire), который входит в структуру СЕА. Наиболее важные вопросы, касающиеся выработки политики в области ядерной безопасности, находятся под контролем Парламентской комиссии по науке и технике, Высшего совета по ядерной безопасности и информации (CSSIN) и Межминистерских комиссий по вопросам ядерной безопасности и информации и по основным ядерным установкам.

Радиологическая защита отнесена к компетенции Комиссии по защите от ионизирующего излучения (OPRI), входящей в структуру минздрава.

*О новых моментах в развитии ядерной энергетики.* Разработка ядерной энергетической программы Франции началась в 1945г. с созданием Комиссариата по атомной энергии (КАЭ – Commissariat a l'Energie Atomique) Временным правительством генерала Де Голля. С того времени КАЭ руководил всеми НИОКР в этой области, продолжая развивать наследие франц. ученых-ядерщиков.

Совместно с гос. компанией-монополистом Electricite de France (EdF) КАЭ занимался разработкой и индустриализацией полностью франц. реактора типа UNGG (Natural Uranium, Graphite moderated, Gas cooled). Коммерческая эксплуатация первого UNGG-реактора была начата EdF в 1963г. в г. Chinon.

5 лет спустя франц. правительство радикально изменило свою стратегию, принимая во внимание полит. и эконом. критерии. Для разработки реактора по технологии PWR (Pressurized Water Reactor) была избрана ам. компания Westinghouse. Следующие 20 лет, тем не менее, эта технология совершенствовалась франц. компанией Framatome при научной и тех. поддержке КАЭ. И сегодня эта компания является одним из лидеров мирового рынка ядерных реакторов.

В 70 и 80 гг. – период, когда мир пережил два нефтяных кризиса, франц. правительство приняло решение возвести 16 реакторов мощностью по 900 мвт. электроэнергии каждый. Выполнение программы было начато в 1974г. Два годами позже было решено дополнительно построить 20 реакторов мощностью 1300 мвт.

Третья программа по созданию 4 реакторов нового поколения по технологии PWR (мощностью по 1450 мвт. и названных «№4») осуществляется в наст.вр. Первый реактор типа PWR-реактор Chooz-B1, введенный в эксплуатацию в 1996г., является самым мощным в мире. Разработанный компанией Framatome, он снабжен новейшими турбинными генераторами фирмы GEC Alsthom,

пульт управления станции полностью компьютеризирован. Количество радиоактивных газообразных и жидких выбросов реакторами типа «№4» снижено в 5 раз. До 1999г. сооружены еще 3 реактора такого типа – Chooz-B2, Civaux-1 и Civaux-2.

Помимо реакторов PWR-типа во Франции имеются 2 реактора на «быстрых» нейтронах FBR (Fast Breeder Reactor-sodium cooled): Phenix, 233 мвт., расположенный в Marcoule; Superphenix, мощностью 1200 мвт., расположенный во Французских Альпах в Crey-Malville. Оператором реактора выступает европейский консорциум Nersa, в который входит и компания EDF.

В фев. 1998г. под давлением экологических кругов из-за вопросов ядерной безопасности правительство Франции приняло решение о демонтаже АЭС Superphenix и о возобновлении работы реактора Phenix, по мнению экспертов, менее опасного в связи с невысокой мощностью.

Страна располагает 55 реакторами PWR с общей установленной мощностью 60028 мвт. электроэнергетики. **На долю ядерной энергетики приходится 75% производства электроэнергии Франции,** которое полностью удовлетворяет внутренние потребности страны и позволяет осуществлять ее экспорт.

Первым из наиболее важных факторов, объясняющих успех выполнения ядерной программы Франции, является приверженность ей всех правительств страны, начиная с 1973г., и ясное определение цели замены нефти на уран для выработки электроэнергии.

Второй фактор – верный выбор технологии PWR, обеспечившей необходимый уровень безопасности и надежности и легко адаптируемой к удовлетворению спроса на электроэнергию.

Настолько же важен и тот факт, что реакторы заказывались крупными сериями и стандартизировались. Это позволило производителям и организациям, отвечающим за ядерную безопасность, сконцентрировать свои ресурсы, сократить время сооружения объектов и удешевить стоимость реакторов. И, наконец, стандартизация установок облегчает подготовку персонала, работу на них и обслуживание.

Общественное положительное восприятие ядерной энергетики (без которого проект не состоялся бы) было на высоком уровне благодаря политике «прозрачности» и учета обществ. мнения и постоянно уделяемому вниманию вопросам безопасности с самого начала осуществления программы.

Межд. тех. экспертные оценки доказали, что трансформация оружейного плутония в МОКС-топливо является очень эффективным, безопасным, соответствующим Договору о нераспространении ядерного оружия и экономически оправданным решением проблемы утилизации плутония, высвобождаемого в результате ликвидации подлежащих сокращению ядерных вооружений.

Вследствие этого, министром России проявляет заинтересованность в развитии сотрудничества в этой области с Францией и Германией, которые в лице известных компаний Cogema и Siemens накопили значительный опыт по переработке плутония в МОКС-топливо.

В Европе 21 атомный энергетический реактор работает на МОКС-топливе, а 50 предполагается перевести на его использование в недалеком буду-

щем. Во Франции МОКС-топливо применяется на 11 реакторах, а к 2005г. их количество должно быть доведено до 28. В Германии 7 реакторов загружены МОКС-топливом. В 2005г. использовать его будут уже 17 установок. Швейцария и Бельгия эксплуатируют 4 реактора на МОКС-топливе.

В западноевропейских государствах созданы соответствующие пром. мощности по производству МОКС-топлива. Франция располагает двумя работающими заводами, одним в г.Cadache и вторым - в г.Marcoule (предприятие MELOX). В Бельгии это топливо производится на заводе в г.Dessel. Годовой выпуск МОКС-топлива завода в г.Cadache составляет 40 т. Предприятие Melox, пущенное в эксплуатацию в 1995г., представляет собой современное, самое эффективное в мире производство, позволяющее в день выпускать до 500 кг. топлива. К 1998г. годовой объем производства предприятия планируется довести до 160 т. МОКС-топлива, а к 2000г. — 250 т. Бельгийский завод г.Dessel в год производит 35 т. МОКС-топлива.

В Москве 2 июня 1998г. было подписано трехстороннее межправсоглашение о сотрудничестве России, Франции и Германии в области использования в мирных целях плутония, высвобождаемого в результате демонтажа сокращаемого рос. ядерного оружия. Это сотрудничество является фундаментом для будущих взаимодействий по замкнутому топливному циклу.

Основными целями трехстороннего сотрудничества являются: детальное расчетное и экспериментальное обоснование безопасности использования МОКС-топлива с оружейным плутонием в гибридной зоне реактора БН-600, разработка документации для лицензирования перевода реактора на гибридную зону; расчетное обоснование безопасности использования МОКС-топлива с оружейным плутонием (до 30% МОКС-топлива в активной зоне) в реакторе ВВЭР-1000; детальная проектная разработка и эконом. обоснование создания и эксплуатации установок ХИМОКС (конверсия металлического плутония в оксид) и ДЕМОКС (изготовление МОКС-ТВС). Результатом этой работы должно стать тех.-эконом. обоснование (ТЭО) для принятия решения о финансировании строительства этих установок; демонстрационный проект, предусматривающий изготовление экспериментальных МОКС-ТВС с оружейным плутонием для их облучения в реакторе ВВЭР-1000.

Проведенное в 1999г. заседание трехстороннего Координационного комитета не только подвело итоги подготовительных работ специалистов трех стран по этим задачам, но и выявило нерешенные проблемы, связанные, в частности, с объемом НИОКР, необходимые как для выполнения проектных работ, так и для фазы проектирования опытно-пром. установок.

В дек. 1999г. Framatome и германский концерн Siemens подписали соглашение об объединении в форме СП своей деятельности в области разработки и производства оборудования для АЭС. Слияние ставит новую структуру на **1 место в мире** после брит. группы BNFL и ам. фирмы General Electric с годовым оборотом 2 млрд. франков и персоналом в 13500 чел. Доля Framatome составит 66%, группы Siemens — 34%.

Это сближение иллюстрирует потребность двух

компаний разделить риски и усилить конкурентоспособность в сложном секторе экономики в связи с необходимостью демонтажа устаревших АЭС в 2010-15 гг. Обладая собственными технологиями в области создания реакторов с водой под давлением и с кипящей водой, новое предприятие будет занимать 41% мирового рынка ядерного топлива (не считая МОКС-топлива).

Данное событие является шагом руководства компании Framatome в реализации стратегии по осуществлению приватизации фирмы с размещением на бирже до 30% акций. Целесообразность выделения в отдельное направление сферы ядерного производства обусловлено тем обстоятельством, что потенциальные инвесторы не слишком заинтересованы в приобретении акций мирового лидера в атомной области, в то же время для них должна быть весьма привлекательна сфера деятельности FCI по производству соединительных устройств, развивающаяся ускоренными темпами и составляющая более трети торгового оборота компании. Так, в основном за счет этого направления деятельности фирмы Framatome, ее торговый оборот достиг в 1999г. 26 млрд. франков (в 1998г. — 18,7 млрд. франков).

Из новых моментов, характерных для ядерной энергетики Франции, следует упомянуть позицию руководства страны по вопросу прекращения натурных ядерных испытаний. КАЭ финансирует программу PALEN по созданию испытательного комплекса для моделирования ядерных взрывов на основе использования сверхмощного лазера мощностью 1,8 мдж. Руководство проектом осуществляется Управлением военно-прикладных исследований КАЭ. Планируется завершить основные работы в 2003г. Проведение первых экспериментов по моделированию ядерных взрывов намечено на 2007г. Суммарный объем финансирования программы составит 10 млрд. франков.

В июне 1996г. начато осуществление проекта по созданию нового исследовательского реактора Jules Horowitz, названного так в честь известного франц. физика-исследователя. Научные реакторы Франции устаревают (Osiris запущен в 1966г., Siloe — в 1963г.). Начало строительства намечено на 2001г. Пуск его в эксплуатацию планируется на 2005г. и к этому времени Jules Horowitz будет чуть ли не единственным исследовательским реактором в Европе. Расположенный в г.Cadache, этот легководный реактор в 100 мвт. будет предназначен для отработки технологии PWR до середины века, разработки реакторов нового поколения, систем ядерной безопасности и других исследований.

Отдельное и весьма важное значение в стране придается вопросу хранения радиоактивных отходов (РАО). Во исполнение закона 1991г. относительно обращения с РАО с длительным полураспадом в 1999г. правительство разрешило создание подземной исследовательской лаборатории в глубинных глиняных пластах в местечке Meuse (департамент Bure). Затраты Andra на исследования и обустройство подземного хранилища уже составляют в год 60 млн. франков.

Параллельно созданию лаборатории в Bure правительство требует, чтобы была изучена возможность создания второго хранилища, для чего выделено 15 потенциально пригодных мест, главным образом, на Западе страны и в Центральном массиве.

Наиболее вероятным местом второй лаборатории будут подземные гранитные пласты в местечке La Chapelle-baton вблизи Poitiers (департамент Vienne). Строительство такого хранилища обойдется Andra в 1,5 млрд. франков.

Исследования Cogema по транспортировке ядерного топлива для АЭС. В условиях постоянно растущих мощностей по производству и переработке МОКС-топлива, актуальность приобретает вопрос его транспортировки. Промышленно развитые западные страны уделяют этой проблеме повышенное внимание. Лидирующие позиции в данной области занимает франц. концерн Cogema.

В середине 90 гг. специалисты компании, опираясь на результаты исследований фирмы Transnucleaire, разработали новую концепцию создания контейнеров второго поколения для транспортировки ядерного топлива.

Новое изделие должно было бы позволять перевозить одну топливную сборку типа REP (мощностью 900-1300 мвт.), либо две топливные сборки типа REB, либо несколько десятков топливных стержней. При этом требовалось, чтобы контейнер удовлетворял нормативным актам АИЕА и стандартам CIPR-60, относящимся к оборудованию класса «В». В то же время заказчиками были предъявлены доп. пожелания снизить воздействие вибрации и ударов на перевозимый груз, для чего пришлось предусмотреть спец. антивибрационную систему.

В конце 90 гг. компания Cogema разработала две модификации контейнеров, удовлетворяющих вышеперечисленным требованиям, которые названы FS65 и FS65-1300. FS65 предназначен для транспортировки одной топливной сборки REP-900, либо двухборок типа REB. FS65-1300 позволяет перевозить одну топливную сборку мощностью 1300 мвт., либо 314 топливных стержней.

Модели FS65 и FS65-1300 похожи и отличаются только геометрическими размерами, обусловленными габаритами загружаемых топливныхборок и стержней. Конструктивно контейнер состоит из: корпуса, обеспечивающего герметичность и защиту от внешних воздействий; устройства фиксацииборок и стержней в камере; внешнего алюминиевого каркаса, предназначенного для удобства погрузки и складирования, а также для повышения механической прочности; антивибрационной системы.

Корпус имеет цилиндрическую форму и изготовлен из высококачественной к коррозии нержавеющей стали. Являясь основной деталью, он состоит из внешнего и внутреннего цилиндров из спец. нержавеющей стали с пределом прочности в два раза превышающим аналогичный показатель стали AISI-304. Днище выполнено из того же материала и соединено с боковыми стенками посредством сварки. По всей высоте корпуса между внешним и внутренним цилиндрами находятся медные теплоотводы, передающие выделяющееся тепло в сторону внешней оболочки.

Нейтронная защита разработана на базе спец. смолы, состав которой запатентован, и размещена по всей поверхности корпуса между внутренним и внешним цилиндрами. Система быстрого закрытия-открывания состоит из крышки из нержавеющей стали, снабженной спец. быстродействующим механизмом на основе байонетной и вин-

товой муфты. Аналогичные устройства используются в контейнерах для перевозки обогащенного урана и плутония.

Герметичность корпуса при нормальной эксплуатации и в случае аварии обеспечивается кожухом, образованным внешним цилиндром, днищем и крышкой, снабженной прокладкой из эластомера. Кожух, для предохранения от внешних воздействий, покрыт защитным слоем из дерева и помещен в доп. оболочку из нержавеющей стали.

Согласно заявлениям экспертов Cogema, в ходе испытаний на механическую прочность (падение с высоты 9 м. и приложение ударных нагрузок посредством крена) защитное покрытие показало хорошие результаты, никаких значимых деформаций отмечено не было. Другим немаловажным устройством специалисты считают механизм, закрепляющий и удерживающий содержимое контейнера. Данный элемент был разработан компанией Transnucleaire. Его основное назначение — поддержание в состоянии покоя МОКС-топлива в ходе погрузочно-разгрузочных работ и при транспортировке, а также отвод выделяющегося тепла. Внешний каркас из алюминиевых труб имеет форму параллелепипеда и служит для удобства складирования и в тоже время дополнительно защищает корпус от механических повреждений.

Антивибрационная система (АС) размещена между корпусом и внешним каркасом. АС была специально разработана согласно пожеланиям заказчиков для предохранения топливныхборок от динамических перегрузок. Собственная резонансная частота системы составляет несколько герц, что несколько выше, чем аналогичный показатель подвески автомобиля, установленный экспериментально. Испытания показали, что АС поглощает практически все паразитные колебания, изолируя от них корпус контейнера. Конструктивно антивибрационная система состоит из 32 подушек из эластомера, размещенных по 8 штук вдоль каждой из продольных составляющих внешнего каркаса.

Концептуально FS65 создавался как многофункциональный контейнер, который может использоваться с любыми установками компании Cogema и ее партнеров, работающими с МОКС-топливом. В зависимости от содержимого или установки контейнер предусматривает вертикальную или горизонтальную загрузку. С верхней стороны конструкции на каркасе предусмотрены четыре кронштейна, позволяющие помещать контейнер в доп. защитный кожух для последующей транспортировки. Перевозка осуществляется партиями по четыре штуки в одном защитном кожухе в горизонтальном положении.

Результаты испытаний подтвердили соответствие контейнеров FS65 и FS65-1300 классу «В». По мнению создателей FS65, новый контейнер обладает рядом преимуществ перед своими предшественниками. Среди наиболее значимых специалисты отмечают наличие антивибрационной системы, благодаря которой максимальное ускорение, которому подверглось МОКС-топливо в ходе испытаний, не превысило 0,5g. Данные результаты получены при проведении экспериментов с использованием модели топливной сборки, которая была затем тщательно обследована на наличие повреждений. Никаких значимых деформаций эксперты не обнаружили.



Применение новой оригинальной технологии загрузки, в ходе которой нейтронная защита не прекращала выполнять своих функций, позволило снизить общую интегрированную дозу радиации, получаемую обслуживающим персоналом, по сравнению с первым поколением контейнеров.

Согласно испытаниям, FS65 сохраняет свою герметичность на глубине более 500м., хотя по нормативным документам данная величина определена в 15 метров.

Руководство компании Cogema полагает, что контейнеры FS65 и FS65-1300 являются весьма перспективными и их появление на рынке крайне своевременно. Изготовлено 15 единиц FS65 и 4 FS65-1300, причем последние находятся уже в активной эксплуатации.

## Автопром

**В** 1998г. рост объема производства в данной сфере, продолжавшийся последовательно 5 лет, достиг рекордной отметки в 14%. **Компания «Рено» заняла первую строчку в списке 200 крупнейших франц. компаний по объему годового оборота.**

Подобные успехи во многом объясняются хорошей конъюнктурой и общим подъемом франц. экономики. Динамичное развитие франц. автомобилестроения связано с новой агрессивной политикой нац. производителей, выпуском новых моделей «Клио», «Пежо 206», «Пежо 406», и снижением розничных цен. Так успех модели «Пежо 206» превзошел все ожидания. В течение года было продано 120 тыс. автомобилей. Разработка новых моделей в фирме Рено ведется бригадой 7500 чел., специалистов в различных областях, объединенных в одном техноцентре под Парижем.

Динамизм франц. автомобилестроения проявился и в масштабе европейского рынка. В 1998г. и за 7 мес. 1999г. продажи «Пежо-Ситроен» и «Рено» увеличились на 13,8% и 12,2% соответственно. Удельный вес этих фирм на европейском рынке составляет 23% (в 1998г. – 22%).

Наблюдается упадок в производстве жилых автоприцепов, поскольку более популярными становятся жилые автофургоны. За пять лет с 1993 по 1998 гг. объемы их выпуска снизились на 25% и составляют 12500 ед.

Французские автомобилестроители ведут активную внешнюю экспансию. В Латинской Америке фирма «Рено» в дек. 1998г. открыла завод в Бразилии и намерена инвестировать в страны «Меркосур», в частности, в Чили 6 млрд.фр. до 2001г. Фирма «Пежо-Ситроен» строит в Бразилии (Порту Реал) завод, который будет выпускать 70 тыс. машин ежегодно.

В 1999г. фирма «Рено» приобрела за 33 млрд.фр. 36,8% капитала японского гиганта «Ниссан» и 22,5% акций его филиала по производству грузовиков, а также 51% румынского автомобильного объединения «Дачиа». В таком составе новый гигант вышел на 4 место в мире после компаний «Дженерал Моторс», «Форд» и «Тойота».

Французская компания Мишлен выкупила крупнейшую ам. компанию по производству автошин «Тир Сентер» и инвестировала 2,4 млрд.фр. в модернизацию заводов в Юж. Каролине. Объявленные в один день рост объема производства на 20% и намерение сократить 7500 рабочих мест привели к тому, что биржевой курс акций фирмы «Мишлен» вырос за день на 12,5%.

*О лизинге автомобилей.* Во Франции, как и в большинстве других развитых странах Европы, многие фирмы и компании не закупают автотранспорт для своей деятельности, а берут его на прокат или в лизинг у специализированных фирм. Прежде всего это касается компаний, работающих в сфере реализации продуктов питания и товаров народного потребления, транспорта, строительства, хим. и нефтегазпрома.

Наиболее динамично развивающейся формой проката является долгосрочный операционный лизинг всего автопарка. При этом чаще всего все управление автотранспортным хозяйством компании возлагается на лизингодателя, а сама компания получает возможность заниматься лишь своей основной профессиональной деятельностью. В качестве примера можно привести компанию «Франс-Телеком», чей второй по величине во Франции автопарк (46 тыс. автомобилей) взят в лизинг у трех фирм и полностью управляется лизингодателями.

Другой формой проката автотранспорта для предпринимателей является фин. лизинг, когда компания берет автотранспорт на прокат и становится его владельцем лишь после выплаты его остаточной стоимости, с учетом уплаченных платежей за прокат. По истечении срока контракта компания может не выкупать автотранспорт и, вернув его лизингодателю и продлив действие контракта на следующий срок, получить в свое распоряжение новый автомобиль.

Такие формы финансирования имеют определенные преимущества по отношению к классическому кредиту, когда компания сразу становится собственником автотранспорта и выплачивает его стоимость равными долями в течение оговоренного периода, т.к. автотранспорт в данном случае не записывается в активы предприятия, что освобождает его от необходимости платить налоги на движимое имущество.

Операционный лизинг рассчитан в основном на крупные, средние и мелкие предприятия, тогда как фин. лизинг ориентирован скорее на очень мелкие предприятия, состоящие из нескольких человек, и на отдельных частных предпринимателей.

Парк автомобилей, предлагаемых фирмами для долгосрочного проката или лизинга, насчитывает 857 тыс. единиц и за 1999г. вырос на 10%. Это составляет около 40% всех новых автомобилей, регистрируемых во Франции в течение года.

На долгосрочном операционном лизинге автотранспорта специализируются филиалы крупных прокатных компаний, предлагающие автотранспорт различных марок: Avis Fleet Service или Hertz longue duree, сдающие ежегодно по 150 тыс. машин каждая. А также спец. фирмы производителей автомобилей, например, Diac («Рено») и Credi-rac («Пежо» и «Ситроен»). Эти фирмы предоставляют по 100 тыс. автомобилей в год.

К этому виду деятельности проявляют интерес и некоторые крупные банки, которые все чаще входят в состав соучредителей и акционеров прокатных фирм. Так, «Сосьете Женераль» является акционером фирмы Temsys, БНП – фирмы Europcar Lease, банк «Париба» – Arval Service Lease, «Креди Агриколь» – Ucallease.

Жесткая конкуренция на рынке долгосрочного операционного лизинга заставляет лизингодателей постоянно расширять спектр побочных услуг.

Большинство фирм предлагают дополнительно к лизингу и прокату тех. обслуживанию и ремонт автопарка, страхование, гибкие схемы финансирования и кредитования, внешнее управление транспортным хозяйством компании.

### Транспорт

**Операции в Руанском порту.** Руанский порт, расположенный вблизи устья реки Сены, играет важную роль в обеспечении хоз. связей не только Франции, но и всего мира.

Он является **первым портом в Европе по экспорту зерновых**, первым портом Франции по отгрузкам с/х и прод. товаров, хим. удобрений, продукции целлюлозно-бумажной промышленности, занимает 2 место среди франц. портов по перевозке общих грузов и 3 место по контейнерным перевозкам.

Занимая выгодное географическое положение в бассейне Нижней Сены, порт Руана обслуживает более 20 млн. потребителей в 200-км. зоне. Порт связан с другими районами Франции (автодороги, железные дороги и речные пути).

В 1997г. общий объем перевезенных грузов превысил символическую отметку в 20 млн.т., превысив показатели 1996г. на 10,4%. Это первое значительное увеличение объема перевозок, начиная с 1993г., было вызвано, в основном, увеличением перевозок нефтехим. товаров, зерновых и некоторых категорий общих грузов.

Динамика перевозок

	Импорт		Экспорт		Всего	
	Кол-во судов	Грузов, тыс.т.	Кол-во судов	Грузов, тыс.т.	Кол-во судов	Грузов, тыс.т.
1994г.	3488	8825	3496	10693	6984	19518
1995г.	3513	8987	3517	10842	7030	19829
1996г.	3386	7916	3380	10206	6766	18122
1997г.	3421	8101	3422	11905	6843	20006
1998г.	3414	8823	3418	12378	6832	21201

Количество отгруженных сыпучих грузов увеличилось в 1998г. на 11,3% и составило 9720 тыс.т., что связано с увеличением отгрузок зерновых на 5,7% (6297 тыс.т.), угля на 71,8% (859 тыс.т.), с введением в строй нового угольного склада в 1997г. Увеличивались и виды отгрузок других товаров, сахара на 82% (448 тыс.т.) – в мешках, насыпью и в контейнерах. Экспорт муки снизился на 16,7% (517 тыс.т.).

Что касается перевозок наливных грузов, то объем их в 1998г. составил 8362 тыс.т. и увеличился на 3% по сравнению с 1997г. Это вызвано, в основном, увеличением перевозок продуктов нефтепереработки, которые составили 5 млн.т. На увеличение объема перевозок этих груза повлияли два фактора: с одной стороны, продолжающийся рост курса доллара сделал франц. товары более конкурентоспособными, с другой стороны, Франция испытывает дефицит в дизельном топливе и имеет избыток высокооктанового бензина.

В то время, как объем перевозок наливных и сыпучих грузов увеличивается, наблюдается снижение общего объема перевозок ген. грузов. Так, в 1998г. он снизился на 1% и составил 3120 тыс.т. Факторами, вызвавшими это снижение, явились, прежде всего, уменьшение контейнерных перевозок в Великобританию вследствие закрытия некоторых паромных линий, что связано с увеличением перевозок по туннелю под Ла Маншем, а также уменьшением перевозок муки в контейне-

рах. Перевозки грузов в контейнерах снизились в 1998г. по сравнению с предыдущим годом на 8,9% и составили 839,5 тыс.т.

Исходя из опыта 1996 года, когда перевозки через Руанский порт резко снизились, портовые власти разработали т.н. «План 2000», т.е. план развития порта до 2000 года. По этому плану предполагается привлечь более 2 млрд. франков гос. и частных инвестиций. Рассчитывали привлечь фин. круги пром. компаний, заинтересованных в развитии морских перевозок. Такими компаниями являются предприятия, занятые нефтепереработкой (800 млн. франков – «Эксон» («Эссо» и «Мобиль»), переработкой с/х сырья (1 млрд. – «Сэполь», «Дико», «Робюст», «Суффле»), выпуском целлюлозно-бумажной продукции (90 млн. – «Симен», «Вестерлунд», «Сибю») и другие. Помимо этого, государство совместно с региональными властями предполагало израсходовать в течение трех лет 156 млн. франков на углубление морского входа в порт, оборудование портовых терминалов, обустройство транспортной инфраструктуры. Выполнение этих работ позволит заходить в Руанский порт морским судам с осадкой до 10,7 м., а также сделает более рентабельным заход в порт контейнеровозов, грузоподъемностью до 2 тыс. контейнеров. Минимальное время от захода судна в устье Сены до Руанского порта для погрузки-разгрузки и выхода в открытое море составляет 24 часа, что меньше, например, чем в порту Антверпен, где суда должны преодолевать шлюзы. С целью увеличения контейнерных перевозок в 1999г. в порту был установлен третий по счету портальный кран, способный поднимать контейнеры весом до 45 т.

По мнению портовых властей указанные меры позволят усилить транспортные перевозки в бассейне Нижней Сены, расширить транспортную инфраструктуру региона, что приведет к дальнейшему развитию наземного транспорта, созданию доп. рабочих мест.

**Автодороги.** Общая протяженность автодорог составляет около 1 млн.км. Автодороги обеспечивают 90% потока пассажиров и 75% потока грузов.

Государство отвечает за содержание **автострад**, чья общая протяженность составляет **9,5 тыс.км.**, и дорог нац. значения (30 тыс.км.). В ведении департаментов находится 360 тыс.км. дорог. Дорожная сеть коммун составляет 586 тыс.км. Ежегодно вводится в эксплуатацию порядка 300 км. новых автодорог.

Большая часть внегородских автострад (на незастроенной территории) (7 тыс.км. из 9,5 тыс.км.) передана **на условиях концессии** компаниям, которые, под контролем государства, эксплуатируют их, обеспечивают их ремонт, развивают придорожный сервис и расширяют дор. сеть, строя новые автомагистрали.

Функции управления и эксплуатации переданных в концессию автострад обеспечиваются концессионными обществами через региональные управления и эксплуатационные центры.

Концессионные общества по строительству и эксплуатации дорог могут быть гос. (в настоящее время их 6, сгруппированных по двое в 3 объединения по региональному признаку), смешанного типа (2 общества, занимающиеся эксплуатацией и содержанием тоннеля под Монбланом и ряда других тоннелей) и частными (общество Cofiroute, в

чем ведении находится 743 км. автострад). Годовой оборот концессионных обществ (за исключением Cofiroute) в 1998г. составил 26,8 млрд.фр.

В гос. концессионных обществах 99% капитала принадлежит компании «Autoroutes de France» и банку «Caisse des Depots et Consignations» (оба учреждения являются гос.).

Сданные в концессию автострады являются в основном платными дорогами. 59% полученных за проезд по ним транспорта денег идет на возмещение вложенных для их строительства инвестиций (в 1998г. задолженность концессионных обществ составляла 135 млрд.фр.) и развитие инфраструктуры (строительство новых дорог, развязок и подъездных путей), 25% идет на содержание и обслуживание дорог, 16% уходит в различные бюджеты в виде налогов.

Строительство и эксплуатация дор. сети Франции финансируется за счет отчислений из госбюджета (19%), средств концессионных компаний (65%) и отчислений из бюджетов местных адм.-тер. ед. (16%). Доп. источником финансирования, как уже говорилось, служат сборы за пользование платными автомагистралями.

В 1999г. франц. бюджетом на развитие дор. сети было выделено 8,3 млрд.фр. Концессионные общества потратили на реконструкцию старых и строительство новых автострад 19,1 млрд.фр. Местные адм.-тер. единицы в совокупности в 1999г. на строительство и реконструкцию находящихся в их ведении дорог истратили 4 млрд.фр.

В целях поощрения дорожного строительства применяется льготное налогообложение. Так, расходы, связанные со строит. работами, и сборы за пользование платными автомагистралями не облагаются НДС. Готовится реформа автодорожной отрасли, одно из положений которой предусматривает отмену указанных льгот.

При строительстве автодорог концессионные общества, выступающие в качестве заказчика, дают подряд на выполнение работ и поставку материалов другим компаниям.

Наиболее крупными и известными компаниями, работающими помимо прочего в области строительства автодорог, являются фирмы группы Societe Generale d'Entreprises (Eurovia и Campenon Bernard SGE), группа Lafarge (строительные материалы), Bouygues.

В 1997г. годовой оборот группы Societe Generale d'Entreprises (SGE) в области дор. строительства составил 10 млрд.фр. Ее дочерняя компания Eurovia, специализирующаяся на строительстве дорог, взлетно-посадочных полос, укладке спец. покрытия для подземных автостоянок, имеет годовой оборот в 8,8 млрд.фр. Eurovia имеет свою дочернюю фирму TSS, которая занимается оборудованием автомагистралей металлическими и бетонными отбойниками, системами сигнализации.

Компания Campenon Bernard SGE занимается строительством тоннелей, мостов и виадуков, а также ландшафтными работами при строительстве автодорог. Годовой оборот компании составил в 1997г. 10 млрд.фр. Открыто представительство фирмы в Москве. Компания рассматривает рос. рынок как перспективный.

Одним из крупнейших поставщиков строительных материалов, используемых при строительстве автодорог и инженерно-технических со-

оружений (мостов, эстакад) является группа Lafarge. Группа занимает второе место в мире по производству цемента (56 млн.т. в год). **Lafarge имеет два цементных завода в России, которые производят 1,1 млн.т. цемента в год.**

Не сданные в концессию автострады и нац. дороги управляются непосредственно гос. службами.

Дирекция дорог — составная часть министерства оснащения, транспорта и жил. строительства: определяет долгосрочные задачи устройства дорожных и автодорожных сетей (разрабатывая нац. схему дорог) и обеспечивает финансирование и планирование соответствующих капвложений; принимает решения относительно правил, применяемых для проектирования, строительства, содержания и эксплуатации нац. сети дорог; определяет политику содержания дорог и финансирования.

Региональные дирекции дор. строительства обеспечивают координацию и планирование работ на уровне регионов; они также участвуют в подготовке и сопровождении плановых контрактов между государством и регионами.

На местах общий контроль со стороны заказчика за производством работ по строительству, развитию и благоустройству нац. сети дорог обеспечивается департаментскими дирекциями дор. строительства с использованием кредитов, предоставляемых дирекцией дорог.

Что же касается содержания дорог, то большая часть работ профилактического или периодического обновления проводится частными предприятиями под контролем департаментской дирекции.

Как правило, управление национальными и департаментскими дорогами находится в ведении дорожных подразделений. В каждом департаменте насчитывается примерно 12 дорожных подразделений. В ведении каждого дорожного подразделения находятся в среднем 25 км. нац. дорог и 300 км. департаментских дорог.

## Наука

Доля бюджетных средств, выделяемых в 2000г. на НИОКР гражд. назначения, составляет 3,5% центр. бюджета (54 млрд.фр.), что на 1% больше по сравнению с 1999г. Политика государства в области инноваций направлена на рациональное распределение гос. средств среди различных отраслей промышленности. Франция фактически отказывается от прямого финансирования крупных пром. фирм и привлекает частный капитал в малые и средние инновационные предприятия («инкубаторы»). Это позволит сконцентрировать гос. и частные инвестиции в приоритетных областях науки и технологий.

Добившись конкретных результатов в 1999г. в области НИОКР авиакосмической, атомной, радиоэлектронной и хим. отраслях посредством объединения научно-технического потенциала франц. компаний с ведущими западноевропейскими партнерами в рамках европейских проектов, руководство Франции определило последующие наиболее приоритетные области исследований в 2000г. Среди них главная роль отводится фундаментальным наукам. Информатика и телекоммуникации, биотехнологии и генетика, гум. и соц. технологии, энергетика и транспорт, космические технологии, наука о планете и окружающая среда становятся главными приоритетами.



Исследования в фундаментальных науках в 2000г. будут финансироваться через Национальный фонд науки (НФН), а НИОКР в перспективных технологиях — через Фонд по технологическим исследованиям (ФТИ).

*О процессе концентрации капитала в сфере ВПК западноевропейских стран.* В 1999г. правительство проводило мероприятия по реструктуризации ряда отраслей ВПК с целью сосредоточения НИОКР на более перспективных направлениях, таких как ядерная, радиоэлектронная, ракетно-космическая промышленность.

Произошло перераспределение долевого участия государства в управлении крупных компаний, в частности «Фраматом» (ядерная) и «Томсон ЦСФ» (радиоэлектронная).

Сосредоточение в руках государства основного пакета акций «Фраматом» позволило деблокировать ситуацию в области ядерных исследований и технологий, возобновить деятельность ряда подразделений компании «Кожема», основного поставщика ядерного топлива (МОКС) на мировом рынке, и в последующем способствовало реализации плана объединения ведущей компании в ядерной промышленности Франции с немецким концерном «Сименс» в 2000г., о чем было объявлено в конце 1999г.

Сложная схема децентрализации гос. монополии в области радиоэлектронной промышленности и наоборот усиления роли гос. капитала в ядерной отрасли имеет целью создание нац. крупных пром. монополий «Фраматом» и «Томсон ЦСФ», способных составить конкуренцию на мировом рынке ам. ТНК не только в сфере гражд., но и военного производства. Усиление роли частного капитала «Алькател» в смешанной компании «Томсон ЦСФ» позволит выйти на новый уровень НИОКР, что крайне выгодно государству, не только в области «двойных технологий» (планируется ежегодно выделять 25 млрд.фр. на НИОКР), но и чисто военных прикладных областях. Это позволит составить конкуренцию в области телекоммуникаций ам. фирмам «Люсент» и «Нортель».

В области авиационного и ракетно-космического строения Франция сыграла ведущую роль в объединении ВПК стран ЗЕС с целью вытеснения США с европейского рынка и проведения независимой от США военно-технической политики. Созданы крупные региональные военно-пром. объединения в рамках единой европейской экон. зоны, которые станут контуром будущего европейского оборонного комплекса, основу которого уже сейчас составляют франц. компании со смешанным капиталом.

В июле 1999г. произошло слияние двух крупных франц. фирм «Аэроспасьяль» (гос. сектор) и компании «Матра от технолож», которая ранее была создана при 50% участии группы «Лагардер» и 50% — англ. компании «Бритиш аэроспэйс». В рамках европейской оборонной инициативы и под эгидой ЗЕС между Францией и Германией достигнута договоренность о создании с янв. 2000г. Европейской авиационно-космической оборонной компании (ЕАДС) в которую вошли «Аэроспасьяль-Матра» и немецкий холдинг «Даса». В последующем к ним присоединится испанская аэро-космическая компания «Каса». Новая компания ЕАДС позволит сконцентрировать передовой европейский научно-технический и производствен-

ный потенциал в области ракетно-космического и авиационного строения.

Ряд европейских проектов по созданию новейших образцов техники гражд. назначения, оружия и военной техники получили продолжение в связи с реорганизацией. Так, будут ускорены работы по завершению проекта аэробуса большой вместимости АЗХХ, военно-транспортного самолета А400М, комплексов ПВО «Евросаам» и «Европам».

В рамках интеграции в области космического строения создан общеевропейский консорциум «Астриум» (Франция, Германия, Италия, Великобритания) с участием «Аэроспасьяль-Матра», «Даса», «Алния маркони системз» и «Бритиш аэроспэйс», что позволит осуществить полный цикл работ на европейском рынке по разработке и производству спутниковых систем, выведению их на орбиту и созданию европейских космических группировок. В этих условиях Франция намерена сконцентрировать усилия на создании чисто европейской навигационной спутниковой системы «Галилей» и модернизации ракетносителя серии «Ариан 5».

В условиях жесткой конкуренции на мировом рынке коммерческих запусков программа «Ариан 4» будет завершена в 2002-03 гг., а основные усилия разработчиков компании «Арианэспас» в 2000г. будут сосредоточены на модернизации тяжелого ракетносителя «Ариан 5» с целью уменьшения его стоимости, повышения надежности и многофункциональности по выводу полезных грузов.

Программа модернизации ракетносителя «Ариан 5 Плюс» предусматривает использование в нижней и верхней ступенях криогенных двигателей «Вулкан-2» и «ВИНЧИ» соответственно. Это позволит увеличить вывод полезной нагрузки до 12 т. Использование многофункциональных систем разведения верхней ступени ракетносителя позволит решить задачу вывода полезных нагрузок на различные орбиты (ГТО, ГСО). Программа рассчитана до 2005г.

Не остается без внимания вопрос поиска новых рынков сбыта. В частности, ряд компаний активно проникают в страны АТР. «Томсон ЦСФ», при поддержке государства, сотрудничает с южнокорейской компанией «Самсунг» в области оборонных технологий.

В конце окт. 1999г. группа франц. компаний, специализирующихся на производстве радиоэлектронных средств и авиапродукции, стали основными акционерами бразильского пром. объединения «Эмбраер». Инвестиции в эту компанию составят в 2000г. 1,5 млрд.фр. Намечены две основные программы сотрудничества. В гражд. авиации региональные самолеты ERJ-135/145 поменяют на ERJ-170/190. До 2005г. устаревший парк 150 боевых самолетов ВВС Бразилии будет заменен на версии франц. самолетов Мираж-2000 и Рафаль. Планируется заключение контракта между Бразилией и группой франц. компаний на поставку самолета ALX, который был обещан французами в 1995г.

*О франко-брит. синхротроне.* Выбор К.Аллегра, министра нац. образования, исследований и технологий, в пользу размещения синхротрона третьего поколения в Великобритании вызвал в 1999г. волну протеста, в т.ч. депутатов Нац. собрания, рассчитывавших на его установку во Франции.

Первоначально шесть регионов Франции были готовы к принятию оборудования, предназначенного для замены Лаборатории по использованию электромагнитного излучения (le Laboratoire pour l'utilisation du rayonnement electromagnetique (LURE) в г.Орсэ (департамент Эссонн), закрытие которой намечено в 2001г. Два региона удерживали лидирующие позиции, в частности, Иль-де-Франс и Нор-Па-де-Кале. Они поддержали первыми данную инициативу и высказали готовность к финансированию проекта соответственно — на 450 млн.фр. и 225 млн.фр. Реализация инновационного проекта позволила бы привлечь 400 научных работников и тысячу малых и средних предприятий (13 тыс. занятых).

Упомянутый синхротрон третьего поколения — ускоритель частиц, создающий X-излучение, предназначен для детального исследования материи. Данное научное оборудование, базовая стоимость создания которого близка к 1 млн.фр., является предметом острой конкуренции на мировом рынке. Его прикладное назначение включает такие области исследований, как биология, химия, микроэлектроника и металлургия.

Во Франции имеются два экземпляра оборудования данного класса — le Luxe и установка ESRF (European Synchrotron Radiation Facility) в Гренобле. Причем во втором случае франц. НИИ отведено лишь 25% времени использования.

Затраты для Франции в англо-франц. проекте предполагают базовые инвестиции в 350 млн.фр. сроком на 7 лет, и эксплуатационные затраты в 60-80 млн.фр. в год. Оставшаяся часть расходов будет покрыта правительством Великобритании и Wellcome Trust, НИИ, частично финансируемым англ. фармкомпанией Glaxo Wellcome.

*Об организации сотрудничества МИД с научно-исследовательскими центрами.* Научных центров общенац. масштаба, ориентированных на исследование межд. проблематики во Франции немного и основная их часть расположена в Париже. Это Французский институт межд. отношений (IFRI), Центр исследований межд. отношений (CERI), Институт межд. отношений и исследований в области безопасности (IRIS). Эти институты практически не финансируются государством, существуют на деньги спонсоров, частные инвестиции и пожертвования. Поэтому они самостоятельно формируют программы исследований, исходя из собственных интересов и интересов заказчиков.

Сотрудничество строится на основе заказов МИД. Ученым предоставляется доступ к оперативной и закрытой внешнеполит. информации. В обмен МИД получает гарантии эксклюзивности аналитических материалов, подготовленных учеными. Иногда практикуется предоставление тому или иному исследователю временного статуса сотрудника МИД (в целях оплаты его деятельности). В рамках сотрудничества с научными учреждениями финансируются поездки ученых в интересующие МИД регионы. Существуют также субвенции ученым со стороны кабинета министра, который располагает небольшими собственными средствами.

МИД также проводит совместно с научными учреждениями семинары и коллоквиумы. Так, были проведены семинары по ситуации в районе Великих озер, по биологическому оружию, перспективам развития Украины и интеграционным процессам в Европе, характеру современных войн с

учетом опыта косовской операции, судьбе китайских реформ. **Раз в год министр организует встречу с ведущими исследователями и учеными в области межд. отношений.**

*Биотехнологии.* Данная отрасль франц. экономики значительно отстает от уровня США и чуть уступает Великобритании и Германии. В стране действует 150 предприятий этого сектора (против 1283 в США), причем большинство из них с числом сотрудников до 5 человек, относящиеся к категории малых предприятий. Только две франц. компании входят в европейскую десятку крупнейших предприятий отрасли: Genset (годовой оборот в 1998г. 26, 8 млн. евро), Transgene (11,6 млн. евро).

Стоимость проведения биотехнологических исследований в стране весьма высока, и самостоятельное участие в таких НИОКР небольших предприятий и лабораторий проблематично. Большинство биотехнологических предприятий во всем мире строят свою деятельность на совместных началах, выбирая в качестве субподрядчиков ведущие лаборатории как внутри страны, так и за рубежом. Все заметнее становится тенденция к слиянию предприятий, взаимному (перекрестному) приобретению акций. Примерами могут служить недавно заключенный договор между межд. корпорацией Bayer, инвестировавшей 394 млн. евро в ам. компанию Millennium, аналогичные соглашения между Glaxo-Wellcom и Powder Ject (275 млн. евро), Hoffmann-La Roch и исландской фирмой Code Genetics (183 млн. евро).

В 1998г. специализированные венчурные компании инвестировали во Франции в сферу наук о жизни 125 млн.фр., что составило 20% привлеченного капитала. За 5 месяцев 1999г. только одна компания инвестировала в организацию и проведение соответствующих НИОКР 44,8 млн.фр. Принятый в 1998г. закон о реформировании инновационной деятельности, предусматривающий в т.ч. и фин. помощь со стороны государства создаваемым предприятиям, также положительно сказался на ситуации с франц. научными кадрами, придав им большую мобильность по отношению к частному сектору. Высококвалифицированные научные кадры получили возможность воспользоваться фин. поддержкой со стороны инвест. фондов для привлечения стартового капитала, необходимого для создания собственных частных лабораторий и предприятий.

Биотехнологии и генетика. Реализуется программа создания информ. Центров биотехнологии и Центров геномной инженерии в Лилле, Иври и Лионе. Задействуются частные и гос. мед. учреждения. Основное внимание сосредотачивается на исследованиях генома человека и воздействии на эмбрион человека на генетическом уровне, исследованиях в области микробиологии и борьбе с инфекционными заболеваниями на молекулярном уровне. Особое место здесь занимает иммунология и вирусология.

Фонд «Мерье» в Лионе и его лаборатория P4, которая по степени защиты значительно превосходит свои аналоги в США и России, позволяет проводить исследования с самыми опасными возбудителями инфекционных и вирусных заболеваний. Проводимые исследования направлены на адекватное противодействие ранее мало изученным вирусам и предотвращению гум. катастроф. Основные работы проводятся над патогенными

вирусами (корь, грипп), вирусами «Белград» и «Ханман», лихорадкой долины «Рифи», лихорадкой «Денге», «Ласса», вирусом «Мобург» и «Эбола».

Координирующая роль в области биотехнологий и генетики отводится Нац. институту здравоохранения и мед. исследований (INSERM), на базе которого создается основная база данных в этих областях.

*НИОКР в области микроэлектроники и биотехнологий.* Руководство Комиссариата по атомной энергии (КАЭ) Франции во главе с новым ген. администратором П. Коломбани, продолжая развивать свои разработки в области атомной энергетики, намерено активизировать НИОКР в области микроэлектроники и биотехнологий.

По мнению ведущих специалистов КАЭ, опыт, накопленный ими, позволяет проводить самостоятельные НИОКР по разработке элементов питания, биодатчиков и микроэлектронных компонентов. В результате коммерциализации результатов исследований КАЭ может получить источник доп. финансирования в размере до 30% своего бюджета. Предполагается, что заказчиками этих работ, помимо государства, смогут стать частные компании. Предусматривается возможность продажи права на пром. использование защищенных патентами разработок лабораторий КАЭ.

В 2000г. в бюджете КАЭ, который составляет 18,4 млрд.фр., намечено понижение расходов на оборонные исследования на 1% по сравнению с 1999г. (7,4 млрд.фр.). Одновременно предусматривается увеличение финансирования гражд. НИОКР на 1,1% (11 млрд.фр.).

Среди НИОКР гражд. назначения в 2000г. приоритетными направлениями исследований остаются НИОКР в области атомной энергетики (5,2 млрд.фр.), ядерной безопасности (1,6 млрд.фр.) и прикладных ядерных разработок — 1,1 млрд.фр.

Финансирование НИОКР в области микроэлектронных разработок и биотехнологий предполагается осуществлять за счет средств, выделяемых на технологические НИОКР (1,1 млрд.фр.) и фундаментальные научные исследования (516 млн.фр.).

Руководство КАЭ полагает, что к 2003г. НИОКР в области микроэлектроники и биотехнологий могут стать третьим по значимости направлением исследований КАЭ после военных разработок и атомной энергетики.

По мнению руководства КАЭ, участие их специалистов в проведении прикладных исследований в области микроэлектроники и биотехнологий, должно стимулировать развитие соответствующих отраслей франц. промышленности, а также способствовать более эффективному внедрению в гражд. сектор производства технологий двойного назначения.

*Развитие новых технологий.* Интеграционные процессы в Европе заставляют правительство уделять все большее внимание общегос. пром. политике.

Одним из элементов реализации этой политики стало создание в 1998г. Ген. Дирекции промышленности, информ. технологий и почтовых учреждений (DIGITIP). Входящая в состав минэкономики, финансов и промышленности, новая Дирекция занимается изучением вопросов эффективности развития различных отраслей, выработ-

кой конкретных мер гос. поддержки перспективных НИОКР и внедрения новых технологий. Представители Ген. Дирекции принимают непосредственное участие в разработке крупных пром. проектов нац. и межгос. уровня, обеспечивают необходимое взаимодействие с другими правит. ведомствами, занимающимися вопросами стандартизации производства, развития инновационных технологий, финансирования.

Самостоятельным направлением пром. политики является участие гос. органов в разработке и реализации нац. проектов в области содействия малому и среднему бизнесу. По предложению Гос. Секретариата по промышленности в 1998г. в стране начато проведение программы «Партнерство ради успеха». Данная программа предусматривает оказание правительством фин. помощи предприятиям с численностью персонала до 500 человек, которые договариваются о совместной деятельности при разработке концепции производства новых товаров, внедрении инновационных технологий или реализации продукции. Непосредственно вопросом выделения фин. средств занимаются гос., региональные и частные фонды, специализирующиеся на поддержке малых и средних предприятий.

Все более важное значение, по мнению правительства, приобретает проблема «защиты пром. собственности» предприятий и соответствующая патентная политика. С целью обучения предприятий способам защиты собственных разработок, «цивилизованному» использованию патентного права и унификации в рамках единой Европы правил передачи и обмена технологическими достижениями. Национальный институт пром. собственности (INPI) начал в 1999г. проведение 30 гос. программ в этой области. Работа организуется в тесном взаимодействии с Европейским патентным комитетом (ОЕВ) и должна способствовать притоку инвестиций в ряд отраслей промышленности, испытывающих сложности с продвижением инновационных технологий из-за неумения защитить свои разработки от использования конкурентами. По инициативе франц. правительства в июле 1998г., после десяти лет обсуждений, была подготовлена Европейская директива по обеспечению юр. защиты разработок в области биотехнологий. С 30 июля 2000г. все страны Евросоюза должны будут придерживаться положений этой директивы.

Еще одним элементом пром. политики является стимулирование качества производимой предприятиями продукции. Указанной проблемой во Франции занимаются сразу несколько гос. и обществ. организаций: Французское движение за качество (MFQ), Ассоциация стандартизации (AFNOR), Ассоциация обеспечения качества (AFAQ), Институт по исследованиям и развитию качества продукции (IRDQ). Эти структуры в рамках своей деятельности могут влиять как на организацию производственного процесса на предприятиях, так и на продвижение товаров на внешнем и внутреннем рынке. Ежегодно под эгидой Госсекретариата по промышленности и MFQ проводится «месячник борьбы за качество», определяются обладатели нац. «приза качества».

В условиях тесной взаимосвязанности отдельных предприятий и промышленности Европы в целом, франц. правительство активно поддержи-



вает, а зачастую и инициирует проведение различных научно-исследовательских и производственных программ европейского уровня. Часть из них были фактически завершены в 1998г.: программа ESPRIT (Program for Research and development in Information), ACTS (Advanced Technologies and Services). Продолжается реализация программы MEDEA (Micro-Electronics Development for European Application). Несколько новых программ начаты в 1998г.: EURIMUS (Eureka Industrial Initiative for Microsystems Users) и PIDEA (Packaging and Interconnection Development for European Application), ITEA (Information Technology for European Advancement) и другие. Ориентация большинства программ на проведение исследований в области информатики и микроэлектроники обусловлена их активным развитием в последние годы. По оценкам франц. специалистов, рост производства в этих областях промышленности составляет до 25% в год.

В 1998г. правительство предприняло ряд мер по структурному реформированию рынка телекоммуникаций, изменению тарифов и снятию ряда ограничений на деятельность частных компаний в области связи. В результате в стране только в течение одного года в развитие телекоммуникационных технологий и линий связи было инвестировано 17 млрд.фр. (около 3 млрд.долл.). Появление новых операторов на рынке связи позволило снизить тарифы на услуги, вызвало значительный рост спроса на современные средства связи и, как следствие, активизацию производства и НИОКР в электронных отраслях промышленности. При этом, потенциальные возможности сектора телекоммуникаций далеко не исчерпаны, во франц. экономике он составляет 1,7% ВВП против 2,3% в среднем по странам членам ОЭСР.

## Фармпром

Существование крупных фарм. объединений Rhone-Poulenc, Sanofi, Synthelabo, Zeneca не оказывало значительного влияния на мировой фармацевтический рынок. Ни одна из них не обладала достаточными возможностями, чтобы соперничать с европейскими и американскими гигантами, которые после объединения приобрели еще больший вес. Французские объединения не обладали двумя необходимыми элементами, а именно: мировой сетью распределения своей продукции, включая США и Японию, а также необходимыми финансовыми средствами, поддерживающими исследования для наполнения «портфеля заказов» на будущее.

В конце 1998г. начался активный процесс слияния фирм и создание, как национальных, так и транснац. гигантов фармпрома. Hoechst и Rhone-Poulenc, Sanofi, Synthelabo, Zeneca и Astra объединившись, стали значительно влиять на мировой рынок в этой области.

15 основных мировых фармацевтических групп с товарооборотом в млн.долл. за 1998г.: Merck — 13647, Glaxo Wellcome — 13087, Novartis — 12585, Bristol-Myers Squibb —, Pfiser — 9239, Hoechst Marion Roussel — 8103, American Hone Product — 7942, Johnson&Johnson — 7695, Smithkline Beecham — 7633, Roche — 7403, Eli Lilly — 7373, Rhone-Poulenc — 6681, Schering Plough — 5720, Astra — 5456, Pharmacia Upjohn — 4780.

Созданная **гигантская фирма Avantis на базе**

**Rhone-Poulenc и Hoechst по товарообороту заняла 1 место** в мировой фарм. отрасли. Новая фирма получила возможность тратить на научные изыскания до 15 млрд.фр., а также мощную торговую сеть, заняв первое место в Европе по распространению своей продукции и 5-6 место в США — основном мировом рынке.

С товарооборотом в 1998г. в 93,75 млрд.фр., из которых 36,5 млрд.фр. приходится на экспорт, **французская фармацевтика остается главенствующей в Европе** и одновременно первым продуцентом и первым экспортером на континенте. Она является вторым производителем в мире вакцин и сывороток. Прибыль, приносимая фармпромом стоит после прибылей, приносимых аэрокосмической промышленностью, косметикой, электроприборостроением, но впереди промышленности по производству автомобилей и оборудования. **Франция стоит во главе мирового потребления медикаментов на душу населения — 3021 франк**, против 1254 франков в США.

Среди инвест. проектов, осуществленных на территории Франции, основная часть принадлежит ам. компаниям.

1. Glaxo Wellcome создала свой центр в г.Эврё — первом мировом центре по производству медикаментозных аэрозолей и порошков под маркой Glaxair. Центр работает 8 лет. На каждом этапе производства осуществляется строжайший контроль в присутствии представителей заказчика. Производится не менее 4500 проверок. В центре работает 1100 служащих, 100 из которых были наняты в 1998г. Производство центра в том же году выросло на 25%, а экспорт на 32%. Было выпущено 97 новых наименований медикаментов, т.е. вдвое больше, чем в 1997г. Инвестиции в 1998г. составили 198 млн.фр. против 100 млн.фр. за последние 10 лет. Центр завоёвывает все новые рынки, в частности, Японию (порошками и аэрозолями, производимыми на месте) и США (порошками). В 1999г. создано и представлено на рынок 150 медикаментов. Glaxo Wellcome инвестирует во Францию в течение 24 мес. 700 млн.фр., из них: 275 млн.фр. в центр в г.Марли, 200 млн. для Glaxair, 144 млн.фр. для Disk.us и 60 млн.фр. непосредственно в развитие фармацевтики в центре г.Эврё.

2. Eli Lilly инвестировала 1,5 млрд.фр. для создания в г.Фежерхейме завода по производству сверх современных биотехнологий. Численный состав завода — 850 чел. Большая часть производимого будет направляться в 50 стран. Существующий центр вот уже 30 лет производит различные лекарства.

3. Bristol Myers Squibb инвестировала 150 млн.фр. в центр в г.Ажене и использует Францию, как трамплин для проникновения в Европу. Все этапы производства медикаментов от исследования до продаж реализуются во Франции.

Parke-Davis после слияния с франц. фирмой Jouveinal в 1997г. решил сделать два приобретенных завода высшими полюсами развития. Это завод в г.Анжере и центр исследования в г.Фресне. В результате было создано 500 новых рабочих мест, 70% из которых приходится на исследовательский сектор. Объединение уже произвело перегруппировку своей продукции в два новых своих центра, один в г.Орлеан для вязких форм и в г.Фрибург для сухих форм. Все исследования производятся во Фрибурге и Кэмбридже в Англии.

Scgering на 100% германское объединение, занимающее по товарообороту 22 место в мире, инвестировало 120 млн. фр. и переориентировало свой центр, созданный для франц. рынка, преобразовав его в пилотный европейский центр.

В это производственное объединение войдет один из европейских заводов, где будут производиться основные формы гормональных лекарств (таблетки, драже, пилюли).

Японские фармацевтические фирмы, также активно используют преимущества франц. рынка для выхода на Европейский рынок. С этой целью в 1998г. был создан филиал фирмы Chugai Pharma во Франции с перспективой открытия филиала Chuhai Pharma Marketing в Лондоне. Японские лаборатории создали совместно с Rhone-Poulenc предприятие по клиническим испытаниям и внедрению на европейский рынок препарата Granocyte (в Японии он известен, как Taxotere – противораковый препарат).

## Космос

**О**перспективах развития европейских средств запуска коммерческих спутников. На протяжении ряда лет основным приоритетом европейской космической политики в части касающейся ракетоносителей является программа Ariane-5.

Она начинает свою коммерческую деятельность на три года раньше конкурентов. Во время вступления их в строй Arianespace будет располагать уже испытанным носителем. Начиная с 2005г. планируется снижение его себестоимости на 50%. Он будет способен выводить на орбиту полезную нагрузку весом в два раза превышающим настоящую. Стоимость вывода 1 кг. полезной нагрузки должна снизиться в 4 раза.

Для того чтобы остаться лидером на рынке, Arianespace должен будет запустить половину из 25-30 спутников предусмотренных на 2003г., что соответствует 6-7 двойным запускам в год. Его конкуренты ILS и Boeing должны разделить 12 оставшихся спутников между своими Atlas3, Atlas5, «Протон», Delta3, Delta4 и Sealuch, что составит в среднем по два коммерческих спутника на ракету. В США рынок запусков основывается на заказах правительства и фед. агентств, в то время как в Европе ежегодно производится только 1-2 полета по гос. программам. В 2000г. должно было состояться 4-5 запусков Ariane5, а в 2001г. – 6.

Ракеты группы P-2 будут запущены в 2002-04гг., а P-3 – начиная с 2005г. С будущего года Ariane-4 станет всего лишь дополнением Ariane-5. Переходную фазу планируется завершить запуском последнего Ariane4 в конце 2002г.-начале 2003г.

Гамму в скором времени должны дополнить малый и средний носители «Рокот» и «Союз». Arianespace является акционером компании «Старсем» осуществляющей запуски ракет «Союз» с космодрома Байконур. Они будут использоваться для вывода спутниковых группировок, основных спутников ДЗЗ, а также научных спутников в дополнение к Ariane5. Созданы позиции для запуска трех европейских метеорологических полярных спутников Metop будущим «Союз-СТ». В отношении запуска военных спутников оптического наблюдения Helios2, руководство DGA, напротив, настаивает на использовании Ariane-5.

Что касается носителя «Рокот», то он должен

вступить в строй к 2007г. Его использование обеспечивается компанией «Еврокот», являющейся отныне филиалом Astrium.

В тоже время программа развития средств запуска касается опоясывающих ступеней P80FW (Filament Wound). Проект поддержали Франция и Италия (Fiat Avio), к ним также могут присоединиться Бельгия и Германия. Если в июне 2001г. будет принято соответствующее решение, то уже к концу 2003г. могут начаться его наземные испытания.

По заявлению руководителей компании Fiat Avio, предшественник малого носителя Gamma (P80FW-Zefiro-L6 или P7-AVUM), запуски которого должны начаться с 2005г., будет иметь рекуррентную стоимость 15 млн. евро. На их основе планируется разрабатывать различные типы средних носителей (P230-P80-L10 с двигателем Aestus, P230-H25 с двигателем Vinci, или P80-P80-H18).

В рамках программы Initiative 2010, дальнейшее развитие должно заключаться в улучшении тех. характеристик и конкурентоспособности Ariane-5, настоящей революцией может стать многоуровневый носитель RLV (программа FLTP). Тяжелый носитель RVL (XXL) должен выводить полезную нагрузку весом в 7,5 т. на геостационарную орбиту, а малый – 2,5 т. на низкие орбиты. Стоимость одного запуска составит менее 20 млн. и 5 млн. евро соответственно. Предложение по выводу спутников общим весом 7 т. уже существует, однако эти концепции еще не поступили на рынок.

*Рынок ракетоносителей.* Современное состояние рынка средств доставки коммерческой нагрузки в околоземное пространство характеризуется наличием относительно небольшого количества ракетоносителей, которые разработаны и производятся ограниченным числом государств.

Вместе с тем, значительный прогресс в области создания эффективных, надежных и, поэтому, высоко rentабельных коммерческих спутников дал толчок новому этапу создания перспективных средств доставки таких спутников. До 2007г. на околоземную орбиту должно быть выведено 348 геостационарных спутников. На другие орбиты должно выводиться ежегодно еще по 163 спутника. Что составляет 265 т. в год или в целом 2600 т. Причем желание иметь свою долю на этом рынке привело к появлению на нем ряда «новых» для космической отрасли стран, таких как Япония, Индия, Бразилия, Израиль и другие.

Основными средствами, которые будут использоваться для продвижения именно своих носителей, будут являться резкое снижение цен на носители и различные протекционистские уловки. В практике межд. рынка средств доставки на околоземную орбиту коммерческой нагрузки принята их следующая классификация. По типу носителя: многоуровневые и одноразовые. По весу полезной нагрузки: носители тяжелого, среднего и легкого классов.

Несмотря на видимую привлекательность использования многоуровневых средств вывода на орбиту коммерческой полезной нагрузки, в ближайшие несколько лет носители этого типа будут продолжат использоваться в ограниченном секторе рынка. Основной причиной этого является значительное превышение стоимости вывода нагрузки таким средством по отношению к классическим одноразовым ракетоносителям. И хотя попытки

создания конкурентоспособного многоразового носителя продолжают осуществляться сразу несколькими коммерческими организациями, в ближайшие 10-15 лет уровень развития технологии не позволит заметно снизить стоимость таких носителей.

В связи с подтверждающимися прогнозами большей коммерческой эффективности именно одноразовых носителей, в США несколько лет назад были вынуждены отказаться от односторонней ориентации на систему Space Shuttle теперь пытаются восполнить накопленное отставание в плане создания современных разовых ракетносителей.

**Ракетносители тяжелого класса.** Способны доставлять на околоземную орбиту полезные нагрузки от 20 т. Среди средств этого класса – средства, производимые в США: Space Shuttle, Titian 3 и 4, Delta 4; средства, используемые совместно с США: «Протон» (коммерческое использование производится только в рамках ам. компании ILS), система Sea Launch; средства, конкурирующие с американскими носителями: ракетноситель Ariane5.

С помощью системы Space Shuttle на орбиту можно выводить до 30 т., однако, по стоимостным критериям это обойдется от 90 до 112 тыс.фр. за 1 кг. веса нагрузки. Ракетносители типа «Протон», Sea Launch и Ariane5 способны выводить несколько меньшие объемы грузов, но их стоимостно-весовые показатели наиболее выгодны (35-40 тыс.фр. за кг.). При этом ракетносителю Ariane5 и системе Sea Launch еще предстоит добиться этого показателя. Компании Ariane Space и Boeing только приступили к осуществлению программы снижения себестоимости этих ракетносителей, по существу не начав их реальную коммерческую эксплуатацию. Ракетноситель Proton уже достаточно давно зарекомендовал себя как наиболее выигрышное по критерию стоимость/качество средство такого класса. Однако в его отношении предпринят ряд мер со стороны правительства США, которые направлены на снижение его коммерческой эффективности (введена квота на выходы на орбиту полезной нагрузки, содержащей ам. технологии). По мнению администрации США, такие действия позволят им получать заказы для своих существующих ракетносителей до того момента, как будет создан новый носитель с более выгодными стоимостными характеристиками. Учитывая то, что практически все коммерческие полезные нагрузки в той или иной степени содержат элементы ам. технологий, это позволяет американцам сохранять приемлемые позиции в этом классе ракетносителей.

Вместе с тем, такая ситуация не может сохраняться до бесконечности, поэтому ведущие аэрокосмические компании США Boeing и Lockheed несколько лет назад приступили к созданию двух носителей в рамках программы EELV (Evolved Expendable Launch Vehicle). На неё уже выделено 3 млрд.долл. Конечной целью программы является создание носителя со стоимостными показателями на 25-50% ниже существующих (33,6 тысяч фр. за 1 кг. веса полезной нагрузки). По планам создателей оба разрабатываемых варианта должны будут прийти на смену ам. одноразовым ракетносителям Titian 2 и 4, Delta 2 и Atlas 2, и обеспечить потребности в носителях такого класса до рубежа 2020г. Такой носитель, если он будет создан, мо-

жет позволить вытеснить с рынка не только ракетноситель европейский Ariane 5, но и «Протон».

**Ракетносители среднего класса.** Способны выводить на орбиту нагрузки 1,5-20 т. Чаще всего использовались в коммерческих целях. В числе наиболее известных: производимые в США: Atlas2 и 3, Delta 2 и 3; средства, используемые западноевропейской компанией Ariane Space – Ariane4, «Союз-Икар» (коммерческое использование производится только в рамках совместной компании «Старсем»); средства, конкурирующие с американскими и западноевропейскими носителями – ракетносители Long March 2 и 3 (КНР); H2 (Япония).

Этот сектор рынка более чем на 50% удалось захватить западноевропейской компании Ariane Space. Такой успех в первую очередь обусловлен концентрацией усилий компании на создании относительно недорогого и надежного ракетносителя серии Ariane 4, а также протекционистским мерам западноевропейских и ам. правительств в отношении рос. и китайских ракетносителей.

Ariane4 был создан достаточно давно, и его коммерческие характеристики уже не в полной мере отвечают современным требованиям (56 тыс. фр. фр. за вывод на орбиту 1 кг. полезной нагрузки). По этой причине **западные европейцы пошли на создание совместно с Россией компании «Старсем»**, которая занимается коммерческой эксплуатацией ракетносителя серии «Союз». Это позволило им снизить стоимость вывода на орбиту 1 кг. полезной нагрузки до 35 тыс. фр. Ракетносители производимые КНР типа Long March, обеспечивают приемлемые характеристики по надежности и очень привлекательные стоимостные показатели (менее 34 тыс.фр. за вывод на орбиту 1 кг. полезной нагрузки).

1 – класс носителя, 2 – наименование, 3 – тыс.фр. за 1кг. нагрузки, 4 – количество пусков, 5 – уровень надежности

1	2	3	4	5
Легкие	Pegasus	78-134	-	-
	Athena	-	-	-
	Taurus	-	-	-
	M-5	180	-	-
Средние	Delta 1/3	56	262	94,3%
	Long March	33,6	27	77,7%
	Atlas 1/2	56	118	87,3%
	Ariane 1/4	56	110	93,7
Тяжелые	H-2	44,8	6	83,4%
	Sea Launch	39,2	1	100%
	Proton	39,6	258	86,5%
	EELV	33,6	-	-
	Ariane 5	33,6	3	66%
	Titian 4	56-112	25	92%
	Shuttle	89-112	-	-
	Shuttle Upgrades	56	-	-

**Ракетносители легкого класса.** Способны выводить на орбиту полезную нагрузку до 1,5 т. В связи со значительным прогрессом в области миниатюризации электронных устройств, а также начала создания низкоорбитальных многоспутниковых группировок (главным образом для обеспечения коммуникационных потребностей), на рынке возник своеобразный разрыв между спросом и предложением на такие носители.

Ведущие западные аэрокосмические компании приступили к разработке коммерческих ракетносителей данного класса. В США для этих целей созданы ракетносители Pegasus XL, Athena 1 и 2,



Taurus, Taurus XLS. В Западной Европе «Европейское космическое агентство» серьезным образом рассматривает разработку и производство нового ракетносителя Vega. И хотя в мае 2000г. окончательного решения по вопросу проекта Vega принято не было (главным образом из-за позиции Франции и ФРГ), попытка продвижения этого проекта будет осуществлена в 2000-02 гг.

*Нетрадиционные средства вывода на орбиту полезной нагрузки.* К таким средствам можно отнести результаты воплощения реальных или еще только заявленных программ создания ракетно-космических систем с нетрадиционными компоновочными схемами. Объединяющим признаком для них может послужить стремление их создателей добиться значительного снижения себестоимости вывода на орбиту полезной нагрузки (вплоть до десяти крат относительно современного уровня цен) за счет много разовости эксплуатации всей системы (принцип SSTO) или наиболее дорогой ее части, в первую очередь первой ступени (принцип TSTO).

В этом направлении в США Нац. космическим агентством (НАСА) проводится отработка концепции SSTO на демонстрационных образцах X-34 и X-33. В 2001г. ожидается подписание контракта с компанией Lockheed на разработку носителя Venture Star. Ориентировочной датой первого полета этого носителя может стать 2005 год.

В свою очередь фирмой Boeing ведется проработка проекта создания замены для системы Space Shuttle, который должен будет остаться частично моногазовой системой, работающей по принципу TSTO (во время старта основной топливный бак будет продолжать сгорать в верхних слоях атмосферы). Ориентировочно на эти две программы планируется израсходовать по 5-10 млрд.долл.

Еще более нетрадиционные проекты прорабатываются рядом относительно небольших частных фирм.

Первым среди них можно назвать проект фирмы Kistler Aerospace, согласно которому планируется создать 5 многоразовых носителей K-1 в пределах 750 млн.долл. Двухступенчатая ракета должна приводиться в движение **двигателями НК-33 и НК-43 рос. производства**. Первый полет с территории австралийской базы Woomera ожидался в 2000г. За счет того, что фирма «Лорал» — известный производитель спутников, направила письмо о намерениях использовать K-1 на 100 млн.долл., фирмой Kistler Aerospace собрано 450 млн.долл. в качестве инвестиций на этот проект.

Другим подобным проектом можно назвать попытку фирмы Rotary Rocket создать носитель полезной нагрузки с вертикальным стартом и посадкой за счет роторного устройства (по типу вертолета). Роторно-двигательная установка должна включать в себя сам ротор и 96 ракетных двигателей (топливо — кислород/керосин) по его периметру, которые, вращая ротор, должны создавать тягу до 226 т. Стоимость программы 150 млн.долл. (собрано только 31 млн.долл.). Первый суборбитальный полет планировался на сент.-дек. 2000г., орбитальный — на март 2001г. Эта концепция в начале 60 гг. уже прорабатывалась в СССР и в США, однако, в то время она была расценена как нереальная.

В 2000г. глава фирмы Veal Aerospace также заявил о намерении создать в течение 18 мес. свое

средство вывода на орбиту коммерческой полезной нагрузки. Речь идет о ракетносителе взлетной массой более 1000 т. способном доставлять на геостационарную орбиту до 5,8 т. (т.е. ракетноситель тяжелого класса). Несмотря на то, что для этих целей фирма располагает персоналом не более 200 чел., а так же относительно небольшими финансовыми ресурсами, тем не менее, в 1998г. ею уже проведены испытания двигателя третьей ступени (тягой 20 т., топливо — кислород/керосин). Намечалось провести испытания двигателей II и I ступени (тягой 366 т. и 1450 т. соответственно, топливо — кислород/керосин). Первый полет ракеты был намечен на дек. 2000г.

Фирмой Pioneer Rocketplane планируется создать космический самолет Pathfinder. По проекту, для атмосферной фазы полета, он оснащается двумя турбореактивными двигателями F404-GERM12, в ходе этой фазы самолет должен будет дозаправляться в полете жидким кислородом. Затем, используя **рос. двигатель РД-120**, Pathfinder должен разогнаться до соответствующей скорости и высоты вторую ступень, выполненную на базе демонстрационного образца ПАСА X-34, которая и будет выводить на орбиту полезную нагрузку. Стоимость разработки и постройки первого образца составляет 300 млн.долл., фирмой пока собрано инвестиций в пределах 5 млн.долл.

Фирмой Kelly Space & Technology заявлено о намерении в течение ближайших трех лет создать другой космический самолет — Astroliner. По проекту он будет способен выводить на низкие орбиты до 4,7 т. полезной нагрузки. Это должно быть одноступенчатое средство класса SSTO. На первом этапе полета его планируется буксировать обычным самолетом типа Boeing 747, затем должны включаться двигатели ПК-33 и выводить Astroliner в космическое пространство. Для воплощения этого проекта необходимо 500 млн.долл.

Несмотря на то, что принцип SSTO наиболее привлекателен с точки зрения коммерческих интересов, создание нового носителя на его основе в ближайшие 10 лет мало реально. Скорее всего до 2020г. основную часть рынка средств вывода на орбиту коммерческой полезной нагрузки будут занимать одноразовые ракетносители. Средства типа Space Shuttle, а также его улучшенные варианты, ввиду, значительной себестоимости их запуска, пока будут продолжать иметь ограниченное распространение.

## Авиапром

**О** проекте *общеевропейского стратегического военно-транспортного самолета*. В 1997г. Франция, Великобритания, Германия, Испания, Италия, Бельгия и Турция пришли к соглашению о потребности и тех. характеристиках, для того чтобы определить общий самолет способный заменить старый парк европейских тактических транспортных самолетов, а также создать парк стратегических самолетов с большой дальностью полета и перевозимым объемом.

Концерн Airbus Industries взялся за разработку этого «идеального» самолета A400M, летные качества которого должны полностью удовлетворять общим требованиям. Тем не менее, европейские правительства не удовлетворились одним только предложением Airbus Industries и обратились также к конкурентам A400M: C-17 (Boeing), C-130J

(Lockheed Martin) и Ан-70. Причем 2 ам. самолета и А400М были включены в конкурс Великобритании, Испанией, Францией и Бельгией, а Ан-70 — Испанией, Францией, Италией и Германией. Такой курьезный метод приобретения является результатом расхождений политических, пром. и программных интересов семи стран. В Германии правительство Гельмута Коля поддержало Ан-70, чтобы возобновить отношения с Россией, в то время как DASA заинтересована в проекте Airbus Industries. В Великобритании Тони Блэр вместе с BAe поддерживают европейский самолет, но при этом они должны противостоять командованию королевских ВВС, склоняющемуся к С-17. Во Франции также мнения разделились. Французский министр обороны Алан Ришар считает, что может быть рассмотрен ам. вариант, в то время как ВВС объявляют об офиц. поддержке А400М. Также во Франции и в Испании остается очень сильная поддержка А400М со стороны производителей, т.к. Aerospatiale Matra располагает ген. проектом программы, в то время как Casa рассчитывает развернуть в Севилье обещанное ей сборочное производство А400М.

Основываясь на примере приобретения авиакомпаниями гражд. самолетов, франц. правительство предложило своим европейским коллегам идею совместной покупки уже готовых аппаратов, т.е. исключив гос. финансирование фазы проектирования. Т.к. А400М до сих пор не существует, это потребует от Airbus Industries финансирования фазы проектирования, которая оценивается в 6 млрд.долл., за счет своих собственных средств. Метод приобретения современный, но очень рискованный для авиастроителей, которым необходимо иметь твердые обязательства по количеству аппаратов, которые будут затем заказаны. В качестве компромисса Airbus Industries предлагает разделить эти 6 млрд. поровну с семью правительствами, но большинство из них, в числе которых и французы, не смогли зарезервировать соответствующую бюджетную линию. Проект А400М сможет быть запущен только в том случае, если соглашение между производителями и правительствами будет достигнуто.

Помимо этой разницы интересов, большое влияние на общеевропейскую инициативу оказало и то, что первоначально была несколько завышена оценка потребности каждого государства: предварительная оценка продаж А400М в Европе составляла 288 аппаратов, но теперь Airbus Industries должна изучить жизнеспособность программы с перспективной оценкой продажи в лучшем случае 180 самолетов. Между тем, ответственный за продажи компании Lockheed Martin Фриц Вайс, утверждает, что Европа не нуждается более чем в 140-150 военно-транспортных самолетах. Этому есть ряд обоснований: Испания решила приступить к модернизации своих С-130Н, которые будут переоборудоваться компанией Casa. Она не станет покупать 36 аппаратов заявленных ранее. Италия только что купила два С-130J в дополнение к 18 уже заказанным С-130НII и объявила о приобретении 12 ам.-итал. С-27J. Что касается Бельгии, то она закончила программу модернизации своего парка С-130Н.

Тем не менее, Airbus Industries подтверждает свою способность запустить программу А400М при условии твердого заказа на 180 аппаратов. Это

значит, что необходимо твердое обязательство, по меньшей мере, двух из трех крупнейших потенциальных покупателей самолета Франции, Великобритании или Германии. Однако немцы не хотят становиться одним из двух гарантов, хотя нельзя исключать того, что они присоединятся к программе, если последняя будет запущена. Остается только одна альтернатива: брит. правительство совместно с франц. принимает на себя твердые обязательства по закупке необходимого количества самолетов, дав начало программе, к которой затем присоединятся и другие страны, или королевские ВВС получают смешанный флот состоящий из ам. С-17 и С-130J, подписав «смертный приговор» проекту А400М. Во втором случае каждое государство будет индивидуально решать вопрос о закупке военно-транспортных самолетов. Советники Тони Блэра настоятельно рекомендуют ему принять решение в пользу ам. аппаратов.

Французские производители признают также тот факт, что они не исключают начала совместных работ по проекту Ан-70 в том случае, если Великобритания будет держаться особняком. Ан-70 остается для европейских государств самым экономичным выбором. Согласно своим характеристикам, он будет способен перевозить больше грузов, чем его конкуренты по меньшей цене, в то время как его продажная стоимость составит 50 млн.долл. В производственном плане, концерн STC делает ставку на справедливое сотрудничество Восток/Запад, предлагая развернуть сборочное производство в Германии, которое будет снабжаться узлами и деталями украинских, рос. и европейских поставщиков.

По мнению руководителей программы, существует масса аргументов, которыми можно манипулировать, поддерживая различные точки зрения: брит. сторонники С-17, единственного современного западного военно-транспортного самолета способного перевозить танк, выдвигают, например, тезис о необходимости очень быстрой переброски таких вооружений самолетами как этого требуют американцы. Противники С-17 напротив утверждают, что ВВС США никогда не проводили таких серьезных операций как в Сомали с задачами реализуемыми этими средствами, и что подойдет менее крупный самолет, такой как А400М.

Сторонники С-130J объясняют, что большая емкость и высокая скорость А400М, С-17 или Ан-70 необходимы очень редко, т.к. только от 5 до 15% операций военного транспорта реализованы в условиях кризиса, который требует быстрой и массивной переброски. За то 85-95% операций являются рутинными и для их выполнения достаточны С-130Н или легкие транспортные самолеты способные перевозить 3-5 т. груза.

Главным козырем Airbus Industries остается демонстрируемое европейцами желание заложить основу общего корпуса быстрого реагирования. Полит. логика соединяется с логикой производственной и оперативной. Европа получает один единственный флот, состоящий из А400М и в случае необходимости пополняемый несколькими легкими или очень тяжелыми аппаратами. Airbus Industries и его поставщики уверяют, что после 10 лет работ военные получают в свое распоряжение самое передовое оборудование. Однако среди западных военных нет единодушия: так брит. офи-

церы считают, что европейские операции быстрого реагирования будут более эффективными, если будут реализовываться странами по очереди. Это значит позволить каждой стране выбрать свой собственный самолет, т.е. возврат в исходную точку.

Несмотря на перспективу уменьшения заказа, европейский рынок остается стратегическим для авиастроителей, из-за числа аппаратов которые здесь можно продать, тем более что между рынком военно-транспортных самолетов не так значителен, как предусматривалось. Согласно исследованиям аналитиков Teal Group, оценка продаж на будущее десятилетие должна быть пересмотрена в сторону снижения. В действительности предвидится продать не больше 627 аппаратов до 2008г. на 38,1 млрд.долл., в то время как военные авиастроители еще несколько месяцев назад рассчитывали продать 1-2 тыс. самолетов в течение ближайших 15 лет. Тем не менее, будущие рынки все-таки остаются непредсказуемыми.

Ситуация в Японии напоминает европейскую: здесь речь идет о том, чтобы в ближайшее время заменить 27 старых С-1 и 15 С-130Н, а также приобрести несколько стратегических самолетов. В Токио считают, что С-17 слишком велики: японцы ориентируются скорее на разработку двухмоторного реактивного самолета с дальностью полета 5000 км как С-Х Kawasaki, покупку А400М или создание комбинированного парка из С-130J и линейных транспортных самолётов. Специалисты считали, что Япония примет решение к концу 2000 года.

В Австралии помимо предусмотренного заказа легких транспортных самолетов С-27J или С-295 ВВС колеблются в выборе между С-17, С-130J или А400М. Они склоняются к приобретению 20 самолетов С-130J.

Следующим рынком должен стать Тайвань. Последние транспортные самолеты С-119 были сняты с боевого дежурства и теперь власти острова планируют закупить к 2002г. летательные аппараты по классу располагающиеся между С-27J и С-130J. Наконец, ЮАР ищет замену своим снятым со службы самолетам Transall. Учитывая её недавние военные расходы, она сможет только приобрести бывшие в употреблении С-130 или вернуть в строй свои старые.

В США продолжают отдавать приоритет транспорту большой вместимости. Эта тенденция получила подтверждение операциями в Косово. Кроме уже заказанных 120 С-17 ВВС США рассматривают два доп. варианта, чтобы увеличить свой флот: покупка 60 доп. С-17 или глубокая модернизация своих С-5. Не исключено, что будут проведены обе программы, т.к. ВВС США положительно оценили С-17, однако и введенные в строй в числе последних С-5В снять со службы пока не представляется возможным. Lockheed Martin же не получил никакой кредитной линии для массовой закупки С-130J американскими ВВС, однако правительство продолжает поддерживать его сборочное производство, размещая минимальные заказы.

По мнению западных экспертов для рос.-украинского консорциума СТС приоритетным остается рынок СНГ. Именно в 2000г. ожидается заказ первых 164 серийных аппаратов рос. и украинским правительствами. ВВС обоих государств хотят ввести в строй в 2008г. по 45 Ан-70. Нужно еще

сделать очень много, чтобы начать процесс производства, который разделен между многими рос. и украинскими предприятиями.

С коммерческой стороны, как считают европейские специалисты, СТС в настоящее время ориентирован на Китай и Индию, которые планируют через несколько лет модернизировать свои парки военных транспортных самолетов, состоящих главным образом из Ан-12, 24, 26 и Ил-76. Пекин выбирает осмотрительную позицию и заказывает десять Ил-76ТД в Ташкенте. Нью-Дели предпочитает сконцентрироваться на боевых самолетах МиГ-29К, МиГ-21 и Су-30МКИ, прежде чем заказывать тренировочные и транспортные. Какими бы ни были результаты осуществляемых сделок, программа Ан-70 будет доведена до конца, т.к. от этого зависит выживание производителей объединившихся вокруг проекта на будущие 40 лет.

Западные эксперты также отмечают, что в условиях отсутствия единодушия, когда для ряда стран проблема обновления парка транспортных самолетов стоит очень остро, некоторое время в качестве альтернативы можно рассматривать модернизацию уже имеющихся самолетов. В этом случае выделяются три уровня. Первый уровень модернизации касается авионики. Эволюция устанавливаемого на борту оборудования происходит так быстро, что становится неизбежной её частая актуализация даже на совсем новых самолетах, таких как С-17 ВВС США. Большинство производителей стремятся сейчас привести в соответствие с гражданскими стандартами приборные доски, а также системы навигации и телекоммуникации. Речь идет также об обеспечении самолетов автопилотами, многофункциональными цветными экранами, спутниковыми навигационными системами GPS, противоаварийными системами и т.д. Военные также пользуются случаем, чтобы модернизировать системы самозащиты или установить чисто военные новинки, такие как приборы ночного видения и расположенные на уровне глаз коллиматоры.

Второй уровень модернизации касается ремонта конструктивных деталей и узлов самолета при приближении конца их номинального срока работоспособности. Это практика, используемая достаточно долго, становится все более интересной, т.к. сегодня инженеры способны очень точно установить реальный потенциал планера, в то время как ранее эта оценка делалась в целях безопасности со значительными запасами. Уменьшение этих запасов позволяет продлить эксплуатацию аппаратов без модификации планера, однако, при условии проведения серии испытаний на усталость его узлов. Этот тип операций может комбинироваться с заменой наиболее нагруженных деталей.

Третий тип модернизации, ремоторизация — это, естественно, наиболее трудный и наиболее рискованный этап. Он включает изучение адекватности мотора и планера, а также интеграцию систем его управления в авионику самолета.

Наиболее значимой эксперты считают программу АМР электронной модернизации 510 С-130 ам. ВВС. Пентагон планирует оснастить свои С-130Н современной авионикой, а также новым радаром и навигационно-связной спутниковой аппаратурой, затратив на это 4 млрд.долл. Позже проект С-130Х может быть распространен на пла-



нер и двигатели. Из четырех претендентов Boeing, Marconi, Raytheon и Lockheed Martin, последний имеет большие шансы, т.к. лучше всех знаком с этим самолетом и имеет опыт работы с С-130J. Он также участвует и в других программах, как, например, в Испании, где помогал компаниям Casa и Allied Signal в модернизации испанских С-130. В 2000г. авиастроители планировали совместно с малайской авиастроительной компанией Airod модернизировать 14 малайских С-130Н и добавить в центр фюзеляжа два звена, которые на треть увеличат его длину, как у С-130-30. Заинтересованы в этом также Индонезия, Филиппины и Таиланд.

Однако для трех остальных ещё не все потеряно, т.к. они утверждают, что могут предложить менее дорогие варианты. Boeing, например, утверждает, что он мог бы предложить на экспорт версию С-130J на базе уже существующих планеров по 25 млн.долл., что составляет половину цены нового С-130J.

Во Франции Transall С-130NG претерпевает два типа изменений: увеличение продолжительности жизни и улучшение систем самозащиты. В результате проводимых компанией Aerospatiale-Matra работ ресурс 73 самолетов должен увеличиться с 20 до 22,5 тыс. часов при уровне безопасности 3 (т.е. гарантированы три цикла испытаний на усталость). Самые старые из стоящих на вооружении аппаратов уже накопили 19 тыс. часов и должны быть сняты через два года. Подобную модернизацию продолжает также и Германия.

**Авиадвигатели**

**С**овременный рынок авиадвигателей. Авиапром развитых стран Запада подвергается серьезным процессам структурного преобразования, основным направлением которого является дальнейшее укрупнение и концентрация производства. Эти процессы особенно заметны в сфере разработки и производства авиадвигателей. Слияние или банкротство предприятий привело к тому, что **двигатели для всех крупных и средних гражд. самолетов производят всего несколько межд. пром. групп.** Среди них наиболее заметное место занимают: англ. фирма Rolls-Royce; ам. фирмы General Electric и Pratt & Whitney (американо-канадская); а также франц. фирма Snecma. В последнее время было образовано две крупные межд. пром. группы: CFM International (50% – General Electric и 50% – Snecma); International Aero Engines (32,5% – Rolls-Royce; 32,5% – Pratt & Whitney; 23% – японская фирма JAEC; 12% западногерманская фирма MTU).

Рынок авиадвигателей между фирмами по типам наиболее продаваемых самолетов

	P&W	GE	RR	CFMI	IAE
Boeing.....	33%	67%			
747-400.....					
Boeing 757.....	46%		54%		
Boeing 767.....	22%	78%			
Boeing 777.....	24%	6%	70%		
Airbus A-319,320,321.....				35%	65%

Ни одна из крупных фирм-изготовителей двигателей не может ограничиваться сотрудничеством лишь с одной фирмой-изготовителем самолетов и, тем самым, отказаться от сотрудничества, например с фирмой Boeing, доля участия которой на рынке составляет 50-60%. Все европейские двигателестроительные фирмы установили трансат-

лантические связи и теперь выпускают двигатели во всех классах тяги. Договорные условия, лежащие в основе такого сотрудничества, как правило, бывают рассчитаны на длительный период и имеют ряд оговорок о недопущении конкуренции. Основной продукцией указанных пром. групп являются следующие авиадвигатели.

Авиадвигатели для самолетов на 100 и более мест

Двигатель	Тяга	Самолет, использующий двигатель
Объединение GE – P&W		
GP7100.....	298 kN.....	Проект Боинг 747-X
GP 7200.....	От 298 до 334 kN.....	Проект Аэробус А-3XX
Объединение BMW Pells-Royce		
RR715.....	82 kN.....	Боинг 717
CFMI (SNECMA – GE)		
CFM56-3.....	82-105 kN.....	Боинг 737-300/-400/-500
CFM56-5A.....	98-118 kN.....	Аэробус А319; А320
CFM56-5B.....	98-147 kN.....	Аэробус А319; А320;А321
CFM56-5C.....	139-151 kN.....	Аэробус А340-200/-300
CFM56-7.....	87-121 kN.....	Боинг 737-600/-700/-800/-900
General Electric		
CF6-80C2.....	233-273 kN.....	Аэробус А340-300; А-310; Боинг747-400
.....	.....	767-200ER/-300/-300ER
CF6-80E1.....	300 kN.....	Аэробус А330-200/-300
GE90.....	378-409 kN.....	Боинг 777
IAE		
V2500.....	96-147kN.....	Аэробус А319; А320;А321
Pratt & Whitney		
PW2000.....	171-195 kN.....	Боинг 757-200/-300;С-17А
PW4000-94.....	231-276 kN.....	Боинг 747-400;767-200/-300; Аэробус
.....	.....	А340-600; А310
PW2000-100.....	285-302 kN.....	Аэробус А330-200/-300
PW2000-112.....	386-436 kN.....	Боинг 777
PW6000.....	80 kN.....	АэробусА318
LPW8000.....	111-156 kN.....	Офиц. не подтвержден Rolls-Royce
Trent 500.....	236-249 kN.....	Аэробус А340-500/-600
Trent 500.....	300 kN.....	Проект Боинг 747-X
Trent 500.....	300-316 kN.....	Аэробус А330-200/-300
Trent 500.....	334 – 409 kN.....	Боинг 777
Trent 500.....	338 kN.....	Проект Аэробус А-3XX
RR211-524.....	258-270kN.....	Боинг 747-400; 767-300
RR211-535.....	166-192 kN.....	Боинг 757-200/-300; Туполев ТУ-204

Основой для возрождения европейского двигателестроения может стать сбалансирование полит. потребностей и конкурентной борьбы на основе кооперирования работ. Реальной возможностью для этого стало лицензионное производство двигателей для потребления в военной области. Разработанный фирмой General Electric двигатель J-79, который производится по лицензии на фирме MTU Muenchen для ВВС Германии. Теперь авиапром Германии получил доступ к конкурентоспособным технологиям. Усиливающийся в Европе процесс слияния экономики и политики в итоге привёл к основанию новых европейских объединений, которые позволяют реализовывать программы создания двигателей практически для любых гражд. и военных самолётов, в т.ч. таких как двигатели RR199 для самолёта Tornado и Larzac – для реактивного самолёта Alia-Jet. На долю гражд. области приходится 70% общего мирового рынка двигателей.

Рынок авиадвигателей обладает рядом специфических особенностей: для разработки и создания двигателя необходимы очень большие капиталовложения (до млрд. долл. на разработку одного двигателя); 2. большие риски в плане успешной эконом. реализации программы создания двигателей (периоды окупаемости – 15-20 лет).

Если говорить о европейском сотрудничестве в процессе реализации программ в гражд. области, то наиболее успешным примером является создание группы по эконом. интересам «Аэробус». Первым самолётом, который выпустил этот европейский авиационный консорциум, стал самолёт A300. Для него на фирме Rolls-Royce был создан 3-вальный двигатель RB 207. Разумеется, сегодня, как и раньше, самый крупный рынок двигателей находится в США. На этом фоне фирма Rolls-Royce приняла решение предложить уменьшенный вариант двигателя RB 211 для самолёта Tristar, созданного на фирме Lockheed, и тем самым завершить программу создания двигателя RB 207.

Почти все европейские фирмы-изготовители двигателей прибегали к таким стратегиям. Французская фирма-изготовитель двигателей Snecma добилась участия на рынках в разных странах за счёт создания CFMI, СП (50:50) с General Electric, которое выпускает двигатели для «Аэробусов» и «Боингов».

Современный двигатель западного производства уже достиг такого уровня экономичности, который в целом удовлетворяет авиакомпаниям, а его дальнейшее совершенствование требует чрезмерных и не окупающих себя расходов. Внедрение новых тех. решений в этом плане неизбежно повлечет за собой снижения эксплуатационных характеристик двигателя. Считается, что уменьшение потребления двигателем топлива в 2 раза может повлечь за собой повышение расходов на его сервисное обслуживание в 6 и более раз.

В связи с этим основные усилия фирм теперь направлены на три других приоритетных направления: снижение шумности и токсичности выхлопных газов, а также увеличение ресурса работы двигателя между регламентными работами.

Перспективными направлениями в этом плане считаются.

1. Применение понижающих редукторов между компрессором высокого давления и турбиной. Это дает возможность компрессору работать в «малом шумном режиме», т.е. радиальная скорость лопаток компрессора высокого давления не превышает на любом режиме 450 м/с (при превышении этой скорости возникает скачкообразное повышение шумности). Ярким примером этой технологии является двигатель PW8000. Это же технологическое решение позволяет повысить скорость вращения самой турбины, а значит сделать ее более компактной и простой, что в свою очередь значительно повышает ее надежность.

2. Применение камеры сгорания новой конструкции, с использованием двух впрыскивающих форсунок (программа 3E фирмы Rolls-Royce), что позволяет снизить выбросы окиси азота на 50%, угарного газа на 20% и несгоревших остатков топлива на 5%.

Наряду с преобладанием военной продукции «производственный портфель» должен включать достаточное количество различных программ создания двигателей с различными классами тяги и с различной степенью технологической зрелости. В плане создания гражд. продукции европейские двигателестроительные фирмы имеют, и будут стремиться укреплять трансатлантическую ориентацию, а военной продукции — европейскую.

Общие перспективы двигателестроения и дальше будут оставаться хорошими. В результате гос.

финансирования европейских фирм-изготовителей двигателей они смогут набирать силы для конкурентной борьбы с фирмами в США. В том числе за счёт использования значительных ресурсов, выделяемых ЕС в рамках различных внутри европейских программ.

## Авиачартер

**О** франц. рынке чартерных перевозок. На сегодняшний день на франц. рынке чартерных перевозок работают около двадцати компаний. Согласно отчету Нац. ассоциации коммерческой авиации, в 1998г. парк франц. самолетов задействованных в туристических перевозках насчитывал 58 аппаратов. В среднем франц. тур операторы предлагают ежедневно около 10 тыс. мест. Много это или мало? Для сравнения отметим, что такой объем выполняет одна германская компания Condor, которая занимает только четвертое место в европейском списке со своим парком из 35 самолетов. Перед ней идут: англ. компания Britannia Airways, германская LTU и другая брит. Airtours.

Первое место во Франции занимает компания Corsair. Имея 11 самолетов, она перевозит ежегодно 2 млн. пассажиров. Однако, в европейском списке она только одиннадцатая. За ней следует Star Airlines с 6 самолетами, 5 из которых — аэробусы A-320, и 630 тыс. пассажиров. Парк англ. чартерных компаний насчитывает 161 самолет. Тогда как немецких — 140.

Таким образом, видно, что франц. чартер находится в очень слабом состоянии. В этих условиях закрытие компании Air Charter, также как стратегическое решение Air Liberte и АОМ переориентироваться на регулярные рейсы, существенно снижает франц. предложение в данном секторе, которое может стать еще меньше, если Air Toulouse и Belair не смогут найти выхода из сложившегося у них в настоящее время трудного положения (их ежедневное предложение достигает 1200 мест).

Франция больше принимает туристов, чем их отправляет. Доля межд. рейсов во Франции составляет сегодня порядка 20%, тогда как в Великобритании она достигает 69%, а в Германии — 73%. Согласно исследованиям Дирекции по туризму Франции только один француз из четырех совершает ежегодные поездки за пределы страны, а количество вылетов за границу на летний отдых составляет 15% против 60% в странах Северной Европы. 80% французов проводят отпуска во Франции, тогда как среди немцев и англичан количество отдыхающих в своих странах составляет 20 и 25% соответственно. В общей сложности рынок туристических авиаперевозок во Франции насчитывает только 30 млрд.фр. (4,5 млрд. евро), тогда как в Великобритании он достигает 75 млрд., а в Германии 90 млрд. фр. Первый туроператор Германии — компания HTU, которая также является первой в Европе, имеет вес такой же, как десять ведущих франц. компаний. HTU, филиалом которой является компания Narag Eloyd, имеет годовой товарооборот 33 млрд.фр., тогда как Nouvelles Frontieres и Club Mediterranee — каждая по 9 млрд. Далеко позади находится Fram с 2,2 млрд.фр., полученными в 1999г. Результаты брит. туроператоров Thomson и Airtours выше чем у франц. лидеров и составляют 20 млрд. фр.

Кроме того, франц. рынок чартерных перевозок более дисперсный, он состоит из значительно-

го числа мелких турагентов. 5 первых (Nouvelles Frontieres, Club Mediterranee, Fram, Jet Tours, Loos Voyages) занимают лишь 35% рынка, тогда как в Великобритании первые 4 туроператора делят между собой 80%. Отсутствие «критической массы» не может не сказываться на тарифах устанавливаемых французскими туроператорами.

Авиационные компании — филиалы франц. тур операторов представляют структуры счетов, которые остаются слишком высокими. Главными причинами этого являются, во-первых, размеры парков самолетов, которые не позволяют снизить цену на основные заказы. Франц. тарифы имеют низкую конкурентоспособность на фоне немецких и английских. Большое влияние на них оказывает крайняя сезонность, тесно связанная с сильным ростом объемов перевозок в период школьных каникул. Разница в количестве летных часов в сезоны высокой и низкой активности достигает двух раз. При этом основной проблемой является необходимость уравнивать численность обслуживающего персонала, особенно коммерческого летного состава. Этот феномен мешает компаниям «сглаживать» их деятельность на протяжении года. Они должны удваивать темп в период с апр. по октябрь, чтобы компенсировать зимние потери.

Нельзя забывать также «пережиток» франц. централизма, из-за которого большая часть самолетов базируется в Париже и, в случае вылетов из провинции, должна совершать доп. маршрут до пункта отлета, а также по возвращении из-за границы — обратно в Париж. Все это негативно отражается либо на цене, либо на качестве обслуживания, либо на том и другом.

Ввиду слабости франц. чартера существует вероятность того, что в перспективе немецкие и англ. гиганты одни будут извлекать прибыль из потенциала развития франц. рынка, рост которого начнется уже в ближайшие годы. В соответствии с исследованием Дирекции по туризму, количество французов, которые проведут свой отпуск за рубежом, достигнет 35% к 2010г. по сравнению с 10% сейчас.

Но франц. чартерные компании не смогли воспользоваться результатами такого прогресса. В частности, их доля рынка сократилась с 53% в 1989г. до 45% в 1997г. Наиболее явно это проявилось на некоторых средиземноморских направлениях, в Тунисе, где «французская» часть упала с 80 до 40%, а также в Турции — сокращение с 60 до 25%. Франц. операторы полностью свернули свою деятельность в Канаде.

## Ле-Бурже

**Межд. авиа-космический салон «Ле Бурже-99».** 12-20 июня 1999г. в пригороде Парижа, состоялся 43 Межд. авиационно-космический салон «Бурже-99». В нем приняли участие 1900 экспонатов из 40 стран мира. На салоне были представлены летательные аппараты различных классов и назначений, а также их модели.

Салон в Ле Бурже был открыт президентом Франции Ж.Шираком. После церемонии открытия Ж.Ширак посетил экспозиции франц. и ряда зарубежных компаний. Из рос. компаний он ознакомился со стендом РКА. Официальную делегацию России на авиасалоне возглавлял руководитель РКА Ю.Коптев. Рос. авиационная и космиче-

ская промышленность была представлена в нескольких павильонах по тематическим направлениям. В салоне приняли участие 88 рос. компаний и фирм, в т.ч. авиа космический комплекс им. С.В. Ильюшина, ОКБ Сухого, ВПК МАПО, ОКБ им. А.С.Яковлева, НПП «Звезда», РКК «Энергии» им. С.П. Королева, ГНПРКЦ «ЦСКБ-Прогресс», Конструкторское бюро общего машиностроения, НПО ПМ, КБ Химавтоматика, НПО им. С.А.Лавочкина, НПО «Энергомаш» им. академика В.П.Глушко.

Россия представила значительное количество новых самолетов. Наибольший интерес у специалистов вызвал новейший рос. истребитель -бомбардировщик Су-30МК, оснащенный двигателями с изменяемым вектором тяги. На авиасалоне был также представлен транспортный самолет ИЛ-96Т, первый полет которого был выполнен весной 1997г. Специалисты отметили высокие эксплуатационные возможности самолетов Ан-70 и Ан-74-ТК200. Был продемонстрирован высокий интерес к рос. транспортным самолетам, Ил-114-100, Бе-200, боевым самолетам МиГ-29УБТ и Су-30МК, учебно-тренировочным самолетам МиГ-АТ и Як-130, легкомоторные самолеты Ил-103, Су-26, модернизированному вертолету Ми-35 (представленный компанией IAI). Большое впечатление на участников и посетителей оказали демонстрационные полеты модернизированного самолета МиГ-21, первый прототип которого был создан еще в 60 гг. талантом рос. конструкторов. Оснащенный современным бортовым электронным оборудованием самолет МиГ-21 на салоне был представлен компанией «Элби».

Предприятия космической промышленности России участвовали в салоне в основном самостоятельно и были представлены на двух экспозициях (РКА и Центра им. Хруничева). Они показали как образцы элементов ракетной техники, в первую очередь жидкостные ракетные двигатели, так и макеты ракет, спутников и действующие модели. Впервые на салоне в Ле Бурже был выставлен полномасштабный макет перспективного ракетносителя серии «Ангара», а также показаны элементы межд. космической станции, разработанные и сконструированные Гос. научно-производственным космическим центром им. Хруничева. Экспозиция элемента космической станции подтвердила возможность выполнения рос. предприятием взятых на себя обязательств по работе над совместным проектом и его готовность продолжить участие в выполнении космической программы.

Большой интерес вызвал у посетителей действующий макет стартовой площадки запуска космических ракет. НПО «Энергомаш» представило на салоне макет ракеты-носителя, двигатель которой работает на высокоэнергетичном топливе — осжиженных кислороде и природном газе. В условиях повышенного внимания к защите экологии использование такого двигателя позволило бы значительно увеличить массу выводимой полезной нагрузки при одновременном уменьшении выброса вредных веществ в ходе запуска ракет.

Кроме демонстрации рос. тех. возможностей на стендах и «шале» в ходе салона был проведен ряд встреч и переговоров с иностранными партнерами.

— КНЕС. В области спутниковой навигации была отмечена приверженность к сценарию, раз-



работанному рос.-франц. группой, создания глобальной европейской навигационной системы, который представлен в Европейскую Комиссию для принятия полит. решения.

– СТАРСЕМ – отмечено положительное начало практической деятельности этого СП, заключен контракт на запуск научно-исследовательского спутника ЕКА. Было намечено продолжить работу рабочей группы по организации запусков РН «Союз» с франц. космодрома Куру.

– «Аэроспасьяль» – проявлен интерес к сотрудничеству в области спутниковой навигации, а также по носителю легкого класса. Достигнута договоренность о создании рабочей группы для определения и оценки конкретных проектов в этих областях.

– «Алкатель» – осуществлен обмен мнениями по состоянию работ по совместным проектам. Были отмечены трудности, связанные с финансированием, в частности, проекта «Экспресс-К».

– «Матра Маркони Спейс» – принято решение создать совместную рабочую группу для выработки направления сотрудничества в области ДЭЗ, а также осуществить маркетинговые исследования в интересах дальнейшего сотрудничества в области телекоммуникаций. Достигнуты принципиальные договоренности о порядке взаиморасчетов и форме совместных работ над проектом.

– ДАЗА – обсуждено состояние сотрудничества с российскими предприятиями и подтверждено намерение обеих сторон продолжить текущие совместные проекты и подготовительные работы к новым программам, в частности, в такой области, как спутниковая навигация.

– Итальянское космическое агентство (ИКА) – обсуждался вопрос сотрудничества в области спутниковой навигации.

– Японское космическое агентство (НАСДА) – подписано рамочное соглашение и контракт по проведению научных экспериментов на рос. сегменте Межд. космической станции.

– ЕКА – достигнута принципиальная договоренность о сотрудничестве в области спутниковой навигации на взаимной основе, однако для этого требуется полит. поддержка ЕС.

– «Локхид-Мартин» – отмечена удовлетворенность работой СП (JLS). Вместе с тем, американцами было высказано пожелание о скорейшем получении со стороны России реакции на их инициативы в области совершенствования системы экспортного контроля в РФ. Это позволило бы, по мнению американцев, решить проблему увязки с квотами на коммерческие космические запуски. В частности, продолжение диалога спец представителей президентов России и США по ракетному нераспространению позволило бы в качестве первого шага увеличить существующую квоту с 16 запусков до 20.

– «Боинг» – выражена уверенность в хорошем продвижении проекта «Морской старт».

– НАСА – встречено понимание необходимости доп. инвестиций в совместные проекты, включая работы по МКС. Американская сторона отметила повышенное внимание в США к вопросу обеспечения безопасности при завершении работ на станции «Мир». Была также отмечена необходимость прогресса в диалоге по нераспространению ракетных технологий, поскольку это прямым образом связано с принятием решения в США на

выделение доп. средств на работы с Россией.

– «Пратт Уитни» – подтверждена стратегическая линия – на развитие сотрудничества с российскими предприятиями. Было подписано соглашение с КБ «Химавтоматика», предусматривающее разработку и производство в России узлов нового кислородно-водородного двигателя. Внимание было уделено оформлению госдепом США разрешительных документов для выделения инвестиций на тех. переоснащение НПО «Энергомаш». Ам. стороной было отмечено необходимость предоставления со стороны России детальной информации относительно контактов НПО «Энергомаш» с иранскими фирмами. Обсуждено продвижение по совместным проектам ИЛ-114-100, а также принято решение о продолжении работ по организации производства двигателя PW 127 для самолета ИЛ-114 и вертолета МИ-38 в России.

– «Еврокоптер» – рассмотрены вопросы сотрудничества до программе создания вертолета МИ-38.

– «Эрбас Индастри» – обсуждены результаты сотрудничества по проекту АЗХХ и подписан отчет, намечены пути возможной дальнейшей кооперации в этом и других направлениях. В целях проверки готовности рос. авиапрома к такому сотрудничеству был заключен очередной контракт с АРК на выполнение работ по оптимизации несущего оперения самолетов серии «Аэробус».

С зам. министра торговли США Э.Р.Моттур обсуждены перспективы взаимовыгодного сотрудничества по проекту ИЛ-96Т/М, в области фундаментальных исследований, проводимых предприятиями авиапрома с НАСА, а также рос. стороной было предложено рассмотреть возможность более широкого участия предприятий авиапром. комплекса в создании самолетов «Боинг».

## Агропром

**Гос. с/х политика.** Вот уже 40 лет гос. с/х политика (ОПС) формирует мир миллионов аграриев европейских стран, а также мир потребителей. Благодаря ей, сельское хозяйство европейских стран продолжает развиваться в трудных регионах и продуктивность отрасли возрастает. ОПС внесла свой вклад в деятельность по обустройству территорий.

Подсобные хозяйства модернизировались за счет введения новых пром. направлений: механизация, производство удобрений и корма для животных и т.д. Большое внимание уделяется разработке новых сортов, генетике, модернизации агротехники, управлению. ЕС становится вторым мировым с/х экспортером, занимая, однако, первые позиции в области импорта. К качеству продовольственного обеспечения присоединилась стабильность цен. Сегодня в европейских странах на прод. товары семьи тратят 15% своего бюджета.

Римским договором 1957 года, ознаменовавшим появление ЕЭС, было предусмотрено (ст.39) создание ОПС, целевыми программами которой является: увеличить производительность сельского хозяйства; обеспечить необходимый уровень жизни аграрному населению; стабилизировать рынки; обеспечить гарантию качества продовольственного обеспечения и умеренные цены потребителям.

В ходе последующей конференции (июль 1958 года) были определены основные принципы ОПС:

единообразие рынков; преимущество общеевропейской продукции; фин. солидарность.

На базе основных принципов, европейский с/х сектор был основан (дек. 1960-январь 1962гг.) за счет создания ОСМ (гос. рыночные организации) в различных производственных секторах. Сначала, они осуществляли контроль за большей половиной с/х продукции ЕС. Сегодня они охватывают все виды продукции, за исключением картофеля и алкоголя. Их роль состоит в обеспечении поддержки рынков за счет соответствующих приемов, зависящих от вида контролируемой продукции.

Создание FEOGA (Европейский фонд с/х ориентации и обеспечения) оказывает фин. поддержку при расходах необходимых ОПС, независимо от вида продукта или государства-участника.

Направление «обеспечение» выделяет средства на основные с/х расходы и осуществляет свою деятельность через гос. рыночные организации: регулирование внутреннего рынка за счет закупок, осуществленных участвующими организациями, расходы на складирование, прямые субсидии на стабилизацию доходов, субсидии на активность сбыта продукции, восстановление экспортной деятельности.

Расходы на с/х обеспечение осуществляются по строгим правилам: управление с/х расходами в рамках, установленных «ведущим направлением» сельского хозяйства. Их ежегодная активность роста не должна превышать 74% от процента ежегодного роста общеевропейского совокупного продукта.

Направление «ориентация» управляет общеевропейскими средствами, предназначенными для проведения организационной политики: деятельность по модернизации, денежные компенсации природных неблагоприятных факторов, привлечение молодых специалистов, переработка и сбыт с/х продукции.

В 1992г. была начата основательная реформа ОПС. Основное изменение приходится на период перехода от системы, основывающейся на ценах к системе поддержки доходов аграрников, основывающейся и на ценах, и на прямых субсидиях.

Целевые программы реформы: обеспечить конкурентоспособность общеевропейской с/х отрасли на мировом уровне за счет сближения с мировыми ценами и выйти на внешний рынок, в особенности, в области зерновых культур; установить контроль за производством и чрезмерным ростом бюджетных расходов; содействовать обустройству территорий, охране окружающей среды.

Реформа затрагивает область производства злаковых, масличных и богатых белком культур, молока, продукции хозяйств по разведению крупного рогатого скота и овец, табачной продукции.

Основные принципы: проведение реформы ОСМ и соответствующих мер: значительное снижение цен в поддержку дохода, в частности, в секторе производства зерновых культур, что является основой реформы, и в меньшей мере в животноводческом секторе; выплата прямых субсидий, с целью компенсации этого снижения цен; обязательный пуск земли под пар для извлечения выгоды из компенсирующих субсидий.

Реформа сопровождается структурными мерами, учрежденными в рамках зональных многолетних программ, принятых государствами-участниками включающих 3 этапа: поощрительные пре-

мии в защиту окружающей среды; содействие в проведении работ по лесонасаждениям, для альтернативного использования с/х земель и развития деятельности, направленной на создание лесных участков на территории подсобных хозяйств; преждевременный уход на пенсию по желанию в 55 лет.

Европейская комиссия внесла предложения для ОПС на 2001-05гг.: расширение за счет стран ЦВЕ; будущий период переговоров в рамках ВТО; новые фин. ориентации; рост мирового спроса на пищевую продукцию; бережное отношение к окружающей среде; улучшение качества продуктов.

*О Межд. с/х салоне.* С 27 фев. по 5 марта 2000г. в Париже прошел 37 Межд. с/х салон (МСС), который посетили 630 тыс. чел. Подготовка 37 МСС проходила на фоне удачного для французов завершения раунда переговоров в Сиэтле в рамках ВТО, в результате которых французам удалось сохранить без изменения существующую ныне нац. модель сельского хозяйства при участившихся случаях заболевания (т.н. коровье бешенство) крупного рогатого скота, эпидемии листериоза (до 200 случаев в год) и вызывающей опасение среди рядовых потребителей проблеме генетически измененных организмов (ОГМ).

К этому следует добавить непрекращающуюся полемику в СМИ на тему эффективности существующих и принимаемых во Франции мер, направленных на предотвращение распространения различных заболеваний, передающихся человеку в результате потребления продуктов животного и растительного происхождения.

«Санитарные кризисы», начиная со случаев заболевания коровьим бешенством крупного рогатого скота и кончая бельгийской птицей с повышенным содержанием диоксина, нанесли французскому АПК огромный эконом. ущерб.

После первых случаев заболевания листериозом потребление свинных полуфабрикатов и готовых продуктов из свинины упало в январь 2000г. по сравнению с январем 1999г. на 70%. Впервые, начиная с 1976г., цены на свинину упали до самого низкого уровня. Доходы производителей свинины упали на 4% только за январь 2000г. История с диоксином явилась причиной снижения потребления французами в 1999г. птицы на 2,6%.

По признанию министерства сельского хозяйства и рыболовства Франции, проблемы с безопасностью продуктов питания привели к структурным кризисам в ряде секторов АПК страны.

Упомянутые выше проблемы явились основной причиной проведения 37 МСС под офици. лозунгом «Продовольственная безопасность на службе качества продуктов питания». В своем выступлении по случаю открытия 37 МСС президент Жак Ширак отметил, что Франция является страной, где «безопасность прод. продуктов обеспечена наилучшим образом». 38 МСС намечено было провести с 25 фев. по 4 марта 2001г.

*Рыболовство и разведение морских культур.* Франция располагает 4000 км. морских берегов. Морское рыболовство и морские культуры играют важную роль в экологической и соц. структуре прибрежных зон. Они являются частью отрасли, от которой зависят 100 тыс. рабочих, из которых 17500 — моряки, работающие в море более 3 мес. на 6500 судах и 14 тыс. — специалисты по разведению ракушечных.

Франция располагает флотом для всех видов рыбной ловли. С 1986г. общее количество рыбо-ловных судов сократилось на 43%, а средняя мощ-ность судна выросла на 40%. В тех же размерах вы-росла вместимость судов, выраженная в регистро-вом тоннаже брутто.

Хотя общий объем флота постоянно сокраща-ется строго в соответствии с требованиями, наме-ченными основной многолетней программой ЕС, объем улова повышался и достиг 644 тыс.т. в 1997 году.

Основной улов состоит из сельди, в меньшем количестве сайды, мерлана, сардин, что по весу в тоннах ставит Францию на 4 место в ЕС, однако, доп. улов морского языка, мерлузы и лангустинов обеспечивают ей 3 место по ценности продукции.

Флот и занятость в отрасли рыболовства

Размер судна	Кол-во судов	Кол-во моряков
менее 12 м.	4638	7553
от 12 до 16 м.	588	2161
от 16 до 25 м.	877	4765
от 25 до 38 м.	90	817
более 38 м.	71	1301

К рыболовной деятельности следует добавить разведение морских культур (в основном устриц и мидий 214091 т. в 1998г.) и лососевых, две отрасли, которые очень развились за последние годы.

С оборотом в 2,3 млрд.франков разведение ра-кушечных (устрицы, мидии и петушки) домини-рует над другими видами производства морских культур. Сюда же нужно добавить морское рыбо-водство с оборотом в 200 млн.фр.: этот вид дея-тельности включает в частности разведение лосо-ся-тайменя и, в меньшем объеме, семги (Ла-Манш, Атлантический океан), окуня и дорады (Средиземное море), а также разведение мальков (окунь, дорада, тюрбо).

Общее потребление морской продукции во Франции составляет 1108 тыс.т. в весе нетто (1998г., что соответствует уровню потребления примерно 19 кг. на человека и оборот 40 млрд. франков. Хотя такой уровень потребления рыбной продукции является средним, дефицит этой от-расли значителен и подтверждает активный ввод импортной продукции по тоннажу: креветки, ло-сось, тунец.

Рыбопродукция различных регионов (распределение тоннажа)

Север Па-де-Кале	14,57%
Верхняя Нормандия	2,52%
Нижняя Нормандия	7,60%
Бретань	50,80%
Районы Луары	10,18%
Пуату-Шарейт	3,04%
Аквитания	2,92%
Лагедок-Русийон	6,87%
ПАЛБ	1,5%

В 1998г. сектор предприятий рыбной промы-шленности составлял 4% от числа предприятий и 3% от числа рабочих от совокупности предприятий и рабочих, занятых в производстве ВВП. Предприя-тия данной отрасли сосредоточены в следующих регионах: Брестань (25% предприятий и 30% рабо-чего состава), Север Па-де-Кале, Аквитания, Верхняя и Нижняя Нормандия. Предприятия дан-ной отрасли специализируются на 77% в произ-водстве рыбной продукции, но значительная часть их деятельности, касается также оптовой торговли рыбой, ракообразными и маллюсками (14%), пром. производства мясных продуктов (5%), опто-

вой торговли различной пищевой продукции (3%).

Рыбная промышленность выпускает консервы (сардины, тунец), полуконсервы (сельдь), заморо-женные продукты (рыба, панированная в суха-рых), а также копчености и соления.

Замороженные морские продукты и продукты рыбной ловли составляют в тоннаже 12% от обще-го объема замороженной продукции франц. пище-вого рынка.

Франц. продукция морского рыболовства и морских культур

	1997г.		1998г.		1999г.	
	млн.фр.	т.	млн.фр.	т.	млн.фр.	т.
Рыба	351523	3490,3	346770	3476,3	350238	3650,1
Ракообразные	21017	580,6	22034	586,8	22299	556,6
Ракушечные	66915	413	40740	326,1	57278	356,3
Головоногие	20193	278,3	23272	297,8	23706	326,8
Водоросли	16485	23,9	15883	22,1	15948	22,0
Тропический тунец	161507	851,1	141948	658,6	147568	684,7
Морское рыбководство	7210	34,1	12669	53,1	13319	40,8
Устрицы	146990	1671,9	152129	1409,2	149650	1485,6
Мидии	66194	475,2	61962	444,6	64876	475,5
Другие ракушечные	3938	52,7	3994	54	3817	51,3
Аквакультура	5781	248	6166	284	7121	334,8
Общий объем	867753	8119	827567	7612	855819	7983

Экономическое вмешательство государства в отрасль рыбной ловли и морских культур ведется, в частности, управлением морской рыбной ловли и морских культур, находящейся с 1994г. под руко-водством министерства сельского хозяйства и ры-боловства.

Фонд соучастия и организации рынков (FIOM) является гос. учреждением. Он обеспечивает про-ведение обществ. мер по организации рынка и имеет целью содействовать улучшению эконом. организации отрасли (первые поставки на рынок, поддержка объединений производителей в регули-ровании рынка, поддержка экспериментальной деятельности рыбной промышленности и повы-шения качества продукции).

Французский морской НИИ (IFREMER) явля-ется гос. пром. и коммерческим учреждением, ко-торое обеспечивает научную деятельность и спе-циализированную тех. помощь, на адаптацию морской рыбной ловли и морских эконом. целям отрасли и биологическому направленную продук-тов к эконом. целям отрасли и биологическому ха-рактеру ресурсов.

Пищепром

Пищевая промышленность. С оборотом в 757 млрд.фр. в 1998г. (+2% по сравнению с 1997г.), что составляет 25% от пром. оборота, не считая расходов на энергетику, пищевпром зани-мает прочные позиции наиболее развитой франц. пром. отрасли по сравнению с химическими пред-приятиями, автомобилестроением, машиностро-ением, электроникой, электростанциями, самолето-строением.

Структура и количество предприятий пище-прома Франции (1998г.): мясопереработка — 1433, рыбпром — 164, плодоовощная промышленность — 192, производство жира — 28, молочное произ-водство — 420, обработка зерна — 189, животный корм — 306, напитки — 496, др. пищевпром — 999.

На предприятия пищевпрома приходится 329 тыс. рабочих мест (по сравнению с 1997г. произо-шло сокращение числа рабочих на 1%, что в 2 раза меньше, чем на предприятиях в других отраслях).



Предприятия пищевого сектора распределены во всей территории Франции, большинство из которых малые и средние предприятия.

5 регионов представляют 40% от общего числа предприятий, это: Бретань, район Луары, Иль-де-Франс, Рон-Альп, Север Па-де-Кале. Пищевая промышленность играет важную роль для большинства франц. регионов. Рабочий состав предприятий данной отрасли превышает 10% в 17 регионах и 15% в 15 регионах от рабочего состава в пром. предприятиях страны.

Пищевая промышленность перерабатывает 70% сельхозпродукции страны и ее участие в повышении качества продуктов имеет все большее значение. С 1993г. добавочная стоимость на продукцию пищевой промышленности превышает добавочную стоимость на сельхозпродукцию. Являясь первым клиентом сельского хозяйства, пищевая промышленность также держит 1 место по закупке дорожного транспорта, упаковочного материала, рекламных щитов. Это также и первый поставщик продукции для розничной торговли и ресторанного дела.

Доход от экспорта продукции пищевой промышленности составил 161 млрд.франков, положительный баланс в 1998г. составил 54 млрд.франков, что говорит о росте экспортируемой продукции на 1,8%.

Хотя торговый оборот от продажи на внутреннем рынке страны составил 80%, рост активности пищевой промышленности за последние годы был отмечен ростом благодаря экспорту продукции, торговый оборот которого составил 20%. Страны ЕС поставляют значительную часть переработанной пищевой продукции: 71,2% в 1998г. Границы экспорта включают в себя не только страны ЕС. Продукция пищевой промышленности поставляется также в США (4% от общей продажи), Японию (2,8%) и Швейцарию (2,6%). Намечена активность продажи продукции в страны ЦВЕ, страны Северной Африки, Бл. и Дальнего Востока и страны Азии.

Основной экспортируемой продукцией являются вина и шампанские, другие спиртные напитки, молочные продукты, мясо, птица, сахар, кулинарные изделия.

Пищевая промышленность – сектор, где многочисленные средние и малые предприятия (менее 500 служащих) представляют 97% от общего числа предприятий отрасли, а их торговый оборот – 65%. В 1998г. было отмечено, что торговый оборот первых 20 объединений составляет 38% от оборота отрасли, первые 25 объединений – 55% и первых 50 объединений – 66%.

Переработанная продукция, в млн.т.

	1980г.	1995г.	1998г.
Убой скота .....	3,4	3,65	3,73
Убой птицы.....	0,96	1,92	2
Колбасные изделия .....	0,59	0,91	1,08
Масло .....	0,53	0,37	0,4
Сыры на базе коровьего молока .....	1,06	1,5	1,52
Обезжиренное сухое молоко .....	0,71	0,37	0,37
Овощные консервы.....	0,95	1,39	1,45
Мука.....	4,96	5,2	5,4
Мучные изделия.....	0,51	0,6	0,63
Сахар.....	3,98	4,2	4,17

По отношению к расширению между рынков и конкуренции, инвестиции являются ключом к развитию. Модернизация оборудования, улучшение качества и сбыт простых и марочных продуктов – все это является преимуществом. Объем материальных инвестиций (модернизация, приобрете-

ние нового оборудования) возрос в 1998г. до 23,5 млрд.франков. Объем фин. инвестиций составляет 10 млрд.франков в год, учитывая деятельность по реорганизации и внедрению за границей. Но одной из основных характеристик пищевой отрасли является повышение процента нематериальных инвестиций (активизация сбыта, реклама, исследование направленные на развитие, обучение) объем которых составил 14 млрд.франков в 1998г. и продолжает расти.

Инновация остается важным элементом конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности. В этом отношении отмечен рост активности малых и средних предприятий, которым принадлежит половина плодов инновации, предлагаемых на рынке. Кроме того марочные продукты начинают пользоваться большим спросом по сравнению с немарочными продуктами супермаркетов.

Предприятия пищевой промышленности также осуществляют свою деятельность за границей за счет постоянно растущего в течение 10 лет объема инвестиций. С 1986 по 1989 год объем франц. инвестиций за границу возрос от нескольких млн.франков до 25 млрд.франков в ходе партнерства с местными предпринимателями. Затем, активность инвестиций несколько ослабла, но их общая сумма остается значительной: 2-3 млрд.франков в год.

В 1998г. по статистике Франц. центра внешней торговли франц. пищевая промышленность насчитывала 1620 предприятий в мире, 693 из которых – пром. предприятия и 748 – коммерческие предприятия. 55% сосредоточены на европейском континенте, 15% в Северной Америке, 14% в Азии, 9% в странах Среднего Востока и Африке, 4% в Юж. Америке.

*Требования к качеству продукции предприятий пищевой промышленности.* Качество пищевых продуктов включает в себя области, такие как «санитарная гарантия», вкусовые и гастрономические качества, а также законность коммерческих операций и доверие между поставщиками и клиентами. Качество становится основным элементом стратегии предприятий и элементом, определяющим выбор потребителя. Именно поэтому во Франции были введены отличительные знаки, предназначенные для маркировки качественных продуктов. Настоящий первосортный местный продукт с названием, данным ему по месту производства (АОС), является отпечатком культуры, истории, способа производства, сохранения традиций, словом отпечатком всех отличительных черт региона. Он отражает их разнообразие и является частью нац. культурного достояния.

Культурное разнообразие является частью национального достояния и позволяет сохранить традиционное умение и специфические черты регионов, способных поддержать своеобразие и даже уникальную экономику деятельности. Именно поэтому в 1992г. Европа определила уставные нормы для защиты таких особых продуктов.

В течение долгих лет во Франции политика, касающаяся качества, направлена на создание настоящей этики продукции пищевой промышленности и учреждение уставных норм и правил, позволяющих определять происхождение продуктов, оценивать особые способы производства и хранить марку. Кроме того, для введения в понятие качества длительное управление ресурсами, были приняты отдельные законы, касающиеся окружающей среды и здравоохранения.

Резолютивная часть постановлений, начавшаяся с АОС в 1919г., а затем ознаменовавшаяся появлением с/х товарного знака в 1960г., включила также в 1980г. Декларацию о соответствии требованиям и биологически чистую сельхозпродукцию. Эти официально признанные меры предполагают соответствие тех. требованиям и контроль их введения в действие ответственными организациями, учрежденными государственными органами власти, после одобрения Гос. комиссией торговых знаков и сертификации с/х и пищевых продуктов (CNLC).

Знак АОС характеризует продукт, качество которого присуще именно той местности, откуда происходит этот продукт. Он устанавливает тесную связь между продуктом, регионом и талантом человека. АОС составляют 48% от продукции винопроизводства и 15% от продукции предприятий по сыроварению.

Красное клеймо свидетельствует о том, что пищевой продукт или с/х не пищевой и не подлежащий переработке продукт располагает совокупностью характерных особенностей, что позволяет поставить его на уровень продуктов высшего качества. Производство занимает первое место по количеству продуктов с красным клеймом, это касается также и других мясных и молочных продуктов.

Декларация о соответствии требованиям свидетельствует о том, что пищевой продукт или с/х не пищевой и не подлежащий переработке продукт, соответствует характерным особенностям (определенным заранее) в области производства, переработки, расфасовки и, в случае необходимости, происхождения. Характерные особенности, основывающиеся безусловно на объективных критериях, касающихся декларации о соответствии требованиям очень различны: говядина, копченый лосось и т.д.

Производство биологически чистой сельхозпродукции (БС) направлено на сохранение перерасхода, за счет применения способов переработки и отдавая предпочтение чистой энергии и продуктам. Оно старается относиться с вниманием к охране окружающей среды и бережному отношению к природе. Товарный знак БС подтверждает, что продукция выпускается в соответствии с установленными европейскими или гос. нормами производства и переработки. Он свидетельствует об обязательстве франц. производителей соблюдать правила, установленные для БС.

Все эти знаки находятся под контролем министерства при поддержке Гос. института товарных знаков (INAO) для контроля АОС и Гос. комиссии товарных знаков и сертификации (CNLC), для контроля товарных знаков, декларации о соответствии требованиям и биологически чистой сельхозпродукции.

Секретариат CNLC находится под руководством DGAL (Главное управление пищевой продукции), а именно отделом товарных знаков и сертификации, при поддержке DGCCRF (Главное управление конкурентоспособности, потребления и преследования фальсификации).

4 вида знаков (АОС, торговый знак, декларация о соответствии требованиям, биологически чистая сельхозпродукция (БС), прямо отражаются на европейском законодательстве, что позволяет объединить юр. защиту с наименованием продукции

по месту происхождения или по способу традиционного производства (АОР, IGP, спецификация) или по способу биологически чистого производства.

С помощью закона от 3 янв. 1994г. п. 94-2, касающегося определения качества с/х и пищевой продукции, и постановлений о внедрении гос. органы решили обеспечить абсолютное соответствие между франц. знаком качества и юр. защитой, определенной общеевропейским законодательством с целью ограничить противоречия и процедуры в помощь производителям и не увеличивать количество гос. знаков качества в помощь потребителю.

Так, АОР является правовой общеевропейской защитой АОС; IGP – региональный знак качества, защищенный правовым законодательством. Характеризует первосортные местные продукты, характерные не только одному региону, в отличие от продуктов АОР; спецификация относится к продуктам, не имеющим точного происхождения, но производству которых характерны какие-либо особенности или традиции. Официальные франц. и европейские знаки соответствуют общему уровню норм для того, чтобы производителям не пришлось делать два разных запроса на право такого знака или проходить два различных вида контроля.

Любой запрос на право знака АОР должен сопровождаться запросом на право знака АОС на нац. уровне. Любой запрос на право знака IGP или спецификации может производиться только в рамках гос. знака или декларации о соответствии требованиям. INAO и Комиссия торговых знаков обладают теми же правами и на европейском уровне и дают свою точку зрения при передаче франц. правительством Европейской комиссии запросов на АОР, IGP или на сертификацию.

Качество пищевых продуктов контролируется на всех стадиях производства. Во Франции производство и распространение прод. продуктов точно соответствует текстам, определяющим минимальные условия проектирования, обустройства и оборудования производственных помещений, а также правила гигиены персонала и оборудования. Соответствие условиям гарантируется выдачей гос. санитарного удостоверения. Гос. служащие регулярно контролируют выполнение этих правил производителями. Таким образом, санитарно-гигиенический контроль производится от начального этапа производства до конечного этапа продажи продукта потребителю.

В ходе работ по соответствию систем инспекции и сертификации для содействия глобализации связей пищевой отрасли, были приняты европейские нормативные акты, предлагающие работникам аграрной и пищевой отраслей использовать оборудование, позволяющее им взять на себя ответственность, которая возложена на них в области гигиены и качества выпускаемой продукции.

С одной стороны, речь идет о применении принципов системы анализа рисков и критических ситуаций для возможности их контроля (НАССР), а с другой стороны, о применении промышленниками гарантии качества, а именно, сертификации предприятия.

Целесообразность такой системы состоит в том, что она устанавливает последовательную, упорядоченную связь, которая дополняет законодат. меры, с целью обеспечить санитарную гаран-

тию (микробиологическую, таксикологическую) и соответствие другим качественным характеристикам. Кроме того, реально существует солидарная ответственность всех звеньев цепи аграрной и пищевой отраслей, направленная на гарантию потребителю здоровой и качественной продукции.

Во Франции франц. организация по нормированию (Afnor), созданная в 1926г., отвечает за координацию процессов разработки норм и способствует их применению. Afnor является франц. представителем европейского комитета по нормированию (CEN); она входит во всемирную организацию ISO.

В контексте расширения сферы межд. связей определение правил обществ. системы позволяет обеспечить защиту прав потребителя, в частности его здоровье. Так Франция придает большое значение работе Codex Alimentarius и других межд. организаций, осуществляющих свою деятельность в области нормирования (Межд. организация Эпидемиологии (OIE), европейская организация Средиземноморья по защите растений (ОЕПР).

*Обеспечение длительного хранения с/х продуктов.* Центр, специализирующийся на технологических разработках в области контроля окружающей среды и производству аппаратуры ионной стерилизации атмосферы и развития высоких технологий «Биосфера», расположен в г.Рамбуйе.

Одной из важнейших разработок фирмы последних месяцев является создание вещества, обеспечивающего длительное хранение с/х продуктов (овощи, фрукты) без применения рефрижераторного оборудования.

Приборы «Биосферы» включают аппаратуру ионной стерилизации атмосферы, которая позволяет, посредством бомбардировки элементарными частицами, осуществить разрушение всех типов частиц, загрязняющих воздух, в т.ч. и микроорганизмов.

Это исключительное новшество открывает неограниченные эконом. возможности, связанные с контролем окружающей человека воздушно-газовой среды, как, например, очистка воздуха в закрытых публичных местах (самолет, поезд, метро, ресторан и т.д.) или направление более специализированное — стерилизация воздуха в операционных блоках, с целью ограничения заболеваний, передаваемых воздушно-капельным способом.

Активность «Биосферы» направлена также на производство неизвестного ранее вещества — «активной материи», которая, благодаря своей особой микропористой структуре, способна к абсорбции и физико-химическому преобразованию всех типов летучих соединений.

Достижение абсорбции этих летучих веществ, провоцирующих созревание живой органической материи и трансформация их в нейтральный газ, играет фундаментальную роль в процессе консервации свежих продуктов и, как следствие этого, значительное продление их жизни, сохранение их вкусовых качеств, запаха, витаминов.

Таким образом, «Биосфера» дает возможность, в частности, гарантировать заметное усовершенствование консервации продуктов сельского хозяйства с вытекающими из этого фундаментальными экономическими и геостратегическими последствиями.

«Биосфера» произвела настоящую революцию в вопросах консервации, благодаря фундамен-

тальным исследованиям молекулярной структуры материи на стыке различных наук — физики и биологии.

Технологии «Биосферы» направлены на изменение воздушной среды, окружающей пищевые продукты, которая может как способствовать, так и препятствовать их порчи.

С момента сбора урожая овощей и фруктов, начинается необратимый процесс их разложения и порчи, которому способствует обмен газов окружающей среды и газов, выделяемых в результате, так называемого, «дыхания» растительных продуктов.

Живая материя испускает различные летучие органические соединения и газы, которые создают благоприятные условия для подавления вызывающих гниение микроорганизмов.

Этот «дыхательный» процесс сопровождается потерей влаги в результате испарения и, таким образом, иссушением и потерей веса растительными продуктами, содержащими чаще всего, 80-90% воды в своих клетках.

Кроме того, «дыхание» является своего рода автокатализатором процесса деградации пищевых продуктов.

«Биосфера», благодаря своему открытию — «активной материи», преодолела все эти барьеры и добилась возможности замедлить метаболизм живой материи и значительно продлить срок хранения продуктов. Помидоры сохраняют свой внешний вид и вкусовые качества в течение 41 дня при хранении на свету при 16°C, примерно также ведут себя и другие овощи и фрукты.

Применение этой технологии в условиях оптового хранения продуктов питания (рынки, овощные базы, транспорт по перевозке плодов и овощей и др.) коренным образом меняет систему хранения продуктов и значительно снижает расходы на хранение и перевозки. 1 кг. «активной материи» (так фирма называет свой продукт) позволяет гарантировать хранение плодов и овощей в количестве 40-100 т. в 100 куб.м. в течение 1 мес. Стоимость 1 кг. этого вещества — 1000 франков.

Фирма «Биосфера» готова передать технологию, позволяющую самостоятельно производить «активную материю» и установки для фильтрации воздуха при условии подписания контракта на эксклюзивные права для определенной географической зоны. Адрес фирмы: 106/108, me de la Grange Colombe de Paris. 78120Rambouillet, т. 01-3457-1070, ф. 01-3485-6911, E-mail: biosp@yahoo.com.

## Пиво

Наряду с вином пиво является одним из популярных слабоалкогольных напитков французов. Пиво занимает во Франции 2 место по числу заказов в кафе и бистро после кофе и дает 30% оборота этим заведениям. Несмотря на то, что Франция занимает в Европе 9 место по потреблению пива на душу населения (36,6 л./год в то время как среднее потребление по Европе — 77,8 л./год), пивоварение и торговля пивом является важным сектором пищепрома и сельского хозяйства страны.

По производству ячменя Франция занимает 1 место в Европе (3,5 млн.т. в год). Из этого ячменя во Франции производится 1250 тыс.т. солода, 80% которого экспортируется, что ставит Францию на



1 место в мире по экспорту этого продукта. Пивоварение Франции с оборотом 82 млрд.фр., в которой занято 161 тыс.чел., дает 2% оборота пищевого прома страны.

Историческим центром пивоварения Франции является Эльзас с центром в Страсбурге, где активно варили пиво еще в средние века. Позднее, с развитием промышленности и сети дорог, пиво проникает в центральные и южные районы Франции. В Эльзасе находится 7 основных пивоваренных заводов, которые дают 55% нац. производства этого напитка. Эльзасские пивовары производят, в основном, светлые сорта пива с выдержкой продукта 7-10 дней при температуре менее 10%. Одним из центров пивоварения является и Север Франции, район Нор-Па-де-Кале, обладающий также длительными традициями производства пива. Здесь производятся, в основном, «специальные» сорта пива.

Производители пива объединены в Ассоциацию пивоваров Франции, созданную еще в 1880г. и защищающую интересы лиц этой профессии. Пивоваренные заводы Франции производят более 200 сортов пива в различной упаковке (бочковое, в бутылках, банках). Специалистов производства в этой области готовят IFBM (Французский институт напитков и пивоварения) в г.Нанси и ENSIAA (Высшая нац. школа с/х и пищевой промышленности) в г.Масси.

Потребление пива

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Бельгия.....	10,3	10,2	10	9,9
Великобритания.....	60	61,1	58,8	58,5
Германия.....	108	107,7	104,5	103,9
Испания.....	26,2	26,3	26,4	26,3
Италия.....	13,7	14,5	15,5	15,4
Нидерланды.....	13,3	13,5	13,2	13,1
Франция.....	23	21,6	2,7	22,6
ЕС.....	295,1	296,1	291,6	290,1

Источник: СВМС (Союз пивоваров Европы)

Потребление пива характеризуется относительной стабильностью с некоторой понижающей тенденцией в последние годы. Это связано с тем, что, например, во Франции принят закон, отменяющий пиво к алкогольным напиткам, и, как следствие этого, последовали ограничения в рекламе этого напитка.

В зависимости от плотности пива и содержания алкоголя во Франции принята следующая классификация: «спец.» сорта пива – свыше 5,5°, «люкс» – 4,4-5,5°, «бок» – 4,3-3,9°, «столовое» – 2-2,2°, «безалкогольное» – ниже 1,2°.

37-40% продаваемого в стране пива приходится на предприятия обществ. питания и 60-63% потребляется дом. Причем, 55,7% всего количества пива продается в невозвращаемых бутылках, 12,3% – в возвращаемых, 8,5% – жестяных банках, а 23,5% приходится на бочковое пиво. Наиболее популярным является пиво плотностью 4,4-5,5° (70% всего потребления), затем следует пиво плотностью свыше 5,5° (20%) и спец. фирменные сорта – 6%.

Насчитывается 21 пивоваренный завод, которые производят 20 млн.гкл пива в год. Бесспорным лидером в течение многих лет в области производства пива во Франции является фирма Kronenbourg, которая занимает 49% рынка, за ней следует Heineken (+Fisher, St-Omer) – 30% и Interbrew-France – 5%.

Рынок пива в целом является стабильным. Устойчиво растет (в среднем на 15% в год) спрос на фирменные сорта пива. Первое место в продажах этих сортов занимает бельгийская фирма Interbrew (марки Leffe, Becasse, Hoegaarden, Labat Ice, Rolling Rock, Spaten), которая удерживает 25% этого рынка. Другие фирмы также стараются продвинуть на рынок свои фирменные сорта. Так, лидер франц. производства пива фирма Kronenbourg усиленно предлагает такие марки как Grimbergen и Wel Scotch, а также ам. Bud и датскую Tuborg, право на которую она недавно получила.

Со своей стороны фирма Heineken также предлагает свои марки Wickse-Witte и Pelforth. Однако, подлинного успеха эта фирма добилась в распространении пива Desperados (смесь пива Fisher с текилой). Остальные производители франц. пива такие, как Meteor, Jeanne d'Arc, Duysk также стараются увеличить свое присутствие на рынке, выпуская свои фирменные сорта.

Другим моментом на рынке пива является появление на рынке пива в жестяных банках емкостью 0,5 л. Успех фирмы Bavaria, которая первой предложила на рынке товар в такой упаковке, побудил другие фирмы такие, как Heineken, Kronenbourg, Jenlain и, наконец, Meteor последовать ее примеру. По объему пиво в баночной упаковке представляет 6% франц. рынка, но обладает устойчивым ростом (20% в год).

Увеличение продаж пива в увеличенной упаковке привело к тому, что Kronenbourg, стала выпускать пиво в бутылках емкостью 0,75 л. (марка «1664») и 0,66 л. (Kanterbrau).

НДС во Франции составляет 20,6%, а акцизы взимаются (за гкл): меньше 0,5% (объема) алкоголя – 3,5 фр. (0,53 евро), 0,5%-2,8% – 8,5 фр. (1,3 евро), свыше 2,8% (объема) алкоголя – 17фр. (2,6 евро).

Франция ежегодно импортирует 5 млн.гектолитров пива, что представляет собой 25% потребляемого в стране пива. Таможенная пошлина на импортное пиво составляет 9%. Франция также экспортирует 2 млн.гектолитров ежегодно, или 10% собственного производства. Товарооборот пивом осуществляется Францией в значительной степени в рамках ЕЭС.

в тыс. гектолитров	Экспорт	Импорт
Австрия.....	-	1
Бельгия.....	131	2297
Великобритания.....	1722	915
Германия.....	115	1167
Греция.....	4	-
Дания.....	1	141
Ирландия.....	6	6
Испания.....	23	64
Италия.....	87	7
Нидерланды.....	22	499
Португалия.....	36	60
Швеция.....	3	-
Итого.....	2150	5157

Импорт пива во Францию осуществляется, как правило, дистрибуторскими фирмами, имеющими разветвленную сеть своих агентов по всей стране. Наиболее крупная дистрибутерская фирма Distriboissons имеет 145 складов, на нее работают 4 тыс.человек. Оборот в 1999г. составил 5,5 млрд. франков. Около 2/3 капитала этой фирмы принадлежит франц. фирме Elidis, которая, в свою очередь, на 100% является филиалом фирмы Kronenbourg.

Следующая крупная фирма France Boissons является 100% филиалом фирмы Heineken. Она обладает 58 региональными филиалами, 1400 грузовиками. На фирме занято 3,5 тыс.чел. Оборот фирмы составил в 1999г. 5,2 млрд.франков.

3 место занимает Centrale Europeenne de Boissons, обладающей 140 складами и использующей 4 тыс.рабочников. Оборот в 1999г. — 4,7 млрд.франков. Замыкает четверку крупнейших фирм Brasseries Stella Artois, имеющая 20 складов, которые имеют статус АО, входящих в состав предыдущей компании. Кроме указанных выше имеется 120 мелких дистрибуторских фирм, которые не принадлежат никаким группам.

Внутреннее производство пива в каждой стране рассчитано, в основном, на местного потребителя. В отличие от таких секторов массового потребления, как табак, моющие средства и безалкогольные напитки, где доминирует огромное количество мировых производителей, рынок пива имеет, в основном местное значение. За годы существования этого напитка было создано огромное число нац. марок пива, которым привержены местные потребители. В качестве примера можно привести большие усилия, затраченные ам. концерном Anheuser Bush, чтобы проникнуть на европейский рынок. Лидер мирового производства пива, выпускающий более 113 млн. гектолитров в год, против, например, 9,9 млн., выпускаемых Kronenbourg, в течение пяти лет тщетно пытается внедрить свою марку Bud, в частности, во Франции.

Стагнация потребления и, вследствие этого, производства в Европе и США вынуждает крупные фирмы-производители предпринимать ряд мер для консолидации рынка. Так, Kronenbourg, лидер франц. рынка пива (40% всего производства), был продан недавно брит. Scottish and Newcastle. В окт. 1999г. южноафриканская фирма SAB (South African Breweries) купила у Heineken чешские марки Pilsner Urquell и Radegast. В свою очередь, Heineken завладело контрольным пакетом акций испанской Gruzcampo. Однако, не только европейский рынок был затронут этой консолидацией. В последнее время бельгийская Interbrew купила канадскую Labatt, а японская Kirin Brewery взяла под контроль новозеландскую Lyon Nathan.

## Промышленность

Во Франции насчитывается **40 индустриальных Округов**, среди которых можно отметить: Шолет (ткань, обувь); Ойонакс, в котором сконцентрировано 2000 предприятий производства пластмасс; долина Арв, которая группирует 800 предприятий, производящих точную механику; Роанн (ткань и механизмы); Тьерс (ножевые товары); Роман (обувь); Вимо (сантехника); Тройе (трикотаж); Лимож (керамика); Мило (дубление кожи); Кастр-Мазаме (обработка шерсти).

*Малые предприятия.* Во Франции малые предприятия, входящие важнейшей составной частью в категорию т.н. малых и средних предприятий (МСП) — Petites et Moyennes Entreprises, являются одними из наиболее динамично развивающихся и обеспечивающих существенную занятость широких слоев населения, солидный прирост ВВП, а также экспортного потенциала страны. Согласно данным Национального института статистики и эконом. исследований (INSEE), число вновь созданных во Франции предприятий в 1999г. возрос-

ло на 0,9% и составило 268920 предприятий, из которых свыше 250 тыс. относятся к категории малых. Именно в том была, наконец, переломлена появившаяся 4г. назад тенденция сокращения числа вновь создаваемых предприятий. К концу 1999г. в стране насчитывалось 2 млн. действующих малых предприятий, обеспечивающих занятость 12 млн.чел., что составляет 40% ЭАН.

Правительство на протяжении последнего десятилетия принимало действенные меры по упрощению процедур создания и регистрации малых предприятий. Среди стран-членов ЕС, Франция занимает 10 место по такому важному комплексному показателю, как обеспечение благоприятных условий для создания новых предприятий в стране. По этому показателю Франция все еще значительно уступает таким странам, как **Финляндия**, где эти условия признаны самыми благоприятными, а также Нидерландам, Великобритании, Ирландии, Швеции и Дании. Менее удовлетворительным чем во Франции положение дел в этой области признано только в Италии, Португалии и Германии.

Франция относится к числу стран, в которых политика расширения внешнеэконом. экспансии предприятий имеет приоритетное значение. Согласно оценкам минэкономики, финансов и промышленности в стране в 1999г. ВЭД осуществляли 170 тыс. предприятий, из которых 59 тыс. относятся к категории малых и средних. Их доля в общем объеме экспорта приблизилась к 30%, а доля в общем объеме импорта достигла 22%. Европейская интеграция и географическая близость в большой степени способствовали активизации торговых связей франц. малых и средних предприятий со странами-членами ЕС. На страны ЕС приходится до 70% их экспорта, в то время как доля других категорий предприятий не превышает 63%.

В стране эффективно действует сеть организаций ВЭД. К ним относятся Банк развития малых и средних предприятий, региональные дирекции по вопросам внешней торговли, региональные фонды поддержки экспорта, Центр внешней торговли, агентство по продвижению за границу франц. предприятий и технологий, Компания по страхованию малых и средних предприятий от рисков (СОФАРИС), Компания по страхованию внешней торговли (КОФАС), Нац. агентство по внедрению научных исследований и ряд других.

Нельзя не отметить созданную в 1996г. ассоциацию «Партнерство Франция — предприятия для экспорта», объединяющую **45 крупнейших компаний страны**, оказывающих поддержку в интернационализации деятельности малых и средних предприятий в частности, посредством предоставления в их распоряжение своей наработанной посредническо-сбытовой сети на зарубежных рынках, обеспечения их необходимой коммерческой информацией и соответствующими консультационными услугами, включая услуги юр. характера, оказания содействия в налаживании деловых отношений с торговыми партнерами, предоставления им своих офисных и складских помещений, а также стендов и площадей в период проведения выставок.

Объявлено о намерении увеличить в 2000-06гг. фин. поддержку малых и средних предприятий с существующего уровня в 237 млн. фр. до 417 млн. фр. в целях повышения их экспортных возможностей.

Франц. коммерсанты видят в нашей стране прежде всего рынок сбыта производимой ими продукции, а также возможность, при удобном случае, с минимальными затратами воспользоваться уже имеющимися российскими наработками и «ноу-хау» в определенных областях, но отнюдь не равноправного партнера в области внешнеторговой деятельности. Франц. фирмы, включая малые и средние, в своей деятельности на рос. рынке значительно уступают в динамизме своим партнерам из Германии, Италии, Японии, США. После августовского 1998г. кризиса в России, многие малые и средние франц. фирмы, были вынуждены или покинуть рос. рынок, или приостановить свою деятельность на нем. В это же время КОФАС переводит Россию в предпоследнюю группу рисков, что, естественно, негативно сказалось на деловом сотрудничестве.

Снижению деловой активности франц. фирм на нашем рынке в немалой степени способствует политика, проводимая франц. руководством в отношении России с весны 1999г. вначале из-за чеченских, а затем из-за чеченских событий. Франция была в числе стран, занявших наиболее жесткую позицию в вопросе возможного введения эконом. санкций против России в связи с упомянутыми выше событиями. Это не могло не сказаться на общем охлаждении двусторонних отношений, в т.ч. и внешнеэкономических.

### Предпринимательство

Через свою разветвленную внешнеэконом. сеть, подчиненную Дирекции внешнеэконом. связей (Direction des Relations Economiques Exterieures, DREE) минэкономики, финансов и промышленности Франции, насчитывающую более 1000 сотрудников за рубежом, из общего числа в 2 тыс. чел., а также более 150 сотрудников, работающих в регионах страны, государство расходует ежегодно 3,2 млрд. франков на поддержание и дальнейшее развитие необходимого уровня внешнеэконом. экспансии нац. компаний и предприятий как в стране, так и за рубежом.

За прошедшие 15 лет Франция сумела преодолеть значительный спад во внешнеэконом. области и закончить 1999г. с положительным сальдо торгового баланса в 124 млрд. франков. Самостоятельные МСП реализуют около четверти внешнеторгового оборота страны. Государство предполагает составить т.н. итоговый баланс, позволяющий определить хорошо развитые и структурированные, перспективные сектора экономики страны, а также те, которые, напротив, должны быть реструктурированы и лучше организованы. Этот баланс будет реализован в каждом регионе страны, на каждом из региональных предприятий, объединяющих как государственных, так и частных партнеров в области внешнеэконом. связей.

После завершения этого первого этапа, вся полученная информация поступит в DREE с тем, чтобы были уточнены потенциальные зарубежные рынки сбыта для определенных секторов нац. экономики, а также составлены перечни салонов, выставок и других совместных мероприятий, позволяющих дать возможность предприятиям страны, включая и МСП, выйти на зарубежные рынки с 2001г.

Первым регионом в стране, который конкретно поддержал основные программные направле-

ния правительственного плана активизации региональной экспортной политики стал Центр. регион, чей региональный совет представил план мероприятий по оказанию поддержки экспортного потенциала местпрома. Важнейшим элементом этого плана является региональный контракт содействия развитию экспорта, разработанный в сотрудничестве с КОФАС. В его основе лежит принцип оказания фин. поддержки соответствующим предприятиям, реализуемой в виде предоставления подлежащего возмещению аванса, покрывающего 50% стоимости проекта с периодом реализации до 3 лет, и максимальный размер которого составляет 600 тыс. франков. Эта региональная инициатива, не имеющая, по мнению экспертов, аналогов во всей Франции, могла бы послужить в качестве пилотного проекта во многих регионах страны.

Другие меры, принимаемые в целях активизации региональной экспортной политики, относятся к категории классических. К ним можно отнести активизацию деятельности Регионального фонда по содействию экспорта FRAEX. Это может быть создание региональных выставочных центров, в ведении которых находится организация стендов, как коллективных, так и частных, на всех выставках, салонах и ярмарках в различных странах мира, для продвижения продукции франц. предприятий и компаний за рубежом.

Центр. регион Франции, занимающий 9 место по объемам экспорта среди регионов страны, сделал ставку на меры развития внешнеэконом. связей в целях повышения эффективности работы малых и сверхмалых предприятий. Из 4000 экспортоориентированных предприятий региона только 1500 более или менее регулярно осуществляют торговые операции на внешних рынках. Но и из них только 35 предприятий, да и то являющихся филиалами крупных нац. компаний, реализуют свыше половины своего товарооборота за границей.

Кроме 90 млн. франков, выделенных региональными властями на реализацию указанного контракта содействия развитию экспорта, эти мероприятия позволяют привлечь дополнительно 46 млн. франков, причем предполагается, что половина этой суммы будет также предоставлена непосредственно регионом, а половина – государством на период действия регионального контракта, т.е. 2000-06гг.

*Движение франц. предприятий* (Mouvement des Entreprises de France, MEDEF). Юридический адрес: 31, av. Pierre 1 de Serbie, 75116 Paris, т. 01-4069-4444, ф. 01-4723-4732, [www.medef.fr](http://www.medef.fr). Президент: Эрнест-Антуан Сейер (Ernest-Antoine Seilliere), президент Комитета по сотрудничеству с Россией: Мишель Фрэш (Michel Freyche), начальник отдела восточноевропейских стран: Катрин Бази (Catherine Bazy).

Объединения предпринимателей начали возникать во Франции в начале нынешнего столетия. Всеобщая конфедерация франц. патроната. Была воссоздана в 1945г. под названием Нац. совет франц. предпринимателей (НСФП). В окт. 1998г. руководители 1800 предприятий Франции, входящие в НСФП, на съезде приняли решение о его переименовании в Движение франц. предприятий (МЕДЕФ): объединяет руководителей 1 млн. пром. и торговых компаний, банков, страховых



обществ, транспортных агентств и других предприятий.

Основная задача МЕДЕФ состоит в разработке и осуществлении политики развития предприятий в условиях свободного предпринимательства и рыночной экономики. Он выступает представителем и проводником интересов владельцев предприятий на переговорах с правительством и профсоюзами, участвует в работе межд. организаций, занимается распространением необходимой предпринимателям информации, оказывает им необходимую помощь в вопросах производства, подбора кадров и т.д.

В МЕДЕФ входят на правах полноправных членов 85 проф. федераций, объединяющих 600 профсоюзов и представляющих в своей совокупности промышленность, торговлю и сферу услуг, а также 165 территориальных союзов предпринимателей. Интересы торговых федераций и ассоциаций в МЕДЕФ представлены Нац. советом торговцев.

Высшим руководящим органом МЕДЕФ является Генассамблея (591 чл.). Она собирается не менее 1 раза в год. Испол. совет состоит из 45 членов, в число которых входит 16 вице-президентов МЕДЕФ. Он как бы формирует вокруг президента своего рода «правительство» организации. Испол. совет проводит заседания 1 раз в месяц. 3/4 членов Испол. совета должны состоять из действующих предпринимателей.

Основным консультативным и информ. органом МЕДЕФ является Постоянная ассамблея (235 чл.), созываемая не менее 1 раза в мес. (или, в случае необходимости, чаще) по предложению президента. Президент МЕДЕФ избирается сроком на 5 лет абсолютным большинством голосов членов Генассамблеи. Ресурсы МЕДЕФ состоят из 2 главных статей: членские взносы и доходы от размещения капитала. Размеры членских взносов определяются ежегодно Постоянной ассамблеей по предложению Испол. совета.

Для разработки принципиальных вопросов эконом. стратегии, затрагивающих интересы всех нац. предприятий, каждые 3 года, по инициативе президента, МЕДЕФ созывается на нац. сессии. В работе этой сессии обычно принимает участие 2 тыс.чел., в т.ч. члены Генассамблеи, видные юристы и деловые люди.

МЕДЕФ входит в объединение аналогичных организаций стран-членов ЕС. Он также участвует в деятельности Эконом. и пром. консультативного комитета ОЭСР.

Сотрудничество МЕДЕФ с рос. стороной осуществляется в различных формах: обмен визитами делегаций, состоящих из специалистов, представляющих различные отрасли экономики, проведение консультаций, семинаров, «круглых столов» и других мероприятий.

*Конверсия оборонпрома.* Благодаря продолжавшемуся последние годы во Франции эконом. росту, усилия, предпринимаемые Минобороны страны в области пром. и соц. обеспечения реструктуризации и конверсии нац. оборонной промышленности, начали постепенно приносить свои результаты. Представляя отчет по программе действий в отношении конверсии и реструктуризации оборонных предприятий за 1999г., руководство Межминистерского совета по вопросам реструктуризации оборонной промышленности охарактери-

зовало его как «удовлетворительный». Речь идет о 700 млн.фр. (106,7 млн.евро), предоставленных рядом франц. и европейских специализированных фондов, как государственных, так и частных, которые были вложены в 1999г. на пром. и соц. обеспечение конверсии оборонного сектора. Весь предусмотренный для этих целей фин. пакет был использован полностью, в то время как в 1998г. на эти цели было израсходовано всего 460 млн.франков (70,1 млн.евро) из пакета объемом 500 млн.франков (76,2млн.евро). Что касается 1997г., то объем вложенных на эти цели средств был минимальным и составил 200 млн.франков (30,5 млн.евро).

Только в 1999г. Фонд реструктуризации оборонной промышленности (Fonds de restructurations de la defense), созданный Минобороны Франции, деблокировал на пром. и соц. обеспечение конверсии оборонных предприятий 237,7 млн.франков (36,2 млн.евро), против 90,6 млн.франков в 1998г. (13,8 млн.евро) и 60 млн.франков (9,2 млн.евро) в 1997г. В 1999г. Фонд израсходовал 47,3 млн.франков (7,2млн.евро) на обеспечение занятости. Было профинансировано создание 2839 новых рабочих мест, что позволило отрасли сохранить значительное количество высококвалифицированных кадров.

К этому необходимо добавить более 3000 рабочих мест, созданных по линии специализированных конверсионных компаний Sodis и Sofred, которые занимаются программами обеспечения занятости специалистов соответственно в Дирекции морского судостроения (Direction des constructions navales) и Дирекции по производству наземных видов вооружений (GIAT).

По данным Межминистерского совета по вопросам реструктуризации оборонной промышленности, большинство финансируемых таким образом проектов в 1999г. имели достаточно скромные параметры — 20-50 вновь создаваемых рабочих мест на каждом из предприятий, находящихся в процессе конверсии и реструктуризации. Однако в стадии реализации находятся и несколько более значительных проектов. Так, в частности, Фонд оказывает содействие в строительстве в пригороде г.Ангулем предприятия, специализирующегося в области производства ультрасовременных аккумуляторных батарей для автотранспорта. Предусматривается, что на этом предприятии будут работать 365 чел. Из этого количества рабочих мест финансирование 200 мест будет производиться по линии указанного Фонда.

В 1999г. по линии Фонда было начато переоборудование для гражд. целей военно-морской базы для подлодок в Лорьене. Общая стоимость проекта оценивается в 100 млн. франков (15,2 млн.евро).

Предусматривается оказание содействия коммуну Сент-Этьенна, Сэн-Шамон и Буржа в реализации конверсионных проектов на предприятиях, на которых Дирекция по производству наземных видов вооружений свернула свою деятельность. Уже инвестировано 100 млн. франков для создания современного тех. центра, специализирующегося на разработке и производстве оптических приборов. Эта акция позволит обеспечить работой 500 чел.

Начиная с 2000г., часть фин. помощи, осуществляемой по линии Фонда — 483 млн. франков (73,6млн.евро), будет направлена на реализацию

перспективных проектов по плану «Государство-регионы».

*О создании новых или дочерних предприятий во Франции* (на март 2000г.). Возможные формы предпринимательства:

Предприятие с ограниченной ответственностью под собственным именем (*Entreprise unipersonnelle a responsabilite limitee, EURL*) требует минимума формальностей и капиталов. Однако владелец отвечает за всю фин. деятельность такого предприятия своим личным состоянием и имуществом. Такой тип предприятия подходит для небольшого дела супружеской пары.

Единоличное предприятие с ограниченной ответственностью (*EURL SARL*) представляет собой усложненный вариант №1. Для его создания необходимо депонирование свободного капитала минимум 50 тыс. франков. Этот вид требует более сложного оформления, но зато позволяет ограничить фин. ответственность размерами уставного капитала.

Полное товарищество (*Societe entiere collectif – SNC*) создается, если в нем объединяются усилия нескольких равных или стремящихся к равенству партнеров. Они солидарно и полностью несут ответственность по долгам и прибылям и гарантируют деятельность предприятия всем своим имуществом.

АО с ограниченной ответственностью (*Societe a responsabilite limitee, SARL*) объединяет как минимум 2 партнеров и требует минимального уставного капитала 50000 фр. Это наиболее распространенный тип мелких и средних предприятий во Франции, сочетающий существенные права с невысоким уровнем ответственности. Не имеет права свободно продавать свои акции.

АО (*Societe anonyme, SA*), требующее для своего создания не менее 7 партнеров. Имеет более широкие права. АО может получать большие займы, выпускать облигации, свободно продавать свои акции. Законодательство разделяет АО на два вида: открытое и закрытое.

Открытое АО может быть создано за счет капиталов граждан с уставным капиталом не менее 1,5 млн. франков. На момент регистрации ОАО половина его акций должна быть размещена в свободной продаже и оплачена. Вторая часть акций должна быть продана в течение 5 лет. Закрытое АО создается без широкого привлечения средств граждан со стороны. Уставный капитал ЗАО составляет 250 тыс. франков.

Возможные формы создания дочерних предприятий и представительств.

1. Самая простая форма – бюро или представительство (*Le bureau de liaison on de representation*) иностранной, в частности, рос. компании во Франции. В его задачи входит установление и поддержание контактов, сбор информации, рекламная деятельность, однако оно не имеет права ни на какие юр. акты от имени своей иностр. компании (контракты, покупка, продажа, аренда или предоставление услуг).

До тех пор, пока представительство занимается только контактами, оно не обязано регистрироваться в ТПП Франции в Регистре торговли и предприятий (*Registre du commerce et des societes, RCS*). Как только функции представительства расширяются, офиц. регистрация становится обязательной, бюро переходит в более высокий разряд.

2. Агентство (*L'agence*) иностр. организации во Франции пользуется более широкими полномочиями, чем бюро, требует записи в Регистре торговли и предприятий, а его руководитель должен иметь статус, позволяющий заниматься проф. деятельностью данного вида. Иностранная компания ответственна за обязательства, принятые на себя его агентством во Франции.

3. Отделение (*La succursale*) – коммерческое предприятие, располагающее собственным имуществом и организацией. Не является отдельным юр. лицом и не владеет самостоятельным капиталом, располагает более широкими руководящими правами (руководители имеют право принимать и увольнять персонал, самостоятельно решать некоторые вопросы управления, осуществлять связи с третьими лицами), но его деятельность ограничена «эксплуатацией», то есть использованием создаваемых или обеспечиваемых зарубежной фирмой ценностей, услуг и т.д. Отделение правомочно совершать на территории Франции коммерческие операции и сделки от имени учредившей его организации. Учреждение отделения во Франции требует его регистрации в ТПП.

4. Филиал (*La filiale*) – настоящая дочерняя компания, являющаяся юр. лицом (в отличие от филиала по российскому законодательству, не являющегося юр. лицом) и решающая любые вопросы от своего имени. Несмотря на то, что более половины уставного капитала принадлежит зарубежной фирме, последняя не несет ответственности по делам филиала. Филиал может иметь один из вышерассмотренных статусов: *EURL, SARL, SNC, SA*.

С адм. точки зрения создание филиала зарубежной компании может потребовать: спец. разрешения на «иноинвест. деятельность во Франции» (*la declaration d'investissements etrangeres en France*); соответствующего разрешения для руководителя, осуществляющего свою деятельность во Франции (*obtenir un titre autorisant le uirigeant etranger a exercer son activite en France*); депонирования Устава, публикации в офиц. бюллетене гражд. и коммерческих объявлений (*Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales, BODACC*) и записи в Регистре торговли и предприятий ТПП.

Основные этапы создания предприятий во Франции. Прежде, чем приступить к изучению форм и методов создания «своего дела» во Франции, следует проверить, разрешена ли выбранная вами область или профессия для иностранцев-выходцев из России и СНГ. Проверяется это в ТПП Парижа или того или иного региона, в префектурах полиции и адвокатских конторах.

Целый ряд профессий пока закрыт для рос. граждан: агенты по туризму, продавцы напитков, импрессарио и менеджеры, наблюдение и охрана, водители грузового транспорта, аптекари и др.

Остановившись на профессии, не подпадающей под запрет, следует проверить, дают ли вам ваши личные данные (образование, сроки пребывания во Франции, статус и т.д.) возможность осуществлять эту профессию.

Ознакомьтесь со списком и содержанием межд. соглашений, касающихся данной отрасли и профессии между Францией и Россией (в любой префектуре в отделе по делам иностр. граждан или в посольстве/консульстве Франции в РФ) на предмет выяснения ограничений или преимуществ,

вытекающих из двусторонних договоренностей.

Вид на жительство иностранца должен быть приведен в соответствие с его желанием на осуществление предпринимательской деятельности во Франции. Туристической визы для создания предприятия во Франции недостаточно, иностранец обязан располагать визой на пребывание во Франции на срок более 3 мес.

Во Франции выдаются различные виды на жительство. Наиболее широкие, в частности, любые профессиональные, возможности дает удостоверение «лица-резидента», однако, за исключением семейных связей, оказанных Франции особых услуг и длительного пребывания в этой стране, получить такое удостоверение практически невозможно. В то же время временного вида на жительство для создания предприятия недостаточно.

Таким образом, главным документом для вас становится «удостоверение иностр. коммерсанта» (*la carte de commerçant étranger*). Этот документ выдается только физ. лицам и не может быть выдан юр. лицу. Запрашивать это удостоверение следует до начала какой-либо коммерческой деятельности во Франции (в префектурах по месту жительства), в Париже (*Prefecture de police, 9 bd. du Palais, 75004 Paris, тел. 01-5371-5168*), за рубежом — во франц. консульствах.

От получения удостоверения иностр. коммерсанта освобождаются граждане ЕС и иностранцы, имеющие удостоверение личности резидента (*la carte de resident*).

Наличие удостоверения иностр. коммерсанта имеет важное юр. значение при учреждении во Франции представительства, поскольку при необходимости регистрации в Регистре торговли и предприятий нужно представлять сведения о наличии у иностранцев-руководителей разрешения на осуществление коммерческой деятельности во Франции. Удостоверение иностр. коммерсанта служит таким разрешением.

Наибольшим благоприятствованием пользуются иностранцы, намеревающиеся открыть во Франции филиал и могущие депонировать уставный капитал не менее 5 млн. фр. при условии, что основное предприятие за рубежом существует не менее 3 лет.

Декларация о капвложении. После выполнения действий, указанных в п.п. 1, 2, 3 и 4, составляется полное досье, документов на создание предприятия, которое в ряде случаев должно пройти еще одну предварительную фазу — подачу различных документов о т.н. прямых инвестициях и получение согласия на их осуществление.

Под «прямыми инвестициями» подразумевается создание или расширение предприятия, филиала, отделения, приобретение контрольного пакета акций или увеличение пакета акций и другие действия, связанные с вливанием своих капиталов в эконом. структуру Франции.

К прямым инвестициям относится приобретение не менее 20% капитала котирующегося на бирже предприятия и не менее 33,33% капитала предприятия, не имеющего биржевой котировки.

Инвест. документы бывают в виде: отчета; предварительная декларация; предварительное разрешение.

1. Для создания нового предприятия, открытия филиала, отделения, агентства или представительства предварительная декларация и предваритель-

ное разрешение не требуются. Однако в случае, если инвестиции превышают 5 млн. франков, инвестор через свой банк направляет в 20-дневный срок в Управление гос. казны (*Tresor*) отчет об этой банковской операции.

2. Перекупка нематериальных активов или приобретение части уставного капитала уже существующей компании подпадают под правило подачи предварительной декларации, если инвестиции составляют менее 50 млн. фр. в предприятие, глобальный оборот которого не превышает 500 млн. франков. В этом случае госказна имеет 15 дней, чтобы в случае необходимости оспорить правильность инвестиций.

3. Капвложения, превышающие указанные размеры, подпадают под правило предварительного разрешения, согласие на выдачу которого рассматривается в течение 1 мес.

Разрешение необходимо также для инвестиций в некоторые «чувствительные» области деловой активности (госучреждения, военное производство и т.д.) вне зависимости от размера капиталов.

4. От отчетов, деклараций и разрешений освобождаются капвложения, кредиты, гарантии и другие акции, связанные с увеличением капитала франц. и иностр. (дочерних) предприятий, уже находящихся под контролем зарубежного инвестора, а также инвестиции в пределах 10 млн. франков во франц. мелкие и средние ремесленные предприятия, гостиницы, торговые точки и др.

Адрес предприятия. Всякое предприятие должно иметь адрес. Основные формы адресного обеспечения: покупка бюро, торговых или производственных помещений; аренда указанных помещений; простая адресная прописка по месту проживания представителя зарубежной компании или по адресу, предоставленному за плату специализированной фирмой адресных услуг.

В случае временного использования квартиры представителя в качестве адреса предприятия подразумевается, что жилая площадь не будет превращена ни в бюро, ни в мастерскую, ни в товарный склад, куда бы могли приходиться покупатели.

При использовании фирменных адресных услуг они не должны ограничиваться почтовым ящиком — должны быть созданы условия для возможных собраний, встреч, канцелярской работы.

ТПП Парижа рекомендует обращаться по адресным вопросам: в Нац. федерацию агентов по недвижимости (*FNAIM*): 129, rue du Faubourg Saint-Honore, 75008 Paris, тел. 01-4420-7700; к данным, публикуемым в «Бюллетене свободных проф. помещений» (*SCIR-PAZA*): 16, rue Soleille, 75020 Paris, тел. 01-4358-4252.

Регистрация. По всем вопросам регистрации предприятий или филиалов следует обращаться в Центр оформления предприятий (*CFE, Centre de formalites des entreprises*) при ТПП Парижа или соответствующего департамента. Здесь будут заполнены сразу все декларации: юр., фискальная, соц., адм., статистическая.

Регистрация состоит в следующем: запись в регистр торговли и компаний (*RCS*); запись в Нац. перечень предприятий и учреждений; декларация о вашей идентификации в налоговое управление; присоединение к системе страхования болезни и материнства и страхования по старости для лиц ненаемного труда; присоединение к кассе семейных пособий; декларация (в случае найма людей) в



инспекцию по трудоустройству, URSSAF и SSEDIC; опубликование названия и основных характеристик предприятия в Официальном бюллетене гражд. и коммерческих объявлений (ODACC).

В случае создания АО к вышеуказанным актам и непосредственно перед ними добавляется: внесение регламентарной суммы на счет в своем банке, у нотариуса или в Банке депозитов и консигнаций с получением соответствующей справки; составление и регистрация у нотариуса Устава будущей компании; опубликование объявления о создании предприятия в газете офиц. сообщений по месту регистрации.

В отношении отделений иностр. компаний заявление об их регистрации во Франции должно быть сделано в течение 15 дней с момента открытия. В местный центр оформления предприятий должны быть переданы 2 заверенные копии Устава на франц. языке; удостоверение иностр. коммерсанта на руководителя; справка на законное пользование занимаемыми помещениями.

Ежегодно иностр. компания должна передавать франц. канцелярии фин. отчет, проверенный и опубликованный в своей стране. Тем самым с отделений и филиалов во Франции будет снята обязанность представлять отдельный отчет.

Налогообложение. Лица, создающие предприятие во Франции, должны быть готовы выдержать каскад весьма сложно определяемых налогов:

1. Подоходный налог (IR). В случае, если фискальный адрес главы предприятия находится за рубежом (например, в России), его предприятие во Франции подоходным налогом не облагается.

Второй вариант освобождения от подоходного налога в течение первых 24 мес. выполнение предприятием следующих условий: оно должно заниматься промышленной, торговой или ремесленной деятельностью; его налоги должны рассчитываться по полной фин. отчетности (глава предприятия, в принципе, может избрать и другую, менее детализированную форму отчетности); оно должно быть действительно новым (что исключает филиалы и отделения, так как они по определению создаются во Франции только уже существующими фирмами).

Налог на прибыли (IS). При необходимости оформить на работу граждан франц. национальности руководитель должен декларировать найм в течение 8 дней в 4 основные организации, занимающиеся соц. обеспечением: URSSAF — 3, rue Franklin — BP 430, 93158 Montreuil Cedex, тел. 01-4851-1010; ASSEDIC — 14, rue de Mantes — BP 50, 92703 Colombes, тел. 01-4652-2000; AGIRC — (для руководящего состава служащих) — 4, rue Leroux, 75116 Paris, тел. 01-4417-5100 или ARRCO (для прочего персонала) — 44, bd. de la Bastille, 75012 Paris, тел. 01-4467-1200.

Кроме того, соответствующую декларацию о найме следует направить в региональное управление по трудоустройству. Для Парижа и Парижского района: 66, rue de Mouzaia. 75935 Paris Cedex 19, тел. 01-4200-3300.

Для найма иностранца, находящегося вне пределов Франции, действовать следует через Межд. миграционное бюро (Office des migrations Internationales — OMI): 44, rue Bague. 75732 Paris Cedex 15, тел. 01-4566-2600.

Финансовое содействие. Создание иностран-

цами новых или дочерних предприятий во Франции может сопровождаться значительной материальной поддержкой со стороны франц. государства или местных властей.

— По линии налогообложения новые предприятия, контроль над которыми со стороны других предприятий не превышает 50%, могут быть освобождены от налога на прибыли в течение 2-5 лет.

— Новые предприятия, использующие передовую технологию, могут получить субсидии и авансы от Национального агентства по реализации научных исследований (ANVAR, 43, rue Caumartin, 75436 Paris, Cedex 09, тел. 01-4017-8300.

— Гос. содействие предприятиям, создаваемых в зонах целенаправленного оборудования территории: Делегация по оборудованию территории (DATAR, 1, av. Caries Floquet, 75007 Paris, тел. 01-4065-1234.

— Помощь местных властей в виде частичного или полного освобождения от местных налогов, премии, авансирование средств, кредиты, снижение стоимости аренды и др.

Вышеприведенные сведения общего характера могут помочь заинтересованным лицам в конкретизации эконо. проектов во Франции. Однако по каждому затронутому вопросу существуют отдельные исчерпывающие издания, ознакомиться с которыми необходимо для принятия квалифицированных решений и их успешного осуществления.

В любом варианте создания собственной фирмы во Франции необходимо получить согласие и поддержку префектуры, местных властей и соответствующей ТПП.

## Экспорт

**О некоторых аспектах торг.-эконом. и инвест. сотрудничества Франции и Марокко на современном этапе и перспективы их развития.** Двусторонние франко-марокканские торг.-эконом. отношения можно отнести к разряду взаимовыгодных и достаточно стабильных.

Франция занимает одно из важнейших мест во внешнеэконом. связях Марокко. Торгово-эконом. отношения двух стран расцениваются как весьма тесные несмотря на то, что в последнее время стремится наращивать свою эконом. экспансию в Марокко и Испания. Франция по праву считается ведущим торговым партнером Королевства — по итогам 1999г. 26% общего объема импорта Марокко и 37% его экспорта приходится на Францию. Товарооборот между двумя странами превысил в том году 16 млрд. франков. Инвест. сотрудничество двух стран является неотъемлемой и достаточно весомой частью всего комплекса двусторонних торг.-эконом. отношений. Наряду с традиционными формами — обычным вложением капитала в те или иные предприятия и отрасли экономики, **Франция использует механизм конверсии марокканской задолженности в инвестиции**, что позволяет франц. компаниям через скупку местных предприятий внедряться в нац. экономику Марокко. Франция, используя этот механизм, уже перевела в инвестиции 3,1 млрд. франков из общего объема марокканской задолженности.

Первая конверсия марокканской задолженности в инвестиции была произведена в 1996г. Тогда же франц. правительство приняло решение конвертировать в инвестиции до 10% частных кредитов, гарантированных государством и включенных

в соглашение по реструктуризации марокканской задолженности в рамках Парижского клуба. Была открыта линия для конверсии задолженности на 600 млн. франков, к которой позже добавились 400 млн. франков от ликвидации долговых обязательств 1996г. для финансирования ряда проектов на севере Марокко.

В 1997г. по просьбе Рабата министерство экономики, финансов и промышленности Франции успешно привело в рамках Парижского клуба решение об увеличении с 10 до 20% потолка сумм, которые можно направлять на конверсию марокканской задолженности.

Позже, Франция приняла решение деблокировать другую линию для конверсии в инвестиции на 1,4 млрд. франков. Наконец, в нояб. 1999г. Франция объявила об открытии очередной, третьей, линии конверсии марокканской задолженности в инвестиции на 600 млн. франков. Франция дважды, через Французское агентство развития (AFD) гарантировала привлечение на межд. фин. рынках займов для Марокко на 2,5 млрд. франков.

Французские компании проявляют живой интерес к перспективной экономике Марокко в инвест. плане и стремятся закрепиться на рынке этой страны.

Ведущая франц. компания по производству цемента – Lafarge, в 1999г. вложила 775 млн. франков в строительство современного цементного завода, ввод в эксплуатацию которого намечен на 2003г. Группа Ассог, располагающая сетью из 15 современных отелей, прорабатывает организационные и фин. аспекты строительства на берегу океана нового высококлассного отеля. Марокканские власти рассматривают возможность строительства франц. компанией Giordano теплоцентрали с использованием солнечной энергии в Касабланке. Турфирма Gram открыла, в начале 1999г. свою четвертую турбазу – кемпинг на севере Марокко.

Так, в частности, франц. компания GF1 недавно приобрела контрольный пакет акций марокканской компании Professional Systems, специализирующейся в области производства ПО. Другой пионер в области высоких технологий на местном рынке – франц. компания по производству видеоигр – Ubisoft, только что отпраздновала двухлетие со дня создания своего филиала в Касабланке. В мае 2000г. первая продукция этого предприятия должна поступить на нац. рынок. По мнению руководства этих компаний, именно синтез их разумной деловой политики и квалификации марокканского персонала позволили им в короткие сроки наладить производство данных видов высокотехнологичной продукции.

600 франц. компаний работают на марокканском рынке, что позволило Франции занять 3 место среди ведущих стран-инвесторов в марокканскую экономику.

В 1999г. королевство возобновило переговоры с ЕС по вопросу торговли некоторыми видами с/х продукции. Марокко имеет квоты на поставку в ЕС 150 тыс.т. томатов, 410 тыс.т. цитрусовых и 5 тыс.т. срезанных цветов. По этим позициям Марокко постоянно «воюет» со своим главным конкурентом – Испанией, располагающей большими квотами, и которая к тому же является главным бенефициантом вышеуказанного соглашения о рыболовстве Марокко-ЕС, так как свыше 95% лицензий получила именно она. Теперь Марокко на-

мерен принять меры по увеличению квот на указанные выше виды с/х продукции.

С 1 марта 1999г. вступил в силу договор с ЕС, согласно которому Марокко стало его ассоциированным членом. До 2010г. планируется создание единой тамож. зоны.

По мнению экспертов франц. МЕДЕФ, наиболее перспективными секторами марокканской экономики являются АПК, добыча и переработка фосфатов, легпром, туриндустрия.

*О некоторых направлениях франц.-индийского сотрудничества.* Стремясь укрепить свое присутствие в стратегических областях индийской промышленности, Франция в конце 1999г. предприняла ряд активных действий по расширению сотрудничества с Индией в сфере космических исследований, современных передовых технологий, фундаментальной и прикладной науки.

Одним из них стала индо-франц. пром. встреча в конце сент. 1999г. в г.Хайдерабаде (шт.Андхра-Прадеш), организованная франц. агентством по продвижению технологий SFME при участии и поддержке франц. космического агентства CNES, индийского – ISRO (штаб-квартира в г.Бангалоре), а также посольства Франции в Индии. В ней приняли участие 7 ведущих франц. и 17 индийских компаний, представляющих всю гамму авиакосмической промышленности обеих стран. Одним из результатов встречи стала активизация подготовительных работ в рамках совместного проекта ISRO и CNES – «Мега-тропикс» по контролю за глобальными климатическими изменениями и долгосрочному прогнозированию погоды. Достигнута договоренность о сотрудничестве в области коммерческого использования данных, получаемых со спутников. Намечено активизировать двусторонние обмены учеными и специалистами.

Высокую активность в ходе встречи и в последующих переговорах проявила франц. компания «Аэроспасиаль». Она обеспечивает свое присутствие в авиакосмическом секторе Индии через сотрудничество с гос. компаниями «Хиндустан Аэронотикс» (вертолетостроение и производство узлов для «Аэробусов»), ИСРО (спутниковые технологии) и «Бхарат Дайнамикс» (оборонные технологии). «Аэроспасиаль» стремится к расширению и диверсификации партнерских связей в области самолето-вертолетостроения, расширению спектра продукции для индийского рынка. Компания наметила 15-20 потенциальных партнеров в гос. и частном секторе и ведет соответствующую работу с ними.

Успешный запуск в мае 1999г. индийской ракеты-носителя PSLV со спутником IRS продемонстрировал наличие у индийской стороны современных технологий и ее способность в ближайшей перспективе занять достойное место в ряду «космических» держав. Французы явно опасаются того, что Индия имеет все возможности единолично занять рынок космических услуг в азиатском регионе, особенно в случае успеха предстоящего запуска ракеты с криогенным двигателем (рос.-индийский совместный проект), а также **в связи с планируемым строительством второго космодрома на п-ве Шрихарикота** (шт. Андхра-Прадеш, 100 км от г.Мадраса) для нового класса носителей с криогенными двигателями.

По оценкам франц. аналитиков, рынок услуг только в области коммерциализации результатов

дистанционного зондирования Земли из космоса к 2005г. (без учета рынка коммерческих запусков) составит 12 млрд. долл. Уже сегодня доходы Индии от коммерческого использования данных, получаемых со спутников, составляют 550 млн. рупий (12,8 млн.долл.), а к 2005г. эта цифра возрастет до 3,3 млрд. рупий (77 млн.долл.).

15-20 нояб. 1999г. в г.Дели прошла II межд. конференция по использованию космоса в интересах тех. развития, организованная под эгидой Комиссии ООН по соц. и эконом. развитию АТР (UN-ESCAP) и при участии Департамента космических исследований Индии. Представительство Франции на конференции было наиболее многочисленным (ее делегация насчитывала 12 человек). На специализированной выставке «Космос 99», проводившейся в рамках конференции, франц. космическая индустрия, представленная такими ведущими организациями, как CNES, Alcatel, Ariane Space, Aerospatiale Matra, также выглядела весьма внушительно.

С 19 по 21 нояб. 1999г. Индию посетил министр науки, технологий и образования Франции Клод Аллегр, во главе делегации из 30 чел. В ходе проведенных интенсивных переговоров по активизации НТС были намечены направления совместных работ, а также подписаны соглашения об образовании 6 совместных НИИ: по одному — в областях лазерных и информ. технологий по 2 в областях биотехнологий и исследований природных ресурсов.

4 из этих центров будут находиться на Юге Индии. В их число входит и исследовательская лаборатория, создаваемая совместно с Французским управлением геологических исследований на базе Национального геофиз. исследовательского института (г.Хайдерабад). В ней будут проводиться работы в области геофизики, исследования водных ресурсов, методик поиска подземных вод и т.д. Уже определены задачи первого 3-летнего проекта по поиску запасов пресной воды.

Французским Институтом развития и индийским Институтом науки в г.Бангалоре создается центр по исследованию природных ресурсов, геофизики и геохимии поверхностных вод. Там же, на базе Центра математического и компьютерного моделирования, при сотрудничестве с франц. Институтом физики Земли планируется организовать центр компьютерного моделирования глобальных физ. процессов.

Месторасположение будущей совместной лаборатории в области физики лазеров и лазерных технологий еще не определено, но к наиболее реальным претендентам здесь относят упоминавшийся выше Индийский институт науки. Начальные инвестиции в лазерный центр составят по 1,2 млн.долл. с каждой стороны, а его персонал — по 10 чел. от каждого участника. Центр сосредоточит усилия на прикладных исследованиях в области лазерных технологий.

Помимо участия в указанных переговорах, франц. министр представлял свою страну в инаугурации II Форума франц. ун-тов в Индии, цель которого — привлечь индийских студентов на учебу во Францию.

Завершающим этапом Программы визита Клода Аллегра стала его поездка в г.Бангалор, где он вместе с индийским гос. министром по космическим исследованиям присутствовал на церемонии

подписания соглашения по проекту «Мега-Тропикс» между индийской ISRO и франц. CNES. Соглашение предусматривает запуск в 2005г. индийской ракетой PSLV с космодрома Шар (шт.Андхра-Прадеш) исследовательского спутника с новейшей научной аппаратурой, позволяющей с высокой точностью прогнозировать погоду и глобальные климатические изменения. Научное оборудование будет предоставлено французскими компаниями CNES и Alcatel Space.

Управляющий директор индийского представительства компании «Аэропациаль» Филипп Адвани считает, что, развивая сотрудничество с Индией в области космических исследований, Франции нельзя упускать из вида кооперацию и в сфере авиастроения. По его мнению, Индия подошла к моменту, когда ей необходимо заменить большую часть вертолетов (как гражданских, так и военных), а также самолетов гражд. авиации на внутренних и межд. линиях. Ежегодные потребности Индии только в гражд. вертолетах составляют 10-15 машин для гражд. авиации и до 400-450 машин для пром. сектора. Намечился высокий интерес к вертолетной технике со стороны делового сектора, крупных компаний, что существенно увеличит приведенные показатели. Филипп Адвани также достаточно четко определил тактику французов, отметив, что лучший путь внедрения в авиакосмический сектор Индии и контроля за ним лежит в области развития тех. и пром. сотрудничества.

В конце 1999г. (6-10 дек.) в г.Дели состоялась крупнейшая за всю историю двусторонних отношений выставка «Франция-Индия 2000»: партнеры в новом тысячелетии». На ее открытие прибыл франц. министр труда и транспорта Луи Бессон. Выставка, на которой были представлены 186 ведущих франц. компаний, стала центральной частью программы, в рамках которой Посольство Франции в Индии провело в дек. 1999г. серию экономических, научных и культурных мероприятий в г.г.Дели, Бангалор и Мумбай. Луи Бессон отметил, что Францию не может удовлетворить занимаемое ею 10 место в списке стран, поставляющих свою продукцию в Индию. Он подчеркнул, что стабильная эконом. политика индийского правительства и устойчивый эконом. рост ставят сегодня перед Францией задачу существенного роста ее присутствия в Индии.

Еще более конкретно выразился посол Франции, заявивший, что ближайшей целью его страны является к 2005г. войти в ведущую пятерку торговых партнеров Индии и прямых иноинвесторов в ее экономику, удвоив торговый оборот и объем инвестиций, а также стать основным поставщиком сюда передовых технологий.

К показателям активизации франц.-индийского сотрудничества следует также отнести состоявшуюся в начале нояб. 1999г. поездку посла Франции в Индии по южным штатам, в организации которой участвовало Южное региональное отделение Конфедерации индийской промышленности, и в ее ходе прошли встречи с представителями промышленности и деловых кругов в г.Хайдерабаде и в г.Мадрасе. Посол отметил, что на Юге Индии имеют свои представительства такие ведущие франц. компании, как BNP-Paribas, Credit Lyonnais, Rhone Poulenc и др., а в Тамилнаду работают Alstom, Alcatel, Thomson, Schumacher, СП (с индийской Sanmar Group) Elf Petroleum St. Gobain.



Начиная с 2000г., Франция планирует значительно увеличить прямые инвестиции в экономику Тамилнаду, расширить области сотрудничества, а также активизировать экспорт новых технологий, что, по словам посла, потребует расширения присутствия его страны в южно-индийских штатах. Сейчас здесь действуют генконсульство в Пондичерри, почетный консул в г.Мадрасе и офис торговой миссии в г.Бангалоре (без дип. статуса). С учетом планов по активизации сотрудничества в регионе, Франция намерена в первом квартале 2000г. открыть торговое представительство в г.Мадрасе.

Франция придерживается линии на выборочное сотрудничество лишь в стратегически важных областях — авиация и космос, передовые научные исследования. Такой подход отличает ее от других западных партнеров Индии (Германия, Великобритания и США), идущих по пути «массированного» присутствия в регионе и диверсификации областей сотрудничества.

## ИТ

Компания *Hewlett-Packard France* является 100% филиалом ам. корпорации *Hewlett-Packard*, занимающей одно из ведущих мест среди мировых разработчиков и производителей весьма широкого спектра электронного оборудования.

Начало деятельности компании *Hewlett-Packard* на территории Франции приходится на 1964г. когда в парижском регионе была создана торговая фирма, принадлежащая корпорации. Вторым важным этапом явилось размещение в 1971г. в районе г.Grenoble производственных мощностей компании, приступивших к выпуску мини-компьютеров HP 2100 и телеметрической измерительной станции HP 3800.

Общее количество сотрудников компании *Hewlett-Packard France* насчитывает 4874 чел., 2890 из которых заняты в производственной области и 1984 — в сфере реализации продукции концерна, обслуживания клиентов.

Центральный офис компании *Hewlett-Packard France* расположен в парижском регионе в городе Evry по адресу: P.A. du Bois Briard, 2, avenue du Lac, 91040 Evry CEDEX, тел. 01-6982-6060, ф. 01-6991-8432.

Производственный комплекс корпорации включает в себя 2 основных завода, находящихся в районе франц. Альп. Наибольший из них расположен на площади в 80 тыс.кв.м. в регионе Grenoble-Eybens по адресу: 5, avenue Raymond Chanas, 38053 Grenoble CEDEX 09, тел. 04-7614-4000, ф. 04-7614-4100. Другой завод, занимающий 46 тыс.кв.м. площади и приступивший в выпуск продукции в 1985г., расположен в регионе Lyon — L'Isle d'Abeau по адресу: Boulevard Steve Biko, 38090 Villetontaine, т. 04-7499-3000, ф. 04-7499-3005. Основной задачей данных предприятий является производство ПК *Hewlett-Packard*, различного электронно-измерительного оборудования и электронных компонентов.

Франц. подразделение *Hewlett-Packard* рассматривается руководством концерна в качестве одного из ключевых элементов в расширении активности корпорации в европейском регионе. Годовой оборот компании *Hewlett-Packard France* в 1988г. составил 30680 млн. франков (в 1997г. этот показатель равнялся 24254 млн.франков), что поз-

волило ей войти в 50 крупнейших фирм Франции. Из указанной суммы продажи на внутреннем франц. рынке составили 10685 млн.франков, остальная часть в 20175 млн.франков пришлось на другие европейские страны. Для сравнения: **совокупный годовой оборот корпорации *Hewlett-Packard* в 1998г. во всем мире составил 47,1 млрд.долл.**, штат сотрудников — 123,5 тыс.чел.

Основными направлениями деятельности компании *Hewlett-Packard France* являются — компьютерная техника и информ. системы. На основе 64-разрядного микропроцессора PA-8000 компанией создана новая рабочая станция HP-9000, а также серия фирменных серверов HP, которые, в т.ч., нашли широкое применение в деятельности созданного в 1996г. подразделения *Internet Technology*. Работы *Hewlett-Packard* в области компьютерной техники проводятся в тесном сотрудничестве с компаниями *Intel* и *Microsoft*. В отдельное поднаправление в деятельности корпорации в указанной сфере выделены персональные компьютеры HP, которые занимают на мировом рынке лидирующие позиции по комплексу тех. характеристик, а также по своему качеству. Среди последних таких разработок *Hewlett-Packard* следует отметить персональную рабочую станцию HP Vectra XW, сетевую версию PC *Internet HP Vectra 500*, а также среди ПК — HP *Omnibook 800*. *Hewlett-Packard* удерживает также мировое лидерство по выпуску высококачественных принтеров для компьютерной техники.

Измерительная техника. Компания *Hewlett-Packard* выпускает широкую гамму профессионального измерительного оборудования, используемого всеми крупнейшими разработчиками радиоэлектронных устройств в области СВЧ-техники и телекоммуникаций как военного, так и гражд. назначения.

Ряд направлений, являющихся менее значительными в общей деятельности компании *Hewlett-Packard* по сравнению с вышперечисленными, вместе с тем по ряду разработок, в которых корпорация находится на передовом рубеже новейших научно-тех. достижений. К подобным сферам относятся электронные компоненты (в первую очередь современные оптоэлектронные устройства для волоконных линий связи с высокой пропускной способностью), диагностическое медоборудование, аппаратура хим. анализа, средства хранения объемных массивов электронных данных.

1999г. явился переломным для компании *Hewlett-Packard* с точки зрения перераспределения основных направлений ее деятельности. В марте 1999г. руководство корпорации впервые сообщило о намерении провести глобальную реорганизацию концерна *Hewlett-Packard*, целью которой будет являться создание в течении 2000г. на ее базе двух независимых компаний. Одна из компаний полностью сконцентрирует свои усилия в области измерительной техники, вторая — в сфере компьютерной техники и информ. систем. Обе компании будут независимы как в юр. смысле, так и в плане финансирования. Каждая из них будет иметь свой Административный совет и собственные отделения НИИ и лаборатории для проведения НИОКР в соответствующих областях.

Первая из указанных компаний, получившая название *Agilent Technologies*, полностью примет

на себя все функции корпорации Hewlett-Packard по разработке и производству профессионального измерительного оборудования, необходимого при конструировании современных коммуникационных сетей, в т.ч. и Internet. Кроме того, Agilent Technologies включит в себя подразделения электронных компонентов, диагностического медоборудования и аппаратуры хим. анализа. По мнению уже назначенного руководителя данного предприятия, бывшего гендиректора группы «Измерительная техника», Эдварда Барнхольта (Edward W. Barnholt) новая компания станет одним из основных мировых поставщиков такого рода продукции.

Второе предприятие, возглавляемое непосредственно президентом корпорации Лью Платтом (Lew Platt) сохранит название Hewlett-Packard и объединит в себе подразделения концерна, работающие в сферах компьютерной техники, информ. систем, ПО и устройств отображения информации.

В соответствии с общим планом реорганизации корпорации, структурным изменениям очевидно подвергнется и компания Hewlett-Packard France, подразделения которой с учетом их специфики войдут в состав создаваемых предприятий.

## Телекоммуникации

Нац. центр исследований телекоммуникаций (CENT) осуществляет общее руководство гос. программы создания информ. общества.

В этом секторе основные усилия в 2000г. будут направлены на НИОКР микро- и нанотехнологий, разработку продуктов ПО, созданию новых методов электронной криптографии и больших баз данных. Особое внимание уделяется развитию телекоммуникационных технологий на базе протоколов сети Интернет и дальнейшему развитию электронной коммерции. Сохраняется тенденция дальнейшего освоения кабельных оптико-волоконных сетей связи и сетей мобильной радиосвязи.

Усиление в 1999г. позиций «Алькатель» в «Томсон-ЦСФ» привело к созданию объединенной лаборатории (LCAT), что позволит инвестировать двум компаниям 15 млрд.фр. в НИОКР в областях: перспективное использование Интернет в интересах промышленности и обороны; исследование диапазона гиперчастот; создание новейших спутниковых систем дистанционного зондирования Земли.

*О новых моментах в сфере информ. технологий.* Франция отныне играет роль двигателя в этой области на европейском континентальном рынке. Стремительно растут объемы продаж ИТ; цены падают, что приводит к снижению прибылей производителей и оптовиков. Этот сектор сферы услуг выступает в качестве основного источника доходов от коммерческой деятельности и создания новых рабочих мест.

Торговый оборот ПО и информ. услуг взлетел в 1998г. (+20%). Данный сектор использовал тенденцию «наверстывания в информатике» франц. предприятий, характеризующуюся растущим интересом к прикладным программам типа ERP (планирование ресурсов предприятия) и развитием как Интернет, так и сетей типа Интранет. Но на рост активности повлияли и более конъюнктурные явления, такие, как проблема 2000г. и введе-

ние евро. Динамика роста в этой области сферы услуг сохранялась в 1999г. При росте оборота в 18% в 1999г. сектор информ. услуг продолжает оставаться многообещающим. Как только будет завершён переход компьютерных программ к 2000г., спрос вновь увеличится, обеспечивая рост оборота на данные программные продукты и услуги на уровне более 20%.

Кроме компаний, уже прочно обосновавшихся на рынке данных услуг, таких, как Cap Gemini или Atos, следует отметить фирму GFI Informatique, оборот которой увеличился на 80% в 1998г. (1,7 млрд.фр.), или компанию Team Partner, объем операций которой вырос в 4 раза. В 1999г. на бирже были размещены акции и таких фирм, как Team Log, Soleri, Ares, Steria.

На подъеме находится производство развлекательных программных продуктов. Спрос на них стимулируется увеличившимся количеством ПК и периферийного оборудования у населения (около четверти франц. семей обладают ими). Продано более 10 млн. CD-ROM. Европейский лидер — лионская фирма Infogrames удвоила свой торг. оборот, который на июнь 1999г. превысил 2 млрд.фр., и ускоряет внешний рост посредством приобретения компании «Gremlin» (Великобритания) и ам. фирмы Accolade.

Темпы роста торг. оборота другой франц. компании Ubi Soft превысили 35%, при этом она ставит себе целью достичь объема продаж в 1 млрд.фр. Вместе с тем реализации этих планов угрожает рост пиратского тиражирования ПО.

На спаде оказался сектор ремонтно-технического обслуживания информ. систем. В 1998г. торг. оборот в этой области уменьшился на 8% до 2,3 млрд.фр. Причины: стандартизация и повышение надежности оборудования, продление срока гарантии изготовителя, возрастающая эффективность т.н. горячих линий фирм-производителей ПО и самих компьютеров.

*Компания «Франс Телеком».* Одна из крупнейших мировых компаний, занимающихся разработкой, установкой и эксплуатацией линий связи и телекоммуникаций, а также производством и обслуживанием соответствующего электронного оборудования.

31 дек. 1996г. «Франс Телеком» из гос. компании преобразована в АО с уставным капиталом 25 млрд.фр. В результате частичной приватизации 63% акций стали принадлежать государству, 2% — персоналу, 2% — немецкой компании «Дойче Телеком». Остальные акции приобретены частными инвесторами на фондовой бирже.

Штат сотрудников «Франс Телеком» — 152 тыс.чел. Компания имеет 9 НИИ, вуз, фин. группу. Годовой оборот в 1998г. составил 161 млрд.фр., чистая прибыль — 15 млрд.фр. Президентом является Мишель Бон (Michel Bon), Дирекцию межд. связей возглавляет Жерар Муан (Gerard Moine).

Основным видом деятельности компании остается проводная телефонная связь (58% годового оборота). **Все региональные и общенац. линии переведены на цифровой сигнал (34 млн. линий в 1998г.).** Все электромеханические АТС заменены на электронные.

Второй по значимости сферой деятельности «Франс Телеком» является мобильная телефонная связь (15% годового оборота), в которой компания занимает лидирующее положение во Франции

(50% совокупных продаж на рынке и 7 млн. абонентов). Компания имеет собственную сеть «Итерис» в стандарте GSM. Первая во Франции стала предоставлять услуги по использованию мобильных карт (Mobicarte), не требующих абонирования и позволяющих вести телефонные разговоры в течение фиксированного времени.

Компания работает на рынке коммуникационных услуг: специализированные сети передачи данных, доступ в Интернет, информационно-справочная сеть «Минитель» (10% годового оборота); кабельное цифровое телевидение. **«Франс Телеком» является европейским лидером в области телевидения и мировым — в сфере передачи аудио-видео сигналов по космическим каналам связи.**

Непосредственно во Франции компания насчитывает более 100 филиалов, участвует в капитале крупных фирм (FTICI, France Telecom Expertel, STRE, Bull, Delta Partners, Olean, Telediffusion de France, Echo, Regions, Eurescom и др.). Компании принадлежат контрольные пакеты акций 50 зарубежных фирм, специализирующихся в сфере коммуникаций и связи.

В соответствии с достигнутым соглашением с «Дойче Телеком» и ам. фирмой «Спринт», компания участвует в проекте Global One. В 1998г. совместно с Дойче Телеком и брит. фирмой Energis «Франс Телеком» образует холдинг Metro Holdings, который приступил к созданию локальных информ. сетей в городах Великобритании на основе новейших технологий передачи данных и аудио-видео сигналов. Компании принадлежит 35% капитала фирмы «Панафон», осуществляющей мобильную телефонную связь в Греции, 20% сетей «РАМ Любиль» в Великобритании, Нидерландах и Бельгии, 24% акций польской фирмы «Сентериель». «Франс Телеком» участвует в деятельности нац. операторов мобильной связи в 24 странах.

В рамках подписанного в 1993г. соглашения между «Франс Телеком», «Дойче Телеком», ам. компанией US West International и концерном «Ростелеком» продолжается работа по проекту создания волоконно-оптической связи длиной 50 тыс.км., обслуживающей 50 городов («50 x 50»). Кроме того, «Франс Телеком» через свой филиал France Telecom Mobile International представлена в московской сети сотовой связи (МСС).

Компания «Бюль» (Bull). Образованное в 1938г. АО — одна из крупнейших мировых и ведущая франц. пром. группа, занимающаяся разработкой, установкой и эксплуатацией информ. систем, сетей передачи данных, а также производством и обслуживанием электронного оборудования: 80 дочерних фирм и компаний.

С 31 дек. 1996г. основными держателями пакетов акций «Бюль» являются компании «Франс Телеком», «Моторола», НЕК (по 17,4% каждая), франц. государство (17,3%) и фирма ДНП (5,5%). Остальные 25% акций принадлежат частным инвесторам, включая собственный персонал компании.

На пост президента-гендиректора группы в 1999г. вновь назначен Ги де Панафье (Guy de Panafieu). Общий штат сотрудников — 21 тыс.чел. Уставной капитал — 1,65 млрд., **годовой оборот (в 1999г.) — 25 млрд.фр.**

Бюль имеет представительства и совместные производства в 100 странах, при этом основная

часть эконом. деятельности (60%) осуществляется именно за рубежом. К числу разработок фирмы относятся: автоматизированные информ. системы предприятий GCOS, серверы Unix серии Escala, серверы NT Express, электронные карточки, ПО.

В 1999г. руководство группы начало реорганизацию, ориентируясь на бурное развитие Интернет и сопутствующих технологий. Было решено отказаться от участия Бюль в капитале ам. компании Packard Bell NEC, провести сокращение и переквалификацию части персонала.

Данный процесс вызвал рост расходов, снижение темпов роста (всего + 1,7%), фактическое самоустранение Бюль с мирового рынка ПК и вхождение группы в сектор «новой экономики», под которым понимается сфера информ. услуг, производство ПО для глобальных информ. сетей, электронная торговля. Уже по итогам 1999г. деятельность подразделений Бюль в области предоставления информ. услуг составила 53% общего объема оборота. В отношении аналогичного показателя для сферы электронной торговли и разработки сетевых технологий Интернет поставлена задача достижения в 2001г. уровня 25%.

На рос. рынке группа Бюль присутствует 40 лет. В 1977г. было открыто представительство компании в **Москве**, а в 1992г. — в С.-Петербурге. Традиционными клиентами фирмы в нашей стране являются госструктуры (Фед. служба налоговой полиции, МВД, Министерство по налогам и сборам, Гос. тамож. комитет). В число реализованных и находящихся в стадии осуществления проектов входят: создание информ. системы фед. органов налоговой полиции (заключен контракт на поставку средств техники и ИТ для второй очереди системы); проект автоматизации налоговой инспекции С.-Петербурга; поставка оборудования для автоматизированной системы УВД Саратовской обл.; автоматизация таможни Калининграда (совместно с компанией Дассо); проекты автоматизации портов С.-Петербурга и Новорос. а также минтруда и соц. развития РФ; производство мед. электронных карт для Медицинского центра Управления делами президента РФ; проект разработки Городской информ.-справочной системы Москвы (ГИСС).

## Интернет

Англосаксонские инвестиции устремляются во Францию. Одна из основных причин — бурное развитие там новых технологий, среди которых важное место занимает Интернет, становящаяся более конкурентоспособной благодаря динамизму занятых в ней предприятий, значительному снижению тарифов и использованию самых современных средств (например, «Канал плюс», 34% акций которого принадлежат компании «Вивенди», предлагает новейшие интерактивные услуги, включая высокоскоростное подключение к Интернет, которыми охватил уже 1,5 млн. абонентов).

Франц. рынок информатики в 2000г. должен дать 17% прироста (в 1999г. — 18%). Процесс набора «веса» франц. компаниями, связанными с Интернет, идет довольно быстро.

1. В фев. 2000г. «Алкатель» за 7,1 млрд.долл. приобрел кан. группу «Нью Бридж Нет Уоркс», специализирующуюся в адаптации сети традиционных операторов к Интернет и использованию



классических телефонных линий для получения информации.

Тем самым франц. гигант в области телекоммуникаций становится одним из важнейших инвесторов на ам. рынке высоких технологий. С сент. 1998г. его вложения там достигли 16 млрд.долл. Приобретение «Нью Бридж» помогает концерну «Алкатель», который был пионером в области передачи голоса, преодолеть отставание в сфере передачи данных, используя заокеанские технологии (АТМ — асинхронный метод передачи, разработанный «Нью Бридж», АДСЛ — скоростной Интернет по телефону, радиопередачи на высоких децибелах).

2. В янв. 2000г. франц. группа «Вивенди» совместно с англ. компанией «Водафон» и германской «Маннесмен» решили создать дочернюю компанию (временное название МАП — портал множественного доступа).

Сеть «Вивенди», которая объединяет активы «Сежетель», «Канал плюс» и «Хавас», будет разрабатывать совместно с «Водафон» общую систему доступа к Интернет для 70 млн., а в дальнейшем 100 млн. пользователей мобильных телефонов и платного телевидения в Европе, которая начнет функционировать со второго полугодия 2000г. Союз с «Водафон» дает «Вивенди» возможность полностью поставить под свой контроль «Сежетель».

3. В фев. 2000г. франц. группа «Лагардер» и основной германский оператор «Дойче Телеком» решили объединить усилия в сфере Интернет. «Т.Онлайн» — филиал немецкого концерна, первый в Европе и второй в мире поставщик доступа к Интернет, имеющий 4,2 млн. абонентов, получает контроль над «Клубом Интернет» франц. группы (380 тыс. клиентов). «Лагардер», в свою очередь, приобретает 6,5% акций капитала «Т.Онлайн». «Лагардер» будет снабжать «Клуб Интернет» данными через свою информ. сеть, объединяющую компании «Ашетт», «Филипаччи Медиа», «Ашетт Ливр», «Гамма», «Европа-1», «Плюримедия». Тем самым к Интернет будут подвязаны крупнейшие франц. издательства и радиоканалы. Это новое объединение составит конкуренцию альянсу «Вивенди» с «Водафон-Маннесмен» в разработке и использовании МАП-портала множественного доступа. Основным ам. конкурентом для «Т.Онлайн» остается компания «АОЛ, Америкен Онлайн», которая в янв. получила контроль над «Тайм Уорнер». **Европейский рынок Интернет с годовым ростом в 60%, который сохранится до 2003г., в дальнейшем будет расширяться еще быстрее.**

4. По ам. моде в Европе рождается банковская индустрия, связанная с Интернет. Биржевая котировка по Интернет становится новым эльдорадо для фин. структур. Во Франции в течение последних двух лет этим делом занялись 40 компаний. В конце концов, 90% рынка будет контролироваться 4-5 операторами. **Франция по уровню сделок по Интернет идет на четвертом месте в Европе после Германии, Швеции и Великобритании** (к 2002г. через Интернет будет обслуживаться 1 млн. счетов, в Германии — 2,9 млн.).

5. Перспективным пользователем Интернет становится франц. телевидение. Примером может служить компания «Канал-УЭБ», производящая наибольшее количество программ в неделю (50 часов). Своей стратегической задачей она поставила уве-

личение на порядок поставок аудиовизуальной информации через Интернет.

6. Известная идея «Америкен Онлайн» — «Интернет везде» — начинает находить свое отражение и в автопроме. Ее авторы исходят из того, что автомобиль — идеальное окно для Интернет, тем более, что возможный пользователь проводит за рулем значительное время. «Форд» на салоне в Детройте уже представил машину будущего, водителем которой связан с Интернет. За эту идею в сотрудничестве с «Майкрософт» и «Кларион» ухватился также и франц. «Ситроен». Эта программа позволит из автомобиля через Интернет осуществлять закупки, получать желаемые аудио- и видеопрограммы, информацию в реальном времени, метеопрогноз.

## СМИ

**О контроле за работой аудиовизуальных СМИ.** Не существует спец. законодат. или нормативных актов, направленных исключительно на психологическую защиту населения от потенциально опасной информации, распространяемой гос. и частными СМИ. Гос. органы руководствуются в первую очередь законом «О свободе коммуникации» от 1986г. с соответствующими изменениями и дополнениями и положениями Уголовного кодекса, предусматривающего меры наказания за посягательство на здоровье граждан и неприкосновенность их частной жизни, а также другими нормативными и законодат. актами. Действующее законодательство направлено, прежде всего, на защиту несовершеннолетних от информации, могущей нанести вред их физическому, психическому или моральному развитию.

30 сент. 1986г. во Франции был принят закон «О свободе коммуникации», в соответствии с которым создание и применение телекоммуникационных средств, эксплуатация и использование телекоммуникационных услуг признавались свободными. Данная свобода могла быть ограничена исключительно в целях нац. безопасности, исполнения государством своих функций, а также поддержания обществ. правопорядка, свободы и собственности граждан и плюралистичного выражения различных точек зрения.

Согласно закону учреждалась Нац. комиссия по коммуникации и свободам, одной из главных задач которой являлось осуществление контроля за соблюдением всеми аудиовизуальными СМИ и гос. органами вышеуказанных принципов свободы коммуникации.

По статье 15 закона в функции Комиссии входила также защита малолетних и подростков в том, что касается содержания информации, распространяемой аудиовизуальными средствами, реагирования на случаи посягательства на достоинство личности и здоровье граждан.

17 янв. 1989г. в соответствии с законом № 89-25 Нац. комиссия по коммуникации и свободам была реорганизована в Высший совет по аудиовизуальным СМИ — независимый орган, гарантирующий свободу аудиовизуальной коммуникации на условиях, определенных законом от 30 сент. 1986г. в новой редакции.

Согласно новой формулировке статьи 1, свобода аудиовизуальной коммуникации может быть также ограничена необходимостью уважения достоинства человеческой личности. В функции

Высшего совета входит отныне обеспечение независимости и беспристрастности гос. СМИ, поощрение свободной конкуренции, контроль за качеством и разнообразием программ, защита и продвижение франц. языка и культуры.

В состав Совета входит коллегия из 9 советников, утверждаемых декретом президента Республики, трое из которых назначаются самим Президентом, а остальные — пред. верхней и нижней палат франц. парламента, соответственно. Пред. Совета также утверждается президентом Республики. Каждый из советников занимается определенным сектором деятельности (например, соблюдение принципов этики в программах радио-телевещателей и защита малолетних и подростков) и является по своему направлению ответственным докладчиком перед всем Советом.

В орг. структуру Высшего совета входит шесть функциональных управлений. Совет готовит на регулярной основе доклады и исследования по просьбе правительства и председателей обеих палат парламента. Совет также назначает сроком на три года четырех членов (включая президента) Адм. совета гос. радиостанций и телеканалов («Радио Франс», «Межд. франц. радио», «Радио и телевидение Франции для заморских территорий», «Франс-2» и «Франс-3»).

В его функции входит **выдача разрешений на вещание частным радиостанциям и телевизионным каналам**. Операторы, вещающие через спутниковые или кабельные сети, также подпадают под сферу компетенции Высшего совета. Выдача разрешений на вещание обусловливается заключением между оператором аудиовизуальной коммуникации и Советом соглашения, в котором оператор берет на себя обязательство соблюдать плюрализм и честность распространяемой информации, обеспечивать, среди прочего, защиту малолетних и подростков и др.

Одной из ключевых функций Высшего совета является контроль за соблюдением законодат. и нормативных актов, обязательств операторов — всего того, что составляет **юр. оформление свободы коммуникации**. В этой связи Совет располагает широким аппаратом адм. санкций: временное приостановление разрешения на вещание, сокращение срока действия разрешения, аннулирование разрешения в самых серьезных случаях, денежный штраф. Совет может обращаться к прокурору Республики в случае нарушений, наказуемых в уголовном порядке.

Высший совет следит за качеством и этикой распространяемых программ и информации. В этой связи он уполномочен направлять рекомендации операторам аудиовизуальной коммуникации, касающиеся защиты малолетних и подростков (сцены насилия, расистские высказывания, временные рамки трансляции «фильмов для взрослых», сопровождение потенциально опасной информации соответствующими пиктограммами, опознавательными сигналами и предупреждениями).

Высший совет готовит ежегодный доклад Президенту Республики, правительству и парламенту, в котором отчитывается о своей деятельности в истекшем году и формулирует предложения. **Данный доклад подлежит опубликованию.**

Совет поддерживает постоянные контакты с радиослушателями и телезрителями, жалобы ко-

торых являются достаточным основанием для проведения расследования и принятия соответствующих мер.

При премьер-министре существует «Юридическая и техническая служба информации и коммуникации», которая занимается подготовкой законов, относящихся к деятельности СМИ как пишущих, так и аудиовизуальных, к их регулированию, выступлений премьер-министра по вопросам, связанным с прессой.

Они ведут изучение рынка СМИ, проводят статистические опросы, составляют аналитические документы и прогнозы, которые поступают также в распоряжение министра культуры. Наряду с этим через службу задействован механизм фин. помощи государства СМИ и, если нарушаются установленные нормы, как то запрет на публикацию материалов порнографического, расистского и т.д. содержания, то служба может, задействовав определенные процедуры, лишить этой помощи СМИ, что сразу повысит уровень его расходов на производство и поставит в невыгодные конкурентные условия на рынке. Также по представлению этой организации МВД может принять решение об изъятии в продаже того или иного номера издания либо носителя видео- и фотоинформации и о запрещении рекламирования его в киосках, на афишах, в других СМИ.

Практика применения данных мер довольно распространена в основном против изданий сомнительного содержания, которые именно поэтому запрещены к продаже в газетных киосках.

## Консул

**И**нститут почётных консулов давно и прочно вошел в систему взаимоотношений Франции с внешним миром. Франция, имея весьма широкую сеть посольств и консульских учреждений во всех регионах мира, тем не менее широко использует институт почётных консулов для создания ещё более разветвленной сети своих консульских учреждений за рубежом и обеспечения максимально эффективной консульской поддержки и защиты своих граждан и их интересов в иностр. государствах.

Во Франции нет спец. нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы, связанные с деятельностью иностр. почётных консулов. Франц. власти руководствуются в этой сфере исключительно Венской конвенцией о консульских сношениях 1963г., в частности главой III этой Конвенции. Кроме того, существует практика заключения между Францией и заинтересованными иностр. государствами спец. конвенций о консульских сношениях на двусторонней основе. Как правило, французы не являются инициаторами таких конвенций, которые составляются в основном на базе Венской конвенции 1963г.

В качестве основных функций франц. почётных консулов МИД Франции видит прежде всего защиту интересов франц. граждан за рубежом и представление их интересов в органах местной власти государства пребывания. При этом на Кэ д'Орэ исходят из того, что почётные консулы, являясь чаще всего достаточно состоятельными и известными гражданами государства пребывания и занимая у себя на родине заметное место в обществе, способны с большей лёгкостью и эффективностью решать такие задачи, которые подчас не

способны решить штатные франц. консульские работники, и даже ген. консулы. Как пример, приводят действия почетных консулов Франции во многих крупных зарубежных портах, в частности, в США, когда им после каждого захода франц. судов, и особенно кораблей ВМФ, постоянно приходится заниматься вызволением франц. моряков из местной полиции.

В этой связи при подборе кандидатур на должность почетного консула в той или иной стране французы стремятся выбирать наиболее весомую и респектабельную фигуру, способную быть действительно полезной Франции в качестве её почетного консула.

Активно используя институт почетных консулов в своих внешних связях (**всего за рубежом действует 520 франц. почетных консулов**), во Франции твердо придерживаются принципа безвозмездности деятельности почетного консула, который, по словам французов, не стоит казне и налогоплательщикам ни сантима. Почетным консулам не выплачивается ни зарплата, ни какие-либо иные пособия, не возмещаются их транспортные, канцелярские расходы, а также расходы на связь.

Франц. власти в целом благожелательно относятся к учреждению иностр. государствами на франц. территории постов почетных консулов. Об этом говорит общее количество почетных консульских работников (в основном почетных консулов, но также ген. почетных консулов, почетных вице-консулов и нескольких почетных консульских агентов), которое составляет 420 чел., представляющих 85 государств. При этом число почетных консулов из года в год растёт, хотя «текучесть кадров» среди них весьма заметна в силу специфики самого института почетных консулов, не являющихся карьерными дипломатами, а зачастую и гражданами направляющих государств.

**Наибольшее число своих почетных консулов во Франции имеют Нидерланды (27), Дания (27), Норвегия (23), Швеция (20), Бельгия (20), ФРГ (19), Великобритания (18).** В то же время у США во Франции имеются лишь два почетных консульских агента. Многие государства имеют почетных консулов во франц. заморских территориях и департаментах. Из бывших республик СССР лишь Литва и Латвия имеют соответственно 2 и 1 почетных консула. В МИД Франции вопросами почетных консулов иностр. государств на франц. территории занимается Отдел консульских привилегий и иммунитетов Службы протокола. Вопросами же почетных консулов Франции за рубежом ведаёт Управление кадров при Ген. управлении администрации.

При решении вопроса об учреждении поста почетного консула во Франции на Кэ д'Орсэ жестко придерживаются ряда требований.

Во-первых, запрос о назначении того или иного лица (гражданина Франции или постоянно проживающего во Франции иностранца) должен в обязательном порядке направляться в МИД соответствующим иностр. посольством. Недопустимы случаи, которые имели место, когда подобные запросы поступали непосредственно от кандидатов на пост почетного консула. На протяжении всей своей деятельности почетный консул действует под руководством посольства, обеспечившего его назначение на пост и контролирующего его работу.

Служебные помещения и резиденция почетного консула должны находиться в центр. городе соответствующего франц. департамента. Теоретически любое иностр. государство может иметь почетного консула в каждом франц. департаменте, хотя, конечно, обычно в юрисдикции почетного консула находится сразу несколько департаментов. Франц. власти идут на учреждение в крупных морпортах Франции, не являющихся центрами соответствующих департаментов, постов почетных вице-консулов, находящихся в подчинении у почетного консула в департаментском центре, а при отсутствии последнего непосредственно у аккредитовавшего их посольства. **Испания имеет во франц. портах 7 почетных вице-консулов**, тогда как в других регионах Франции только 2 почетных консулов.

При назначении на должность почетного консула франц. гражданина, что чаще всего и происходит, необходимо соблюдать ряд ограничительных условий, позволяющих, в частности, совмещение функций почетного консула с гос. службой, службой в судебных органах, депутатством в центральных выборных органах, преподавательской работе.

В соответствии с главой III Венской конвенции о консульских сношениях 1963г., **почетные консулы во Франции имеют право на некоторые весьма незначительные привилегии и иммунитет**, в частности, защиту в случае необходимости консульских помещений со стороны франц. властей, что, впрочем, не означает установки полицейского поста перед помещением почетного консульства, а также **право поднимать флаг и вывешивать герб направляющего государства**, право на неприкосновенность архивов, освобождение консульских помещений от всех налогов и сборов в случае, если представляемое почетным консулом государство является их владельцем или арендатором.

Что касается самого почетного консула, то он пользуется иммунитетом и неприкосновенностью только лишь при совершении им офиц. действий, вытекающих из его статуса. Он не имеет права ни на какие налоговые и тамож. привилегии, на его автомобиль не устанавливаются спец. номерные знаки или какие-либо другие обозначения, говорящие о статусе его владельца.

Основой для практической деятельности почетных консулов во Франции является экзекватура, подписываемая президентом Республики и министром иностр. дел. Для применения в повседневной жизни при выполнении своих консульских функций МИД Франции выдает почетным консулам спец. удостоверения личности, так называемые «зеленые карточки», удостоверяющие личность почетного консула.

*О работе с гражданами, утратившими личные документы и средства.* Консульскому отделу любой страны приходится сталкиваться с проблемами соотечественников оказавшихся за границей без личных документов и средств к существованию вследствие их утери или кражи.

При идентификации личности граждан, обратившихся в консульский отдел за свидетельством на возвращение домой, наибольшие трудности возникают в тех случаях, когда заявитель не располагает какими-либо документами, удостоверяющими его личность, и не имеет знакомых. Это приводит к тому, что заявителю приходится ждать



разрешения из Центра на выдачу ему свидетельств на возвращение иногда до 2 недель. Зачастую это ставит гражданина, утратившего документы, а часто и деньги, в крайне тяжелое положение.

В силу известных причин помощь консульского отдела и посольства при подобных обстоятельствах ограничивается лишь предоставлением попавшему в сложное положение гражданину телефонной связи с родственниками или знакомыми и освобождения его от консульского сбора за выдачу свидетельства на возвращение, тогда как в таких случаях возникает сразу целый ряд проблем: финансовая, жилищная, транспортная.

Крайне остро стоит проблема передачи денежных средств из России во Францию в силу пока еще недостаточно развитой рос. банковской системы и отсутствия налаженных каналов трансфера денег за рубеж. Жители Москвы и близлежащих районов имеют возможность воспользоваться услугами банка «Western Union», благодаря которому их родственники или друзья могут в течение одного дня перевести из России в одно из отделений этого банка во Франции сумму в пределах 2000 долл. США. При этом получателю не нужно предъявлять каких-либо документов для получения денег, т.к. их выдают ему после предоставления спец. шифра-кода, который сообщают ему родственники из России.

Аналогичная ситуация складывается и при решении проблем приобретения билетов для возвращения в Россию. В Париже имеется возможность воспользоваться в этих целях самолетом, поездом и автобусом. Жители Москвы также могут рассчитывать в этом вопросе на помощь родственников, которые могут приобретать авиабилеты по маршруту Париж-Москва в Центральной кассе Аэрофлота в Москве, с предоставлением этого билета российскому гражданину в представительстве Аэрофлота в Париже. Так же как и в случае с банковскими переводами, подобная операция осуществима только в Москве.

Относительно дешевым способом возвращения в Россию стали автобусные перевозки. Ряд франц. автотранспортных фирм 2-3 раза в неделю организуют автобусные рейсы по маршруту Париж-Смоленск (стоимость билета 120-130 долл.) и Париж-Москва (стоимость, билета 140-150 долл.).

В исключительных случаях удается договариваться с представителями рос. турфирм о репатриации россиян (как правило на автобусах вместе с возвращающимися в Россию туристами) на безвозмездной основе, с обязательством со стороны репатрируемого в последующем возместить стоимость билета на автобус (эти вопросы в последующем решает турфирма). Разумеется, подобный путь не может рассматриваться в качестве рутинного варианта решения таких проблем и задействуется в самых драматических случаях.

Проблема с жильем (например, до ближайшего авиа или автобусного рейса в Россию) решается только при помощи соц. служб Парижа, в частности, так называемой Службы скорой соц. помощи, которая на безвозмездной основе занимается предоставлением убежища на одну-две ночи всем нуждающимся в крове без каких-либо особых формальностей. Сотрудник консолдела звонит по телефону службы, рассказывает о каждом конкретном случае и сообщает данные на лицо или лиц, нуждающихся в помощи. Представитель

Службы указывает конкретное место в городе, где в определенный час автобус Службы забирает этих лиц и перевозит в жилой центр Службы.

В целом же консульский отдел фактически бессилен помочь рос. гражданам, оказавшимся без денежных средств, а значит и без возможности быстро вернуться на родину. Порой сотрудникам консолдела остается лишь рекомендовать соотечественникам добираться до России автостопом (и то в случаях, когда им взамен утерянных документов выдается свидетельство на возвращение в РФ, не требующее получения транзитных виз тех европейских государств, через которые они возвращаются «своим ходом» в Россию).

*Франц. опыт.* Несомненно, представляет интерес опыт МИД Франции в работе с франц. гражданами, попадающими за рубежом в схожее затруднительное положение в связи с утратой документов и средств. Франц. загранучреждения действуют в тесном контакте с Управлением по делам французоз за рубежом и иностранцев во Франции МИД Франции.

При потере франц. гражданами загранпаспортов и других документов, им могут выдаваться разовые свидетельства на возвращение во Францию (*laissez-passer*) и новые паспорта. При этом заявителю необходимо предоставить франц. загранучреждению заявление о потере или краже документов в местные полицейские органы.

Ни один франц. гражданин не может быть лишен гос. поддержки и брошен на произвол судьбы, каковы бы ни были причины, в силу которых он оказался в трудном положении.

На практике действия франц. консульских загранучреждений (КЗУ) выглядят следующим образом. С учетом развитости во Франции банковских структур, интегрированных в мировую банковскую систему, наличие у подавляющей части населения счетов в банках, франц. гражданам, оставшимся без денег за границей, порой достаточно лишь связаться с родственниками или друзьями с тем, чтобы получить денежный перевод через структуры, схожие с банком «Western Union», 7 представительств которого имеется в одном Париже. В этом случае помощь может заключаться лишь в предоставлении телефонной или иной связи.

Однако далеко не во всех странах, особенно развивающихся, имеется возможности быстрого перевода денежных средств из Франции. В таких случаях при обращении КЗУ Управление по делам французоз за рубежом и иностранцев во Франции связывается с родственниками или знакомыми лица, утратившего средства, и сообщает им о необходимости выслать на имя казначейства МИД Франции чека на какую-либо конкретную сумму. После получения чека Управление информирует об этом КЗУ, которое выдает на месте заявителю эту сумму во франц. франках или местной валюте из спец. фонда, который имеется в каждом франц. загранучреждении для оказания подобной помощи франц. гражданам, находящимся в стране пребывания как на временной, так и на постоянной основе.

Следует отметить, что в ожидании поступления чека в МИД Франции, КЗУ имеют право авансировать заявителя небольшими суммами, в частности, для решения проблемы проживания, поскольку КЗУ не имеют возможности предоставлять кров упомянутой категории граждан.

Между тем нередки ситуации, когда в связи с периодами отпусков или по другим причинам не представляется возможности связаться и получить чек от родственников заявителя, или его родственники или знакомые по каким-либо причинам не в состоянии оказать ему фин. помощь. В этих случаях заявитель подписывает спец. фин. обязательства, в соответствии с которыми МИД Франции (решение об этом принимается в Управлении по делам французам за рубежом и иностранцев во Франции после соответствующего запроса КЗУ) берет на себя расходы на репатриацию, а заявитель обязуется возместить все эти расходы в определенный срок по возвращении во Францию. При этом заявитель сообщает свой домашний и служебный адрес, номер соц. страхования, банковский счет и другую информацию, которая может перепроверяться. После возвращения заявителя во Францию контроль за возмещением гос. расходов на его репатриацию осуществляют франц. налоговые органы.

Наконец, наиболее сложные (и в то же время относительно редкие) случаи возникают при обращении во франц. КЗУ с просьбой о репатриации лиц, ведущих «кочевой» образ жизни, авантюристов, иногда по сути дела бродяг, давно порвавших с обществом и родными. В таких случаях после выяснения их личности (что порой не сложно сделать, так как у таких лиц документы могут быть при себе) КЗУ тщательно выясняет, имеется ли у заявителя постоянное место жительства, работа, счет в банке, родственники или знакомые, которые могли бы помочь ему. Как правило, на все упомянутые вопросы ответ бывает отрицательным, а если родственники и обнаруживаются, то они чаще всего проявляют полное нежелание оказывать заявителю какую-либо помощь и вообще иметь с ним дело.

После выяснения всех этих обстоятельств заявителю предлагается подписать обязательство хотя бы в будущем возместить расходы на его репатриацию, хотя в данном случае у МИД Франции есть четкое понимание того, что израсходованные на таких лиц средства скорее всего будут безвозвратно утеряны, хотя нередки бывают и обратные примеры.

**Ежегодно выделяется около 16 млн.долл. на помощь французам за рубежом,** которые и составляют упоминавшиеся фонды франц. заграничных учреждений, и хотя эти средства расходуются при строгом согласовании с центром и в основном идут на помощь французам, постоянно проживающим за рубежом, тем не менее у МИД Франции всегда есть возможности в экстренных случаях оказывать действительную помощь соотечественникам, попавшим в сложное положение в чужой стране.

## Шенген

**Ш**енгенское соглашение, подписанное 19 июня 1990г. в небольшом городке Шенген в Люксембурге и вошедшее в силу с 26 марта 1995г., устанавливает новые правила для въезда как во Францию, так и в другие страны, являющиеся участниками этого соглашения.

Для граждан стран Шенгенского соглашения (Германия, Бельгия, Испания, Франция, Нидерланды, Австрия, Греция и Италия) существует полная свобода передвижения в рамках Шенгенского пространства. В пунктах пересечения границы

граждане этих государств проходят через спец. коридор с надписью: «граждане стран Шенгенского пространства». Однако для пребывания на территории другого государства-участника Шенгенского соглашения сроком свыше 3 месяцев необходимо в обязательном порядке получить вид на жительство.

Для граждан тех государств, которые являются членами ЕС, но не являются членами Шенгенского соглашения (Великобритания, Ирландия, Дания, Швеция, Финляндия) также существует полная свобода передвижения в рамках Шенгенского пространства. В пунктах пересечения границ граждане этих стран предъявляют удостоверение личности и проходят через спец. коридор под названием: «граждане государств-членов ЕС». Однако для пребывания на территории одного из государств Шенгенского соглашения сроком свыше 3 месяцев граждане этих стран также должны в обязательном порядке получить вид на жительство.

Есть также ряд государств, которые не являются членами ЕС, но граждане которых освобождаются от необходимости получения транзитных и краткосрочных (срок одного пребывания не должен превышать 3 мес.) виз для въезда во все страны Шенгенского Соглашения (см. Приложение 1). Тем не менее, возможен более детальный контроль личности как при пересечении границы, так и на территории любого из государств-членов Шенгена. Кроме того, компетентные власти страны пребывания могут запросить у граждан этих государств следующую доп. информацию: подтверждение о наличии необходимых денежных средств, цель поездки, наличие обратного билета и т.д.

Граждане всех остальных государств должны получать визы для въезда во Францию и другие страны Шенгенского соглашения. Однако возможен и безвизовый въезд на территорию отдельных государств Шенгенского пространства в случае, если с данной страной имеется двусторонний договор о безвизовом въезде. Но для въезда в остальные страны Шенгенского соглашения необходимо получить соответствующую визу.

**Транзитные визы.** Выдаются для транзита через одну или несколько стран Шенгенского соглашения. Транзитная виза должна запрашиваться в консульском учреждении первой страны, в которую будет осуществлен въезд. **Продолжительность одного транзита в Шенгенском пространстве не должна превышать 5 дней.**

Для получения транзитной визы необходимо подать следующие документы: паспорт или документ его заменяющий, признанный странами Шенгенского соглашения, срок действия которого должен быть более 3 месяцев с момента окончания действия визы; визовая анкета в 2 или 3 экз. с фото; подтверждение о наличии проездных документов (билеты на поезд или самолет) или документов на автомобиль, позволяющих осуществить однократный, двукратный или многократный транзит; подтверждение о наличии необходимых денежных средств; в случае необходимости **визу в основную страну следования (вне пределов Шенгенского пространства)**; сумму, необходимую для уплаты консульских сборов и фактических расходов.

Кроме того, граждане ряда государств должны в обязательном порядке получать транзитные визы для аэропорта, которые позволяют обладателю

данной визы перемещаться в межд. зоне аэропорта, но не позволяют выходить за ее пределы. Для получения данной визы необходимо предъявить авиабилет и визу в страну назначения.

**Краткосрочные визы.** Виза, выдаваемая для деловых, туристических и частных поездок, может быть как однократной, так и многократной при условии, что каждое пребывание на территории государства Шенгенского Соглашения не должно превышать 3 мес.

Виза запрашивается в консульском учреждении той страны, которая является главной целью поездки вне зависимости от того, какая страна будет первой при въезде в Шенгенское пространство. Если Вам удастся доказать, что ни одна из стран Шенгенского соглашения не является основной целью вашей поездки, то визу надо запрашивать в консульском учреждении той страны, которая будет первой при въезде в Шенгенское пространство.

Для получения визы необходимо подать следующие документы: паспорт или документ его заменяющий, который признается странами Шенгенского соглашения, действие которого должно быть более 3 месяцев с момента окончания действия визы; визовая анкета в 2 или 3 экз. с фото; подтверждение о наличии проездных документов (билетов на самолет или на поезд) или документов на автомобиль; подтверждение бронирования гостиницы (с выплатой задатка), контракт об аренде жилья, приглашение от частного лица, оформленное и заверенное в установленном порядке, для деловых виз требуется приглашение от гос. учреждения или крупного коммерческого предприятия; подтверждение о наличии денежных средств (ведомости зарплаты, выписка из банковского счета, наличные средства, подтверждение о наличии работы и т.д.); сумму на возмещение консульских сборов и фактических расходов;

Должны быть представлены оригиналы и копии документов. Документы передаются на рассмотрение в консульское учреждение, и через некоторое время, которое зависит от гражданства заинтересованного лица и его места жительства, консульство дает ответ.

Визы для прохождения курса лечения во Франции выдаются только в том случае, если больной не может получить в своей стране соответствующие мед. услуги. Это правило касается больных из других стран, которые хотели бы приехать для лечения во франц. гос. мед. учреждениях, прохождения консультации перед трансплантацией или для получения тканей для трансплантации в частном или гос. учреждении. Для этого необходимо представить следующие документы: заполненная визовая анкета, с фото; название, адрес, номера телефона и факса принимающего лечебного учреждения, а также по возможности имя и координаты заведующего; письменное подтверждение о готовности лечебного учреждения принять пациента в определенные сроки; подробное мед. заключение с описанием истории болезни и перспектив выздоровления (уже перенесенные лечение и операции, рентгеновские снимки, результаты обследований и анализов) с переводом на франц. язык в случае необходимости; **доказательство того, что мед. услуги будут оплачены** (документы, исходящие из любых платежеспособных органов страны больного); персональная смета с указанием сум-

мы, подлежащей к оплате за госпитализацию за предполагаемый период лечения; в случае пересадки тканей, подтверждение мед. властей страны больного, что такой вид трансплантации в данной стране осуществлен быть не может.

**Долгосрочные визы для пребывания в Княжестве Монако.** Желаящие поселиться в Монако на срок свыше 3 месяцев должны обратиться в консульское учреждение Франции для получения долгосрочной визы. В консульство должен быть представлен набор документов, который будет передан монакским властям для принятия решения о выдаче визы.

Данный набор документов должен включать в себя: письменное заявление в свободной форме с изложением мотивов ходатайства (в 3 экземплярах); 7 визовых анкет с фото); в зависимости от страны: справку о несудимости или письменное заверение кандидата на получение визы, что он не был осужден, не был объявлен банкротом, и что в настоящее время не преследуется судебными или полицейскими органами (оригинал и 3 копии); в зависимости от цели пребывания: либо проект контракта с монакской фирмой, заверенный службой занятости Княжества (оригинал и 3 копии), либо просьба об открытии собственного дела (оригинал и 3 копии), либо банковское свидетельство, подтверждающее наличие достаточных средств, позволяющих не работать; справка о состоянии здоровья (оригинал и 3 копии); документ, подтверждающий наличие жилья в Монако (договор о найме, акт о владении недвижимостью или подтверждение о размещении у частного лица); сумму, предназначенную для уплаты консульских сборов и фактических расходов.

Кроме того, франц. консульские учреждения могут выдавать краткосрочные визы в те страны, у которых нет дип. представительств в стране пребывания, и интересы которых представляет Франция (как правило, речь идет о маленьких афр. государствах: Джибути, ЦАР, Буркина-Фасо и т.д.).

Список стран, которые не являются членами ЕС, но граждане которых имеют право на краткосрочный (до 3 месяцев) **безвизовый въезд на территорию Шенгенского пространства:** Андорра, Аргентина, Бразилия, Ватикан, Венгрия, Израиль, Исландия, Канада, Кипр, Лихтенштейн, Мальта, Мексика, Монако, Новая Зеландия, Норвегия, Республика Корея, Словакия, Словения, США, Уругвай, Чехия, Чили, Швейцария, Япония.

Список государств, граждане которых в обязательном порядке должны получать визы для въезда во Францию: Азербайджан, Албания, Алжир, Ангола, Антигуа и Барбуда, Армения, Афганистан, Багамские острова, Бангладеш, Барбадос, Бахрейн, Белиз, Бенин, Бирма, Болгария, Боливия, Босния и Герцеговина, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Гаити, Гайана, Гамбия, Гана, Гвинея, Гренада, Грузия, Демократическая Республика Конго, Джибути, Доминика, Доминиканская Республика, Египет, Замбия, Зимбабве, Индия, Индонезия, Иордания, Ирак, Иран, Йемен, Кабо-Верде, Казахстан, Камбоджа, Камерун, Кения, Кирибати, КНДР, КНР, Колумбия, Коморские острова, Конго, Кот-д'Ивуар, Куба, Кувейт, Кыргызстан, Лаос, Латвия, Лесото, Либерия, Ливан, Ливия, Литва, Маврикий, Мавритания, Мадагаскар, Македония, Малави, Мали, Мальдивы, Марокко, Маршалло-



вы острова, Микронезия, Мозамбик, Молдавия, Монголия, Намибия, Науру, Непал, Нигер, Нигерия, Никарагуа, ОАЭ, Оман, Пакистан, Палестинская автономия, Папуа и Новая Гвинея, Перу, Подмандатные территории в Тихом океане, Россия, Руанда, Румыния, Сан Томе и Принсипи, Саудовская Аравия, Свазиленд, Сейшельские острова, Сенегал, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сирия, Соломоновы острова, Сомали Судан, Суринам, СФРЮ, Сьерра-Леоне, Таджикистан, Таиланд, Тайвань, Танзания, Того, Токелау, Тонга, Тринидад и Тобаго, Тунис, Туркменистан, Турция, Уганда, Узбекистан, Украина, Фиджи, Филиппины, ЦАР, Чад, Шри-Ланка, Эквадор, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эстония, Эфиопия, ЮАР, Ямайка.

## ПМЖ

**Практика получения долгосрочных виз.** В отличие от краткосрочных (сроком пребывания до 3 мес.) и транзитных виз, долгосрочные визы, выдаваемые франц. консульскими учреждениями, действительны только для въезда и пребывания во Франции. Через остальные страны Шенгенского соглашения разрешен только транзит к месту основного следования.

Долгосрочная виза для въезда во Францию необходима той категории лиц, которые хотели бы въехать во Францию на срок свыше 3 мес. со следующими целями: поездка по семейным причинам: супруг или супруга имеют франц. гражданство; учеба в школе (касается несовершеннолетних); учеба в вузе; стажировка, работа или ведение коммерческой деятельности; пребывание без какого-либо рода деятельности.

Граждане государств-членов ЕС, европейского эконом. пространства, а также граждане Швейцарии, Монако, Сан-Марино и Андорры освобождены от необходимости получения долгосрочных виз для въезда во Францию. По приезде во Францию они должны непосредственно подать документы в префектуру или мэрию для получения соответствующего вида на жительство.

Граждане остальных государств для получения долгосрочной визы должны подавать во франц. консульское учреждение ряд документов о будущей деятельности на территории Франции. По прибытии они должны в обязательном порядке получить соответствующий франц. вид на жительство.

В соответствии с директивой ЕС от 28 июня 1990г. граждане стран-членов Европейского Союза могут свободно въезжать во Францию. В случае, если гражданин страны ЕС намерен находиться во Франции длительный период, необходимо подать документы для получения вида на жительство с пометкой «Европейское Сообщество» непосредственно в мэрию той коммуны, где он предполагает проживать.

*Режим получения виз и видов на жительство иностр. гражданами, являющимися супругом гражданина Франции.* Граждане других государств, сочетавшиеся браком с гражданином Франции и желающие поселиться во Франции вместе со своим супругом, со дня свадьбы имеют право на получение временного вида на жительство с пометкой «частное и семейное».

Условия выдачи такого вида на жительство: граждане ЕС должны обратиться в Мэрию или

префектуру по месту своего проживания во Франции; граждане тех стран, которым необходимо получить визу для въезда во Францию, должны до получения вида на жительство обратиться во франц. консульское учреждение по месту своего последнего проживания за пределами Франции для получения краткосрочной визы с пометкой «семья гражданина Франции» и по прибытии во Францию получить вид на жительство.

Для получения этой визы необходимо представить следующие документы: два экземпляра визовых анкет с фото; паспорт или документ его заменяющий; копии семейной книжки или франц. акта о заключении брака; документ, удостоверяющий наличие франц. гражданства у супруга. Когда необходимые документы будут собраны, следует связаться с франц. консульским учреждением, чтобы записаться на прием. На прием должен прийти и супруг, имеющий франц. гражданство. После прибытия во Францию подается прошение о выдаче временного вида на жительство в мэрию или префектуру по месту жительства супругов во Франции.

*Получение долгосрочной визы для несовершеннолетних, желающих обучаться во Франции.* Для долгосрочного пребывания несовершеннолетнего на территории Франции с целью обучения в средних учебных заведениях необходимо до въезда на территорию Франции подать документы во франц. консульское учреждение для получения долгосрочной визы, действительной от 8 до 11 месяцев.

Документы должны быть представлены в консульское учреждение по меньшей мере за четыре недели до предполагаемого начала учебного года.

Необходимо представить следующие документы: действительный паспорт ребенка; 7 визовых анкет с фото, подписанных лицом, на которое возложена родительская ответственность за ребенка; разрешение родителей на выезд за границу; оригинал и три копии доверенности о передаче ответственности за ребенка, с указанием паспортных данных, адресов и телефонов лиц, доверяющих и берущих на себя ответственность за ребенка; оригинал и 3 копии обязательства взять на себя расходы по пребыванию ребенка от лица, проживающего во Франции. Это лицо должно представить документы, подтверждающие его фин. и жилищные возможности; оригинал и 3 копии документа о записи в школу или об имеющейся договоренности о записи; копия табеля успеваемости за предыдущий учебный год; справка об обязательных прививках; страховка «гражд. ответственность» для ребенка и добровольная мед. страховка; документы о фин. средствах родителей.

Документы представляются в соответствующий отдел консульского учреждения. Необходимо также оплатить сумму, предназначенную на возмещение консульских сборов и фактических расходов.

*Получение долгосрочной визы для прохождения стажировки во Франции.* Необходимо как минимум за три недели до даты въезда подать документы на получение долгосрочной визы, чтобы по приезде во Францию получить вид на жительство.

Стажерам необходимо представить следующие документы: действительный паспорт; 3 или 6 визовых анкет на получение долгосрочной визы, фото; для иностранцев вид на жительство; справка из организации, в которой будет проходить стажировка.

ровка с указанием дат, предусматривается ли оплата труда, условия соц. обеспечения; справка о наличии средств или подтверждение о принятии на себя расходов по стажировке (для неоплачиваемой стажировки); копия контракта в случае оплачиваемой стажировки; справка о предоставлении жилья, выданная частным лицом и заверенная в мэрии по месту предполагаемого жительства, или копия договора об аренде жилья или документ о праве собственности; свидетельство о страховке; для оплачиваемой стажировки временное разрешение на работу, выданное Дирекцией по труду и занятости департамента; для неоплачиваемой стажировки, типовое письмо Дирекции по труду и занятости департамента.

Виза выдается бесплатно для стажеров, получивших стипендию от франц. правительства или от правительства своей страны, или зарубежного фонда.

Документы, которые необходимо представить членам семей стажеров. Для супруга и детей стажера: паспорт; 6 заполненных и подписанных визовых анкет для получения долгосрочной визы, фото; 3 копии документа, удостоверяющего, что второй супруг направляется во Францию в качестве стажера (контракт, письмо, временное разрешение на работу и т.д.); 3 копии документа о наличии средств на текущие расходы.

*Получение долгосрочной визы для работы.* Необходимо, как минимум за три месяца до даты въезда на территорию Франции, подать документы на получение долгосрочной визы, чтобы по приезде во Францию получить вид на жительство. Процедура зависит от того, будет ли работа во Франции временной или постоянной.

Если работа во Франции будет постоянной. Будущий работодатель должен обратиться с запросом о «разрешении найма иностр. рабочего во Франции» в Нац. агентство занятости по месту нахождения его предприятия. После рассмотрения этого запроса Дирекцией по труду и занятости департамента и в случае положит. ответа, он передается в Офис межд. миграций. Далее разрешение будет направлено во франц. консульское учреждение, которое вызовет просителя для выдачи долгосрочной визы. Требуется представление справки о прохождении мед. осмотра (оригинал и три копии). Также необходимо оплатить консульские сборы и фактические расходы за оформление визы.

Если работа во Франции будет временной. Будущий работодатель должен обратиться в Дирекцию по труду и занятости в адм. центре своего департамента для получения Временного разрешения на работу. В случае положит. ответа, досье передается во франц. консульское учреждение для выдачи долгосрочной визы.

*Получение долгосрочной визы во Францию для неработающих лиц или пенсионеров.* Эта процедура касается лиц, которые хотели бы въехать на территорию Франции на период более 3 мес., но при этом не планируют заниматься там какой-либо профессиональной деятельностью.

Любой гражданин другого государства, который может представить доказательства наличия достаточных средств для проживания во Франции и который обязуется не заниматься никакой профессиональной деятельностью, на которую требуется получение разрешения, может обратиться во

франц. консульское учреждение с просьбой о выдаче долгосрочной визы для получения по приезде во Францию в префектуре вида на жительство с пометкой «Гость».

Необходимо представить следующие документы: заявление в вольной форме с изложением мотивов желания проживать на территории Франции; 6 визовых анкет на получение долгосрочной визы, с фото; подтверждение о наличии надежных средств на все время пребывания, либо документ о том, что все расходы берет на себя лицо, проживающее во Франции; обязательство не заниматься никакой профессиональной деятельностью на территории Франции, написанное в вольной форме и подписанное просителем; документ, подтверждающий соц.-профессиональное положение; документ, подтверждающий наличие жилья во Франции; мед. страховка, действительная на территории Франции; справка о несудимости со сроком давности, не превышающим три месяца.

Все подтверждающие документы должны быть представлены в трех экз. Досье должно быть подано лично во франц. консульское учреждение при собеседовании. Пакет документов будет передан в Министерство иностр. дел Франции для принятия окончательного решения. Срок принятия решения — до 3 мес.

Если ответ на запрос положительный, иностр. граждане, получив визу с пометкой «гость», в течение двух месяцев после приезда во Францию должны подать в мэрию или префектуру прошение о выдаче им временного вида на жительство (срок действия — один год, с возможностью продления). Также во Франции необходимо пройти мед. осмотр у врача, аккредитованного при Офисе межд. миграций. Все разъяснения на этот счет будут даны в Службе по делам иностранцев префектуры.

*Долгосрочные визы для учебы в вузе.* В зависимости от категории студентов, досье для получения долгосрочной визы должно содержать, помимо паспорта, следующие документы.

I. Стипендиаты франц. правительства: 3 визовых анкеты для получения долгосрочной визы, с фото; копия решения о присуждении стипендии; копия мед. справки.

II. Студенты, приезжающие на учебу во Францию в рамках двустороннего соглашения: 3 визовых анкеты для получения долгосрочной визы, с фото; справка культурного отдела посольства Франции с указанием на соглашение между страной заинтересованного лица и Францией; сертификат о предварительной записи в университет, в случае, если заинтересованное лицо должно записаться на 1 или 2 цикл.

III. Другие категории студентов (стипендиаты своей страны, стипендиаты межд. организации, лица, которые не являются стипендиатами): 2-6 визовых анкет для получения долгосрочной визы, с фото; 3 копии диплома; 3 экз. справок о записи во франц. учебное заведение, о присуждении стипендии, либо подтверждения о наличии средств (минимум 2700 фр. в месяц), мед. страховки.

Для стипендиатов виза бесплатна, все другие категории студентов должны платить половину от общей стоимости визы.

*Получение долгосрочных виз и коммерческих карточек для въезда с пром. и коммерческими целями или для осуществления ремесленной деятельнос-*

ти. Сводный список тех видов деятельности, для осуществления которых необходимо получить **карточку коммерсанта**: ремесленники, коммерсанты, промышленники, работающие в индивидуальном порядке; управляющие АОЗТ; президенты адм. советов АО; гендиректора АО, если у них есть полномочия выступать от имени Общества перед третьими лицами; руководители расположенных во Франции филиалов иностр. предприятий; соладельцы обществ, действующих коллективно или в форме командного товарищества, которые могут быть безгранично и солидарно признаны ответственными за долги, если они управляют этим обществом; коммерческие агенты; администраторы, у которых есть полномочия выражать эконом. интересы по отношению к третьим лицам; иностр. совладельцы предприятий, созданных во Франции.

Граждане стран-членов ЕС, граждане Андорры, Монако и Алжира, а также иностранцы, имеющие франц. вид на жительство, действительный в течение 10 лет, освобождены от получения этой карточки.

Перед тем как подать документы на получение карточки коммерсанта, рекомендуется навести справки, разрешена ли эта профессиональная, коммерческая или индустриальная деятельность во Франции иностранцам. Эту информацию можно получить в префектуре или ТПП того департамента, где заинтересованное лицо намеревается осуществлять свою деятельность, либо в ТПП г. Парижа.

Лица, желающие в рамках своей коммерческой деятельности поселиться во Франции, должны одновременно подать во франц. консульское учреждение документы на получение карточки коммерсанта и долгосрочной визы (второй пункт не касается граждан Швейцарии).

Лица, которые не предполагают проживать во Франции в связи с осуществлением своей коммерческой деятельности, должны напрямую подавать документы на карточку коммерсанта в префектуру того департамента, где предполагается осуществление коммерческой деятельности.

Если лицо, подавшее документы на получение карточки коммерсанта, возглавляет филиал (уже существующий или планируемый) иностр. фирмы, акционерный капитал которой превышает 5 млн. фр., и данная фирма функционирует три года с момента подписания устава, то это лицо имеет возможность в порядке облегченной процедуры напрямую представить документы в префектуру по месту будущей деятельности. Тем не менее, если лицо намерено постоянно проживать во Франции и не является гражданином государств, освобожденных от этой процедуры, то оно должно подать документы во франц. консульское учреждение для получения долгосрочной визы.

Документы, которые необходимо представить в консульство: заявление в свободной форме, в котором должен быть указан вид деятельности, осуществление которой планируется на территории Франции, а также намерение заинтересованного лица проживать или не проживать во Франции; анкета (форма 10779) в 3 экз., с фото; справка о том, что заинтересованное лицо не было объявлено банкротом; биография; копии дипломов; координаты коммерческого корреспондента во Франции; документ, подтверждающий наличие юр. ад-

реса; список предполагаемого персонала компании, либо подтверждение о назначении, либо письмо о намерении; оригинал выписки из реестра о торг.-пром. предприятии (касается уже существующих предприятий); подтверждение об уплате профессионального налога (касается уже существующих предприятий); отчет о результатах 2 последних фин. лет (касается уже существующих предприятий); 6 визовых анкет, с фото; сумма, предназначенная на возмещение консульских сборов и фактических расходов;

В случае, если речь идет о деятельности в качестве главы компании во Франции, необходимо помимо основного досье приложить копии: устава компании (или проект устава компании); распределение капитала (для АО); копия вида на жительство прежнего главы компании; решение о назначении главой компании (либо письмо о намерениях).

После подачи досье в консульское учреждение необходимо ждать около 3 месяцев. В течение этого времени документы будут рассматриваться франц. властями. В случае положительного решения франц. консульское учреждение выдает долгосрочную визу и разрешение на получение карточки коммерсанта, которую можно будет получить в префектуре во Франции.

Система выдачи долгосрочных виз носит четко разработанный характер и во многом нацелена на предотвращение проникновения в страну нежелательных лиц, которые в перспективе могли бы пополнить ряды безработных и лечь доп. бременем на систему франц. соц. страхования. Данная система также следит за тем, чтобы иностранцы не смогли составить серьезную конкуренцию нац. кадрам и занять их рабочие места. Вместе с тем, граждане государств-членов ЕС, а также Швейцарии, Монако и Андорры имеют ярко выраженное преимущество перед гражданами других стран.

## Иммигранты

В начале 2000г. подводили итоги новой политики правительства в области иммиграции, закрепленной законом от 11 мая 1998г., который внес значительные более либеральные изменения в Правила въезда и пребывания иностранцев во Франции и право на убежище (RESEDA).

Цель указанных изменений, по заявлению правительства, состояла в том, чтобы упростить процедуру въезда и пребывания во Франции иностранцев, которые бы могли способствовать дальнейшему научно-техническому и культурному развитию страны, содействовать интеграции лиц, имеющих с Францией устойчивые связи, а также упорядочить процедуру приема иностранцев, имеющих право на защиту.

В этом плане в дополнение к существовавшим категориям временных (до 1 года) видов на жительство *salarié* (работающие по найму), *visiteur* (гостевая), *etudiant* (студенческая) было добавлено 3 новых категории: *scientifique* (научный работник); *profession artistique et culturelle* (работники искусства и свободных профессий); *vie privée et familiale* (частная жизнь и семейные обстоятельства) — право на воссоединение семей для всех иностранцев законно пребывающих на территории Франции, дающее кроме того 11 категориям иностранцев, подпадающих под данное понятие, право на свободное трудоустройство и возможность



через 4 года получить разрешение на постоянное жительство, действительное 10 лет.

Образована новая категория разрешений на проживание *retraite* и *conjoint de retraite* (пенсионер и супруг пенсионера), действительных 10 лет, которые позволяют пенсионерам, до выхода на пенсию постоянно проживавшим во Франции, а затем выехавшим в другую страну, беспрепятственно приезжать во Францию на срок до 1 года, но без права занятия профессиональной деятельностью.

Снято требование «законного въезда» в страну для получения разрешения на постоянное жительство. Данным правом обладают все иностранцы, определенное время непрерывно проживающие в стране.

Упрощен порядок выдачи видов на жительство гражданам стран-членов ЕС. Указанная категория иностранцев, имеющая, например, разрешение на постоянное жительство, действительное 10 лет, может на основе взаимности с другими странами ЕС получить бессрочное разрешение на проживание (имеются соглашения с Австрией, Данией, Финляндией, Нидерландами, Германией, Великобританией).

Указанным законом введено новое понятие права для иностранцев на получение во Франции территориального убежища, которое распространяется на случаи, не предусмотренные Женевской конвенцией о праве на полит. убежище, т.е. когда угроза жизни и свободе обратившегося иностранца не исходит непосредственно от властей страны проживания. Решение о предоставлении **территориального убежища** принимаются министром внутренних дел Франции (**полит. убежище** – компетенция МИД).

Иммиграционная ситуация в 1998-99 гг. характеризовалась также последствиями начатой в июне 1997г. кампанией по урегулированию положения 14,4 тыс. иностранцев, находившихся на тот период времени в стране без документов или на незаконном основании.

Действуют следующие основные документы, разрешающие длительное проживание иностранцев: RCS (*Recepisse de demande ou de renouvellement de carte de séjour*) – свидетельство о приеме документов на выдачу или продление вида на жительство; APS (*Autorisation provisoire de séjour*) – временное разрешение на пребывание, которое выдается при истечении срока действия визы в основном в гум. случаях и на непродолжительное время; CST (*Carte de séjour temporaire*) – возобновляемое разрешение на временное пребывание сроком до 1 года (лица наемного труда, научные работники, студенты, члены семей и т.д.); CR (*Carte de resident*) – возобновляемое разрешение на постоянное проживание, действительное 10 лет и выдаваемое не менее, чем через 3 года регулярного проживания во Франции; СЕЕ/UE (*Carte de ressortissant d'un Etat membre de l'Union Europeenne*) – возобновляемое разрешение на проживание, действительное 10 лет, выдаваемое работающим во Франции гражданам стран-членов ЕС и ЕЭС; CRA (*Certificats de residence de ressortissant algerien*) – автоматически продлеваемые разрешения на проживание для выходцев из Алжира, действительные 5 или 10 лет.

На начало 1999г. на законном основании проживало 3,24 млн. иностранца, в т.ч. 3,12 млн.чел.

имели соответствующие виды на жительство, а 117 тыс.чел. – временные документы (APS, RCS). В указанное число не входят сотрудники диппредставительств иностр. государств и члены их семей, дети до 16 лет.

За последнее десятилетие число иностранцев, находящихся во Франции на законных основаниях, колебалось между 3,2 млн. и 3,5 млн.чел. При этом в последние 5 лет наметилась определенная стабилизация на уровне 3,25 млн.чел. Ежегодный приток «новых» иностранцев (в 1988г. было выдано 155 тыс. видов на жительство иностранцам, которые впервые прибыли в страну или находились на незаконном основании) в целом компенсируется довольно высоким уровнем натурализации, а также добровольным или принудительным выездом иностранцев из Франции.

Из общего числа иностранцев, проживающих во Франции около 37% составляют граждане стран ЕС, 9% – других стран Европы, включая Турцию, 35% – стран Магриба, 5% – афр. стран – бывших франц. колоний, 1,8% – Камбоджи, Лаоса, Вьетнама. В 1998г. отмечался рост числа выходцев из стран бывшего СССР (+2,3% или 337 вновь прибывших граждан), Турции (+0,5 или 796 чел.), Конго (+20,9% или 3232 чел.), Гвинеи (+9,7% или 580 чел.), Мали (+8,7% или 2804 чел.). Кубы (+24% или 185 чел.), Филиппин (+34,8% или 1021 чел.), Китая (+18,4% или 3887 чел.), Индии (+5,2% или 385 чел.), Шри Ланки (+2% или 500 чел.).

Одновременно снизилось число выходцев из Великобритании (-3,9% или 2648 чел.), Испании (-5,1% или 9368 чел.), Италии (-4,9% или 10861 чел.), Португалии (-2,6% или 15198 чел.), Польши (-16,1% или 6132 чел.), Румынии (-24,5% или 3399 чел.), Алжира (-4,2% или 23715 чел.), Заира (-11,2% или 2758 чел.), США (-4,6% или 1272 чел.), Ирана (-8,2% или 1227 чел.), Ливана (-9,3% или 1538 чел.), Камбоджи (-5,2% или 1276 чел.), Вьетнама (-5,7% или 1250 чел.), Южной Кореи (-19,7% или 1282 чел.).

Наиболее многочисленные группы иностранцев, проживающие во Франции: Португалия – 580 тыс.чел., Алжир – 540, Марокко – 458, Италия – 212, Испания – 175, Турция – 169, Тунис – 160, Германия – 73.

Граждане стран бывшего СССР были представлены следующим образом: Россия – 6172 (+3,8%), Армения – 1709 (-2,3%), Азербайджан – 135 (+51,7%), Белоруссия – 401 (+27,3%), Эстония – 155 (-2,5%), Грузия – 535 (+16,1%), Казахстан – 233 (-4,1%), Киргизия – 25 (+19,0%), Латвия – 221 (+33,8%), Литва – 464 (-4,5%), Молдавия – 430 (+38,3%), Узбекистан – 95 (+48,4%), Таджикистан – 18 (+28,6%), Туркменистан – 8 (+100%), Украина – 2169 (+8,1%), бывшие «советские» (т.е. новое гражданство, видимо, не определено) – 2363. **Всего выходцев из бывшего СССР во Франции на начало 1999г. насчитывалось 15,1 тыс.чел. (без учета лиц, получивших франц. гражданство).**

В 1998г. было подано 1339 просьб о предоставлении территориального убежища. Из 224 рассмотренных случаев положит. решение было вынесено в отношении только 8 иностранцев (3,6%). Предварительные результаты 1999г. показывают рост на 116% такого рода заявлений (в т.ч. от выходцев из бывшего СССР) и увеличение на 5% позитивных решений. Одновременно Управлением

по защите беженцев и апатридов МИД Франции было рассмотрено 22,4 тыс. заявлений о предоставлении полит. убежища при 19% положительных решений.

В рамках начатой в июне 1997г. компании по регуляризации было рассмотрено около 144 тыс. случаев. При этом около 80 тыс.чел. (56,1%) получили положительный ответ.

Отмечается отсутствие единой централизованной системы учета иностранцев, которая позволила бы проанализировать реальное положение дел с иммиграцией во Франции. МВД, в частности, не учитывает при подсчете иностранцев детей в возрасте до 16 лет, не берутся в расчет многочисленные случаи натурализации, а также случаи смертей. Другие министерства, ведающие отдельными категориями иммигрантов, имеют другие, отличные от МВД, системы учета и подсчета, что приводит к значительным расхождениям цифр.

Складывается явно невыгодный для страны дисбаланс категорий прибывающих во Францию иностранцев. Расчет правительства на улучшение демографической ситуации за счет прибывающих иностранцев не оправдался. Вновь прибывающие во Францию квалифицированные специалисты и лица наемного труда составляют только 5% от общего числа иностранцев (единственным позитивным примером считается прибытие во Францию в 1998г. 700 специалистов по информатике, но не из европейских стран). Одновременно **отмечается общее снижение числа квалифицированных специалистов, особенно из стран ЕС (-20,6%).**

Параллельно в 1998г. был отмечен значительный прирост иммиграции из стран третьего мира (+55,7%). При этом значительную часть составляли случаи воссоединения семей и другие «гум. ситуации», когда вновь прибывшие иностранцы не только не пополнили трудоспособное население, но и легли доп. бременем на систему соц. обеспечения. В качестве негативного момента отмечается увеличение числа лиц, получивших в 1998г. полит. убежище (+19,4%), уменьшение на 50% количества реально выполненных решений о выдворении иностранцев, находящихся на незаконном основании во Франции при одновременном росте на 70% числа такого рода решений, «выносимых на бумаге».

Аналогичная обеспокоенность высказывалась и при недавнем заслушивании министра внутренних дел Франции Ж.-П.Шевенмана в Национальном собрании. Подчеркивалось присутствие во Франции 60 тыс. «нелегальных» иностранцев и неспособность МВД реально решить вопрос об их репатриации, эффективно бороться с нелегальной иммиграцией, а также значительный рост числа иностранцев, пользующихся правом на соц. пособия.

*Приобретение франц. гражданства путем «натурализации».* Вступивший в силу 1 сент. 1998г. Закон о гражданстве практически не коснулся положений Гражданского кодекса, определяющих порядок приобретения франц. гражданства по решению гос. власти. Согласно статье 21.15 ГК «натурализация» проводится декретом, который принимается после рассмотрения поданного иностранцем ходатайства.

В ныне действующем франц. законодательстве сохранено неукоснительное требование ордонанса 1945г. о постоянном проживании заявителя во

Франции на момент подписания декрета о натурализации. При этом под постоянным местожительством подразумевается не столько длительность нахождения заинтересованного лица на франц. территории, сколько степень его ассимиляции в местном обществе, подкрепляемой контрактом на работу и соответствующим видом на жительство. Отсутствие стабильного дохода внутри страны, нахождение на иждивении у франц. или иностр. граждан и т.п. может послужить причиной отказа в рассмотрении ходатайства о натурализации. В соответствии с местными законами не будут рассматриваться в качестве постоянно проживающих во Франции лица, работающие в межд. организациях, подавляющее большинство студентов и некоторые другие категории иностранцев.

Обычным условием приема во франц. гражданство является постоянное проживание заинтересованного лица во Франции в течение пяти лет непосредственно перед подачей ходатайства (ГК ст. 21.17). Этот срок может быть сокращен до 2 лет для иностранцев, успешно обучавшихся два года во франц. вузах, а также имеющих высокий потенциал, способный принести немалую пользу Франции.

Требования ст. 21.17 могут быть сняты в отношении несовершеннолетних детей, если хотя бы один из родителей приобрел франц. гражданство, а также в отношении супругов и совершеннолетних детей лиц, оформляющих или уже оформивших приобретение франц. гражданства. Определенными льготами пользуются иностранцы, находившиеся на военной службе в подразделениях франц. армии, лица, имеющие особые заслуги перед страной, «либо те, чья натурализация представляет для Франции исключительный интерес» (ГК, ст. 21.19).

Обстоятельствами, дающими право на снятие требования о постоянном проживании на территории Французской Республики, считаются знание заявителями франц. языка, принадлежность к местной культуре и т.д. (ГК, ст. 21.29). Данное положение распространяется в первую очередь на выходцев из государств, где франц. провозглашен офиц. языком или одним из офиц. языков, лиц, для которых франц. является родным языком или являлся обязательным для изучения в школе в течение пяти лет (минимальный срок).

Решение о натурализации может быть принято по предложению МИД в отношении любого иностранца, говорящего на франц. языке и обратившегося с соответствующим ходатайством при наличии высоких достижений в деле процветания Франции и развития её межд. эконом. связей.

Особо оговаривается процедура рассмотрения ходатайств, поданных лицами, имевшими ранее судимости, в т.ч. за пределами Франции. Сообщение заявителем о себе ложных сведений или умалчивание о прежних судимостях неизбежно влечет за собой отказ в рассмотрении ходатайства о натурализации. А в соответствии с новым законом № 98-170 от 16.03.1998г. лицо, осужденное за преступление против интересов нации или террористический акт, и вовсе не может быть принято или восстановлено во франц. гражданстве.

Мотивами для отклонения ходатайств о натурализации могут стать также отсутствие ассимиляции в местном обществе, включая невладение франц. языком (ГК ст. 21.24) и даже многобрачие.

Франц. законодательство по гражданству четко устанавливает срок рассмотрения ходатайств о натурализации, который не должен превышать 18 мес. со дня офиц. приема всех необходимых документов и формирования соответствующего досье. Данный срок не может быть продлен больше одного раза (на 3 месяца) при условии, что решение о продлении должно быть полностью обосновано.

## Миграция

**О**рганы исполнит. власти. Во Франции нет единого координационного органа, обеспечивающего формирование и реализацию политики в области миграции населения. В этой сфере задействован круг структурных подразделений различных ведомств и учреждений центр. и местного уровня, которые курируют отдельные аспекты выработки и исполнения миграционной политики государства. Эти структуры, имеющие разные полномочия, ведущие свои направления в миграционной деятельности, тесно взаимодействуют друг с другом.

Такие «миграционные» исполнит. органы можно условно разделить на ведомственные, входящие в структуру разных министерств, и межведомственные. Ниже приводятся основные структуры центр. подчинения, занимающиеся вопросами миграции.

Главный совет по интеграции при премьер-министре (56, rue de Varenne, 75007, Paris, т. 0142758570, ф. -206). Пред. Roger Faugoux, генсек Jean-Clode Sommaire. Совещательный орган вырабатывает предложения по всему комплексу вопросов, относящихся к интеграции иностранцев во франц. общество. Готовит по этим вопросам ежегодный доклад премьер-министру. Состоит из 9 советников, назначаемых президентом Франции по представлению премьер-министра. Советники выбирают из своего состава председателя. Главный совет назначается на 3 года, его состав может быть продлен ещё на один срок.

Межведомственная комиссия по борьбе с незаконным трудоустройством мигрантов (10, pl. de Cinq Martyrs du Lycée Buffon, 75506 Paris Cedex 15, т. 0144383496, ф. -71). Пред. Michel Mathieu. Координирует действия исполнит. органов в борьбе с незаконным трудоустройством мигрантов. Оказывает помощь и оперативную поддержку местным контролирующим органам. Вырабатывает предложения по превентивным мерам борьбы с незаконным трудоустройством и ведёт необходимые стат. исследования. Поддерживает межд. связи в данной сфере. В комиссию входят представители министерства занятости, МВД, местных адм. и правоохранительных органов.

Франц. служба защиты беженцев и апатридов (OFPRA) («Le Forez», 45, rue Maximilien-Robespierre, 94136, Fontenay-sous-Bois, Cedex, т. 0148760000, ф. -9741321). Дир. Jean-Francois Tergal, генсек Brigitte Norbette. Основное структурное подразделение МИД, занимающееся вопросами определения правового статуса лиц, ищущих убежище, и выносящее по ним решение, а также добровольной репатриацией беженцев и апатридов в страны их гражданства или постоянного проживания.

Управление иностранцев во Франции Департамента по делам французов за рубежом и иностранцев во Франции МИД (244, bd. St-Germain, 75303

Paris 07 SP, т. 0143179125, ф. -36). Нач. управления Jean-Paul Angelier, зам. Michel Aubry. В его структуру входят:

— Бюро по иммиграции и депортации. Занимается общими проблемами иностранцев во Франции, поддерживает связь с префектурами, вырабатывает предложения по реадмиссии нелегальных иммигрантов, решает вопросы предоставления мед. помощи и продовольствия временным беженцам.

— Отдел по передвижению иностранцев. Вопросы исполнения межд. конвенций по передвижению иностранцев, выдача въездных виз и виз на временное пребывание.

— Отдел по делам беженцев и апатридов. Общие вопросы и выработка концепции по проблемам беженцев и лиц, ищущих убежища в соответствии с Женевской конвенцией 1951г., участие в переговорах по выработке межд. конвенций по беженцам, поддержание рабочих связей с УВКБ ООН, реализация программ по добровольной депортации иммигрантов во Вьетнам. Ведение досье по визовым запросам, связанным с полит. убежищем и воссоединением семей.

Управление по правам человека Правового департамента МИД (37, quai d'Orsay (7с), 75700 Paris 07 SP, т. 0143175353, ф. -4359). Нач. управления Michele Dubrocard. Выработка предложений по юр. аспектам проблем прав человека, статуса беженцев и лиц, ищущих убежища, передвижения иностранцев по территории Франции.

Министерство занятости и солидарности.

1. Департамент по населению и миграции (1, pl. de Fontenoy, 75350 Paris, т. 014056-6000, ф. -5042). Дир. Jean Gaeremynck. В его структуре:

— Управление по сообществам иммигрантов. Нач. Huber Valade. Работа в сфере информации и культуры среди иммигрантов, лингвистическая адаптация иммигрантов, вопросы образования и проф. подготовки молодых иммигрантов, их занятость. Организация центров по приему легальных беженцев и лиц, запрашивающих убежище.

— Управление натурализации (93 bis, rue de la Commune de 1871, 44404 Reze Cedex, т. 024084-4600, факс: -042914). Нач. Nerve Brehier. Ведет досье по натурализации и реинтеграции иностранцев во франц. общество, а также по утрате франц. гражданства, подготовкой законопроектов по вопросам натурализации и приему и признанию франц. гражданства.

2. Нац. совет по интеграции иммигрантов (1, pl. de Fontenoy, 75700 Paris, т. 014056-6000). Консультирует министра по вопросам интеграции иммигрантов, в частности, по проблемам условий их проживания, занятости, условий труда, образования, соц. страхованию.

3. Межведомственная комиссия по размещению иммигрантов (42, rue Cambronne, 75740 Paris, т. 015369-1727, ф. 014567-6776). Генсек Rebuffel. Координирует работу по размещению иностр. лиц наёмного труда и их семей, определяет правительственную политику в этой области, поддерживает рабочие контакты с центр. и местными адм. органами, отвечающими за поиск жилья и размещение иностр. лиц наёмного труда и их семей.

4. Фонд соц. защиты иностр. лиц наемного труда (209, rue de Bercy, 75585 Paris, т. 014002-7701). Пред. Colette Codaccioni. Общественная организация, занимающаяся вопросами соц. защиты рабо-



тающих иммигрантов, разрабатывающая программы соц. страхования.

Минюст.

Комиссия по ходатайствам беженцев и лиц, ищущих убежище. (94138 Fontenay-sous-Boix, т. 014974-4000, ф. -197). Председатель: Michel Combarous. Генсек Christophe Huon. Утверждает в первой и последней инстанции решения Фран. службы защиты беженцев и апатридов (OFPRA) о предоставлении статуса беженца или отказа в нем, а также решения о выводе из категории беженца. Вырабатывает рекомендации по реализации адм. мер в отношении нелегальных иммигрантов, которые исполняются МВД (реадмиссия, депортация и т.п.).

МВД — главный исполнит. орган, реализующий функции по контролю над иммиграционными потоками и борьбе с незаконной иммиграцией (pl. Beauvau, 75008 Paris, т. 014927-4927). Ведет контроль за пересечением иностранцами границ Франции, борьбу с незаконным въездом, пребыванием и трудоустройством иностранцев, осуществляет конвоирование в ходе депортации нелегальных иммигрантов.

## Диаспора

После революции и гражд. войны в России Франция стала одним из главных «центров русского рассеяния» в мире. Именно во Францию после 1917г. хлынул основной поток русской эмиграции «первой волны». Значительная её часть навсегда осталась в этой стране, прочно интегрировавшись в местную жизнь.

В первые же годы своего пребывания во Франции эмигранты из России создали десятки организаций и ассоциаций в соответствии с принадлежностью к тому или иному воинскому соединению белых армий, учебному заведению или профессиональному сословию. Были созданы юношеские и молодежные организации, религиозно-культурные общества. Париж надолго стал столицей русской эмиграции, которая к настоящему времени представлена уже несколькими поколениями выходцев из России и бывшего СССР.

Сегодня Париж, потеряв отчасти это своё былое значение, остается тем не менее одним из самых активных центров русской зарубежной и культурной жизни. Специфика нынешней ситуации с организациями соотечественников во Франции, число которых, на первый взгляд, достаточно велико — около 30, заключается в том, что большинство из них были созданы ещё в 20 гг. белоэмигрантами и объединяют в своих рядах их потомков (причем в основном второго поколения), которые были воспитаны в традициях почитания и любви к России и которым сегодня 40-50 и более лет. Третье и четвертое поколение эмиграции «первой волны», являясь, как правило, детьми от смешанных браков с французами и по сути дела чувствующих себя скорее французами, чем русскими, зачастую утратили те духовные связи с Россией, которые ещё существуют у старших поколений русской эмиграции во Франции.

В то же время, эмигранты из СССР за редким исключением не создали сколько-нибудь значительных и влиятельных организаций, не проявляя большого интереса и к существующим объединениям.

Ныне существующие организации соотечест-

венников во Франции не слишком многочисленны, базируются в основном в Париже и регионе Иль-де-Франс, не имеют разветвленной структуры и состоят главным образом из людей старшего поколения русской эмиграции.

Во Франции насчитывается до 100 тыс. лиц, считающих себя выходцами из России и стремящихся не потерять свои русские корни. Между тем далеко не все из них состоят в различных ассоциациях, организациях, союзах и клубах. Наиболее значительные из этих объединений:

«Версальские кадеты». Андрей Дмитриевич Шмемман. 12, rue Parent de Rosan, 75016 Pars. Т. (33) 01.45.24.64.34.

«Русский сокол». Спортивная ассоциация, созданная во Франции в 1926г., существующая сегодня в качестве семейно-культурного клуба. Михаил Лебедев. Socol Russe, 9, rue Emile Duclaux, 75015 Paris.

Национальная организация витязей (НОВ). Создана в 1926г. Объединение, целью которого является «воспитание молодёжи в русском и православном духе», изучение истории России. Имеет летний лагерь во франц. Альпах, журнал «Костер». «Association des Vitiaz», 12 rue Parent de Rosan, 75016 Paris.

Ассоциация «Три круга». Борис Владимирович Голицин. 82, rue de la Republique, 92190 Meudon, т. (33-1) 4626-5356, ф. -38693.

Ассоциация русских художников. Одна из немногих организаций, созданных эмигрантами, относительно недавно выехавшими из России. Владимир Нечаев. Association des artistes de Russie a Paris, 36, rue du Colonel Avia, 75015 Paris, т. (33-1) 4558-3421, ф. -843653.

Русское студенческое христианское движение (Action Chretienne des Etudiants Russes). Самая крупная и активная русская обществ. организация во Франции — организация православной эмигрантской молодежи. Кирилл Александрович Елоганинов. 91, rue Livier de Serres, 75015 Paris, т. (33-1) 4250-5366, ф. -1908.

Ассоциация русских художников и скульпторов во Франции. Association des peintres et sculpteurs russes de France. Monique Vivier-Banthomme. 20, boulevard des Filles-du-Calvaire, 75011 Paris, т. (33-1) 4357-7829.

Общество Икона. Association L'icone. Создано в 1925г. Своей задачей ставит сохранение и возрождение искусства русской иконы. Зинаида Залеская. 18, rue Guenegaud, 75006 Paris, т. (33-1)4347-1017.

Русский общевоинский союз. Union general des associations des anciens combattants russes de France. Основан в 1924г. генералом Врангелем. М.Шомский. 12 bis, rue Saint-Guillaume, 92400 Gourbevoie, т. (33-1) 4333-9663.

Общество охранения русских культурных ценностей. Association pour la Conservation des valeurs culturelles russes. 62, rue Brancion, 75015 Paris, т. (33-1) 4548-4865.

Объединение выпускников рос. кадетских корпусов во Франции. Association des anciens eleves des Corps de cadets russes. Создан в середине 20 гг. Андрей Дмитриевич Шмемман. 87, boulevard Exelmans, 75016 Paris, т. (33-1) 4524-6434.

Казачий союз. Union Cosaque. Александр Михайлов. 7 bis, avenue de Montespan, 75116 Paris, т. (33-1) 4553-5683.

Гвардейское объединение. Union de la Garde imperiale russe. Основано в 1924г. Владимир Грекофф. 12 bis, rue Saint-Guillaume, 92400 Courbevoie.

Союз русских дипломированных инженеров во Франции. Association des ingenieurs diplomes russe de France. Основан в 1920г. Николай Суворов.

Союз русских военных инвалидов во Франции. Union des mutilés et invalides de guerre russes anciens combattants. Жорж Будигенко. 3, rue Adolphe-Cherieux, 92130 Issy-les-Moulineaux, т. (33-1) 4642-0855.

Союз русских дворян. Union de la Noblesse russe. Основан в 1925г. Сергей Оболенский. 1, square de Chatillon, 75014 Paris, т. (33-1) 4542-4296.

Национальная организация русских скаутов. Association nationale des Scouts russes de France. Восстановлена во Франции в 1920г. А.Г.Ручковский. 27, rue Amiral Mouchez, 75013 Paris, т. (33-1) 4580-3211.

Объединение лейб-гвардии казачьего полка. Association des anciens officiers du Regiment cosaque de la Garde imperiale russe et de leurs descendants. Владимир Грекофф. 12 bis, rue Saint) Guillaume, 92400 Courbevoie, т. (33-1) 4788-5167.

Земгор — Земско-городской комитет (Zemgor). Организация помощи рос. эмигрантам, основан в 1921г. Жорж Трубнокофф. 35, rue du Martray, 95240 Corneilles-en-Parisis, т. (33-1) 3550-9094.

## Связи с Россией

Отношения с Францией, несмотря на периодические «взлеты» и «падения», неизменно занимали одно из главных мест в системе внешнеполит. приоритетов России на европейском направлении. Дип. отношения между СССР и Францией были установлены 28 окт. 1924г. Став в дек. 1991г. продолжателем СССР, РФ унаследовала все стороны развитый комплекс отношений с Францией.

Офиц. визит Б.Н.Ельцина во Францию 5-7 фев. 1992г. открыл новую страницу в рос.-франц. отношениях. Главным итогом визита стало подписание Договора между Россией и Францией, подтвердившего стремление обеих сторон развивать «новые отношения согласия, основанные на доверии, солидарности и сотрудничестве».

В последний раз Б.Н.Ельцин побывал во Франции с офиц. визитом в окт. 1995г. А 12-13 мая 1999г. Ж.Ширак посетил Россию с рабочим визитом. В.В. Путин посетил Францию с офиц. визитом в июне 2000г.

26 марта 1998г. под Москвой состоялась трехсторонняя рос.-франц.-германская встреча в верхах с участием Б.Н.Ельцина, Ж.Ширака и Г.Коля.

Хотя Франция и входит в число наших важных торг. партнеров, **потенциал двусторонних эконом. связей используется не в полной мере.** После довольно устойчивого роста в 1995-97 гг. отмечается сокращение товарооборота между двумя странами. **В 1999г. объем товарооборота составил 2,4 млрд.долл.** (в 1998г. 3 млрд.долл. против 3,2 млрд.долл. в 1997г.). В условиях, сложившихся после кризиса авг. 1998г., сократилось также франц. инвест. присутствие на рос. рынке, усложнилась прежде всего из-за нерешенности проблемы финансирования реализация совместных проектов. Наиболее перспективными направлениями двустороннего сотрудничества являются космос,

авиастроение, ядерная энергия, связь, автомобильная и нефтяная отрасли, АПК, строительство.

Основным руководящим органом, определяющим стратегию и направления развития отношений между двумя странами в торг.-эконом., научно-тех., соц. и других областях, является рос.-франц. Комиссия по вопросам двустороннего сотрудничества на уровне глав правительств, учрежденная по инициативе президентов России и Франции в фев. 1996г. Пятое заседание Комиссии состоялось 1-2 июля 1999г. в Москве.

В рамках Комиссии действует рос.-франц. Совет по эконом., фин., пром. и торг. вопросам, последняя сессия которого состоялась 11 мая 1999г. в Париже. Очередную сессию намечалось провести летом 2000г.

Научно-тех. сотрудничество охватывает все направления науки и техники. Развиваются связи в области фундаментальных наук, особенно в физике, математике, химии, биологии, а также в прикладных областях — аэрокосмической, энергетике, новых материалов, океанологии, информатике и вычислительной технике, научно-технической информации и др.

Стабильный характер носит рос.-франц. сотрудничество в освоении космического пространства. 20 фев. 1999г. был осуществлен очередной совместный запуск на орбитальную станцию «Мир». Франц. космонавт Жан-Пьер Энере провёл на станции 189 суток.

Расширяется договорно-правовая база двусторонних отношений, которая с фев. 1992г. пополнилась десятками соглашений. Укрепляется сотрудничество по линии правоохранит. органов. 18 окт. 1999г. состоялся офиц. визит в Россию министра внутренних дел Франции Ж.-П.Шевенмана, а 18-19 окт. 1999г. в России находилась министр юстиции Франции Э.Гигу в связи с проведением встречи «Большой восьмерки» по проблемам транснац. оргпреступности. Регулярными становятся контакты между высшими судебными инстанциями.

Успешно развиваются межпарламентские обмены. Пред. Совета Федерации Е.С.Строев осуществил визит в Париж по приглашению франц. стороны в мае 1998г., в марте 2000г. он вновь посетил Францию для участия в работе Форума сенатов мира, организованного по инициативе пред. Сената К.Понселе. Плодотворно ведется сотрудничество в рамках Большой рос.-франц. межпарламентской комиссии, возглавляемой председателями нижних палат обоих парламентов. Пред. Госдумы Г.Н.Селезнев нанес визит в Париж в окт. 1999г. в связи с проведением очередного, пятого заседания Комиссии.

*Развитие рос.-франц. торговли в 1999г.* По итогам за 1999г., взаимная торговля соответствует уровню 1995г. По оценкам франц. таможи, товарообмен составил 26,9 млрд.фр., что на 2% ниже, чем в 1998г. Однако подобное сокращение значительно меньше снижения внешторг. оборота России в целом, которое в 1999г. составило 13,4%.

В стоимостном выражении рос. экспорт во Францию возрос на 12% и достиг 18,4 млрд.фр. Это связано в первую очередь с изменением курса доллара и ростом цен на мировых рынках сырьевых товаров, в частности на мировом рынке нефти и нефтепродуктов. Импорт, напротив, сократился на 23% и составил 8,5 млрд.фр. Выросло по-

ложит. сальдо торг. баланса — на 9%. Изменилась и структура рос.-франц. взаимной торговли.

Экспорт. Значительно (на 30%) сократились наши поставки прод. товаров. Снизился рос. экспорт мороженой рыбы и морепродуктов, что с одной стороны объясняется пристрастным применением санитарных норм, а с другой — отсутствием у отдельных рос. экспортеров данной продукции заинтересованности в поставках качественных товаров, на которые есть стабильный спрос (консервы из крабов). Так, например, одной бельгийской фирме была передана лицензия на торг. марку «Чатка», и под этой маркой на рынок стала поставляться продукция, к качеству которой было много претензий.

Увеличились поставки энергоносителей. При этом физ. объем поставок нефти вырос на 13%. В ценах темпы роста экспорта нефти и нефтепродуктов составили 65%. Физ. объем поставок газа увеличился незначительно, а по стоимости они остались почти на прежнем уровне. Это объясняется неблагоприятной для России ситуацией на западноевропейском газовом рынке. **Страны ЕС решают для себя задачу создания единого энергетического пространства в Европе. Поэтому их политика была направлена на ограничение доли рос. газа.**

Наблюдалось сокращение на 21% рос. экспорта во Францию черных и цветных металлов, обусловленное в первую очередь влиянием антидемпинговых процедур. Уменьшились поставки хим. товаров (экспорт удобрений сократился на 30%), фарм. и парфюмерной продукции (на 79,1%) и потреб. товаров.

На 1% увеличились поставки пром. оборудования, в основном за счет кузнечно-прессовых станков. Следует отметить рост поставок легковых автомобилей и запчастей к ним (на 90%).

Импорт. Благоприятная для экспортеров девальвация рос. рубля нанесла ощутимый ущерб импортерам. В сент.-дек. 1998г. и на протяжении 1999г. рос. импорт развивался в условиях низкого платежеспособного спроса со стороны населения и предприятий, что предопределило его динамику в 1999г.

Наибольший рост импорта из Франции пришелся на продтовары — 37%. При этом учитывались поставки гум. помощи по линии ЕС. Вследствие роста внутреннего производства сократились закупки битой птицы. Без учета гум. помощи импорт продтоваров сократился на 1,8%.

Рост импорта также наблюдался по автомобилям и авиатехнике, в основном за счет поставок авиадвигателей (+679,8%), бумаге и электротоварам. По остальным позициям импорт сократился. В частности поставки готовой одежды уменьшились на 36,5%, продукции текстильпрома на 22,1%, пром. оборудования на 45,4%.

Франц. инвест. присутствие в нашей стране по формальным параметрам считается довольно значительным. Накопленные инвестиции превысили, по данным Госкомстата, 3,2 млрд.долл. по состоянию на 1 янв. 2000г. (что составляет 11,1% всех иноинвестиций). По данной позиции Франция занимает пятое место после Германии, США, Великобритании и Кипра. Однако, более 3 млрд.долл. составляют различные виды кредитов. На ПИИ приходится только 172,3 млн.долл. (около 1,4% от общего объема накопленных ПИИ). По ПИИ Франция занимает восьмое место.

По итогам 1999г., поступления от франц. инвесторов составили 312 млн.долл. или 3,3% от общего объема привлеченных за год иноинвестиций, что значительно ниже аналогичного показателя за 1998г. (1,5 млрд.долл. или 13% всей суммы иноинвестиций за год). Франц. ПИИ достигли 69,2 млн.долл. или 1,6% от общего объема инвестиций за 1999г. Это значительно лучше, чем результаты 1998г., когда прямые франц. инвестиции едва достигли 15,4 млн.долл. или меньше полпроцента от общего объема инвестиций за 1998г.

За 9 мес. 1999г. прямые франц. инвестиции в рос. экономику составили за указанный период 672 млн.фр. (100 млн.долл.). Рос. же прямые инвестиции не превысили 13 млн.фр. (2 млн.долл.).

Франц. прямые инвестиции за 9 мес. 1999г. распределились: фин. посреднические операции — 243 млн.фр.; вложение в недвижимость и услуги — 197; обрабатывающая промышленность — 113; водоснабжение, газоснабжение, производство электроэнергии — 56; внешторг. операции, выплата компенсаций — 41; транспорт, связь — 10; строительство — 4 млн.фр.

Рос. прямые инвестиции, по франц. данным, были направлены в сектор недвижимости (7 млн.фр.), обрабатывающую промышленность (3 млн.фр.), использованы в фин.-посреднических и внешторг. операциях (3 млн.фр.). Франц. данные расходятся с оценками минэкономики России.

*Рос.-франц. сотрудничество в авиастроении.* Развивается на основе решений двусторонней Комиссии по вопросам сотрудничества на уровне глав правительств. Координация деятельности и контроль выполнения решений Комиссии возложен на Рос.-франц. совет по эконом., фин., пром. и торг. вопросам (СЕФИК), в рамках которого созданы рабочая группа «Конверсия оборонной промышленности» и отраслевая группа «Авиастроение». Основное внимание в двусторонних отношениях было сосредоточено на ряде проектов, которые стали приоритетными как для Франции, так и для России.

Проект МИ-38 в рамках программы «Еврокоптер» — тяжелый транспортный вертолет (ЦСКБ «Миль», Казанский вертолетный завод, объединение «Еврокоптер»). В ходе авиасалона «Макс-99» подписан контракт между «Еврокоптером» и рос. производителями о создании двух вариантов МИ-38 (гражд. и военного назначения). Стороны намерены завершить подготовку к серийному производству в 2006г. К реализации проекта подключилась ам. фирма «Пратт энд Уитни», которая будет поставлять двигатели PWC для будущего вертолета. Опытные образцы должны быть изготовлены к 2002г. Инвестиции в проект составят 500 млн.долл. от трех сторон.

Учебно-тренировочный самолет МИГ-АТ. Создано два серийных экземпляра, и 6 единиц находятся в заводских цехах. Франц. сторона в лице «Секстан Авионик» в ходе салона «Макс-99» пришла к соглашению с рос. стороной о проведении испытаний и сертификации МИГ-АТ в Жуковском. Ранее проблема сертификации тормозила реализацию данного проекта и начало серийного производства. Ген. дирекция вооружений МО Франции (DGA) по итогам летных испытаний МИГ завершила сертификацию и подтвердила соответствие ТТХ МИГ-АТ евростандартам.

С целью повышения конкурентоспособности



МИГ-АТ прорабатывается вопрос установки на самолет более мощного рос. двигателя или двигателя «Ларзак» франц. фирмы «Снекма». Французы рассчитывают на продажу МИГ-АТ в Грецию и Индию.

*Рос.-франц. сотрудничество по космосу.* Развивается в соответствии с положениями межправительственного «Соглашения о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях», подписанного 26 нояб. 1996г. в Париже (Протокол к Соглашению по тамож. вопросам от 12.01.99г.).

1. Спутниковые системы связи. Сотрудничество развивается в рамках рос. Фед. космической программы по разработке и изготовлению трех спутников связи «Экспресс-А» и трех спутников связи нового поколения «Экспресс-К» для дальнейшего поддержания орбитальной группировки системы спутниковой связи и вещания.

1.1. Проект «Экспресс-К» (гос. контракт, 33 млн.долл.). Участники: РАКА, Гос. предприятие космической связи (ГПКС), НПО ПМ (г.Красноярск) и «Алькателъ спейс индастри». Проект предусматривает замену спутников «Горизонт» (находящихся в критическом состоянии) и расширение орбитальной группировки за счет запуска на орбиту 3 спутников «Экспресс-К» рос. производства с использованием ретрансляторов «Алькателъ». Проект существует с 1996г., а контракт на приобретение ретрансляторов был заключен 10.06.99г.

1.2. Проект «Экспресс-К» (гос. контракт, 558 млн.долл.) Участники: НПО ПМ, «Алькателъ Эспас» «Аэроспасьель». Проект предусматривал изготовление в 1999г. и 2002г. для фед. нужд 3 спутников связи «Экспресс-К». Госконтракт подписан в апр. 1998г. Не подписано соглашение о финансировании проекта, в связи с чем госконтракт не вступил в силу.

1.3. Проект создания спутника связи «Сесат-1» для Европейской организации спутниковой связи «Евтелсат» (ЕОСС) (29.5 млн.долл.). Участники: НПО ПМ, «Алькателъ», «Аэроспасьель». Совместные работы по данному проекту ведутся с 1996г.

1.4. В рамках достигнутых ранее на правит. уровне договоренностей в 1998г. началось активное сотрудничество в области производства телекоммуникационного оборудования для Европейской глобальной системы спутниковой связи на базе системы «Ростелсат» (АО «Корпорация Компомаш») и франц. системы «Скай-Бридж» («Алькателъ Эспас»).

2. Спутниковая навигация. В 1998г. совместной декларацией РКА, КНЕС и ЕКА одобрен сценарий сотрудничества по данному направлению и подготовлены материалы для Европейской комиссии с предложениями по созданию перспективной Рос.-Европейской навигационной спутниковой системы ГНСС-2 с использованием в качестве базовой модернизированной рос. группировки Глонасс. В марте 1999г. система спутниковой навигации МО РФ «Глонасс» стала доступной для гражд. целей, что являлось одним из основных условий такой интеграции.

На авиакосмическом салоне «Ле Бурже-99» ЕКА, КНЕС и «Аэроспасьель» отметили приверженность разработанному ранее рос.-франц. межведомственной рабочей группой сценарию создания европейской навигационной системы, которая представлена в ЕК для принятия полит. реше-

ния. В июне 1999г. в Люксембурге **министрами транспорта стран ЕС** одобрено решение о создании глобальной европейской навигационной системы EGNOS, на основе использования спутников Галилео, которая войдет в эксплуатацию не ранее 2008г. Контракт на разработку Европейской навигационной системы EGNOS подписан в июне 1999г. между ЕКА и «Алькателъ эспас». В Брюсселе ожидалось принятие министрами транспорта стран ЕС решение о выдаче мандата о начале переговоров с возможными партнерами: GPS (США) и «Глонасс» (Россия).

Параллельно процессу создания EGNOS, до создания ее орбитальной группировки (24 спутника Галилео), Россия и Франция совместно рассматривают перспективу пром. внедрения и коммерциализацию комбинированных навигационных приемников Глонасс/GPS (радиоприемные устройства, которые позволяют обеспечить независимость приема информации со спутников ам. орбитальной группировки GPS и рос. «Глонасс»). Контракт заключен между Гос.НИИАС и «Секстан Авионик».

4. Сотрудничество в рамках СП «Старсем»; создано 6 авг. 1996г. в Париже. Акционерами являются Рос. космическое агентство – 25%, Гос. научно-производственный ракетно-космический центр «ЦСКБ-прогресс» (г. Самара) – 25%, франц. фирмы «Аэроспасьель» – 35% и «Ариан Эспас» – 15%. Деятельность «Старсем» направлена на коммерческое использование ракеты-носителя «Союз» на мировом рынке услуг по запускам и выполнение совместных проектов в различных областях космической деятельности.

Доработана инфраструктура космодрома Байконур для запусков КА «Глобалстар» (США). Осуществлено четыре успешных запуска с блоком выведения ИКАР, изготовлено 2 РН «Союз» для последующих запусков. На салоне «Ле Бурже-99» достигнута договоренность на запуск еще 2 спутников «Глобалстар».

АО «Старсем» принимает долевое участие в завершении отработки нового разгонного блока «Фрегат» для ракеты-носителя «Союз» и подписал контракт на запуск космических аппаратов «Класс-тер-2» с Европейским космическим агентством, по программе исследования «Марс».

5. Дистанционное зондирование и наблюдение Земли из космоса. Сотрудничество реализуется в виде проектов:

— развертывание пунктов приема информации с рос. космических аппаратов (КА) типа «Ресурс-01», франц. КА типа «Слот» и распространение данных космических съемок с указанных КА в третьих странах;

— спутниковый мониторинг ледовой обстановки в районе Северного морского пути (проект «Айсвоch»). Разработан план-график совместных работ РКА и ЕКА со 2 полугодия 1999г. Намечен запуск КА «Океан-0»;

— создание космического комплекса «Ресурс-ДК» и системы распространения информации на внешних и внутренних рынках. В янв. 1999г. проведены переговоры делегаций РКА и «Старсем» по участию франц. стороны в разработке КА и совместному распространению получаемой от него информации.

— контроль радиационного баланса Земли с помощью рос. КА «Ресурс-01» и прибора «Ска-

раб». Запуск осуществлен в июле 1998г., проводится комплекс тех. мероприятий по обеспечению непрерывного сбора информации с прибора «Скараб»;

— создание европейско-рос. системы мониторинга окр. среды. Проблема — отсутствие финансирования участия рос. стороны Евросоюзом.

6. Другие проекты:

— исследования в области космического материаловедения и биотехнологий на автоматических космических аппаратах «Фотон».

Между РКА и КНЕС заключено и действует соглашение по программе сотрудничества в области космического материаловедения на трех КА «Фотон» (№ 10, 11, 12). Завершается изготовление научной аппаратуры КА «Фотон» № 12. Начаты предварительные переговоры по программе «Фотон-13».

— проведение компьютерного моделирования на базе двигателя РД-0120 (программа «Рекорд»). Завершены работы по двум этапам программы. Проведены 4 испытания РД-0120 и моделирование двигателя и его агрегатов.

*Об открытии космодрома Куру для запусков рос. ракетносителя «Союз».* До середины 80-х г. развитие космической техники и услуг осуществлялось в соответствии с национальными программами. Углубление межд. сотрудничества в этой области привело к новому этапу, который характеризуется с одной стороны большим и разнообразным спросом на космические услуги, а с другой — избытком предложений по пускам носителей в каждом сегменте рынка. Определились следующие основные участники рынка коммерческих запусков: компания Boeing, которая располагает гаммой носителей Delta II, III, IV и **рос.-украинским носителем «Зенит»** (проект Sea Launch); компания Lockheed Martin создала совместно с **рос. объединением имени Хруничева** консорциум ILS (International Launch Services), предлагающий ам. носители типа Atlas II, III, V и рос. носитель «Протон»; компания Arianespace, которая использует ракеты Ariane 4 и в последующем Ariane 5, а также принимает участие в коммерциализации **рос. носителя «Союз» через СП «Старсем».**

С целью повышения конкурентоспособности на рынке коммерческих запусков страны-члены ЕКА приняли в 1999г. программу усовершенствования носителя Ariane 5 для удержания позиций, завоеванных Arianespace в области запусков спутников на геостационарную орбиту. После прекращения в 2002-03 гг. из-за эконом. нецелесообразности дальнейшей эксплуатации ракеты Ariane 4 Европа будет иметь в своем распоряжении лишь тяжелый ракетноситель Ariane 5, способный доставить полезную нагрузку около 10 т. на геостационарную орбиту. Указанный носитель не приспособлен для доставки средней и малой полезной нагрузки на низкие орбиты. Принимая упомянутую программу, ЕКА руководствовалось тем, что имеющиеся в наличии ограниченные фин. ресурсы уйдут на модернизацию Ariane 5 и не покроют возможную разработку европейского среднего носителя.

Вместе с тем, в странах ЕКА созрело понимание того, что Европе необходим полный спектр ракетносителей по двух причинам. Для продолжения гос. программ научных исследований и для удовлетворения потребностей военных ведомств

европейские страны должны располагать носителями, предназначенными для доставки средних и малых полезных нагрузок. Конкуренты Arianespace (Boeing, ILS) предлагают своим клиентам полную гамму носителей, что выглядит весьма привлекательно благодаря их пром. унификации, сжатым срокам производства и коммерческой рентабельности.

В апр. 2000г. СП «Старсем» **добилось значительных успехов, заключив контракт на запуск 32 спутников для группировки мультимедиа Sky Bridge, и обеспечило загрузку на 11 пусков ракеты «Союз».**

В начале мая 2000г. на заседании совета директоров Arianespace было заявлено, что средний ракетноситель «Союз» представляет собой наряду с Ariane 5 и малой ракетой «Рокот» составную часть единого пакета носителей, которыми располагает Европа для удовлетворения потребностей в запуске всей гаммы ИСЗ. Представители компании надеются, что до 2003-04 гг. должно быть принято решение о возможных экваториальных пусках «Союза» с космодрома Куру. В Arianespace считают, что в этом случае рос. носитель при определенной доработке может расширить спектр решаемых задач. Проект по строительству доп. наземного оборудования на Куру для этих целей оценивается в 300 млн.долл.

*О сотрудничестве в сфере АПК в 1999г.* Россия стала одним из важнейших импортеров с/х товаров из Франции. Ее экспорт в Россию составил 4 млрд.фр. в 1997г. После США, Швейцарии и Японии Россия тогда находилась на 4 месте по импорту франц. с/х продовольствия.

После августовского 1998г. кризиса, вследствие значительной девальвации рубля произошла замена импорта из Франции с/х товарами рос. производства. К тому же франц. минфином были заморожены гос. гарантии по среднесрочному страхованию экспортных операций. Тем не менее франц. предприятия пытались развивать проекты, направленные, по их мнению, на рост производства рос. с/х товаров.

Рос.-фран. связи на с/х направлении строятся на основе межправит. Соглашения об эконом. и научно-тех. сотрудничестве в области АПК, заключенного в июле 1992г. Для практической реализации упомянутого соглашения в нояб. 1996г. был учрежден в рамках Комиссии по вопросам двустороннего сотрудничества на уровне глав правительств Рос.-франц. агропром. комитет (РФАПК). Составной частью Комитета являются образованные рос. и франц. частями рабочие группы и секретариаты. Так, основные материалы для заседаний готовятся тремя рабочими группами: качества и безопасности пищевых продуктов, допуская на рынки с/х продуктов и инвестиций.

Нельзя не упомянуть о важной роли в развитии рос.-франц. отношений в сфере АПК Совета по эконом., фин., пром. и торг. вопросам (СЕФИК), франц. сопредседателем которого является министр экономики, финансов и промышленности. СЕФИК играет решающую роль в одобрении проектов франц. инвестиций в Россию. Последнее заседание совета состоялось 11 мая 1999г. в Париже.

Французы предлагали провести очередное заседание осенью 2000г., в ходе которого можно было бы обсудить основные проекты двустороннего сотрудничества с Россией, отчитаться о проведенной работе на этом направлении перед премьер-

министрами двух стран. Среди тем, которые франц. министерство с/х хотело бы обсудить в ходе заседания РФАПК, самыми важными для него являются **защита наименований мест происхождения товара** и углубление двустороннего сотрудничества на этом направлении, а также защита франц. инвестиций. Важными для французов являются также **вопросы свободного перемещения с/х сырья между рос. регионами и упрощения процедуры сертификации предназначенных на импорт товаров**. К этому следует добавить вопросы подготовки франц. стороной рос. специалистов в области с/х.

Сегодня в рамках рос.-франц. сотрудничества в сфере АПК реализуется ряд проектов, главными из которых для французов являются:

— создание завода по переработке молочной продукции группой «Данон» в Московской обл. (г. Чехов), реализация аналогичного проекта в Тольятти, а также внедрение программы качественного и количественного улучшения молочных продуктов и системы сдачи молока;

— создание группой «Суфле» завода по производству пивоваренного солода совместно с санкт-петербургской фирмой «Балтика», а также внедрение интенсивной технологии производства и сбора пивоваренного ячменя для потребностей солодовни как в Ленинградской обл., так и во многих рос. регионах;

— модернизация фирмой «Мериэль» Щелковского биокомбината по производству вет. препаратов и вакцин для животных,

— распространение деятельности компании «Еврафрик», специализирующейся на репродукции крупного рогатого скота мясных франц. пород, на ряд рос. регионов;

— расширение реализуемой фирмой «Луи Дрейфус» через СП «Древо» программы развития зерновых культур, сахарной свеклы и подсолнечника за пределы Воронежской обл.;

— учреждение франц. группой «Сюкден» СП по производству с/х оборудования в Липецкой обл. и строительство мощностей в Волгоградской обл.

Франция демонстрирует свое желание оказывать помощь на основе двустороннего финансирования в реализации двух пилотных программ заочного обучения специалистов с/х и агропром. профиля. Французы также готовы обучать рос. специалистов системе управления с/х предприятием, в частности, молочного направления. Как известно, эти две программы вписываются в рамки плана подготовки кадров, утвержденного Президентом РФ. Так, в рамках упомянутого плана с 24.10. по 7.11.1999г. французы приняли рос. делегацию, в состав которой входили представители департаментов аграрной политики и земельных отношений, прод. рынка, животноводства и племенного дела, а также департамента ветеринарии министерства с/х и продовольствия России.

Французы считают, что одной из немногих сфер, где имеется полное взаимопонимание с рос. стороной, является сотрудничество в вопросах ветеринарии. Так, в результате многочисленных контактов соответствующих служб двух стран удалось подписать многочисленные санитарные сертификаты. Сотрудничество на данном направлении позволило относительно быстро решать болезненные вопросы, связанные с недавними кризисами в области поставок мясных продуктов.

Франц. сторона также содействует России в участии в программах научного сотрудничества, в частности в рамках программы «Геноплант», а также в реализации мер, регламентирующих использование генетически измененных организмов.

*Рос.-франц. децентрализованное сотрудничество.* Укреплению прямых связей между Москвой и Парижем как своеобразного символа рос.-франц. сотрудничества придал новый импульс визит делегации мэрии Москвы во главе с Ю.М. Лужковым, которая находилась здесь с 25 по 27 марта 1999г. по приглашению мэра франц. столицы Ж.Тибери. Были рассмотрены проект реконструкции Института скорой помощи им. Склифосовского, сотрудничество автозаводов «Рено» и «Москвич».

Ж.Тибери и Ю.М.Лужков обсудили ход реализации подписанной 9 окт. 1998г. «Программы технического децентрализованного сотрудничества между Парижем и Москвой на период с 1999 по 2000 гг.» На пресс-конференции мэры подчеркивали, что этот документ заложил основу для углубления сотрудничества в таких областях, как туризм, транспорт, обустройство и строительство, очистка воды и водоснабжение, переработка мусора, городское освещение. Мэрами Москвы и Парижа был подписан протокол, предусматривающий открытие водного маршрута между Москвой и Парижем с июня 2000г.

Успешно развивалось сотрудничество Московской обл. с регионом Иль-де-Франс. Прошедшая 15.05.1998г. в Париже презентация, на которой было представлено 50 предприятий области, принесла ошутимые результаты.

Значимым событием явилось проведение 19 апр. 1999г. в Екатеринбурге «Круглого стола», в работе которого приняли участие посол Франции в России, 45 представителей франц. фирм, а также руководители предприятий, организаций области. В рамках мероприятия состоялись встречи представителей «Алкатель кабель» и «Свердловэнерго-снабкомплект» и «Екатеринбургэнерго», аэропорта «Кольцове» и «Аэропор де Пари». Между Ассоциацией межд. автоперевозок и фирмой «Рено» достигнута договоренность об открытии в Екатеринбурге представительства последней с целью расширения на Урале дилерской сети по продаже автомобилей. Уральский оптикомеханический завод рассмотрел с фирмой «Сажем» вопросы совместного производства тепловизионной техники. Важными явились встречи руководства «Золотоплатина банка» с представителями «Креди Лионэ», «Натексис банка» и «Евробанка» на предмет сотрудничества в области предэкспортного финансирования рос. и франц. предпринимателей, а также межбанковского кредитования предприятий-экспортеров, и т.д. Область готова передать французам перечень перспективных инвест. проектов, в частности разработки месторождения марганцевых руд и разведки нефтяных пластов. Кроме того, она готова предоставить реальные региональные гарантии по проектам с Францией. Свердловская область является одним из важных партнеров французов: товарооборот области с Францией составляет 30 млн.долл. Однако аналогичный показатель торговли с США, после открытия в 1994г. в Екатеринбурге ам. генконсульства, вырос в 3 раза и составил 480 млн.долл.



С 17 по 24 апр. 1999г. во Франции побывала делегация депутатов Нижегородской гор. думы во главе с пред. комитета по экономике и предпринимательству Е.Р.Баркманом. Главной задачей делегации являлось изучение возможностей привлечения франц. предприятий к участию в Нижегородской ярмарке.

Татарстан имеет во Франции своего представителя. В 1999г. Межд. институт госслужбы при премьер-министре Франции продолжал реализацию финансируемой МИД Франции «Программы сотрудничества в области гос. службы». В рамках этой программы 11 госслужащих Татарстана прошли стажировку во Франции по проблеме межд. эконом. отношений, а также по вопросам содействия со стороны государства регионам Франции и поддержки их экспортной и импортной деятельности. В Казани с участием франц. экспертов и специалистов были организованы три семинара по вопросам соц. защиты, децентрализованного управления и информ. обеспечения республиканских структур в работе с населением. По линии министерства экономики, финансов и промышленности Франции в рамках «Ассоциации по развитию обменов эконом. и фин. технологиями» (ADETEF) была организована поездка франц. экспертов в Казань с целью проведения семинара по проблемам формирования и взаимосвязи центр. и регионального бюджетов, а также вопросам их финансирования. Под эгидой минэкономики, финансов и промышленности Франции была организована поездка руководителей крупных предприятий Татарстана во Францию с целью обсуждения возможных проектов взаимовыгодного инвест. и пром. сотрудничества с такими фирмами, как ЖИАТ, СНПЕ, «Еврокоптер», «Сажем» и др.

С 20 по 30 мая 1999г. Францию посетила делегация администрации г. Сургута, которая приняла участие в мероприятиях, проводившихся в рамках третьего фестиваля славянской культуры. Состоялась презентация г. Сургута, а также культур народов Севера. С 26 по 30 окт. 1999г. делегация парижского Университета Paris VI посетила г. Обнинск по приглашению Медицинского радиологического научного центра.

С 8 по 11 июля 1999г. в Париже побывала делегация Калужской обл. во главе с губернатором В.В.Сударенковым. В ходе встреч с экспертами ЕСТІ (Программа межд. технических обменов и консультаций) обсужден ряд программ, реализуемых в рамках ТАСИС. На переговорах с руководством ЕСТІ была подтверждена взаимная заинтересованность в работе ее экспертов на предприятиях Калужской обл. Укреплению этих контактов послужила поездка с 1 по 8 дек. 1999г. экспертов ЕСТІ в Калужскую обл.

### Обзор прессы

#### ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ООН КОЛОС

Программа является пилотной. Она разработана и действует только для России и ее управление осуществляется непосредственно из Бюро ПРООН, находящегося в Москве по адресу: Россия, Москва, 103064, пер. Обуха 6, Программа развития ООН КОЛОС. Ответственный сотрудник: Фредерик Клаус. Тел. 956-4968, ф. 232-2037. UNDP – Unated Nations Development Programm. COLOS – Common Local Services Centre. В Пари-

же – Анни Серер. Ответственный сотрудник по связям с международными организациями Банка Креди Лионе. Дирекция рынка предприятий Ул. Трейяр, 20, 75008 Париж – 20, me Treilhard, 75008 Paris, тел. 01-5376-6756, ф. 01-5376-6827.

Руководители предприятий, развивающие внешнеэконом. связи с Россией, испытывают трудности при принятии решений. Политический и фин. кризис России не дает европейским предпринимателям повода для оптимизма. Этот кризис сопровождается и кризисом доверия к России. Тем не менее стратегия любого предприятия, которое планирует начать свою деятельность на территории России, направлена на изучение любых возможностей ограничить эти риски.

Именно с этой целью Программа развития ООН (ПРООН) в России разработала уникальную в своем роде пилотную программу размещения иноинвестиций, которая называется программа КОЛОС. С 1997г. она призвана оказывать содействие любому иностр. предприятию в России в его деятельности на рос. территории. Положение, занимаемое межд. организацией ПРООН и ее признание со стороны рос. властей в качестве таковой, придает ей особое значение и способствует осуществлению ею разнообразных и трудных мероприятий местного масштаба в стране, в наследство которой досталась очень жесткая и сложная бюрократическая система.

Программа дает возможность иностр. организациям, как частным, так и государственным, обеспечить безопасность их инвестиций в России. Чтобы добиться этого, иностр. предприятие временно делегирует права на свой проект организации ПРООН в Москве, придавая ему тем самым статус «проекта, осуществляемого межд. организацией», со всеми вытекающими из такого положения преимуществами и соответствующей защитой.

Срок действия такой протекции устанавливается в пределах от одного года до пяти лет. В исключительных случаях этот срок может быть продлен, но не более чем до семи лет.

Окончательный риск за осуществление своего проекта несет иностр. предприятие. И, если в России разразится большой кризис, который может привести к прекращению деятельности в стране межд. организаций, то предприятие не сможет выступить против ПРООН. Однако участие этого иностр. предприятия в Программе КОЛОС снижает эти риски.

Какие проекты могут представлять интерес для ПРООН. Проекты, отбираемые для реализации, должны вносить свой вклад в эконом. развитие России и открывать возможности для решения вопросов занятости на местах. Эти проекты могут быть частного или обществ. плана. Их учредителем может быть. либо российское, либо иностр. предприятие, либо СП, участником которого может быть и рос. и иностр. предприятие. Проект может включать создание и ввод в действие такого СП. Нет ограничений сумм инвестиций. Цена проекта может быть менее 150 тыс.евро или равняться нескольким млн евро.

Из программы исключаются проекты, связанные с производством алкоголя, табачных изделий, вооружений, а также проекты в тех отраслях промышленности, которые загрязняют окружающую среду. Для реализации не могут быть отобраны

также такие проекты, которые ставят своей целью исключительно развитие импорта потребительских товаров, предназначенных для перепродажи в России.

Проект, права на который делегированы ПРООН в Москве, становится проектом, который курирует межд. организация. Это обеспечивает защиту проекта, предоставление соответствующих преимуществ, льгот и гарантий.

Освобождение от тамож. пошлин. В том случае, если для осуществления проекта возникнет необходимость импортировать оборудование, оно может быть ввезено на территорию России без уплаты тамож. пошлин.

В качестве примера сошлемся на деятельность одного европейского предприятия, которое создало с рос. партнером пром. СП в России. В процессе создания этого предприятия было обусловлено, что его взнос в уставный капитал СП будет осуществлен имуществом в виде оборудования, необходимого для деятельности создаваемого СП. Это оборудование в рамках программы КОЛОС удалось ввезти с освобождением от тамож. пошлин.

Следующий пример. Европейское предприятие заключило контракт с российскими властями на строительство больницы. Медоборудование (сканеры, рентгеновские аппараты и т.д.), необходимое для функционирования этой больницы, было ввезено с освобождением от тамож. пошлин.

Эти нормы распространяются также на потребители, выпускаемые местными производственными предприятиями. Например, для осуществления проекта по вводу в строй завода по производству продуктов питания, некоторые композиционные составляющие в качестве спец. добавок, необходимых для производства данной продукции, могут быть ввезены на льготных условиях. Все эти импортные поставки освобождены от соблюдения обязательства предприятия по депонированию средств в ЦБ России.

Кроме чисто фин. стороны и экономии средств, достигается и другая цель — обеспечивается сохранность этого имущества. В действительности оно рассматривается как собственность межд. организации, которая обеспечивает его защиту от злоупотреблений и утрат любого рода.

Иностр. персонал. Вполне возможно, что в процессе осуществления проекта возникнет необходимость направить в Россию специалистов из другой страны на более или менее длительные сроки.

В том случае, если права на осуществление проекта делегированы ПРООН, **эти лица могут воспользоваться льготами, положенными им по статусу, как сотрудникам межд. организаций**, с получением всех необходимых привилегий и преимуществ. На них распространяется налоговый режим, которым пользуется персонал этих организаций, льготный режим по соц. защите, доступ к пенсионным фондам, которые используются в общих целях. На них будут смотреть как на лиц, имеющих «пропуск» ООН, что защитит их гораздо сильнее, чем просто классическое определение в качестве иностранца. Для России такие возможности представляют особый интерес. Срок найма такого специалиста как минимум один год, который может быть продлен на последующие годовые периоды. Естественно, организация ПРООН должна предварительно уяснить все детали проекта с тем, чтобы избежать

разногласий по персоналу, включая и иностранный.

Система функционирования программы КОЛОС. Для того чтобы проект смог вписаться в программу КОЛОС, необходимо сделать так, чтобы его утвердили не только службы ПРООН в Москве, но также рос. власти.

Предприятие должно обратиться с ходатайством в первую очередь к службам, которые отвечают за реализацию программы КОЛОС в Москве, представив им свой проект. Утвержденный таким образом «проект в документах» передается затем на одобрение Комитета ПРООН в Москве.

Эта процедура в целом проходит довольно быстро. Если досье полностью укомплектовано документами и все необходимые сведения в полном порядке были направлены ходатайствующим предприятием, то на редакцию проекта в документах требуется 10 дней и 7 дней на прохождение их в Комитете.

Затем ПРООН берет на себя обязательство согласовать его в трех офиц. рос. организациях: в администрации президента, в одном из тех. министерств, отвечающем за подобные проекты, и региональном территориальном органе власти, на территории которого будет осуществляться данный проект. Сроки согласования проекта в каждой организации варьируются от 15 дней до 6 мес. Наибольшую трудность представляет согласование проекта в тех. министерстве.

Как только проект пройдет все согласования, ПРООН на основе контракта, заключенного с иностр. предприятием, становится собственником проекта на определенный срок, установленный по взаимному согласию. Таким образом проект становится объектом, в отношении которого начинают действовать общие правовые принципы, остающиеся в силе и в России. Чисто юридически на этот проект распространяется режим и правила диппредставительства, действующего на территории России. В отношении его действуют и применяются межд. конвенции, участником которых является Россия. При возникновении разногласий между сторонами в действие вступает Арбитраж ЮНСИТРАЛ, арбитражный институт ООН.

ПРООН и иностр. предприятие-инвестор договариваются с местной организацией, которая будет обеспечивать ввод в действие проекта. Орг.-правовая форма предприятия, создаваемого европейским и рос. партнерами, может иметь статус СП или предприятия с иноинвестициями.

По истечении срока контракта, он либо возобновляется на определенный срок, либо доводится до конца указанного в нем срока. И в последнем случае права на проект передаются местной организации для управления проектом.

Финансирование проекта. В рамках программы КОЛОС службы ПРООН в Москве не занимаются вопросами финансирования частных операций, скорее они предлагают всевозможные методы обеспечения инвест. деятельности. В любом случае они не могут служить источником финансирования. Все расходы несут вкладчики-участники проекта. ПРООН больше не ставит своей целью получение прибыли и будет выставять свои счета только по себестоимости оказываемых им услуг.

В Процессе разработки проекта в документах необходимо подготовить предварительный бюд-

жет проекта и спланировать его по времени, а также дать перечень всех заданий, которые иностр. предприятие намерено передать для выполнения службам ПРООН.

В зависимости от заданий и работ, которые ПРООН обязуется выполнить, она закрепляет за проектом одного из своих сотрудников с работой полный или не полный рабочий день в соответствии с объемом заданий, взятых на исполнение. За работу этого сотрудника иностр. предприятию будут выставляться счета по себестоимости оказанных ему услуг и в зависимости от времени, которое было затрачено на исполнение проекта.

Необходимо также разработать календарный план издержек и европейское предприятие должно будет периодически и авансом оплачивать соответствующие суммы и издержки, которые должна будет брать или нести ПРООН по реализации проекта.

Итоги и перспективы развития программы КОЛОС. С создания в конце 1997г. данной программы было одобрено 39 проектов, среди них 8 частных (2 других проекта находятся в стадии апробации). Среди частных проектов, например, можно отметить проекты по производству фарм. продукции, строительству инфраструктуры, производству оборудования для нефтепроводов, туристического и гостиничного оборудования, проекты в области автомобилестроения и здравоохранения.

Сумма инвестиций по этим проектам варьировалась от 150 тыс.евро до 8 млн. (приблизительно от 1 млн.фр. до 52 млн.). Это ни в коей мере не означает, что все проекты должны находиться где-то в пределах этойвилки. Они могут быть также и более малыми и более крупными. Сегодня **в программе участвуют американские, канадские и швейцарские предприятия**, которые больше всего выигрывают от реализации данной программы.

Программу КОЛОС отличает в равной мере децентрализация по региону. Она действует в шести городах России: Н.Новгороде, Якутске (Респ. Саха), Петропавловске-Камчатском, Мурманске, Ростове-на-Дону и С.-Петербурге. С 2000г. 6 других городов должны принять участие в данной программе. Это Брянск, Иркутск, Хабаровск, Самара, Уфа и Владивосток.

#### ОБ АДВОКАТСКОЙ КОНТОРЕ «КУДЕР БРАЗЕРС»

Наименование конторы на франц. языке Couderc Freres. На русском – «Кудер бразерс». Юр. адрес: Франция, Париж 75367, п/я 639, Шанз-Элизе 52, т. +33 (0) 1-5383-6000,-60. Руководящий партнер – Жак Бюар. Лица, ответственные за связи с Россией: Клод Дюваль и Александр Гессель и др.

Юридический статус конторы: Адвокаты Парижской коллегии адвокатов. Обслуживающие банки: «Креди Лионе», CARPA-Карпа. Основные отделения конторы за рубежом действуют в 26 городах: Нью-Йорк, Париж, Вашингтон, Лондон, Брюссель, Гонконг, Сингапур, Сан-Франциско, Пекин, Сидней, Лос-Анжелес, Сан-Хосе, Токио, Москва, Бангкок, Джакарта, Хо Ши Ми, Ханой, Берлин, Денвер, С.-Петербург, Монреаль, Алма-Ата, Пало Альто, Мехико, Будапешт, Франкфурт.

Впервые адвокатская контора с таким названием появилась в 1853г. в Нью-Йорке. Она была создана тремя братьями, французами по происхождению, а в 1879г. адвокатская контора появилось в

Париже. «Кудер фрер» стала одним из наиболее авторитетных в мире, имеющая свои 24 отделения в ЕС, странах Азии, Австралии, Северной Америки и Мексике, а также в странах СНГ, где контора имеет три отделения.

В фев. 1988г. «Кудер фрер» стала первой западной межд. юр. конторой, открывшей свое представительство в Москве. С тех пор «Кудер фрер» значительно увеличила объем своей деятельности в сфере развития и юр. сопровождения деловых и торговых связей в России и СНГ. В 1996г. «Кудер фрер» открыла свое представительство в С.-Петербурге. Еще одним шагом в развитии конторы стало открытие отделения в Алма-Ате в 1998г.

В процессе создания группы юристов, специализирующихся на России, контора ставила перед собой цель объединить лучших специалистов-практиков, работающих как в России, так и за ее пределами для предоставления высококвалифицированной юр. помощи клиентам в вставших на путь рыночной экономики. 50 юристов в 9 отделениях конторы в разных странах, в т.ч. более 20 в Москве и 4 в С.-Петербурге, составляют группу юристов, специализирующихся в вопросах рос. законодательства.

В отделении в Москве франц. группу возглавляют Юг де Поммеро и Игорь Паншенский. В парижском офисе, где работают 80 юристов, гг. Жак Бюар, Клод Дюваль. Энтони Гарднер и Александр Гессель тесно сотрудничают с российскими отделениями «Кудер фрер» в интересах европейских и рос. клиентов. Помощь этой группе также оказывает юрист г-жа Лея Форестье, специализирующаяся на франц. и рос. законодательстве, и г-жа Сесиль Майовски, стажировавшийся адвокат. Обе в совершенстве владеют французским, англ. и русским языками.

Юристы конторы участвовали в 300 делах о слиянии, поглощении, образовании СП, большинство из которых успешно действует в России, на Украине, в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане и других странах СНГ. «Кудер фрер» привлекалась для разработки вопросов торговли между Востоком и Западом. Фирма консультировала правительство РФ по вопросам межд. права применит но к юридическому статусу России в качестве правопреемника СССР, а также по вопросам торговли с США. Контора привлекалась также администрацией США для разработки и формулирования вопросов ам. экспортной политики по отношению к России.

«Кудер фрер» неоднократно консультировала различные правит. организации стран СНГ по вопросам разработки новых законодат. актов, призванных обеспечить проведение эконом. реформ, в т.ч. в области иноинвестиций, топливной промышленности, телекоммуникаций, антимонопольного права, гарантийных и залоговых обязательств, законодательства о свободных эконом. зонах, а также по вопросам правовой поддержки крупных иноинвест. проектов.

«Кудер фрер» является одной из немногих юр. контор, накопивших на протяжении последних лет большой опыт по представлению интересов своих клиентов в рос. арбитражных и судебных инстанциях. Контора участвовала в крупных межд. арбитражных делах, а также разрешала споры в Московском и Петербургском арбитражных судах и судах других рос. городов.



Адвокатов конторы часто приглашают принять участие в конференциях и семинарах по вопросам развития торговых отношений между Востоком и Западом, по вопросам иноинвестиций в России и СНГ. Перу юристов принадлежат многие публикации на юр. тематику. Контора постоянно информирует своих клиентов об изменениях и дополнениях в действующем законодательстве.

Ведущим отделением конторы в России является московское представительство, в котором трудятся вместе российские, франц., ам. и англ. юристы. Московское отделение консультирует клиентов как по вопросам гражд. континентального права, так и по вопросам общего права common law. Контора предоставляет консультации как по рос. законодательству, так и по законодательству других европейских государств и США.

Юристы в Париже, Вашингтоне, Нью-Йорке, Лондоне и Брюсселе могут предоставить клиентам полный набор интересующей их правовой информации. В каждом из отмеченных отделений конторы работают юристы, которые в течение долгого времени жили и работали в России и странах СНГ, что позволило им хорошо изучить не только законодательство, но и эконом. и полит. структуры этих стран. В большинстве из перечисленных отделений работают адвокаты, для которых русский язык является родным. В числе юристов, работающих в различных отделениях конторы присутствуют крупные специалисты в области права телекоммуникаций, финансирования инвест. проектов, рынков ценных бумаг, сырьевых ресурсов, в т.ч. нефти и газа, интеллектуальной собственности и охраны природы.

В Париже к таким специалистам относят г-на Клода Дюваля, бывшего главного юр. консультанта во ВБ, занимавшегося там в т.ч. вопросами реструктуризации долгов стран Африки, и активно участвующего в тесной связи с другими специалистами в операциях, связанных с рос. практикой.

В Великобритании Стивен Вехарел координирует и возглавляет рос.-англ. группу из Лондона, где в работе рос. группы также участвуют специалисты по финансовому, банковскому праву и по финансированию проектов. Это Александр Джейнс, Салли Марч и Питер О'Дрискол.

Ричард Дин, Джон Шидди и Марк Веккио, проживающие в Северной Америке, координируют и направляют деятельность отделений конторы в России и СНГ. Ричард Дин, основавший московское представительство в 1988г., обладает большим опытом работы по вопросам иноинвестиций и корпоративной реструктуризации. Марк Веккио, проработавший в Москве более двух лет, является одним из ведущих специалистов по проведению крупных операций по приватизации и организации инвест. проектов. Джон Шидди, возглавлявший московское представительство с 1993 по 1996 г. занимается в основном финансовыми проектами в России.

Гарри Харт из Денверского отделения (США) консультирует по вопросам стратегии, которые могут возникать при организации крупных проектов. Опыт, который он приобрел во время своей работы в сенате США особенно ценен в вопросах телекоммуникаций, вооружений, природных ресурсов и источников энергии. Сенатор Харт был одним из основных экспертов, представляющих Сенат США по разработке договора ОСВ-2.

## ГРУППА ВИВЕНДИ

Юр. адрес: 42, Avenue de Fridland, 75008 Paris, тел. 01-7171-1202, ф. 01-7171-1179.

Президент-ген. директор – Жан-Мари Мессье (Jean-Marie Messier) Юр. форма: АО. Год создания: 1998

Уставной капитал: 12053,9 млн.фр. Персонал группы составляет 221 тыс.чел.

Группа Вивенди была образована в 1998г. в результате слияния двух крупных групп CGE (Compagnie Generale des Eaux), занимающейся, в основном, городским и пром. водоснабжением, гражд. строительством и транспортом, и одной из крупнейших франц. телеком. групп Navas, являющимся основным владельцем франц. телеканала Canal+, ряда издательских фирм, рекламных агентств и турфирмы Navas Voyages.

Президентом-ген. директором объединенной группы был избран президент бывшей CGE господин Жан-Мари Мессье. Еще будучи президентом CGE, господин Мессье хотел сделать свою группу мировым лидером в двух областях: в сфере окружающей среды и телекоммуникаций.

Глубокое трансформирование группы сопровождалось продажей ею своих активов на 100 млрд.фр.франков и приобретением других компаний на ту же сумму. В результате этого Вивенди полностью или частично отказалась от некоторых сфер деятельности, таких как реклама, гостиничный бизнес, управление паркингами, туризм. В ближайшие месяцы она предполагает отказаться от городского и пром. строительства, которое давало еще в 1998г. 32% оборота группы, но приносило 10% прибыли.

О результатах деятельности группы Вивенди за последнее время свидетельствуют нижеприведенные данные по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года в млн.евро:

	1998г.	I пол. 1999г.
Оборот всего в т.ч. по отраслям:.....	31737(4-24,8%).....	18200 (+22%)
Окр. среда.....	15405 (+7,5%).....	8942(+19,2%)
Строительство (гражд. и пром. ....)	10281 (+8,9%).....	3707 (+43,3%)
Телекоммуникации .....	5965 (+3,6%).....	5460 (+14,7%)
Прибыль .....	1121 (+36,4%).....	789 (+29%)
Задолженность .....	7500.....	12700

Деятельность в области окружающей среды (48,5% общего оборота группы) представлена в четырех сферах: вода(очистка и водоснабжение), энергетика (производство электроэнергии вместе с фирмами Sithe в США и Dalkia в Европе), охрана окружающей среды (сбор и переработка городских и пром. отходов фирмой Опух), транспорт (ж/д и городской пассажирский транспорт – фирма CGEA).

Жан-Мари Мессье стремится распространить деятельность группы в предоставлении разнообразных сервисных услуг в этой области и на другие континенты. Так, подтверждением этому явилось недавнее сообщение о покупке группой ам. фирмы, лидера в области водоснабжения, US Filter за 37 млрд.фр.франков. Это считается самой крупной операцией когда-либо проводившейся в США франц. фирмой, что позволило Вивенди заявить о себе, как о мировом лидере в области водоснабжения. Эта операция представляет группе определенные выгоды: она все больше выходит на межд. арену (45% ее деятельности) и укрепляет ее позиции в среде промышленников (40% ее клиентов).

Кроме того, группа будет участвовать в водоснабжении Берлина через фирмы RWE и Alliaz, а одна из фирм группы Опух купила контрольный пакет акций фирмы Superior, являющейся №4 в США в области мусоропереработки.

Что касается планов группы в области телекоммуникаций (18,8% оборота), то, по заявлению ее президента, она рассчитывает выйти на первое место в Европе в области телефонной сети (Cegetel), телевидения (Canal+), издательской деятельности (Navas). Cegetel является первым частным оператором телефонной сети Франции (38% рынка мобильной связи). Достаточно сильны также притязания Вивенди в сфере проводной телефонной сети. Группа поставила себе целью, начиная с 2005г., получать треть прибыли от этого бизнеса.

«Вивенди» приобрела за 5 млрд.фр. франков ам. кампанию Cendant Software и стала мировым лидером игр на ПК и занимает 2% место по выпуску образовательных компьютерных программ. Группа стала также европейским лидером платного телевидения, приобретя 24,5% акций брит. канала BSkyB и 40% франц. Canal+, а также путем участия в других каналах через фирмы Granada, Pearson и Richemont.

## ШВЕЙЦАРИЯ

**Швейцарская Конфедерация.** Площадь — 41,3 тыс.кв.км. Граничит с ФРГ, Францией, Италией, Австрией и Лихтенштейном. Столица — Берн (335 тыс.чел.). Полезных ископаемых практически нет. Климат средневропейский.

Население — 7,2 млн.чел. 19,4% населения страны составляют иностранцы. Крупнейшие города (в тыс. чел.) — Цюрих (935), Женева (440), Базель (410), Лозанна (295). Большинство швейцарцев (65%) в общении используют «швицердюч» (диалект немецкого языка), франц. язык — 18%, итал. — 10%, ретороманский — 0,9% (**все являются официальными**). Доминирующие конфессии — римско-католическая (46,2% верующих) и протестантская (40%). Приверженцы других христианских конфессий составляют 2,1%, ислама — 2,2%, иудаизма — 0,3%.

Нац. праздник — День основания Конфедерации (1 авг. 1291г.). Гос. флаг — квадратное полотнище красного цвета с белым симметричным крестом в центре. Герб страны — белый крест на красном щите. Денежная единица — швейцарский франк.

**Историческая справка.** В 1291г. кантоны Ури, Швиц и Унтервальден заключили между собой «союз на вечные времена» для борьбы против Габсбургов, пытавшихся подчинить себе земли, расположенные на подступах к Сен-Готтардскому перевалу — кратчайшему транзитному пути из Юж. Европы в Северную и Западную. Постепенно за счет добровольного вхождения в союз соседних территорий сформировалось многонац. швейцарское государство, «вечный нейтралитет» которого был признан и гарантирован Венским конгрессом 1815г. и подтвержден Версальским договором 1919г.

**Гос. устройство.** Швейцария — фед. парламентская республика. Состоит из 23 кантонов, 3 из которых разделены на полукантоны. Каждый кантон имеет свою конституцию, парламент и правительство.

Законодат. власть принадлежит парламенту —

Фед. собранию, состоящему из двух палат: Нац. совета (200 депутатов, пред. на 2000г. — г-н Ханспетер Зайлер) и Совета кантонов (46 депутатов, пред. на 2000г. — Карло Шмид). Избирает. правом на выборах в фед. парламент пользуются мужчины и женщины, достигшие 18 лет. Нац. совет избирается прямым тайным голосованием по пропорциональной системе сроком на 4г., Совет кантонов (по два депутата от кантона и 1 от полукантона) — по мажоритарной системе (кроме кантона Юра). Пред. палат переизбираются ежегодно. Последние парламентские выборы состоялись 24 окт. 1999г.

Коллективным главой государства и высшим органом исполнит. власти (правительством) является Фед. совет, состоящий из 7 фед. советников, избираемых парламентом страны на 4г. Согласно Конституции, все они равны в правах, принимают решения строго на коллегиальной основе. Глава государства и правительства — Президент Конфедерации, избираемый парламентом из числа членов Федсовета на один год по системе ротации, председательствует на заседаниях Федсовета и выполняет в основном представительские функции. В ходе офиц. визитов за рубежом федсоветники представляют правительство в целом.

Федсовет с 1953г. традиционно формируется на основе коалиции 4 ведущих партий страны: Социал-дем. (СДПШ), Радикал-дем. (РДПШ), Народной партии (ШНП) и Христианско-дем. (ХДПШ).

Каждый из федсоветников является начальником одного из Фед. департаментов (министерств): Адольф Оги (ШНП) — президент Швейцарской Конфедерации на 2000г., деп. обороны, защиты населения и спорта; Мориц Лоэнбергер (СДПШ) — вице-президент Конфедерации деп. транспорта, связи и энергетики; Йозеф Дайс (ХДПШ) — деп. иностр. дел; г-жа Рут Метцлер (ХДПШ) — деп. юстиции и полиции; Паскаль Кушпен (РДПШ) — деп. экономики; Каспар Филлигер (РДПШ) — деп. финансов; г-жа Рут Драйфус (СДПШ) — деп. внутренних дел (здравоохранение, соц. обеспечение, культура, образование и наука, охрана окружающей среды).

**Ведущие полит. партии.** Зарегистрировано более 20 полит. партий общенац. уровня (из них 9 представлены в фед. парламенте). СДПШ основана в 1888г. Входит в Социнтерн. Выражает интересы лиц наемного труда. Выступает за расширение гос. регулирования экономики, за новую интерпретацию нейтралитета, стремится к скорейшему вступлению страны в ЕС. 70 тыс. чл.

РДПШ основана в 1894г. Представляет интересы крупного пром. и банковского капитала. Насчитывает 150 тыс.чл. Выступает за либерализацию экономики, гибкий подход к нейтралитету и вступление страны в ЕС до 2007г.

ШНП создана в 1971г. Выражает интересы мелких и средних предпринимателей. Отстаивает ценности либеральной экономики, выступает против членства страны в ЕС и четкое следование традиционному курсу нейтралитета. 50 тыс.чл.

ХДПШ действует с 1912г., представляет интересы крупного и среднего капитала, а также служащих, особенно в кантонах с преобладанием приверженцев католицизма. Выступает прежде всего за распространение христианских ценностей в обществе, сознании, за ускорение интеграции с ЕС и модернизацию концепции нейтралитета. 80 тыс.чл.

В фед. парламенте представлены также Партия «зеленых», Либеральная партия, Евангелическая народная партия, Партия труда (коммунисты), партия «Швейцарские демократы».

В профсоюзном движении выделяются Объединение швейцарских профсоюзов (ОШП), Конфедерация христианско-нац. профсоюзов, Федерация объединений служащих.

ВС организованы по милиционному принципу. Состоят из 12 пехотных дивизий, объединенных в 4 корпуса, а также сил ВВС, ПВО, территориальных и погранчастей. В мирное время имеют постоянный состав порядка 20 тыс.чел., при объявлении всеобщей мобилизации могут быть увеличены до 625 тыс.чел. Нац. законодательство исключает участие вооруженных подразделений армии в боевых (в т.ч. миротворческих) операциях за рубежом.

**Экономика и финансы.** Швейцария – **высокоразвитое индустриальное государство** – относится к главным мировым фин. и банковским центрам. Швейцарские банки контролируют 35-40% рынка управления имуществом в мире. Банковский сектор страны производит 10% ВВП, дает 11% всех налоговых поступлений в бюджет государства.

Важнейшую статью дохода составляет транзит грузов через территорию страны (50% грузооборота между сев. и юж. частями Зап. Европы).

Ведущие отрасли промышленности – хим., фарм., машино и станкостроение, часовая, текстильная и пищевая.

Доля сельского хозяйства в ВВП составляет 5%, в нем занято 5,6% активного населения. Основная отрасль – мясомолочное животноводство (3/4 стоимости с/х продукции). За счет собственного производства обеспечивается 60% потребностей населения страны.

Существенную роль в хоз. жизни страны играет межд. туризм.

Внешэконом. связи ориентированы главным образом на Зап. Европу и Сев. Америку (более 80% внешторг. оборота, в т.ч. 57% экспорта и 75% импорта – на страны ЕС). Экспорт капитала приходится в основном на 10 ведущих промышленно развитых стран. **Общий объем швейцарских авуаров за границей превышает 650 млрд. шв.фр.**

**Макроэкономика**

Придерживаясь традиционной политики нейтралитета, страна стремится активно участвовать в межд. делах, уделяя при этом особое внимание общеевропейскому процессу. На рубеже 1999г. были завершены длившиеся более 3 лет переговоры со странами ЕС о налаживании сотрудничества в приоритетных областях двустороннего взаимодействия и подписаны соответствующие межправит. соглашения. Соглашения были ратифицированы швейцарским парламентом, в мае 2000г. вопрос об их одобрении был вынесен на общенац. референдум и они должны пройти процесс ратификации в КЕС. По словам министра экономики П.Кушпена, вступление Швейцарии в ЕС является стратегической целью и правительство имеет в виду активизировать подготовительную работу в этом направлении.

Швейцария занимает среди государств ОЭСР ведущие позиции по производству ВВП на душу населения (42,2 тыс.долл.). В стране не отмечается каких-либо соц. конфликтов; жизненный уровень

населения сохраняется на высоком уровне.

Эконом. развитие Швейцарии, несмотря на некоторые колебания, проходит в целом стабильно. Его динамика характеризуется замедленными, по сравнению с другими западноевропейскими странами темпами, при относительно низком уровне инфляции и безработицы. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1990-98гг. составляли около 0,8%; объем ВВП составил в 1999г. в абсолютном выражении оценочно 390 млрд.шв.фр. (260 млрд.долл.).

В 1999г. швейцарская экономика в целом сохраняла позитивную динамику. Темпы прироста ВВП в течение 3 кварталов составили около 1,2%, а в IV кв. – 3% и в целом за год темпы прироста ВВП в неизменных ценах оцениваются на уровне 1,7% (в 1997г. соответствующий показатель составил 1,7%, в 1998г. – 2,1%). Среди основных факторов, позитивно повлиявших на развитие деловой активности, следует отметить стабильное развитие основного компонента ВВП – расходов на конечное потребление домашних хозяйств, улучшение положения в строит. секторе, увеличение объема гос. закупок; с другой стороны отмечалось некоторое ослабление повышательных тенденций в развитии экспорта.

ВВП, в % к пред. году	1998г.	1999г.
Частное потребление товаров и услуг	2,3	2,2
Текущие гос. закупки	-0,2	0,3
Инвестиции в строительство	0,4	1,5
Инвестиции в оборудование	8,6	5,9
Экспорт товаров и услуг	4,6	4,4
Импорт товаров и услуг	9,4	5,3
ВВП	2,1	1,7

Объем пром. производства возрос в целом на 3-3,3%; заметно увеличили выпуск продукции хим.-фарм., часовая, бумагоделательная, электротех. отрасли, возросло производство искусственных материалов, стабильно работали предприятия пищевой, металлообрабатывающей промышленности, менее благоприятным было положение в текстильной, швейной, кожевенной промышленности, производстве транспортных средств. Наблюдалось сокращение запасов нереализованной продукции на складах предприятий, что свидетельствует о приближении цикла оживления производства.

Сохранение позитивных тенденций в развитии общеэконом. конъюнктуры привело к дальнейшему улучшению положения на рынке труда: доля безработных в экономически активном населении, составившая в 1998г. 3,9%, сократилась до 2,7%, число официально зарегистрированных безработных составило в среднем за год 99 тыс.чел. В ряде отраслей народного хозяйства продолжал ощущаться дефицит высококвалифицированных кадров.

Валютно-фин. политика Нац. банка, как и прежде, направлена на осуществление комплекса мер по обеспечению внутренней ценовой стабильности, а также на недопущение резких колебаний курса нац. валюты. Среднегодовые темпы инфляции возросли с нулевой отметки в 1998г. до 0,8%, что обусловлено прежде всего повышением с 1 янв. 1999г. на 1% ставки НДС, а также преобладанием повышательных тенденций в движении ценового показателя на импортируемые потребовары и услуги. Курс нац. валюты к валютам стран – основных торг. партнеров Швейцарии понизился



в годовом сравнении на 1,8%, что в известной мере позитивно сказалось на ценовой конкурентоспособности швейцарского экспорта.

Дефицит госбюджета составил, в 1999г. 2,7 млрд. шв. фр. и оказался ниже запланированного на 1,3 млрд. шв. франков. Позитивную роль в исполнении бюджета сыграл прежде всего рост поступлений от НДС в связи с повышением ставки НДС.

Объемы импорта и экспорта в 1999г. возросли в годовом сравнении и в текущих ценах соответственно на 6,1 и 4,9%, а с учетом изменения внешторг. цен — на 8,2 и 3,4%. Динамика движения усредненных внешторг. цен (по импорту — минус 1,9%, по экспорту — плюс 1,4%) заметно улучшила условия, в которых осуществлялась внешняя торговля; торг. баланс закрылся с положит. сальдо в 1 млрд. шв. фр.

Платежный баланс по текущим операциям был сведен с положит. сальдо с 44 млрд. шв. фр. (+25%). Возросли поступления по статьям доходы на капитал и обмен услугами.

Проблемы повышения конкурентоспособности экономики, а также создание благоприятных рамочных условий для осуществления межд. бизнеса в Швейцарии, реализация мероприятий, способствующих решению этих вопросов, продолжали оставаться в центре внимания правит. кругов, союзов предпринимателей (**по комплексному показателю конкурентоспособности Швейцария занимала в 1999г. среди промышленно развитых государств 6 место**). В связи с этим Швейцария интенсифицирует, в частности, свое участие в европейских научно-тех. программах.

На конференции министров стран-участниц программы «Эврика» в Стамбуле (июнь 1999г.) глава Гос. секретариата по эконом. вопросам Швейцарии Д.Сиц подчеркнул важное значение данной программы для повышения конкурентоспособности швейцарской промышленности. Он заявил, что Швейцария примет участие в 23 новых, из заявленных на 1999г., проектах (биотехнологии, робототехника, информатика, новые материалы и др.). Наряду с Германией, Францией и Нидерландами Швейцария вышла на лидирующие позиции по количеству проектов (105), в которых она принимает участие в рамках программы «Эврика». Повышению открытости швейцарского рынка, оптимизации условий осуществления бизнеса в стране способствует реализация законов о внутреннем рынке, о картелях, либерализация налогообложения инновационных компаний и др.

Высокая степень вовлечения швейцарской экономики в мировые хоз. связи и важная роль внешних рынков продолжали определять проведение правительством страны активной внешнеэконом. политики. В этом контексте первостепенное значение придается необходимости сохранения места страны в процессе прогрессирующей западноевропейской эконом. интеграции, несмотря на вынужденный отказ от вхождения в ЕЭП, а также **неучастие в ЕС**. В связи с этим на передний план выдвигается задача обеспечения вступления в силу и реализации подписанных со странами ЕС двусторонних соглашений по основным направлениям сотрудничества. Приоритетным направлением внешторг. политики является также расширение деятельности Швейцарии во ВТО. Наряду с реализацией договоренностей, достигнутых в рам-

ках «Уругвайского раунда», Швейцария выступает за достижение позитива по другим областям многостороннего взаимодействия, за оптимизацию межд. обмена товарами и услугами, создающего базу для новых, позитивных импульсов в расширении внешнеэконом. связей и развитии швейцарской экономики.

Специфика швейцарской позиции в рамках общего процесса западноевропейской интеграции, объективно способствует усилению ориентации страны на расширение эконом. связей с государствами Вост. Европы, в т.ч. и с Россией.

*Перспективы развития экономики.* Публикуемые ведущими фин. и эконом. организациями оценочные данные и прогнозы развития швейцарской экономики на текущий и 2001г. исходят из того, что при укреплении базы для оживления деловой активности, в развитии общехоз. конъюнктуры будут преобладать позитивные тенденции.

В соответствии с прогнозными оценками, ВВП может возрасти в 2000г. на 2,1-2,3%, а в 2001г. на 2,2-2,4%. На эконом. развитии Швейцарии будут продолжаться сказываться последствия фин. кризиса в Азии, Лат. Америке, вследствие этого потери в приросте ВВП могут составить в годовом исчислении порядка 0,2-0,3%.

Развитие швейцарской экономики (прирост в неизменных ценах по отношению к предшествующему году в %)

	2000г.	2001г.
Частное потребление .....	2,1	2
Гос. закупки.....	0,8	1
Инвестиции в строительство.....	3-4	2-3
Инвестиции в оборудование .....	5-6	5-7
Экспорт товаров и услуг .....	7,5-8	5-5,5
Импорт товаров и услуг.....	5-7	4-4,5
ВВП.....	2,1-2,3	2,2-2,4

Как ожидается, в 2000г., при неоднозначности поступательного движения составляющих ВВП компонентов, динамику его развития как и прежде будет определять потребит. спрос; в позитивном направлении будет развиваться спрос со стороны внешнего рынка, стабильным останется прирост валовых капложений. Несколько улучшится положение в пром. секторе, объем выпуска пром. продукции может возрасти на 3-3,5%; благоприятно оцениваются перспективы укрепления конъюнктуры в отраслях, основная часть продукции которых реализуется на внешних рынках (химическая, часовая промышленность, производство фарм. препаратов, электротех. изделий и др.).

Ожидается дальнейшая стабилизация положения на рынке рабочей силы: доля безработных в экономически активном населении может снизиться до 2-2,3%; не исключается, что несколько ускорятся темпы инфляционного роста цен и их среднегодовой уровень составит 1,3-1,4%.

В дек. 1999г. парламент страны скорректировал правит. проект гос. бюджета на 2000г. в сторону сокращения дефицита на 800 млн. шв. фр. и таким образом бюджетом Конфедерации предусматривается дефицит на текущий год в 1,7-1,8 млрд. шв. фр. Активизируется работа по реализации пакета мер по санации гос. финансов на перспективу; по словам министра финансов К.Филлигера правительство стремится к сбалансированию бюджета в течение ближайших 4-5 лет.

В проведении антиинфляционных мероприятий ЦБ намерен отойти от политики установления строгих ориентиров для находящейся в обраче-

нии денежной массы. Стратегической целью остается сохранение уровня инфляционного роста цен не превышающего 2% отметку и в этом плане ориентиром будет служить средний уровень ставки по 3-мес. депозитам (1,25-2,25% — в янв. 2000г.).

Швейцария, как и другие промышленно развитые страны, все в большей мере сталкивается с проблемами глобализации экономики. В связи с этим приоритетными направлениями эконом. политики на среднесрочную перспективу остаются ликвидация дефицита гос. бюджета, реализация антиинфляционных мероприятий, поддержка инвест. и инновационной активности в частном секторе экономики, а также стабилизация положения на рынке рабочей силы.

Показатели эконом. развития Швейцарии

	1998г.	1999г.*
Прирост ВВП (в текущих ценах).....	2,3	2,4
Темпы прироста основных макропоказателей (в %)		
Инфляционный рост цен .....	0	0,8
Экспорт товаров и услуг (в тек. ценах) ....	3,5	5,5
Розничный товарооборот (в тек. ценах) ..	1,4	1
Цены производителей .....	-1,2	-1
Занятость .....	1	1,1
Уровень безработицы (%).....	3,9	2,7
Баланс по тек. операциям (млрд.шв.фр.) .35 .....		44
Сальдо торг. баланса (млрд.шв.фр.).....	2,2	1
Ставки по краткосрочным депозитам		
(гроссбанки, %) .....	0,88	0,76
Ставки по облигациям гроссбанков.....	2,46	2,43

Источник: правит. Комиссия по конъюнктурным вопросам.

ВВП Швейцарии (млрд.шв.фр., в текущих ценах)

	1998г.	1999г.*
Частное потребление товаров и услуг .....	229	235
Текущие гос. закупки .....	57	57
Инвестиции в строительство .....	38	39
Инвестиции в оборудование .....	37	39
Экспорт товаров и услуг.....	153	161
Импорт товаров и услуг .....	139	144
ВВП .....	380*	390*

\* соответственно 262 и 260 млрд.долл.

Источник: правит. Комиссия по конъюнктурным вопросам.

## Финансы

Валютно-фин. положение Швейцарии в 1999г. продолжили определять изменения на мировых валютных рынках, известную роль здесь играли также и тенденции стабилизации деловой активности внутри страны.

Кредитно-денежная политика ЦБ была направлена на обеспечение внутренней ценовой стабильности, а также на недопущение резких колебаний курса нац. валюты. Приоритетным направлением антиинфляционной политики страны оставалось установление индикативных показателей денежной массы в обращении. Одновременно, в течение года ЦБ предпринимал действия, направленные на некоторое смягчение денежной политики. В результате, объем денежной массы (M1), включающей суммы находящихся в обращении банкнот, а также на текущих и расчетных депозитах достиг в 1999г. 210 млрд.шв.фр. и возрос в годовом сравнении на 9% (1998г. — плюс 8%). Процентные ставки денежного рынка вновь понизились и составляли по краткосрочным депозитам и облигациям крупных банков соответственно 0,76 и 2,43%. Все эти факторы, в определенной степени влияли на понижение курса нац. валюты. В то же время промышленники пользовались при таких

ставках определенным преимуществом перед иностр. конкурентами, частично компенсируя высокий уровень зарплаты в Швейцарии.

В 1999г. темпы роста усредненных розничных цен составили 0,8% и в целом соответствовали прогнозным оценкам экспертов. Некоторое увеличение темпов инфляции (по сравнению с нулевым уровнем 1998г.) объясняется прежде всего повышением с 1 янв. 1999г. на 1% ставки НДС. Определяющим для уровня ценового показателя явилось движение цен на продукцию и услуги местных производителей (плюс 0,7%), занимающих в общем объеме потребления около 75%. Индекс цен на импортную продукцию возрос в годовом исчислении на 1%; вследствие главным образом удорожания импортируемых отопительных мазутов.

Розничные цены (+/- в % к предшествующему году):

	1998г.	1999г.
Продовольствие, напитки, табак.....	0,9	0,3
Одежда и обувь .....	0,9	0,6
Квартплата, отопление, освещение .....	-0,8	1,0
Медобслуживание .....	0,5	0,4
Транспортные тарифы, услуги связи.....	-1,7	0,6
Образование, культмероприятия.....	0,2	0,3

В 1999г. особенно заметной была девальвация франка по отношению к японской йене (на 15,6%), долл. США (на 4,8%); по отношению к валюте основного торг. партнера — Германии франк понизился в стоимости на 1,2%, англ. фунту стерлингов и итал. лире соответственно на 1,9% и 0,8%. С другой стороны, отмечено некоторое повышение курса швейцарского франка по отношению к австр. шиллингу (на 0,9%), франц. и бельг. франку (0,9% и 0,3%). Общая тенденция к ослаблению нац. валюты позитивно влияла на уровень ценовой конкурентоспособности экспортных отраслей, особенно, что касается поставок в Германию, а также в государства долларовой зоны, на которые приходится соответственно 23% и 20% объема швейцарского экспорта.

Сохранение позиций «сильного» франка влияют устойчиво высокий уровень активного сальдо платежного баланса Швейцарии по текущим операциям, а также **высокий интерес к швейцарской валюте** как к средству капвложений со стороны инвесторов, проявляющих неуверенность в евро на первоначальном этапе функционирования этой валюты. В течение 1999г. курс швейцарского франка по отношению к евро сохранялся в целом на стабильном уровне и составлял 1,59-1,60 шв.фр. Возможная в перспективе «привязка» франка к евро могла бы служить эффективной мерой для предотвращения негативных последствий курсовых колебаний нац. валюты и перевода активов из других валют в швейцарский франк, однако, она потребует от Швейцарии ряда уступок и, в частности, отказа от автономной политики регулирования процентных ставок в зависимости от тенденций развития общеэконом. конъюнктуры в стране.

ЦБ предпринял в 1999г. ряд шагов в многосторонних валютных мероприятиях — выделение средств для проведения интервенций на межд. валютных рынках, поддержка курсов основных валют, оказание помощи странам с критическим состоянием платежного баланса. Эти мероприятия способствуют устранению негативного влияния финансовых и валютных неурядиц на развитие швейцарских внешнеэконом. связей.

Вслед за ЕЦБ, Нац. банк понизил с 9 апр. 1999г. учетную ставку на 0,5% до самого низкого за последние 20 лет уровня — 0,5% годовых.

Общий объем экспорта капитала из Швейцарии (по сделкам, подлежащим одобрению ШНБ) составил в 1999г. 40 млрд. шв. фр. и уменьшился в годовом исчислении на 7%, в основном за счет заемщиков из стран ЕС (минус 10%); с другой стороны, заметно возрос объем экспорта капитала в страны ЕАСТ (в 2 раза), а также в Японию (на 4%). На промышленно развитые страны приходилось 77% всего экспорта капитала. Нетто-баланс Швейцарии по капвложениям за границей достиг на начало 1999г. рекордного за последние годы уровня и составил 487 млрд. шв. фр.; крупными позициями баланса оставались портфельные и прямые инвестиции, а также денежные активы, управляемые на доверительной основе, в т.ч. в рамках фидуциарных отношений швейцарских банков с иностр. клиентами.

Отмечается укрепление тенденций стабильного роста экспорта швейцарского капитала в форме прямых инвестиций. Их объем достиг на начало 1999г. 250 млрд. шв. фр. и увеличился в годовом сравнении почти на 4%, при этом капвложения в странах ЕС увеличились на 4 млрд. шв. фр. и составили 118 млрд. шв. фр. Отмечается рост швейцарских прямых инвестиций в США и Канаде, а также в странах Азии; их объем достиг соответственно 64 млрд. шв. фр. (+1,3 млрд. шв. фр.) и 16 млрд. шв. фр. (+2,8 млрд. шв. фр.).

**Золотые запасы ШНБ** составили на конец 1999г. **11939 млн. шв. фр.** и возросли за год на 893 млн. шв. фр., коэффициент покрытия золотом наличной денежной массы в обращении составил в 1999г. 41%. В соответствии с поправкой к закону о Нац. банке, принятой в 1997г., ШНБ продолжал политику эффективного размещения своих золотовалютных резервов на финансовых рынках на долгосрочной основе (раньше такие операции ограничивались одним годом). В перспективе это даст ЦБ возможность получать ежегодно до 400 млн. шв. фр. прибыли. Для обеспечения большей свободы в долгосрочных операциях с золотовалютными резервами поправкой предусматривается также возможность снижения коэффициента покрытия золотом денежной массы в обращении с 40% до 25%.

**Валютные резервы ШНБ** достигли на конец дек. 1999г. **54608 млн. шв. фр.** и увеличились на 9602 млн. шв. фр. главным образом за счет укрепления доллара с учетом того, что их основная доля (29 млрд. шв. фр. или 54%) обеспечиваются долларовой массой.

В дек. 1999г. парламент страны одобрил Закон о валютных средствах и средствах платежа. ШНБ готовится приступить к продаже части своих золотых запасов; на ближайшие годы речь может идти о 1300 т. швейцарского золота, график продаж которого был согласован в рамках так называемых Вашингтонских соглашений, подписанных центробанками 15 европейских стран. Закон предусматривает также отмену привязки нац. валюты к золотому паритету.

Платежный баланс по текущим операциям был сведен в 1999г., согласно предварит. данным, с активом в 44 млрд. шв. фр. (плюс 25%). Заметный рост положит. сальдо объясняется ростом поступлений по статьям доходы на капитал и обмен услугами.

В позитивном направлении развивалась деятельность швейцарских банков. Сохранение деловой активности сказалось на заметной активизации кредитного спроса внутреннего рынка. Объем выданных кредитов превысил уровень 1998г. более чем на 25%, суммарный баланс 383-х учитываемых статистикой банков составил на конец 1999г. 2230 млрд. шв. фр. и увеличился в годовом сравнении на 10%.

Особенно успешным был 1999г. для деятельности ведущих швейцарских комбанков «Креди Свисс» и ЮБС; **консолидированный баланс этих банков составил соответственно 723 млрд. и 982 млрд. шв. фр.**, а чистая прибыль достигла 5,2 млрд. (плюс 70%) и 6,3 млрд. шв. фр. (плюс 108%).

Дефицит бюджета Конфедерации составил в 1999г. 2,7 млрд. шв. фр. и оказался ниже запланированного почти на 1,3 млрд. шв. фр. (в 1998г. бюджет впервые с начала 90-х гг. закрылся с профицитом в 0,5 млрд. шв. фр.). При этом гос. доходы составили 43 млрд., а расходы — 45,7 млрд. шв. фр. (изменения по сравнению с 1998г. соответственно минус 8,7% и минус 2%). Как и прежде, свыше 95% всех поступлений в бюджет приходилось на налоги и сборы.

В нояб. 1999г. МВФ дала в целом позитивную оценку проводимой правительством страны фин.-денежной политике.

## Промышленность

В пром. секторе экономики (без строительства, Энерго и водоснабжения) насчитывается 41 тыс. предприятий с числом занятых 705 тыс. чел. В этой сфере создается свыше одной четвертой ВВП страны, производственные предприятия обеспечивают 85% швейцарского экспорта. Доминируют мелкие и средние предприятия с числом занятых от 1 до 50 чел. (95%) и от 50 до 250 чел. (3,5%).

В одной из ведущих отраслей промышленности — машиностроительной с 1937г. сохраняется **договоренность об отказе от забастовок**, которая возобновляется каждые 5 лет. Документ регулирует практически все аспекты трудовых отношений (продолжительность рабочей недели и т.д.) в этом секторе промышленности.

Промышленность специализируется на производстве высокотехнологичной и уникальной продукции, в т.ч. и по индивидуальным заказам, зачастую **не имеющей аналогов на мировом рынке**. Наряду с машиностроением (прецизионное станкостроение, текстильное, полиграфическое, электротех., насосно-компрессорное оборудование, оборудование для пищевой и упаковочной промышленности, приборостроение) профилирующими отраслями являются хим. (фармацевтика, агрохимикаты, красители), часовая, пищевкусовая отрасли.

В 1999г. положение в пром. секторе характеризовалось перманентным увеличением (начиная со II кв.) выпуска продукции и в целом за год объем производства возрос на 3-3,3%. Загрузка производственных мощностей составляла 83-84%; при росте поступления заказов на 4-4,5%, их портфель сократился на 3,5-4%.

В наиболее крупной пром. отрасли — машиностроении положение, по сравнению с общей ситуацией в промышленности, было менее благоприятным. При росте спроса на продукцию машиностроения со стороны внутреннего рынка (+1,2-



1,5%), объем поступления экспортных заказов сократился на 1,5-1,7%, а совокупный объем производства — на 1-2%.

Число занятых на машиностроит. предприятиях — 325 тыс.чел. Более 85% продукции экспортируется, а у большинства фирм ряда подотраслей доля экспортных поставок в общем объеме производства достигает 95-99%. На внешние рынки поступает от 80 до 100% производимых местными компаниями электроэрозионных станков, мельничного и точного весового оборудования, спец. сварочных установок для консервной промышленности, 70% — полиграфического и до 100% — текстильного оборудования. Ориентация на выпуск уникального, высокоспециализированного оборудования позволяет многим машиностроительным компаниям противостоять конъюнктурным неурядицам. Стабильность рыночных позиций во многом объясняется также высоким уровнем развития НИОКР в машиностроит. секторе: в 1999г. из общей суммы расходов частного сектора на эти цели (7,1 млрд.шв.фр.), порядка 40% приходилось на машиностроение.

Станкостроение экспортирует 90% своей продукции; 370 станкостроит. предприятий отрасли занимают по общему объему производства металлообрабатывающего оборудования 5 место после Японии, Германии, США и Италии. Многие из местных фирм ориентируются на изготовление отвечающих специфическим требованиям заказчика изделий («Ажи» — электроэрозионные станки, «Файнтул» — прессы точной вырубки, «Рейсхауэр» — зубошлифовальные, «Микрон» — фрезерные станки и т.д.). Благоприятная конъюнктура в европейском автомобилестроении, являющимся основным покупателем продукции швейцарских станкостроит. компаний, способствовала в 1999г. увеличению их оборота на 3%.

Текстильное машиностроение производит практически все виды основного и вспомогательного оборудования для приготовительных цехов, прядильного, ткацкого и отделочного производства. На 50 предприятиях отрасли занято 9,5 тыс.чел. Известными в мире производителями текстильного оборудования являются концерны «Зульцер» (бесчелночные, рапирные, пневмоткацкие станки), «Заурер» (рапирные, пневмоткацкие станки), «Мюллер» (многоткацкие станки), «Хамель» (монопольный в мире производитель машин для стадийного кручения). На положении в текстильном машиностроении, которое практически полностью ориентируется на экспорт, продолжали негативно сказываться последствия кризиса в Азии, продолжал падать спрос на рынке основного покупателя текстильных машин — Турции, а также Индии, и в целом их экспорт снизился на 7%.

Наряду с машиностроением важной отраслью является хим.-фарм., ориентирующаяся в основном на выпуск высокоспециализированной продукции (фармацевтика, товары малотоннажной, тонкой химии), которая занимает в общем объеме производства около 90%, при среднем западноевропейском уровне 25-30%. Отрасль закончила 1999г. с позитивными результатами, объем выпуска продукции увеличился на 11%; повышательные тенденции отмечались в производстве фарм. препаратов, базовых химтоваров, чистящих средств, менее позитивно шло развитие конъюнктуры в выпуске красителей, агрохим. продуктов. Экс-

портная квота отрасли составила 85%, число занятых — 77 тыс.чел.

В хим.-фармпроме насчитывается около 350 фирм, из их числа на 85% предприятий количество занятых не превышает 100 чел. Ведущую роль в отрасли играют концерны «Новартис» и «Хофман ля Рош», которые производят и экспортируют практически весь хим.-фарм. ассортимент товаров. Остальные фирмы являются в целом узкоспециализированными производителями отдельных товаров или субпоставщиками исходной или промежуточной продукции для крупных концернов.

Характерным для швейцарского химпрома является высокий уровень расходов на НИОКР, достигающий в последние годы порядка 40-45% от объема средств, выделяемых на эти цели по линии частного сектора. Особенно это касается разработок новых лекарственных препаратов, в производстве которых швейцарские производители традиционно занимают прочные позиции на мировом рынке.

Крупнейшие пром. компании Швейцарии

	Оборот в 1999г.		Чистая прибыль млн.шв.фр.
	млн.шв.фр.	% к 1998г.	
«Нестле» .....	74660	4,1	4724
«Асеа Броун Бовери» .....	24681*	4	1604*
«Новартис» .....	32465	2	6659
«Роше групп» .....	27567	12	5065
«Холдербанк» .....	12194	8,2	978
«Клариант» .....	9256	-3	553
«Сибя Специалистетенхеми» .....	8972	7	**
«Зульцер» .....	5519	2	**
«Либхер» .....	4984	8,7	**
«Оэрликон Бюрле» .....	3631	-7,3	-169
«Свотч Групп» .....	3626	10,9	431
«Георг Фишер» .....	3285	6,9	**

\* в долл., \*\* данные отсутствуют.

## Экспорт

Доля экспорта товаров и услуг в швейцарском ДВВП достигает 35-37%. Темпы снижения средних цен на импортируемые товары в годовом исчислении замедлились, в то время как в динамике движения соответствующего показателя по экспорту отмечались повышательные тенденции. Это привело в целом к улучшению условий, в которых осуществлялась швейцарская торговля; внешторг. баланс вновь закрылся с положит. сальдо.

Внешнеторг. оборот Швейцарии возрос в годовом исчислении на 5,5%, в т.ч. темпы прироста импорта составили 6,1%, а экспорта — 4,9% (в текущих ценах).

Швейцарская внешняя торговля в млн.шв.фр.

	Импорт	Экспорт	Сальдо
1997 .....	103088	105133	2045
1998 .....	106865	109113	2248
1999 .....	113415	114445	1030

В 1999г. (с учетом изменения усредненного индекса импортных цен — -1,9%) объемы импортных закупок превысили показатель 1998г. на 8,2%. В швейцарской внешторг. статистике импорт, как и экспорт, группируются по конечному назначению ввозимых или вывозимых товаров.

	Импорт в млн.шв.фр.	доля, %	99г./98г. в %
Сырье и п/фабрикаты .....	31275	27,6	100,1
Топливо и горючее .....	3513	3	104,5
Инвест. товары .....	34633	30,6	112,3
Потребтовары .....	43994	38,8	106,3
Всего .....	113415	100	106,1

Заметно возрос объем закупок инвест. товаров, особенно для сферы услуг (закупки новых пасс. самолетов для переоснащения парка «Свиссэйр», конторского оборудования, медаппаратуры), расширился импорт энергетического, пром. оборудования, больше было закуплено изделий из бумаги и картона, базовых химикатов, фармпрепаратов, легковых автомобилей, крепких спиртных напитков (что объясняется реализацией мер по гармонизации в рамках ВТО режима их импорта и введением с 1 июля 1999г. единой ставки акцизного сбора для импортной и отечественной продукции), энергоносителей (в связи с ростом мировых цен на эту группу товаров). Сохраняющиеся явления стагнации в текстильной промышленности сказались на сокращении ввоза исходного текстильного сырья (прядельные волокна, пряжа и др.), меньше было импортировано цветных и черных металлов, ювелирных изделий.

Развитие экспорта в 1999г. характеризовалось расширением поставок на внешние рынки. В течение года индекс экспортных цен повысился на 1,4% и в целом объем экспорта в неизменных ценах вырос на 3,4%.

	Экспорт млн.шв.фр.	доля, %	99г./98г. в %
Сырье и п/фабрикаты	30878	27,0	101,4
Топливо и горючее	261	0,2	114,8
Инвест. товары	40631	35,5	103,6
Потребтовары	42675	37,3	108,8
Всего	114445	100	104,9

При росте экспорта продукции хим.-фарм. и машиностроит. промышленности в целом, отмечено сокращение поставок: агрохим. товары, красители, текстильное оборудование; в целом благоприятно развивался экспорт часов и бумаги, пищевкусовых товаров, точных инструментов. Существенно уменьшился экспорт текстильных изделий, отмечено сокращение поставок продукции металлообработки, обуви.

Основными торг. партнерами Швейцарии в 1999г. оставались страны ОЭСР, на которые приходилось 90% швейцарского импорта и 80% — экспорта. В годовом сравнении импорт из государств ОЭСР возрос на 5,7%, а экспорт в эти страны — на 5,5%; баланс торговли закрылся с отрицат. для Швейцарии сальдо в 10,5 млрд.шв.фр., что соответствует аналогичному показателю 1998г.

Ведущее место в торговле Швейцарии с промышленно развитыми странами продолжали занимать государства ЕС. На долю этой группировки пришлось около 80% всего швейцарского импорта и 63% — экспорта.

Довольно активно развивался товарообмен с приграничными государствами ЕС — Германией, Францией, Италией, Австрией; объем внешней торговли с основным торг. партнером Швейцарии — Германией увеличился на 5%. Темпы развития импорта из стран ЕС опережали динамику роста соответствующего показателя по экспорту, что привело к увеличению пассивного сальдо на 15% до 18,8 млрд.шв.фр., из которых 10,2 млрд.шв.фр. приходилось на пассив торговли с Германией.

С выходом из ЕАСТ Австрии, Швеции и Финляндии значение этой группировки для швейцарских импортеров и экспортеров продолжало снижаться: в 1999г. доля государств ЕАСТ составляла в швейцарских закупках на внешних рынках 0,3%, а в экспортных поставках — 0,4%.

## География швейцарской внешней торговли в 1999г.

	млн.шв.фр.		1999г. в % к 1998г.	
	импорт	экспорт	импорт	экспорт
Всего	113415	114445	106,1	104,9
Страны-члены ОЭСР	101836	91345	105,7	105,5
Страны ЕС	90378	71621	105,9	103,7
Германия	36860	26617	105,4	103,2
Франция	14171	10714	114,7	102,1
Италия	11588	9103	104	106,5
Нидерланды	5952	3757	103	113,7
Бельгия/Люксембург	3337	2505	93,5	102,1
Австрия	4650	3849	103,8	108,7
Англия	5022	6159	102	91,2
Дания	1111	984	100,1	98,1
Швеция	1835	1580	110,6	1,9
Португалия	489	837	95,9	104,3
Финляндия	984	708	121,6	89,4
Ирландия	2215	506	111,2	94,9
Испания	2040	3455	105,1	109,3
Греция	126	847	105,8	92,5
Страны ЕАСТ	326	519	95,4	82,5
Неевропейские страны ОЭСР	11132	19205	104,7	114,2
Япония	3370	4089	113,6	106,3
Канада	625	960	94,7	110,8
США	6892	13033	101,7	117,5
Развивающиеся страны	3949	7092	115,6	99,5
... с переходной экономикой	3685	5035	108,7	104,4
в т.ч. страны Центр. Европы	1459	2640	113,9	108,3
страны СНГ	157	500	94,5	78,6

Крупными торг. партнерами Швейцарии среди неевропейских стран ОЭСР оставались США и Япония, доля которых во внешнеторговом обороте страны составляет соответственно 8,7% и 3,3%. На результатах внешней торговли с развивающимися странами сказалось сокращение объема товаропотоков в торговле со странами ОПЕК (швейцарский импорт — минус 3,3%, экспорт — минус 5,7%).

Товарооборот с государствами СНГ (без учета торговли с Россией) составил в 1999г. 657 млн.шв.фр. и вновь сократился в обоих направлениях при этом темпы снижения швейцарского экспорта (-31,4%) заметно опережали движение соответствующего показателя по импорту (-5,5%).

Объемы прямой торговли отдельных стран СНГ со Швейцарией, согласно данным швейцарской внешторг. статистики, не учитывающей транзитные поставки по контрактам со швейцарскими компаниями, являются невысокими и существенно уступают показателям рос.-швейцарского товарооборота. В структуре швейцарских закупок на рынках стран СНГ доминируют металлы и металлоизделия, хим. товары, драг. металлы и камни, текстильные изделия, одежда, обувь. Швейцарские компании поставляют в государства СНГ в основном высокоспециализированные машины и оборудование, транспортные средства, точные инструменты, а также хим.-фарм. товары.

Согласно данным швейцарской внешторг. статистики, не учитывающей транзитные экспортно-импортные товаропотоки по контрактам рос. участников ВЭД со швейцарскими компаниями, **объем прямой швейцарско-рос. торговли** в 1997-98гг. увеличился за счет расширения швейцарского импорта. Аналогичные тенденции развития двусторонней торговли сохранились и в 1999г.: **объем товарооборота** превысил уровень 1998г. на 10% и достиг **2032 млн.шв.фр.**; при этом объем закупок швейцарских компаний на рос. рынке составил

1677 млн.шв.фр. (плюс 27%), а швейцарские экспортеры поставили в Россию товаров на 355 млн.шв.фр. (минус 32%). Такое развитие товаропотоков привело к росту активного сальдо двусторонней торговли в пользу России до 1322 млн.шв.фр. (1998г. — 800 млн.шв.фр.). Вновь заметно увеличился объем импорта в Швейцарию рос. драг. металлов и камней, возрос объем закупок хим. товаров, машинотех. продукции. Сократился импорт природного газа, черных и цветных металлов. Отмечено сокращение швейцарского экспорта в Россию по всем основным товарным позициям: особенно это касается хим.-фарм. продукции, машин и оборудования. Доля торговли с РФ составляла в общем товарообороте Швейцарии 0,9%.

Двусторонняя торговля продолжала развиваться по традиционно сложившейся схеме. В швейцарском импорте доминирует узкая товарная номенклатура: 93% его стоимостного объема пришлось на драгметаллы и камни, 3,4% — на природный газ, 1,7% — на черные и цветные металлы. Швейцарские производители поставляют в Россию различные виды машин, транспортные средства, приборы, аппаратуру (доля в швейцарском экспорте более 50%), хим.-фарм. товары (24%), продукцию (11%) часовой промышленности.

В узкоспециализированной структуре швейцарского импорта из России более 98% от стоимостного объема приходится на три группы товаров; вместе с тем швейцарские импортеры закупают у рос. производителей металлообрабатывающие центры и станки, электромагниты, геодезическую, топографическую и электроаппаратуру, а также оптический кабель, микросхемы, насосно-компрессорное оборудование, другие машинотех. товары и продукцию повышенной степени обработки.

С учетом наличия урегулированной правовой базы, стабильных рамочных условий для обеспечения конституционно гарантированной свободы торговли и промысла швейцарское государство проводит политику невмешательства в деятельность хозяйствующих частных структур. Поэтому спец. крупномасштабные внутренние меры, направленные на поддержку экспортно-ориентированных отраслей, или какие-либо нац. программы в этой сфере не разрабатывались. В отличие от большинства промышленно развитых стран, где имеются спец. гос. или полугос. экспортно-импортные банки, кредитование и расчеты по внешторг. операциям в Швейцарии осуществляются только комбанками. В ходе реализации достигнутых в рамках «Уругвайского раунда» ГАТТ/ВТО договоренностей по либерализации рынка аграрной продукции, в рассматриваемом периоде была упразднена гос. организация «Кезеунион», осуществлявшая поддержку экспортной деятельности местных сыропроизводителей.

В целом, гос. дотации на стимулирование экспорта составляют около одной сотой процента от годового объема поставок Швейцарией на внешние рынки товаров и услуг и по этому показателю страна находится на одном из последних мест среди государств ОЭСР.

Как меры поддержки экспортных отраслей можно рассматривать деятельность полугос. Агентства по гарантиям от экспортных рисков — ЭРГ (спец. фонд финансируемый из гос. бюджета

на возвратной основе), а также Центра содействия развитию торговли — ОСЕК, созданного в 1927г. в форме частной ассоциации и насчитывающего 2,5 тыс. членов. В задачи этой организации входит содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках, предоставление информ. услуг по рынкам отдельных стран и товаров. ОСЕК финансируется в основном за счет поступлений за услуги и взносов своих членов, но часть средств (35%) получает на безвозмездной основе из госбюджета. С начала 90-х гг. Швейцария осуществляет широкомасштабную гос. программу фин. и тех. помощи странам ЦВЕ, а также государствам СНГ. При реализации проектов помощи используются, как правило, услуги и оборудование местных компаний, что также можно отнести к косвенной поддержке экспортных отраслей.

Импорт Швейцарии в 1999г. в млн.шв.фр.	99/98гг. в %
Импорт (всего).....	113415.....106,1
С/х и лесные товары .....	9560.....103,3
продукты питания .....	3980.....102,3
напитки.....	1533.....114,2
базовые продукты для продовольствия .....	1128.....98,9
Энергоносители .....	3513.....104,5
сырая нефть и нефтепродукты .....	3025.....108,4
Текстиль, одежда, обувь.....	8521.....9
пряжильные волокна .....	173.....80,2
пряжа .....	364.....89,8
одежда .....	5148.....100,4
обувь.....	958.....102
Бумага и бумажные изделия .....	4594.....103,7
бумага и картон .....	1352.....100,3
изделия из бумаги и картона .....	1109.....106,3
книги, газеты, журналы .....	1067.....100,4
Кожа, каучук, пластмассы .....	3973.....103,0
кожа .....	533.....98,3
каучук.....	868.....102,4
пластмассы .....	2571.....104,3
Хим. товары .....	19322.....108,6
базисные химикаты и продукты .....	6142.....104
фарм. препараты, витамины.....	8779.....117,2
красители.....	1204.....94,4
Стройматериалы.....	2165.....102
Металлы и металлоизделия .....	9108.....95,7
черные металлы .....	1775.....83,8
цветные металлы .....	1661.....92,9
металлоизделия .....	5672.....101,1
Машины и оборудование.....	26967.....109,4
пром. оборудование .....	8504.....105,1
бытовая техника .....	2655.....107,6
конторское оборудование .....	7419.....118,2
электротех., электронное оборудование .....	7885.....107,6
Транспортные средства.....	14422.....117,4
легковые автомобили .....	7794.....110,9
грузовики .....	821.....104,2
средства воздушного транспорта.....	3584.....150,3
Инструменты, часы, бижутерия .....	6849.....100,5
точные инструменты .....	3957.....111,7
бижутерия и ювелирные изделия .....	1480.....81,4
Прочие товары.....	4423.....106,3
оборудование для квартир .....	3054.....107,4

Правительство страны уделяет особое внимание созданию благоприятных внешних рамочных условий для деятельности швейцарских экспортеров. Первостепенное значение придается программе мер по реализации достигнутых в рамках «Уругвайского раунда» ГАТТ/ВТО договоренностей; с целью избежания ухудшения в регионе ЕС позиций нац. производителей и инвесторов, Швейца-



рия заинтересована в скорейшей реализации подписанных в конце 1998г. с государствами этой группировки соглашений, обеспечивающих правовые рамки для взаимодействия в отдельных приоритетных областях.

Экспорт Швейцарии в 1999г.	в млн. шв.кр.	99/98гг. в %
Экспорт (всего).....	114445.....	104,9
Пищевкусовые товары.....	3001.....	105,2
сыр.....	511.....	102,3
шоколад.....	439.....	96
табачные изделия.....	343.....	101,9
Текстиль.....	2573.....	95,3
пряжа синтетическая.....	400.....	88
ткани из синтетического волокна.....	232.....	87,7
хлопчатобумажная пряжа.....	174.....	89,2
хлопчатобумажные ткани.....	288.....	90,6
Одежда.....	1052.....	101,0
Обувь.....	147.....	80,2
Бумага и бумажные изделия.....	3205.....	106,5
Искусственные материалы.....	2775.....	106,7
Химические товары.....	33999.....	108,6
базовые продукты.....	3682.....	105,0
пластмассы.....	1527.....	99,5
фарм. товары, витамины.....	21107.....	114,7
агротех. продукты.....	1470.....	83,0
красители.....	2351.....	84,6
ароматические вещества.....	1090.....	110,4
моющие и чистящие средства.....	455.....	105,8
Продукция метобработки.....	9471.....	99,1
черные металлы.....	* 705.....	92,5
алюминий.....	1097.....	99,1
металлоизделия.....	7301.....	99,7
Машпром, электроника.....	32642.....	102,3
металлообрабатывающее оборудование.....	3609.....	99,4
оборудование текстильпрома.....	1967.....	93,1
бумагоделательное, полиграф. оборудование.....	2408.....	105,7
насосно-компрессорное оборудование.....	1639.....	99
энергетическое оборудование.....	1648.....	109,8
бытовая техника.....	1007.....	107,7
изделия электротехники, электроники.....	5918.....	98,7
электродвигатели, генераторы.....	1863.....	111,2
Точные инструменты.....	6799.....	109,9
Продукция часовой промышленности.....	9003.....	106,9
Бижутерия, ювелирные изделия.....	1764.....	90

## ВЭД

На праздновании 50-летия ГАТТ/ВТО, прошедшем в 1998г. в Женеве, президент Швейцарии подчеркнул важную роль, которую играет эта организация в области либерализации мирохоз. связей и подтвердил готовность Швейцарии содействовать в ее рамках укреплению многосторонней торг. системы, распространению ее принципов на другие области сотрудничества. Значение ВТО для швейцарской экономики еще более возросло в связи с отрицат. итогами референдума о вхождении страны в Европейское эконом. пространство.

В 1999г. была продолжена реализация комплекса мероприятий в соответствии с договоренностями, достигнутыми в рамках «Уругвайского раунда» ГАТТ/ВТО. В ходе их осуществления вносились необходимые изменения и дополнения во внутренние законодат. акты, в таможенно-тарифные нормы, продолжалась реализация программы «Аграрная политика-2000». Договоренности «Уругвайского раунда» предусматривают снижение Швейцарией в течение ближайших лет импортных пошлин на пром. товары в среднем более чем на

33%, а на с/х продукцию — на 35%. Изменения аграрного законодательства Швейцарии позволят ввести в действие принцип так называемой глобальной тарификации, в силу которого защита с/х производителей будет осуществляться исключительно в форме регулирования таможен. пошлин. Принятие в течение 1999г. ряда постановлений, направленных на снижение высокой степени защиты внутреннего аграрного рынка, включая, в частности, роспуск гос. организации «Кезеунион», регулировавшей сбыт продукции местных сыропроизводителей, должно ослабить остроту данной проблемы, неоднократно являвшейся предметом критики со стороны ГАТТ/ВТО. Эксперты ВТО обращают внимание на то, что несмотря на меры по дальнейшей либерализации внешнеторг. режима, **цены внутреннего рынка на продовары остаются в целом завышенными** (в среднем до 50% по сравнению со странами ЕС).

Важное значение для Швейцарии имеет достигнутая в рамках ВТО в 1998-99гг. договоренность, предусматривающая отмену импортных пошлин на 600 товарных позиций фарм. продукции.

Швейцарские представители участвовали в деятельности всех рабочих групп, рассматривающих аспекты торг. политики отдельных стран, подавших заявки на прием их в члены ВТО, на предмет ее соответствия целям и задачам этой организации.

Швейцария стремилась использовать подготовку и проведение конференции ВТО в Сиэтле для определенного сближения со странами ЕС, а также для упрочения своих позиций на развивающихся государствах. Этим объясняется и проведение в окт. 1999г. в Лозанне по инициативе министра экономики Швейцарии П.Кушпена встречи министров 30 стран-членов ВТО, на которой предполагалось сформировать позицию по ряду принципиально важных вопросов повестки дня конференции, в т.ч. субсидий аграрному комплексу, прямых инвестиций, «соц. и эконом.» стандартов.

Подготовка к крупномасштабному раунду переговоров ВТО в Сиэтле показала, что позиция Швейцарии отражает заинтересованность экспортоориентированной местной промышленности в свободном доступе на рынки развивающихся стран и в формировании междунар. правил защиты и безопасности торговли, которые оградили бы Швейцарию от недобросовестной конкуренции.

Вместе с тем, на конкретные шаги руководства страны оказывает влияние и позиция швейцарских неправит. организаций, которые полагают, что дальнейшая либерализация рынков увеличит диспропорции в эконом. положении развитых и бедных стран. В связи с этим они предлагают сосредоточиться в рамках ВТО на обсуждении вопросов предоставления слабым странам больших сроков для структурной перестройки экономики; нераспространения необходимости автоматического выполнения ранее достигнутых соглашений для вновь присоединяющихся к ВТО стран, признания определенной автономии развивающихся стран и государств с переходной экономикой в принятии решений о путях либерализации различных секторов промышленности в рамках рекомендаций ВБ и МВФ и др.

В 1999г. Швейцария активизировала двусторонние контакты с некоторыми странами, не вхо-

дьящими в ВТО, но влияющими на обсуждение основных спорных вопросов. К этим государствам в первую очередь относится Китай. При этом, используя стремление Китая стать членом ВТО, швейцарские политики пытаются акцентировать внимание на тех аспектах, уступки по которым приведут к укреплению позиций самой Швейцарии на китайском рынке.

В ходе визита в окт. 1999г. швейцарской эконом. делегации в Пекин основной упор был сделан на необходимости выполнения Китаем условий по внесению изменений в законодательство в области ИС, либерализации рынка фин. услуг, упрощения лицензирования страховых компаний и снижения ввозных пошлин на часовые изделия и продукцию точного машиностроения. По последнему вопросу швейцарцы стремятся получить преимущества перед другими странами за счет увязывания этих проблем с расширением тех. и фин. помощи вне соглашения ВТО по инвест. мерам.

Правительство Швейцарии стремится обеспечить более прочные позиции страны в прогрессирующем европейском интеграционном процессе. Это касается прежде всего реализации подписанных в дек. 1998г. межправсоглашений в приоритетных областях двустороннего взаимодействия.

7 подписанных соглашений регулируют вопросы доступа на рынки гос. закупок и аграрной продукции, устранения тех. барьеров в торговле, транзита грузового автотранспорта и ж/д перевозок, научных исследований, свободного передвижения граждан, воздушного сообщения. Соглашение по гос. закупкам (в дополнение к соответствующим договоренностям, достигнутым в рамках ВТО), предусматривает, что условия соглашения ВТО помимо межгос. отношений будут распространяться и на межрегиональные связи (до уровня общины), а в отношении закупок, осуществляемых компаниями частного сектора для сетей водо и энергоснабжения, городских и региональных транспортных сетей будет применяться нац. режим. Соглашение по вопросам облегчения доступа на рынок аграрной продукции регулирует вопросы обмена отдельными видами с/х продукции. Это касается, прежде всего, молочной продукции, некоторых сортов мяса, овощей и фруктов, по которым предусматривается снижение или полная отмена пошлин, облегчение режима контингентирования; документ регулирует также аспекты унификации ветеринарных норм, контроля посевного материала и др.

Соглашение о тех. барьерах в торговле регулирует вопросы взаимного признания результатов лабораторных проверок, тех. инспектирования, сертификации, что позволяет избежать имеющей сейчас место процедуры «двойного контроля» и как следствие этого крупных накладных расходов, снижающих конкурентоспособность швейцарской продукции, прежде всего в машиностроительной, фарм. отраслях, секторах мед. приборостроения, телекоммуникационной. Соглашение о научных исследованиях предусматривает полноправное участие швейцарских НИИ, ученых в четвертой и пятой крупномасштабных программах научных разработок, осуществляемых в рамках ЕС.

Сложным для швейцарской стороны был поиск компромиссных подходов в процессе подготовки к подписанию соглашений о свободном передви-

жении граждан, транзите грузового автотранспорта, что было связано с необходимостью решения Швейцарией целого ряда проблем на внутреннем полит. уровне. В частности, существенно усложняет ситуацию принятая на референдуме «альпийская инициатива», реализация которой создает на перспективу серьезные препятствия транзиту крупнотоннажного автотранспорта по дорожной сети страны.

Швейцария продолжала консультации со странами ЕС и ЕАСТ с целью нахождения взаимоприемлемых решений, связанным с функционированием ЕЭП (в этой сфере Швейцария сохраняет в рамках ЕАСТ статус наблюдателя). На встрече министров стран ЕАСТ в июне 1999г. в г.Лиллихаммере (Норвегия) стороны обменялись мнениями о том, каким образом действие двусторонних соглашений Швейцарии со странами ЕС может быть распространено и на государства-партнеры Швейцарии по ЕАСТ. В последние годы ЕАСТ заключила 14 соглашений о зоне свободной торговли со странами ЦВЕ, а также средиземноморскими государствами. Данные соглашения актуализируются на предмет соответствия правилам ВТО, эконом. отношений со странами ЕС. Вопросы реализации соглашений, их доработки рассматривались на заседаниях смешанных консультативных комиссий со Словенией, Эстонией, Литвой, Латвией.

В 1999г. Швейцария продолжала тесное сотрудничество с межд. фин. ин-тами. по частичному списанию задолженности наименее развитых стран. Фин. участие Швейцарии в пакете мер МВФ и ВБ по списанию задолженности составит около 80 млн.шв.фр. В 1998г. парламент страны одобрил участие Швейцарии в «Общих кредитных договоренностях» МВФ (Группа десяти) на 1999-2003гг.; ШНБ предоставил МВФ кредит в 378 млн. спец. прав заимствования (750 млн.шв.фр.). Пред. Группы десяти на 2000г. был избран министр финансов Швейцарии К.Филлигер.

Швейцария принимала активное участие в деятельности ЕБРР. В ходе состоявшегося в Лондоне в апр. 1999г. ежегодного заседания ЕБРР швейцарские представители поддержали усилия Банка, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства в странах с переходной экономикой. Доля швейцарского участия в капитале ЕБРР составляет 2,3%.

Важную роль Швейцария отводит соглашениям о зоне свободной торговли, подписанным ею в рамках ЕАСТ с целым рядом восточноевропейских стран; укрепление договорно-правовой базы сотрудничества должно идти, по мнению швейцарской стороны, в направлении расширения обмена услугами и инвест. взаимодействия. Расширена договорно-правовая база эконом. отношений со странами СНГ, на стабильной основе шло использование пакета мер швейцарской фин. и тех. помощи этой группе государств. В марте 1999г. было подписано швейцарско-грузинское Соглашение о торговле и эконом. сотрудничестве, аналогичный документ был парафирован в авг. 1999г. с Азербайджаном; с Таджикистаном было подписано Соглашение о тех. и фин. сотрудничестве.

Согласно действующему до 2007г. постановлению о сохранении преференциального режима в отношении развивающихся стран, тамож. преференции предоставлены ряду государств СНГ, в т.ч.

Армении, Азербайджану, Грузии, Казахстану, Киргизстану, Молдавии, Таджикистану, Туркмении, Узбекистану.

С 1993г. Швейцария реализует программу фин. и тех. содействия странам СНГ. Фин. помощь представляется на безвозмездной основе в форме поставок швейцарских товаров, материалов, оборудования, ноу-хау для финансирования проектов, не являющихся коммерчески окупаемыми (прежде всего в сфере защиты окружающей среды, здравоохранения, инфраструктуры). Безвозмездная тех. помощь направляется прежде всего на цели содействия развитию малого и среднего бизнеса, повышения безопасности работы АЭС и др. Объем задействованных в государствах СНГ (Азербайджан, Грузия, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Украина, Узбекистан, Казахстан, Белоруссия) на реализации проектов тех. и фин. помощи средств составлял на начало 1999г. 220 млн.шв.фр. Поскольку наполнение выделенного на цели помощи пакета фин. мер странам ЦВЕ практически закончилось, парламент страны в марте 1999г. одобрил очередной пакет мер фин. и тех. помощи этой группе государств до 2003г. в объеме 900 млн.шв.фр.

### Связи с Россией

Дипотношения между Россией и Швейцарией были установлены 25 фев. 1814г.

В мае 1918г. Берн признал Советскую Россию, но уже в нояб. того же года прервал дипотношения с Москвой. Они были восстановлены 16 марта 1946г. по инициативе Швейцарии.

23 дек. 1991г. Берн признал суверенитет всех бывших союзных республик СССР, установив с каждой из них дипотношения.

Полит. контакты в последние годы отличаются высокой интенсивностью. В 1993-95гг. и 1997-99гг. в рамках работы Всемирного эконом. форума в Давосе пред. правительства России неоднократно имел беседы со швейцарским руководством. В 1996г. он посетил Швейцарию с рабочим визитом, в 1997г. — с официальным.

15-17 дек. 1998г. состоялся офиц. визит в Россию президента Швейцарской Конфедерации Ф.Котти.

В 1993, 1996 и 1998гг. состоялись офиц. визиты в Берн рос. мининдел. В свою очередь, начальник фед. департамента (министр) иностр. дел (ФДИД) Швейцарии в июне 1994г. нанес официальный, а в 1995-97гг. — рабочие визиты в Россию. В 1993г. в Швейцарии впервые побывал министр обороны России. Ответный швейцарский визит состоялся в апр. 1998г. 2-3 дек. 1999г. с первым рабочим визитом в Москве находился новый начальник ФДИД Й.Дайс.

Визит в Швейцарию делегации Госдумы во главе с Г.Н.Селезневым в марте 1999г. заложил основу для расширения межпарламентских контактов.

Расширилась договорно-правовая база двусторонних отношений. Подписан ряд важных документов, в частности, декларация о намерениях по сотрудничеству между правительством РФ и фед. советом Швейцарии (1993г.), соглашения о воздушном сообщении (1993г.), о торговле и эконом. сотрудничестве (1994г.), об избежании двойного налогообложения (1995г.), о тех. и фин. сотрудничестве (1995г.), совместное заявление прави-

тельств обеих стран о дальнейшем развитии сотрудничества (1998г.).

Укрепляется взаимодействие по линии правоохранит. органов, юр. основу которого составил ряд межведомственных документов, подписанных в последние годы. Начиная с 1994г., рабочими визитами неоднократно обменивались министры внутренних дел и ген. прокуроры двух стран.

В 1994г. возобновила работу рос.-швейцарская МПК по торговле и эконом. сотрудничеству. Ее очередное, V заседание состоялось в Берне 28 окт. 1999г.

Товарооборот между нашими странами в 1999г. составил 1,4 млрд.шв.фр. Рос. экспорт (833 млн.шв.фр.) — преимущественно сырье; импорт (237 млн.шв.фр.) — продукция химпрома, машиностроения, пищевой, фарм. и часовой промышленности.

Укрепляются прямые межрегиональные связи между Московской обл. и кантоном Юра, реализуется ряд эконом. и гум. проектов между Ивановской обл. и кантоном Граубюнден, Омской обл. и кантоном Женева, Самарской обл. и кантоном Фрибур, Красноярским краем и кантоном Во. Отдельные совместные проекты реализуются также в Башкирии, Якутии, Карелии, Владимирской, Калужской, Новгородской обл.

Подписан меморандум о взаимопонимании по вопросам сотрудничества со Швейцарской программой стимулирования импорта (СИПЛО). Работающая под эгидой Швейцарского центра содействия развитию торговли СИППО ориентируется на содействие расширению торговли стран ЦВЕ, СНГ, развивающихся государств. В соответствии со своими программными установками СИПЛО оказывает всестороннюю поддержку прежде всего предприятиям малого и среднего бизнеса по выходу на внешние рынки. Меморандум ориентирован на **содействие усилиям рос. предприятий по их выходу на швейцарский рынок.**

Объем задействованных в России на реализации проектов помощи средств составлял на начало 1999г. 125 млн. швейцарских франков. Завершены или находятся в стадии реализации 20 проектов фин. содействия, оказывается тех. помощь 50 малым предприятиям в Воронеже и Калуге. Среди наиболее крупных проектов фин. помощи следует отметить поставку медтехники и приборов для объектов здравоохранения в Перми, Самаре, Нижнем Новгороде (7 млн.шв.фр.), проект развития земельного кадастра (3 млн.шв.фр.) в Москве и Московской обл., экологические проекты (очистка питьевой воды) в Н.Новгороде, Перми (5,5 млн.шв.фр.). Швейцария намерена развивать сотрудничество с упомянутыми регионами и в рамках одобренного на 1999-2003гг. парламентом страны третьего пакета фин. мер на цели помощи. России выделяется на безвозмездной основе 80 млн.шв.фр. (фин. и тех. содействие), а также 100 млн.шв.фр. в виде гос. гарантий по экспортным кредитам.

Общий объем накопленных швейцарских инвестиций в рос. экономику составлял на середину 1999г. 290 млн.долл. или порядка 1% от всего объема накопленных иностр. капвложений; при этом объем прямых инвестиций составил 213 млн.долл. По данным показателям Швейцария находится соответственно на 11 и 8 месте среди стран-инвесторов, работающих на рос. рынке. **В России заре-**



гистрировано 600 предприятий с участием швейцарского капитала, причем 44% от их числа составляют предприятия со 100% капиталом швейцарских фирм. Около 60% предприятий работают в сфере торг.-посреднических, сервисных консультационных услуг, фин. и экспортно-импортных операций, остальные заняты в точном приборостроении, в сфере фармацевтики, энергомашиностроения, нефтедобычи, в хим., пищевой промышленности. Аккредитованы представительства 230 швейцарских компаний, а также филиал одного из крупнейших швейцарских комбанков «Креди Свисс». Наиболее активно сотрудничают с рос. предприятиями такие крупные концерны, как электротех. «Асеа Броун Бовери», пищевкусовой «Нестле», приборостроительный «Лейка», торг. «Гленкор Интернациональ», европейское отделение табачного концерна «Филип Моррис». Значит. прямые капвложения в рос. промышленность осуществили концерны АББ (100 млн.долл.), создавший 20 СП с отечественными предприятиями, «Нестле» (25 млн.долл.), «Филип Моррис» (50 млн.долл.); «Лейка» инвестирует в предприятия точного приборостроения, «Гленкор Интернациональ» — в черную, цветную металлургию.

Товарная структура импорта Швейцарии из России в 1999г.

	Объем импорта (млн.шв.фр.)	1999г. в % к 1998г.
Всего.....	1677000.....	127
Энергоносители.....	5774.....	787
природный газ.....	57177.....	86,3
Хим. товары.....	9707.....	141
Драгметаллы, ювелирные изделия.....	1558865.....	130
бриллианты.....	5523.....	117,7
драгметаллы.....	1552213.....	130
Черные и цветные металлы, метпродукция.....	28050.....	81
черные металлы.....	5427.....	45
алюминий.....	5785.....	106
цинк.....	9870.....	103
Машины и оборудование.....	7595.....	114

Товарная структура экспорта Швейцарии из России в 1999г.

	Объем импорта (млн.шв.фр.)	1999г. в % к 1998г.
Всего.....	355000.....	68
Пищевкусовые товары.....	6832.....	22,7
Химико-фарм. продукция.....	83361.....	57,5
фарм. препараты.....	33757.....	50,7
Текстильные изделия, одежда, обувь.....	9881.....	53,3
Металлоизделия.....	17367.....	78,5
Машины и оборудование.....	176765.....	75
Продукция часовой промышленности.....	39801.....	95

Хим.-фарм. концерн «Хофман ля Рош» заключил рамочное соглашение с Минздравом России (при участии ряда предприятий оборонного комплекса) о сотрудничестве в производстве медпрепаратов (возможный объем инвестиций — 950 млн.нем.марок); с участием концерна «Нестле» разрабатывается инвест. программа по производству детского питания, пищевых полуфабрикатов (возможный объем капвложений — 85 млн.долл.), концерн заявил о намерении выпустить деноминированный в рублях облигационный заем с целью обеспечения инвестиций и развития собственных производств в России в 30 млн.долл.; хим.-фарм. концерн «Новартис» прорабатывает проекты создания совместных производств пектинов на Брянском хим. заводе и детского питания на Нижнеломовском электротех. заводе (в объеме инвестиций соответственно 27 и 22 млн.долл.).

Фактором, сдерживающим поступательное развитие двусторонних связей, по-прежнему остается проблема задолженности; прежде всего это относится к негарантированной коммерческой задолженности швейцарским фирмам (100 млн.долл.).

## Обзор прессы

### ВНУТРИЭКОНОМ. КОНЬЮНКТУРА

В марте 2000г. Гос. секретариат экономики Швейцарии (СЕКО) опубликовал офиц. данные о развитии конъюнктуры. В IV кв. 1999г. прирост реального ВВП (+3,7%) превзошел самые оптимистичные ожидания и достиг самого высокого после осени 1997г. уровня. Одновременно, в сторону повышения (с 2,4% до 3,2%) был скорректирован опубликованный ранее аналогичный показатель III кв.

По оценкам СЕКО, главным фактором эконом. роста в конце 1999г. выступал экспорт товаров и услуг: на 12,4% и 4,6% соответственно. Увеличению экспорта в целом на 10,9% способствовали благоприятная мировая эконом. конъюнктура и сравнительно низкий курс шв.франка по отношению к доллару и фунту стерлингов (за 1999г. франк упал по отношению к доллару на 13%). Еще более заметно увеличился импорт — на 11,8% (в т.ч. товаров — на 13,3% ч услуг — на 0,4%). За счет импорта покрывался внутренний спрос на инвест. товары, в структуре потребления которых несколько сократился удельный вес транспортных средств.

Как и в предыдущие 2 года, сохранялся заметный рост инвестиций на цели оснащения (+7,7%). Инвестиции в строительство несколько замедлились и возросли на 2,2% против 6% и 4,9% во II и III кв. 1999г. соответственно.

Важнейшим компонентом ВВП было внутреннее личное потребление, которое увеличилось в IV кв. на 3%. Покупательский спрос ориентировался на продукты питания, сферы связи, досуга и культуры. Потребление товаров длительного пользования развивалось менее активно.

Обращает на себя внимание рост индекса цен ВВП, который в IV кв., как и в предшествующие 3 мес., составил 1,3% (для сравнения: 0,2% и 0,1% в I и II кв. 1999г. соответственно). Рост цен в стране был связан, прежде всего, с удорожанием импорта и увеличением цен на нефть. Колебания инфляции остаются «в пределах ценовой стабильности», которые, по нормативам Швейцарского нац. банка, должны быть не выше 2%.

Одним из проявлений улучшения эконом. ситуации в Швейцарии стало последовательное снижение уровня безработицы, который в марте 2000г. упал до самого низкого за последние 9 лет уровня 2,3%.

Благоприятные результаты последних трех месяцев 1999г. и начала 2000г. подкрепили прогнозы швейцарских аналитиков, согласно которым эконом. рост в стране в 2000 и 2001гг. будет составлять порядка 2-2,5%, средний уровень безработицы на протяжении 2000г. сохранится на отметке 2%. Главным условием продолжения подъема в Швейцарии является дальнейший рост экономик стран зоны евро. Риски, связанные с ростом цен на нефть и укреплением курса доллара, а также с возможностью «перегрева» экономики США, расцениваются при этом как незначительные.

### СЕКРЕТАРИАТ ЭКОНОМИКИ

Гос. секретариат экономики (СЕКО) в составе Фед. департамента экономики Швейцарии (ФДЭ) образован. 1 июля 1999г. путем слияния Фед. ведомства экономики и занятости и Фед. ведомства внешнеэконом. связей. Новому органу были переданы в ведение как внутри-, так и внешнеэконом. вопросы. В частности, СЕКО участвует в разработке гос. политики в области занятости, координирует хоз. деятельность кантонов и конфедерации, содействует гос. и частным предприятиям и организациям Швейцарии, осуществляющим эконом. деятельность. К одной из важнейших сфер компетенции СЕКО относится реализация внешнеэконом. политики государства, формирование взаимоотношений с важнейшими деловыми партнерами Швейцарии и межд. организациями. Секретариату подчинено постоянное представительство Швейцарии при ВТО и ЕАСТ, а также «Интеграционное бюро» ФДЭ – ФДВД.

В состав Секретариата, насчитывающего 550 сотрудников, входят кроме этого еще 8 подразделений: отраслевых проблем; двусторонних эконом. связей; основ эконом. политики; содействия нац. производителям; развивающихся стран и стран с переходной экономикой; вопросов условий труда; рынка рабочей силы. Последние два подразделения объединены в Дирекцию по вопросам занятости. Каждое подразделение включает в себя несколько отделов. Руководители подразделений являются членами правления Секретариата, возглавляемого госсекретарем ФДЭ Давидом Сицем.

Печатным органом СЕКО является ежедневная газета «Швайцеришес Хандельсамтсблатт». При содействии Секретариата издается журнал ФДЭ «Виртшафтсполитик», а также «Бизнес Гайд ту Свитцерлэнд», выпускаемый раз в два месяца и ориентированный на деловые круги основных торг. партнеров Швейцарии (США, ФРГ и других стран ЕС), СЕКО представлен в Интернете на офиц. сайте фед. органов Конфедерации ([www.admin.ch](http://www.admin.ch)). На его странице публикуются обзоры текущего состояния экономики Швейцарии.

### ТПП КАНТОНОВ

В Швейцарии действуют 18 кантональных ТПП. Все они организованы на одинаковых принципах, объединены под крышей Швейцарского торг.-пром. союза.

Членство в кантональной палате добровольное, в зависимости от величины кантона в нее, как правило, входит от нескольких сотен до 1-2 тыс. членов (например, ТПП Цюриха насчитывает порядка 1500 членов). Размер годового членского взноса зависит от уставного капитала фирмы-члена, а также от наличия определенных прав, прежде всего права голоса. Так, в ТПП Цюриха взносы колеблются от 300 шв. франков (выплачивают фирмы с минимальным уставным капиталом) до 6050 шв.фр. (с уставным капиталом свыше 120 млн. шв.фр.); 60 шв.фр. вносится за индивидуальное членство без права голоса и 90 шв. франков – с правом голоса.

ТПП выполняют основные задачи:

- информируют своих членов по вопросам предпринимательской деятельности, включая ее правовые аспекты (через ежемесячные бюллетени);

- выполняют роль посредника в установлении деловых контактов, используя для этого имеющиеся в их распоряжении банки данных;

- обеспечивают своих членов информацией об экспортно-импортном регулировании, правилах тамож. оформлении, деловой практике за рубежом, организуют подготовительные курсы по внешней торговле;

- выдают сертификаты, подтверждающие происхождение товара, его стоимость, подлинность проведенных экспертиз, стат. данных и т.п.;

- выявляют и своевременно предупреждают своих членов о случаях недобросовестной предпринимательской деятельности;

- утверждают дипломы коммерсантов, переводчиков.

Высшим органом палат является ежегодное собрание уполномоченных, на котором утверждают отчет руководства за истекший год, фин. отчет палаты, план работы на предстоящий год, проводятся выборы членов правления и ревизионной комиссии, заслушиваются 1-2 доклада по наиболее существенным вопросам. Деятельностью палат руководят правления (20-30 членов во главе с председателями), включающие представителей различных отраслей экономики кантонов. Текущую работу осуществляют дирекции.

### ШВЕЙЦАРСКО- ГЕРМАНСКАЯ ТОРГОВЛЯ

Согласно данным смешанной ТПП «Германия-Швейцария» (г.Цюрих), ФРГ по итогам прошлого года уверенно и со значит. отрывом продолжает удерживать лидирующие позиции среди торг. партнеров Швейцарии.

Объем товарооборота между двумя странами в 1999г. в сравнении с предыдущим годом увеличился на 4,4%, составив 63,5 млрд.шв.фр. При этом швейцарский экспорт в Германию за этот же период вырос на 5,4% (26,6 млрд.шв.фр), импорт – на 6,1% (36,9 млрд.). В 1999г. сохранялась тенденция роста пассивного сальдо торг. баланса Швейцарии в торговле с ФРГ – по сравнению с предыдущим годом оно увеличилось на 1,1 млрд.шв.фр. и достигло 10,3 млрд.шв.фр.

На долю Германии во внешней торговле Швейцарии по итогам 1999г. приходилось 32,5% (Франции – 12,5%, Италии – 10,2%, Нидерландов – 5,2%, Великобритании – 4,4%).

Почти четверть швейцарского экспорта (23,3%) направляется в Германию (в США – 11,4%, Францию 9,4%). На фоне общего увеличения импорта Германии, прирост которого в 1999г. составил 4,8%, темпы роста германского импорта из Швейцарии были несколько скромнее – только 2,6%. Тем не менее Швейцария продолжает занимать 9 место в списке стран, экспортирующих свои товары в Германию, с долей в германском импорте 3,9%. Структура швейцарского экспорта в ФРГ остается на протяжении ряда лет неизменной. По итогам 1999г. 39,5% его объема приходилось на машинно-тех. продукцию, 33,3% – на сырье и полуфабрикаты, 27,4% – на потребтовары.

Рост мировых цен на нефть и значит. повышение курса доллара в 1999г. какого-либо негативно-го воздействия на швейцарско-германскую торговлю не оказали, ввиду действующей с начала 1999г. т.н. гибкой привязки шв. франка к евро.

На протяжении 1999г. имело место некоторое сокращение объема прямых немецких инвестиций

в Швейцарии. Фирмы из ФРГ в 1999г. инвестировали в швейцарскую экономику 1,6 млрд. нем. марок. Капвложения швейцарских фирм в Германии за этот же период составили 3,3 млрд. нем. марок. На 3,5% выросли доходы Швейцарии от немецкого туризма, доходы ФРГ от туризма из Швейцарии также увеличились на 2,5%.

### ИНВЕСТИЦИИ СТРАН ЕС в 1999г.

Согласно данным ряда эконом. изданий Швейцарии, компаниями-инвесторами ЕС осуществлено в 1999г. прямых инвестиций в странах Союза и за его пределами на рекордную сумму 490 млрд. евро. Наибольший рост инвестиций зафиксирован при этом непосредственно в странах ЕС.

Прямые инвестиции стран ЕС выросли на 41,4%, значит. их часть при этом приходилась на инвест. потоки в рамках Союза. Так, в 1999г. компании стран ЕС инвестировали 240 млрд. евро в других государствах-членах или на 81,1% больше, чем годом раньше. Рост прямых инвестиций за пределами ЕС составил в то же время только 16,3% (243 млрд. евро).

Заметно изменились в сравнении с предыдущим годом цифры поступления прямых инвестиций из третьих стран в государства-члены ЕС. Приток инвестиций вырос на 38% (299 млрд. евро), из них доля чисто еэсовских составила 203 млрд. евро (+84,1%), тогда как капвложения из третьих стран сократились на 6,9% (95 млрд. евро). Крупнейшим «внешним» инвестором ЕС были компании США, вложившие в экономику ЕС в 1999г. 68 млрд. евро (+15,1%). Объемы инвестирования фирм из стран ЕС в США увеличились на 25% и составили в 1999г. 169 млрд. евро.

Основными инвесторами среди стран ЕС в 1999г. являлись Великобритания (157 млрд. евро, из них 104 млрд. брит. компании вложили в США), Франция (101 млрд. евро), ФРГ (87), Нидерланды (42), Испания (33 млрд. евро). Наиболее значительная доля инвестиций в ВВП у Великобритании и Нидерландов (по 12%), а также у Франции (8%).

Среди реципиентов на 1 месте также Великобритания (65 млрд. евро). Швеция привлекла иноинвестиций на 56 млрд. евро (самый высокий показатель соотношения привлеченных инвестиций и ВВП – 25%), ФРГ – 49 млрд. евро, Франция – 36 млрд. евро, Нидерланды – 31 млрд. евро.

Относительно низкие показатели собственных инвестиций за рубежом и привлеченных иностр. у Италии (соответственно 4 и 7 млрд. евро) и Австрии (2 и 1).

К числу основных тенденций, определивших динамику инвест. деятельности компаний стран ЕС в 1999г., эксперты относят, прежде всего, глобализацию мировой экономики и введение евро. Считается, что, несмотря на сохраняющуюся слабость евро перед долларом, фактор новой европейской валюты в сочетании с ожидаемой положительной конъюнктурой в странах зоны евро обусловит дальнейший существенный рост взаимных инвестиций в рамках ЕС.

Как и в прежние годы, около половины объема швейцарских инвестиций за рубежом в 1999г. приходилось на государства-члены ЕС (14 млрд. шв. франков). Также примерно половина иноинвестиций в Швейцарию – ээсовского происхождения (2 млрд. шв. фр.).

### ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД в ПЕРИОД II МИРОВОЙ ВОЙНЫ

В швейцарской прессе появился ряд публикаций, посвященных использованию германскими филиалами крупных швейцарских компаний труда военнопленных и угнанных на принудительные работы в годы II мировой войны. Основу этих публикаций составляют исследования независимых историков, а также рассказы живых свидетелей и участников событий, работавших по принуждению нацистов.

Поскольку Германия была важнейшим торг. партнером Швейцарии, многие швейцарские компании имели к началу II мировой войны на ее территории дочерние предприятия. В 1939–45гг. 100 швейцарских фирм инвестировали свои капиталы в экономику нацистской Германии. Швейцарские компании, выпускавшие продукцию для гитлеровской военной машины, эксплуатировали труд 6 тыс. подневольных рабочих из числа плененных и угнанных нацистами. 3 тыс. таких рабочих из стран Вост. Европы было занято на предприятиях компаний «Георг Фишер» и «Алюзинген» (в наст.вр. – «Альгрупп-Алюсюисс») в Зингене, а также «Магги». Причем в период войны предприятия в Зингене на 80% принадлежали швейцарским акционерам. На дочернем предприятии компании «Алюмининдустри» (впоследствии преобразованной в «Алюсюисс-Лонца Холдинг») – алюминиевом заводе «Алюминум» в Райнфельдене, принудительный труд применялся с 1940г. Первоначально это были франц. рабочие, затем – советские. В 1942–45гг. на предприятии, наряду с гражд. интернированными, работало 850 военнопленных из СССР. Всего на долю военнопленных приходился 51% общей численности занятых на этом предприятии. Принудительный труд использовали и такие известные швейцарские компании, как АББ, «Шиссер», «Зульцер», «Эшер Висс», «Сибгайти», «Хофман-Ля-Рош» и «Сандоз».

Руководство большинства из этих компаний предпочитает сегодня умалчивать об использовании на своих предприятиях принудительного труда в годы II мировой войны, ссылаясь на отсутствие архивных документов. Некоторые компании признают этот факт, но отрицают получение сверхприбылей за счет фактически бесплатного использования труда военнопленных и интернированных. Однако согласно обнаруженным историками документам и свидетельствам людей, работавших по принуждению нацистов, их зарплата на швейцарских предприятиях была либо мизерной, либо не выплачивалась вовсе. Вся ее сумма уходила на оплату жилья, питания и «налога на восточноевропейских рабочих», введенного с целью доп. финансирования военной машины рейха.

Исследователям удалось в частности установить, что на метзаводе «Алюминум ГмбХ» в Райнфельдене, большинство акций которого во время войны принадлежало швейцарским держателям, советские военнопленные подвергались нещадной эксплуатации. В течение 8-часового рабочего дня они не получали никакого питания, кроме чая. В воскресные дни продолжительность рабочего времени составляла 12 часов, также без перерыва на обед. Военнопленные из СССР не имели нормальных одежды и обуви, жили в усло-



виях, унижающих человеческое достоинство, подвергались жестоким избиениям со стороны охранников. Условия жизни рабочих из западных стран, особенно интернированных, были несравнимо лучше. Сходная ситуация была и на предприятии фирмы «Магги» в Германии.

«Магги», которая ныне входит в состав концерна «Нестле», а также «Алюминий ГмбХ» в годы войны были особо отмечены нацистами, как «образцовые национал-социалистические предприятия немецкого рабочего фронта».

Берлинский историк Т.Кучинский подсчитал, что, исходя из существовавших в военное время в Германии тарифов зарплаты, предприятия, использовавшие принудительный труд военнопленных и интернированных рабочих, получили в пересчете на швейцарскую валюту 1400 млрд. шв. фр. прибыли. Один лишь оборонный концерн «Георг Фишер» увеличил свою прибыль с 800 тыс. шв. фр. в 1939г. до 5 млн. шв. фр. в 1944г.

Исследования на тему использования предприятиями нейтральной Швейцарии принудительного труда захваченных нацистами военнопленных и интернированных являются одним из логических продолжений деятельности по восстановлению исторической правды о роли страны в период II мировой войны, начатой в связи с развернутой против швейцарских банков кампанией. Возможно, эти исследования, если они вызовут соответствующий межд. резонанс или будут подкреплены эконом. интересами, станут основой для выдвижения новых материальных требований к Швейцарии. На этот раз — к ее пром. предприятиям.

## ШВЕЦИЯ

**Швеция** — крупнейшая страна Сев. Европы, пятая по площади на европейском континенте после России, Украины, Франции и Испании (450 тыс. кв. км.). 54% ее территории занимают леса, 10% — внутренние воды, 9% — с/х угодья. Близость Гольфстрима обуславливает относительно мягкость климата этой северной страны.

Числ. населения — 8,8 млн. чел. (0,15% населения земного шара). Значит. часть населения, более 85%, сконцентрирована в центр. и юж. частях страны.

Столица — Стокгольм (1,5 млн. чел.). Другие крупные города — Гетеборг (700 тыс. чел.), Мальме (248 тыс. чел.). В городах проживает 80% шведов.

Этнический состав населения более однороден, чем в большинстве других европейских стран: около 87% — шведы. Коренное нац. меньшинство — саамы (лопари). Вплоть до второй мировой войны на Швецию накатывались лишь отдельные волны иммиграции из Германии, Франции, Валлонии, Шотландии и Финляндии, причем иностранцы быстро ассимилировались. После второй мировой войны поток иммигрантов усилился, что изменило нац. структуру шведского населения. 1,6 млн. жителей страны являются либо иммигрантами, либо их потомками. Большая часть из них приобрела шведское гражданство. 527 тыс. чел. (6% населения) — иностранцы из 60 стран мира. Самый крупный контингент иммигрантов составляют выходцы из Финляндии (205 тыс. чел.), югославы (117), иранцы (49), немцы (36), турки (30), чилийцы (27), ливанцы (22 тыс. чел.).

**Уровень рождаемости — один из самых низких в мире** (11 чел. на тысячу в год), а средняя продолжи-

тельность жизни — одна из самых высоких (75 лет для мужчин и 80 лет для женщин). Люди старше 65 лет составляют 20% населения страны.

Функционирует гос. лютеранская церковь, к числу прихожан которой относится более 95% коренного населения страны. 300 тыс. чел. исповедуют другие религиозные учения: пятидесятники, баптисты, методисты, свидетели Иеговы. Насчитывается также 107 тыс. католиков, 60 тыс. православных, 22 тыс. мусульман, 15 тыс. лиц иудейской веры.

Гос. язык — шведский. Денежная единица — **крона (0,12 долл. на янв. 2000г.)** Нац. праздник: 6 июня — День шведского флага.

## Госструктуры

**Ш**веция — конституционная монархия. Глава государства — король, за которым согласно конституции 1975г. сохранены лишь представит. функции. С сент. 1973г. на престоле находится Карл XVI Густав (р. 1946) из династии Бернадотов (основана в 1810г. одним из маршалов Наполеона Жаном Батистом Бернадотом). Королева — Сильвия (р. 1943), бывшая гражданка ФРГ. В 1979г. в Акт о престолонаследии внесена поправка, согласно которой члены королевской семьи мужского и женского пола имеют равные права на наследование трона. Наследница престола — крон-принцесса Виктория (р. 1977).

Законодат. власть осуществляется риксдагом (парламентом), основанным в 1435г. (один из старейших в истории). С 1971г. риксдаг Швеции однопалатный. Он состоит из 349 депутатов, избираемых путем всеобщего прямого и тайного голосования раз в четыре года. Из органов парламентского контроля Швеции самым известным за пределами страны является институт т.н. «омбудсманов» — независимых наблюдателей за соблюдением судебными инстанциями и адм. органами законов страны. Система омбудсманов играет важную роль в укреплении доверия шведов к гос. институтам демократии, надежности защиты их прав. Помимо парламентских омбудсманов, имеются омбудсманы по отдельным сферам (по защите прав потребителей, вопросам этнической дискриминации и т.д.), они назначаются правительством.

Места в парламенте распределяются между партиями, набравшими на выборах не менее 4% от общего числа голосов избирателей или 12% голосов в любом избират. округе. Избират. система пропорциональная. Право голоса на выборах имеют все шведские граждане, достигшие 18 лет, в т.ч. находящиеся за рубежом.

По итогам последних выборов в сент. 1998г. мандаты распределились: Социал-дем. рабочая партия Швеции (СДРПШ) завоевала 131 мандат, получив 36,5% голосов избирателей; Умеренная коалиционная партия (УКП) — 82 мандата, 22,7% голосов; Партия Центра (ПЦ) — 18 мандатов, 5,1% голосов; Народная партия-либералы (НПЛ) — 17 мандатов, 4,7% голосов; Левая партия (ЛП) — 43 мандата, 12% голосов; Партия охраны окружающей среды-«зеленые» (ПООС) — 16 мандатов, 4,5% голосов; Христианско-дем. обществ. партия (ХДОП) — 42 мандата, 11,8% голосов; Пред. риксдага — Биргитта Даль (СДРПШ).

Основной объем работы парламента приходится на рассмотрение предложений правительства

по вопросам гос. бюджета и законодательства. Подготовка законопроектов осуществляется 16 постоянными комиссиями, члены которых представляют различные партии на пропорциональной основе. Риксдаг утверждает правительство и кандидатуру премьер-министра.

Исполнит. власть принадлежит правительству. 6 окт. 1998г. сформировано однопартийное социал-дем. правительство меньшинства. Премьер-министр — лидер СДРПШ Йоран Перссон (с мая 1996г.). Министр иностр. дел — Анна Линд.

Суды в Швеции подразделяются на общие (рассматривают уголовные и гражд. дела) и адм. (рассматривают решения различных инстанций гос. и местного управления). В стране действуют общие суды трех уровней: первой инстанции (окружные суды), второй инстанции (апелляционные) и Верховный Суд. Имеется 100 судов первой инстанции, 6 апелляционных судов.

Существует 13 прокурорских округов, возглавляемых прокурорами, и округа, которые, в свою очередь, подразделяются на участки. На общенац. уровне высшим гос. обвинителем является главный гос. прокурор.

*Адм.-тер. деление.* Швеция делится на 21 лен (губернии). 1 янв. 1998г. четыре лена Юго-Западной Швеции были объединены, общее количество, таким образом, сократилось с 24 до 21. Центр. власть в лене представлена губернатором, который назначается правительством в основном из числа полит. деятелей на шесть лет, и губернской администрации. Наиболее важные проблемы губернского уровня решаются губерньским правлением (11-17 чел.), члены которого назначаются выборным органом самоуправления губернии — ландстингом. Ландстинги в основном занимаются вопросами налогообложения, здравоохранения, некоторыми видами образования и проф. обучением. Средства для покрытия расходов поступают главным образом от регионального подоходного налога, а также гос. субсидий.

Низовая адм.-тер. единица в Швеции — коммуна (всего 284). Органами власти и управления на местном уровне являются соответственно собрание коммунальных уполномоченных и назначаемое им коммунальное правление. Коммуны взимают местный подоходный налог и используют получаемые от него средства, а также дотации из госбюджета на организацию работы школ, дошкольных учреждений, домов престарелых и т.д.

Как ландстинги, так и собрания коммунальных уполномоченных избираются на четырехлетний период. Голосование производится одновременно с общенац. парламентскими выборами.

*Полит. партии.* СДРПШ основана в 1889г., является крупнейшей партией страны. По соц. составу СДРПШ преимущественно рабочая партия. Сформировалась в начале века как социал-реформистская партия. Придя к власти в 1932г., осуществила ряд соц.-эконом. реформ, заложивших основу «шведской модели» и обеспечивших высокий уровень жизни населения. Пред. — Йоран Перссон (с марта 1996г.). СДРПШ входит в Социнтерн и играет там видную роль.

УКП — основана в 1904г. (до 1969г. — Правая партия) и насчитывает 184 тыс. членов. Партия традиционно отражает взгляды крупного капитала страны, ее соц. состав определяют представители пром.-фин. кругов, офицерского корпуса,

аристократии, высшего чиновничества. Пред. — Бу Лундгрэн (с сент. 1999г.).

ПЦ основана в 1910г., до 1957г. называлась Крестьянским союзом. Насчитывает 130 тыс. членов. Перестав по мере уменьшения доли с/х населения отражать интересы лишь этой соц. группы, Партия центра делает упор на требования соц.-эконом. характера, активно выступает по проблемам окружающей среды, против ядерной энергетики, концентрации гос. власти, чрезмерной эконом. и полит. власти монополий. В целом ее программа ставит целью создание «государства благоденствия» на основе свободного предпринимательства и децентрализации общества. Пред. — Леннарт Далейус (с 1999г.).

НПЛ основана в 1895г., реорганизована в 1934г., насчитывает 42 тыс. членов. Соц. состав НПЛ довольно разнороден: прослойка средней и мелкой буржуазии, часть крупных предпринимателей и чиновников, часть служащих, рабочих и фермеров. Партия пользуется существенной поддержкой крупного капитала. По своей полит. программе НПЛ является типично буржуазной партией «соц. либерализма», стоящей на позициях защиты частного предпринимательства, рыночной экономики, свободы деятельности отдельных индивидов. Пред. — Ларе Лейонборг (с 1997г.).

ЛП — основана в 1917г. на базе левого крыла СДРПШ. В 1921г. была переименована в Коммунистическую партию Швеции, в 1967г. — в Левую партию-коммунисты, нынешнее название носит с мая 1990г. Насчитывает 17 тыс. членов. По своему соц. составу (в партии преобладают мелкие служащие, студенты, представители творческой интеллигенции, другие нерабочие прослойки общества) и полит. установкам ЛП относится к левосоциалистическим партиям. Пред. — Гудрун Шуман (с 1993г.).

Партия охраны окружающей среды — «зеленые» основана в 1981г. Соц. состав неоднороден, среди членов высок процент молодежи. Является «партией одного вопроса», все полит. установки ПООС замыкаются на экологический компонент. Шведские «зеленые» подчеркивают свое отличие от других полит. организаций, что находит отражение и в структуре партии: во главе ПООС стоят два лидера (мужчина и женщина), сменяемые на ротационной основе.

ХДОП основана в 1964г. Насчитывает 27 тыс. членов. Партия отстаивает принципы этики и морали в политике и в повседневной жизни, профилирует вопросы семьи и брака, соц. защищенности и охраны окружающей среды. Председатель партии — пастор Альф Свенссон (с 1973г.).

*Профсоюзное движение.* Играет важную роль в обществе и полит. жизни Швеции, объединяя в своих рядах свыше 75% всего самостоятельного населения страны. Важнейшими профобъединениями являются Центр. объединение профсоюзов, Центр. объединение профсоюзов служащих и Центр. организация профсоюзов лиц с высшим образованием и гос. служащих.

*Благосостояние населения и соц. обеспечение.* К несомненным завоеваниям в соц. области относятся 40-часовая рабочая неделя, оплачиваемые 5-недельные отпуска, всеобщее пенсионное обеспечение, пособия на детей (1 тыс.долл. на одного ребенка в год), ссуды на учебу и ряд других льгот.

**Только 4% процента населения действительно нуждается в улучшении условий проживания.** На каждую тысячу чел. приходится 445 квартир (**1 место в мире по количеству жилья на душу населения**).

На 10 тыс. населения приходится 25 врачей и 11 стоматологов, 72 больничные койки. В случае заболевания трудящийся получает пособие по болезни, составляющее 90% зарплаты.

Установлен единый для мужчин и женщин пенсионный возраст — 65 лет, действует развитая система пенсий (70-80% от уровня зарплаты).

## Макроэкономика

**О**бюджете Швеции на 2000г. 20 сент. 1999г. социал-дем. кабинет меньшинства внес на рассмотрение шведского парламента проект бюджета на 2000г.

Документ, подготовленный при поддержке левых и «зеленых», оценивался большинством экспертов как в целом добротный и сбалансированный, закладывающий неплохую основу для дальнейшего оздоровления гос. финансов, в первую очередь — уменьшения размеров гос. долга, роста производства и повышения благосостояния населения. При исторически крайне низком уровне инфляции — 0,3% в среднем за год в 1999г. и 1,2% в 2000г. и продолжающемся сокращении уровня открытой безработицы — с 6,5% в 1998г. до 5,6% в 1999г., рост ВВП в 1999г. составил 3,4%.

Представители деловых кругов и консерваторы считают, что социал-демократы могли бы быть более решительными в вопросе снижения уровня налогообложения предпринимат. деятельности, включая налог на сверхприбыль и отмену двойного налогообложения АО, в столь благоприятной эконом. ситуации, в которой страна впервые находится со времен кризиса начала 90-х гг.

Основной аргумент правительства в обоснование такой «сдержанной» позиции — опасность ослабления налогового давления на предпринимат. деятельность в условиях конъюнктурного подъема, способного привести к перегреву экономики из-за значительного повышения спроса на рабочую силу и, соответственно, — к росту уровня зарплаты, цен и в конечном счете — необходимости увеличения ставки учетного процента, ведущего к падению производства. Именно в этой связи одним из важных положений, заложенных правительством в фин. план, является тезис о том, что дальнейшее ослабление налогового пресса будет возможным лишь при условии умеренного роста зарплаты (3%) в 2000г.

Главную заслугу правительства здесь видят в окончат. решении проблемы дефицита бюджета и стабилизации роста гос. задолженности. Данный факт не оспаривает даже полит. оппозиция, хотя и говорит, что заслуга принадлежит скорее конъюнктурному подъему в шведской экономике, нежели правительству. Планировалось, что в 1999г. профицит бюджета составит 1,7%, а в 2000г. — 2,1% (в 1994г., когда социал-демократы пришли к власти бюджетный дефицит составлял 8,8%). При этом сохранится оговоренный правительством с левыми и «зелеными» весной 1999г. потолок расходной части бюджета в 765 млрд. крон (сумма доходов определена в 782 млрд. крон, расходов — 705 млрд. крон).

В 1999г. впервые за последнее десятилетие сократились (на 57 млрд. крон) размеры гос. долга (в 1999г. 1360 млрд. крон, из них 22% — зарубежная задолженность; еще только в 1998г. ежемесячно задолженность увеличивалась на 1 млрд. крон). Планируется, что заложенный в бюджет профицит вместе с сохранением потолка бюджетных расходов позволит уже к 2002г. свести к нулю сумму чистого долга, а до конца 2000г. довести сумму общей гос. задолженности до уровня ниже 60% от ВВП страны (в 1994г. данный показатель составлял 76,5%), как это предусмотрено положениями Маастрихтского договора Европейского Союза в отношении критериев членства стран ЕС в Эконом. и валютном союзе. Исчезнет основное формальное препятствие для шведского членства в ЭВС, выдвинутое в 1998г. Евросоюзом.

Фин. планом к бюджету 2000г. предусмотрено в частности:

1. Увеличение ассигнований коммуна и губерниям на цели дальнейшего **улучшения ухода за больными, престарелыми и инвалидами** (на 21 млрд. крон больше, чем было выделено в 1996г.; соответствует 3% расходной части бюджета).

2. Увеличение на 100 крон в 2000г. и еще на 100 крон в 2001г. размера ежемесячного пособия на ребенка (в 1999г. — 750 крон).

3. За счет сокращения расходов на оборону доп. выделение в 2002-04 гг. 8 млрд. крон (1,2% бюджета) на улучшение систем здравоохранения и соцобеспечения.

4. Выделение 4 млрд. крон (0,6% бюджета) коммуна, испытывающим эконом. трудности в результате дисбаланса в проведении региональной политики центр. органами власти.

5. На 1,3 млрд. крон увеличивается объем средств, выделяемых Швецией на оказание содействия зарубежным странам в области развития (достигается поставленная ранее правительством цель, что размер ассигнований на данные цели должен составлять 0,72% от ВВП страны).

6. Выделение 1,3 млрд. крон на повышение проф. подготовки.

7. Компенсация всем лицам наемного труда 25% размеров их собственных выплат в пенсионные фонды (за счет выделения 12 млрд. крон, что соответствует 1,7% расходной части бюджета). Предусматривается, что в перспективе собственные выплаты в пенсионные фонды в полном объеме будут компенсированы за счет снижения уровня налогообложения лиц наемного труда.

8. Снижение на 10 млрд. крон в 2000г. и 15 млрд. крон в 2001г. (соответственно — 1,5% и 2% доходной части бюджета) суммы подоходного налога с физ. лиц за счет повышения до 254,6 тыс. крон в год необлагаемого общегос. подоходным налогом минимума. В Швеции 72% налогоплательщиков платят только коммунальный (местный) подоходный налог (**ставка — 26%-35%**) и только 18% — доп. общегос. подоходный налог (25% с суммы, превышающей необлагаемый минимум — в 1999г. он составлял 213 тыс. крон).

В результате предусматриваемых бюджетом снижения уровня налогообложения и системы компенсаций реальный доход каждого работающего шведа (без учета дотаций на ребенка) увеличится на 120-240 крон в месяц, или 0,7-1,5% (**в 1998г. средний уровень доходов составлял 200 тыс. крон в год**).



Основные показатели бюджета  
(в млрд. крон, 1 крона = 0,12 долл.)

<b>Доходы</b> .....	782,2	
Подоходный налог – физ. лица (включая общегос. налог) .....	21,3	2,7%
Подоходный налог – предприятия .....	68,6	8,8%
Иные виды подоходного налога .....	5,0	0,6%
Выплаты в пенсионный фонд .....	219,5	28%
Налог на недвижимость .....	24,9	3,2%
Налог на личное состояние .....	5,7	0,7%
Иные налоги на собственность .....	6,2	0,8%
НДС .....	175,1	22,3%
Акцизные налоги .....	83,8	10,7%
Налог на региональные диспропорции .....	18,4	2,4%
Неоплаченные налоги .....	-11,5	-1,5%
Доходы от гос. предприятий .....	15,1	1,9%
Иные доходы от гос. деятельности .....	33,8	4,32%
Доходы от продажи собственности .....	95,0	13,2%
Выплаты по займам .....	2,7	0,35%
Дотации по линии ЕС .....	9,6	1,23%
<b>Расходы</b> .....	705,3	
Гос. управление .....	4,5	6,64%
Экономика и управление финансами .....	1,6	0,23%
Сбор налогов .....	5,9	0,84%
Судебная система и правоохрана .....	22,7	3,24%
Межд. деятельность .....	3,0	0,43%
Оборона .....	46,6	6,66%
Содействие зарубежным странам .....	13,2	1,89%
Иммигранты и беженцы .....	4,9	0,7%
Здравоохранение и соцобеспечение .....	25,4	3,63%
Эконом. защита в случае болезни .....	92,5	13,2%
... в старости .....	33,6	4,8%
... семьи и детей .....	44,8	6,4%
... в случае потери работы .....	30,6	4,4%
Рынок рабочей силы .....	46,1	6,6%
Просветит. деятельность .....	21,0	3,0%
Вузы .....	32,6	4,66%
Культура, СМИ, организация досуга .....	7,6	1,1%
Обеспечение жильем, строительство .....	15,6	2,23%
Выравнивание региональных диспропорций в развитии коммун и губерний .....	3,3	0,47%
Охрана среды .....	1,7	0,24%
Энергетика .....	1,4	0,2%
Коммуникации .....	25,5	3,64%
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство .....	9,7	1,38%
Промышленность .....	3,0	0,43%
Общие дотации коммуна .....	97,7	13,9%
Обслуживание гос. задолженности .....	81,8	11,7%
Взнос в бюджет ЕС .....	23,1	3,4%

Рост макроэконом. показателей, в т.ч. прогноз на 2000-01 гг.

	1999г.	2000г.	2001г.
ВВП .....	3,4%	3,7%	3,0%
Частное потребление .....	3,6%	3,6%	3,1%
Производственное потребление .....	1,1%	1,4%	1,4%
Брутто-инвестиции .....	7,5%	8,0%	6,3%
Экспорт .....	5,0%	8,0%	6,0%
Импорт .....	4,7%	6,6%	6,2%
Инфляция .....	0,7%	1,5%	2,0%
Рост заработной платы .....	3,2%	4,2%	4,5%
Безработица .....	5,6%	4,9%	4,3%

*Итоги эконом. развития в 1999г.* Экономика страны после глубочайшего спада и структурных преобразований в середине 90-х гг., в 1999г. характеризовалась относительно устойчивым и стабильным развитием, которое сопровождалось сбалансированным ростом спроса как со стороны внутреннего, так и со стороны внешнего рынков. Внутренний спрос, оживление которого при-

шло на середину 1998г., продолжал, благодаря возросшей покупательской способности, укрепляться и стал основной движущей силой развития экономики страны. Последние месяцы года ярко свидетельствовали об усилении также спроса на внешних рынках, проходящего на фоне сокращающихся последствий фин. кризиса. Важными для поддержания высокой конъюнктуры в стране явились меры шведского правительства, направленные на смягчение фин.-денежной политики, а также продолжающийся эконом. рост в ведущих развитых странах, в первую очередь, США. После продолжительного спада наметилось оживление и восстановление позиций обрабатывающих отраслей шведской промышленности. Доля обрабатывающей промышленности, которая завершает процесс крупных структурных преобразований достигла в 1999г. 23% в ВВП, против 19% в 1993г. На этом фоне продолжает сокращаться доля строительного, обществ. и государственного секторов.

Две трети роста пром. производства, начиная с середины 90-х гг., происходило за счет увеличения выпуска телекоммуникационного оборудования, автотранспортных и лекарственных средств. Эта тенденция сохранилась и в 1999г. Возросшее значение этих динамично развивающихся и незначительно подверженных конъюнктуре отраслей находилось в прямой зависимости от спроса на внешнем рынке – так, с 1995г. доля телекоммуникационного оборудования в шведском экспорте возросла с 7 до 15%. В то же время экспорт таких традиционных товаров, как целлюлоза и бумага, за аналогичный период сократился, их доля в общем экспорте Швеции составляет сегодня не более 7%.

Рост ВВП в 1999г. составил 3,8%, против в среднем 2,7% в странах ОЭСР и 2,1% в странах ЕС.

ВВП Швеции в млн. шв. кр., текущие цены

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
ВВП .....	1713316	1756358	1813128	1890202	1962030

Валовые инвестиции в 1999г. возросли на 8,1% по сравнению с 1998г. и составили 323177 млн.шв.кр. (39 млрд.долл.), в 1995г. было 265166 млн.шв. кр., в 1998 – 298961 млн.шв.кр.

Объем пром. производства в 1999г. возрос по сравнению с 1998г. на 2,3%. Наиболее благоприятно развивалось машиностроение, целлюлозно-бумажная и металлургическая отрасли, на неизменном уровне оставались объемы хим. производства, к концу года начала проявляться тенденция к снижению выпуска телекоммуникационного оборудования, производства в металлообрабатывающей промышленности. Увеличение объемов выпуска пром. продукции в Швеции отмечается уже шестой год подряд.

На протяжении 1999г. росло поступление новых заказов в промышленность (на 5,5% по сравнению с 1998г.), что происходило, как за счет внутреннего рынка (рост на 4,4%), так и возросшего в конце года спроса со стороны внешнего рынка (увеличение на 6,2%).

Инвестиции в промышленность в 1999г. достигли примерно 70 млрд.шв.кр. (в текущих ценах), что свидетельствует о сокращении на 2,3% по сравнению с предыдущим годом. Уменьшились на 20% капвложения в промышленность по производству пластмасс, в машиностроение, металлообработку и металлургию. Отмечено снижение до 10% инвестиций в бумпром и транспорт-

ное машиностроение. Исключением на этом фоне являются хим. промышленность, рост объемов инвестиций в которую составил 30%.

Прямые шведские инвестиции за границу за 1999г. составили 158 млрд.шв.кр. (за 1998г. — 193 млрд.шв.кр.), а прямые иноинвестиции в Швецию — 485 млрд.шв.кр. (за 1998г. — 155 млрд.шв.кр.).

Частное потребление в 1999г. возросло на 4,1%. Индекс потребит. цен увеличился по сравнению с 1998г. на 0,3%. Объемы розничной торговли возросли на 6%.

В стране на конец 1999г. было зарегистрировано 4076 тыс. занятых, в т.ч. в промышленности — 785 тыс.чел, безработных — 223 тыс.чел.

Относительная безработица — 5,3% от общего числа трудоспособного населения. Скрытая безработица составила на конец года 472 тыс. чел., т.е. порядка 12% от общего числа трудоспособного населения.

	Кол-во занятых, вкл. с/х тыс.чел. (от 16 до 64 лет)		Кол-во безработных тыс.чел.	Безработица в % от трудосп. населения
	Всего	в пром-сти		
1995г.	3986	802	333	7,7
1996г.	3963	809	347	8,1
1997г.	3921	800	342	8,0
1998г.	3978	803	278	6,5
1999г.	4067	785	228	5,3

Многолетняя тенденция сокращения доходов шведского населения была прервана в 1998г., и, в 1999г., темпы роста доходов составили 3,3%. Среди причин, которые оказали положит. влияние, следует назвать: увеличение занятости, рост реальной зарплаты, корректировка фискальной политики.

*Тенденции развития сферы услуг.* Производство услуг поддерживается государством и носит экстенсивный характер. При этом ставится задача увеличения занятости, создания новых рабочих мест, более активного вовлечения в производственный процесс женщин. В 1997г. парламент одобрил увеличение субсидий местным органам власти (5% доходов местных бюджетов). Указанные субсидии направлены на развитие образования, здравоохранения и детского соцобеспечения, а также увеличения занятости в госсекторе.

Достаточно быстрыми темпами развивается сфера частных услуг. В последние годы объемы производства возросли практически во всех секторах частных услуг. Наиболее сильно тенденция к росту проявилась в области телекоммуникаций и связи, а также в страховом бизнесе. Объем производства частных услуг в 1997г. увеличился на 2,9%, занятость в этой сфере увеличилась на 1,3%.

Для туриндустрии Швеции 1999г. оказался удачным. Количество ночевков в гостиницах, кемпингах и на турбазах возросло на 6,3% по сравнению с 1998г. и составило 40 млн. При этом количество зарубежных туристов возросло на 7,3%, шведских — на 6% и достигло 8,6 млн.чел.

Крупнейшим рынком для туризма Швеции остается Норвегия. Уменьшилось число туристов из Германии. Повсеместно отмечается увеличение популярности кемпингов.

Увеличение количества ночевков произошло в основном за счет кемпингов (увеличение на 13,2% по сравнению с 1998г.). В основном посетителями были граждане Финляндии и Норвегии, что приходилось на лето и осень 1999г.

Количество туристов из Норвегии в 1999г. составило около 2 млн. чел, из Германии — 1,8 млн. чел. Поток туристов из США увеличился на 9%, из Великобритании — на 8%, из Японии — на 18%.

В региональном разрезе в 1999г. также отмечается увеличение количества туристов: Регион Стокгольма — на 0,8%, губерния Кальмар — на 17%, Халланд — на 11,8%, Эстеретланд — на 11,7%, Вестерноррланд — на 11,3%, Верmland — на 10,6%, Даларна — на 9,9%, Гельвеборг — на 9,5%, Норрботтен — на 2%.

*Транспортная инфраструктура.* Почти 95% межд. перевозок осуществляется грузовыми судами и паромными. Доля морского транспорта в общем объеме перевозок внутри страны составляет 40%. Наиболее интенсивно до настоящего времени развивались паромные перевозки.

Управление морского транспорта Швеции прогнозирует увеличение объемов межд. морских перевозок на 2% в 2000г.

Заходы грузовых судов в порты Швеции в 1999г.

	Танкеры кол-во водоизм. заходов тыс.т.		Сухогрузы кол-во водоизм. заходов тыс.т.		Всего грузовых судов кол-во водоизм. заходов тыс.т.	
	кол-во	заходов	кол-во	заходов	кол-во	заходов
Разгрузка	4201	32877	18233	98332	23250	134350
Погрузка	4097	31 907	18372	98217	23293	133 349

Перевозки на морском транспорте Швеции

	межд. грузоперевозки погрузка, тыс.т.		паромные пасс. перевозки, тыс.чел.	
	погрузка, тыс.т.	разгрузка, тыс.т.	погрузка, тыс.чел.	разгрузка, тыс.чел.
1995г.	63508	52817	18016	18434
1996г.	64672	58410	18434	19154
1997г.	68387	61 073	19154	19592
1998г.	74301	59281	19592	

Наблюдается стабильный рост количества пассажиров, перевозимых воздушным транспортом как на внутренних, так и на межд. линиях. В 1999г. отмечалось уменьшение объемов грузоперевозок на межд. линиях при некотором увеличении перевозок внутри Швеции.

	Кол-во посадок	Кол-во пассажиров		Грузоперевозки, т.	
		междунар.	местные	междунар.	местные
1995г.	442 076	10 837 258	6 578 825	145 874	23313
1996г.	452 224	11 907 831	6 586 954	170 907	28700
1997г.	465 079	13 308 202	6 793 924	195 299	31667
1998г.	467 639	14 493 805	7 229 241	197 998	34720
1999г.	494 764	15 347 792	7 613 339	185 013	39708

	грузоперевозки млн.т.		перевозки пассажиров т./км.	
	млн.т.	т./км.	кол-во поездов	поездов/км
1995г.	57,1	19382	98,4	6219
1996г.	55,2	18835	100,7	6218
1997г.	56,5	19 114	106,8	6814
1998г.	55,4	19019	110,9	6997
1999г.	52,8	18905	114,9	7434

Объемы ж\д грузоперевозок в 1999г. продолжали сокращаться при одновременном увеличении пассажиропотока. Общая протяженность железных дорог, находящихся под контролем Коммерческого управления Шведских гос. железных дорог, имеет тенденцию к сокращению, с 12,2 тыс.км. в 1970г. до 11 тыс.км. в 1998г. За тот же период доля линий, где используются электровагоны выросла до 7600км.

	Перевозки грузовым автотранспортом			
	коммерческие		некоммерческие	
	т.	т./км	т.	т./км
1995г.	308,5	26542	47,3	2782
1996г.	274,1	27730	47,6	3456
1997г.	276,8	30104	40,6	3022
1998г.	291,0	29472	45,0	3203

*Уровень развития научно-технической сферы.* Швеция является одной из ведущих стран мира в области научных исследований. Система НИОКР базируется на двух основных составляющих: пром. сектор и система высшего образования. Гос. участие в этом процессе вне системы высшего образования, в отличие от других стран, является незначительным и затрагивает, в основном, ВПК и проблемы, связанные с межотраслевой кооперацией. **Швеция является мировым лидером по расходам, связанным с финансированием научных исследований, 4% ВВП.** Для сравнения, в 1998г., расходы на НИОКР наиболее развитых стран были следующими: Япония около 3%, США – 2,6%, Финляндия и Франция – 2,4%, Германия – 2,3%.

Большая часть НИОКР в Швеции осуществляется в рамках отраслей экономики и финансируется непосредственно ими. Научные исследования в индустриальном секторе сконцентрированы вокруг небольшого числа крупных пром. групп. Наибольшие инвестиции приходятся на транспортный и телекоммуникационный сектора, далее идут машиностроение, фармацевтика и инструментальная промышленность.

Практически все НИОКР в системе высшего образования выполняются в гос. университетах и технических школах. Здесь доминируют мед. разработки, около 1/3 всех расходов. Большое внимание уделяется исследованиям в области жизнеобеспечения деятельности человека. Однако, по сравнению с другими европейскими странами, уровень финансирования НИОКР в сфере новых технологий и естественных наук в секторе высшего образования является невысоким.

Правительство предпринимает конкретные действия по реформе науки. Министр образования Thomas Ostros с 22 марта 2000г. назначен координатором по научно-тех. развитию с возложением на него ответственности по политике в области НИОКР во всех министерствах. Под его руководством разработан законопроект, где предлагается принципиально новая программа финансирования научно-исследовательской деятельности в ун-тах и вузах. Осенью 2000г. правительство планировало представить законопроект с предложениями о реформировании политики в области научных исследований в вузах.

Исходными пунктами представленного законопроекта будут: сохранение Швецией лидирующих позиций в области научных исследований и повышение роли высшей школы в этом процессе. В законопроекте уделяется большое внимание созданию механизмов, стимулирующих молодых ученых продолжать исследовательскую деятельность после окончания вузов. Планируется увеличить в течение 10 лет число ученых, получивших научные степени с 2500 до 5000.

Другой важной задачей будет создание системы научных исследований, способной в случае необходимости в кратчайшие сроки, с одной стороны, сконцентрировать все усилия на определенной проблеме, с другой – быстро сменить приоритетные направления. Наиболее динамично развивающиеся области должны получить возможность совершенствоваться и расширяться и повести в своем развитии другие смежные. Обращается внимание и на «пограничные» науки, поскольку именно на границе различных областей знания кроются величайшие открытия (напри-

мер, биотехнологии и ИТ).

В 2000г. правительство намеревается изыскать на НИОКР дополнительно 800 млн. шв.кр. (95 млн. долл.). Планируется разработать систему наиболее эффективного использования данных средств. Несмотря на то, что Швеция является одной из ведущих стран мира в области научных исследований, на ее долю приходится лишь 1% совместных межд. проектов. Новая реформа позволит сконцентрировать фин. ресурсы и расширить возможности сотрудничества.

В ближайшие 15 лет большая часть ведущих шведских ученых уйдет на пенсию, и к этому Швеция готовится уже сейчас. Правительство готово выделить для этого доп. средства. Для их получения каждый университет и высшая школа должны разработать программу их использования. По мнению правительства, вложенные в образования средства сейчас приумножатся многократно в будущем.

Согласно предложениям правительства, координирующей организацией в структуре управления НИОКР будет Vetenskapsradet (Совет по науке), который несет ответственность за содействие исследовательским работам фундаментального характера по всем научным направлениям. Совет по науке будет учрежден отдельным законом. Под ним будут функционировать три специализированных совета. По мнению министра образования, большинство членов Совета должно выбираться среди ученых. Правление трех спец. советов будет избираться по такому же принципу.

Помимо принципов госучастия, предусматривается финансирование, которое осуществляется вузами за счет их собственных средств, а также учреждение специализированных фондов.

*Основные направления развития экономики Швеции в 2000-01 гг.* Прогнозируют дальнейшее увеличение роста ВВП в 2000г. до 3,9% и некоторое его снижение до 3,3% в 2001г. в силу возможного понижения спроса на внутреннем рынке. На таком фоне возможно ожидать, что ЦБ вынужден будет еще раз в 2000г. увеличить процентные ставки, что приведет к усилению шведской кроны по отношению к доллару. Благоприятное развитие конъюнктуры на мировом рынке, безусловно, положительно скажется на росте объемов шведского экспорта, который возрастет на 7,5% и 6,5% соответственно в 2000 и 2001гг. В этом плане большие надежды возлагаются на опережающие темпы вывоза продукции обрабатывающих отраслей промышленности (соответственно по годам 7,8 и 7,1%). Возрастет экспорт целлюлозы, бумаги, железной руды и стали. Произойдет дальнейшее наращивание объемов экспорта лекарственных препаратов и телекомоборудования.

Будет отмечаться рост занятости, снижение открытой безработицы (4,7% в 2000г. и 4% в 2001г.), возрастут доходы населения в среднем ежегодно на 4% в 2000-2001 гг.

Темпы роста частного потребления, достигнув своего пика (4,1%) в 1999г., начнут сокращаться во II пол. 2000г., и потребление увеличится на 3,3%.

Спрос на внутреннем рынке в 2000г. будет продолжать оставаться определяющим фактором для увеличения объемов шведского импорта – 7,6%, некоторое снижение в 2001 – до 6,8%.

Платежный баланс, как ожидается, будет сводиться с положительным сальдо в 2% ВВП. Гос. долг со-



кратится с 60% от ВВП до 50% в 2002г.; инфляцию, с помощью повышения репо-ренты в 2000г. на 1,7%, удастся удержать в пределах 1,5% в 2000г. и 1,9% в 2001г.

Валовые инвестиции будут возрастать на 5,7% ежегодно в 2000 и 2001гг. Эксперты не исключают, что темпы роста могут быть и выше, начиная со II пол. 2001г.

Пром. производство в ближайшие два года будет развиваться стабильно и устойчиво со среднегодовым приростом в 5%. Инвест. активность в промышленности также возрастет на 6% ежегодно в 2000-01гг.

**Финансы**

Кардинальных изменений в фин. и банковской системах в 1999г. не произошло. Членство Швеции в ЕС оказывало определенное влияние на деятельность фин. институтов, которые предпринимали шаги с целью противостоять конкуренции со стороны крупных банковских и фин. кругов Великобритании, ФРГ и Франции. Происходило укрупнение банковского капитала в странах Сев. Европы, шведские комбанки стремились занять также «ниши» в странах Балтии и Польше. Повышенное внимание уделялось контролирующим органам, в частности, Фин. инспекции, которой на 2000 ф.г. было выделено дополнительно 13 млн.кр. для усиления надзора за деятельностью фин. рынка. Стала более активно просматриваться деятельность минфина и ЦБ Швеции в органах ЕС и ЕЦБ, велась подготовка к возможному членству Швеции в Эконом. и валютном союзе (ЭВС) и вступлении в «зону евро».

Проблемы на межд. и фин. рынках не оказали значит. влияния в 1998-99гг. на фин. систему страны. Принятая Долгосрочная стратегия в области денежной политики в 1993г., которая вошла в третий завершающий этап в 1998г., начала приносить ощутимые результаты в фин.-кредитной сфере.

Второй год подряд шведскому правительству удается свести «бюджет центр. правительства» с активом, который достиг в 1999г. 65195 млн.шв.кр., что составляет 3,3% от ВВП (в 1998г. — 9662 млн.шв.кр. и 0,53% от ВВП). Доходная часть бюджета за год составила 723953 млн.шв.кр., увеличившись по сравнению с 1998г. на 1% (706314 млн.шв.кр.), а расходная часть сократилась соответственно на 5,4% до 658758 млн.шв.кр. (696652 млн.шв.кр.). Главной статьёй доходной части бюджета являются налоги и сборы (672412 млн.шв.кр.), на долю которых приходится 93% от всех поступлений — от НДС (170597 млн.шв.кр.) и энергетический налог (50488 млн.шв.кр.), суммарно 34,9% от всех поступлений, налоги на доходы (136126 млн.шв.кр. — 18,8%), соц. отчисления (232757 млн.шв.кр. — 2,3%), налог на собственность (39209 млн.шв.кр. — 5,4%). Доходная часть бюджета включает в себя также поступления от деятельности гос. управлений и АО (33303 млн.шв.кр. — 4,6%), доходы от реализованной собственности (1020 млн.шв.кр. — 0,1%) и гранты ЕС (9228 млн.шв.кр. — 1,3%). Крупнейшей статьёй расходной части бюджета, на долю которой приходится 15,6%, являются трансферты коммуна и губерниям (102543 млн.шв.кр.). Другими расходными статьями — выплата процентов по гос. долгу (89821 млн.шв.кр. — 13,6%), расходы на оборону (44159 млн.шв.кр. — 6,7%), пособия с преждевре-

менным выходом на пенсию (37906 млн.шв.кр. — 5,8%), пособия по безработице (34494 млн.шв.кр. — 5,2%).

**Платежный баланс.** Баланс по текущим операциям, начиная с 1994г., сводится с активом, который в 1999г. составил 54,8 млрд.шв.кр. против 58,2 млрд. годом ранее. На уменьшение размера актива сказалось незначит. сокращение сальдо торг. баланса при росте дефицита баланса услуг. На неизменном уровне сохранился баланс оплаты труда, начиная с 1998г. уменьшается дефицит баланса инвест. доходов, фин. баланс сведен с дефицитом в 36,4 млрд.шв.кр.

**Гос. долг** на конец 1999г. составил 1374 млрд.шв.кр., уменьшившись на 75 млрд.шв.кр. (1449 млрд. в 1998г.). Общее погашение гос. долга составило 82 млрд., что на 72 млрд. крон больше по сравнению с 1998г. Проценты по гос. долгам были меньше на 25 млрд.шв.кр., чем в 1998г. Только в дек. 1999г. погашение долга составило 9,5 млрд. крон.

Шведский гос. долг (аккумулированный), в млн.шв.кр., в виде облигаций (1), реальных займов (2), векселей (3), лотерейных бондов (4), нац. внутр. долгов (5), займов овернайт (6) и нац. сбер. счетов (7) — итого в шв.кр. (8), в инвалюте (9).

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	Всего
1996	638565	73873	179878	60100	11933	4901	43543	1012794	398399	1411193
1997	683845	90784	144061	61332	9351	25203	31833	1046408	385668	1432076
1998	686471	93678	225673	58700	10677	11135	1086334	362525	1448859	1999
1999	679112	96501	243582	54400	9511	0	1083105	291074	1374180	

В 1999г. экспорт составил 701,2 млрд.шв.кр., импорт — 565,8 млрд.шв.кр., положительное сальдо 141 млрд.шв.кр. (130 млрд.шв.кр. за 1998г.).

Объемы экспорта и импорта услуг, в млрд. шв. кр.

	Экспорт				Импорт				
	транс-туризм		услуги		транс-туризм		услуги		
	порт	услуги	порт	услуги	порт	услуги	порт	услуги	
1995	115,6	34,1	24,7	56,7	119,4	33,1	40,1	45,9	
1996	114,9	32,6	24,5	57,9	123,1	31,6	43,2	48,3	
1997	136,4	38,0	28,5	69,9	150,4	35,1	52,7	62,6	
1998	151,6	37,1	33,3	81,3	167,3	27,4	61,4	78,5	
1999	162,1	36,5	34,0	91,3	183,6	28,3	66,0	89,4	
						1997г.		1998г.	
Количество, млн.унций					4,72				5,96
Цена					42,22				287,4
долл./унция					4,36				8,08
шв.кр./долл.					909				13834

Динамика изменения валютного курса в Стокгольме:

	100 норв. крон	100 датск. крон	100 финск. марок	100 герм. марок	фунт линг.	долл. США	100 фран. франк.	100 яп. йен	Индекс ТСВ
1995	112,64	127,39	163,51	498,28	11,26	7,13	143,04	7,63	127,24614
1996	103,86	115,72	146,13	446,06	10,46	6,7	131,15	6,17	115,94336
1997	108	115,61	147,14	440,42	12,5	7,64	130,82	6,33	120,46335
1998	105,38	118,88	149	452,72	13,17	7,95	135,04	6,1	123,16217
1999	105,99	118,45	148,13	450,33	13,37	8,27	134,27	7,3	124,83816
1999									
Янв.	105,11	122,05	152,78	464,45	12,92	7,82	138,48	6,92	125,45899
Фев.	103	119,83	149,85	455,54	12,94	7,95	135,83	6,82	123,99634
Март	105,09	120,34	150,44	457,34	13,31	8,22	136,36	6,87	125,68720
Апр.	107,17	119,96	149,96	45588	13,41	8,32	135,93	6,97	125,74567
Май	108,97	120,76	150,98	458,97	13,63	8,44	136,85	6,93	126,86756
Июнь	108,13	118,88	148,57	451,67	13,59	8,51	134,67	7,05	125,68720
Июль	107,02	117,62	147,14	447,31	13,31	8,46	133,37	7,07	124,39728
Авг.	105,98	117,76	147,31	447,81	13,26	8,26	133,52	7,29	124,17455
Сент.	104,99	116,13	145,20	441,40	13,34	8,22	131,61	7,67	123,41617
Окт.	105,34	117,44	146,81	446,3	13,5	8,15	133,07	7,69	124,34915
Нояб.	105,32	116,06	145,15	441,27	13,54	8,34	131,57	7,96	124,13919
Дек.	106,01	115,44	144,46	439,16	13,69	8,48	130,94	8,27	124,42271

Экспорт услуг Швеции за 1999г. увеличился по сравнению с 1998г. на 6,9% и составил 162 млрд.шв.кр. (19,6 млрд.долл.). Импорт услуг за аналогичный период в сравнении с 1998г. возрос на 9,7% и достиг почти 184 млрд.шв.кр. (22,2 млрд.долл.).

Отрицат. сальдо в торговле услугами оценивается в 21,5 млрд.шв.кр. (2,6 млрд.долл.).

Золото-валютные резервы на 31 дек. 1999г. составили 152249 млн.шв.кр., в т.ч. золотые запасы 13834 млн.шв.кр.; 122442 и 13834 млн.шв.кр. — соответственно на 31 дек. 1998г. Тогда ЦБ провел переоценку золотого запаса. Ранее стоимость золотого запаса оценивалась по «фиксированной исторической стоимости». В связи с пересчетом по рыночной стоимости золотой запас Швеции увеличился на 12686 млн.шв.кр.

Шведская крона, измеренная индексом ТСВ (средневзвешенный по отношению к корзине из 19 валют), не претерпела на протяжении года значит. изменений, что объясняется повышенной тенденцией мировой конъюнктуры, ожиданиями дальнейшего роста, а также проводимой жесткой фин. политикой на межд. рынках. По отношению к долл. шведская крона ослабла на 4%; курс кроны к евро укрепился на 5,7%. По оценкам ЦБ Швеции обменный курс, измеренный индексом ТСВ укрепится в среднем до 122 в 2000г. и почти до 118 в 2001г.

Реализуя монетарную политику правительства 1993г., целью которой является удержание уровня инфляции в 2% с колебаниями +1 процентная единица, ЦБ Швеции осуществляет постоянный мониторинг инфляционных процессов, публикуя ежемесячно «Инфляционные доклады». По оценкам ЦБ инфляция, измеренная индексом потребит. цен составила в дек. 1999г. — 1,3%, а скрытая инфляция, согласно индексу UNDIХ — 1,9%. Инфляция находилась на низком уровне в 1999г. и не превысила 2%.

Шведские потребит. цены в 1999г. были на 21% выше средних цен в странах ЕС (в 1996г. — на 27%). Снижение, в сравнении с 1996г., объясняется изменением обменного валютного курса и низкими темпами инфляции. Среди товаров, которые имеют в Швеции наиболее высокие цены — алкоголь и транспортные услуги.

Как отмечалось выше, в 1993г. была принята Долгосрочная стратегия в области денежной политики, которая была разбита на 3 фазы: создание или образование массива задач для борьбы с инфляцией (1993-95гг.); коммуникация мер по реализации инфляционных прогнозов (1996-97гг.); предоставление или доведение целей инфляционных прогнозов (1998г.).

В целях обеспечения реализации мероприятий в рамках монетарной политики 1993г. шведы сочли целесообразным обеспечить законодат. закрепление отдельных положений. 25 нояб. 1998г. шведский парламент принял новое законодательство, целью которого было укрепить самостоятельность ЦБ страны. Закон вступил в силу 1 янв. 1999г. Важной компонентой закона является закрепление целей денежной политики — инфляция должна ограничиваться ежегодным ростом в 2% с колебаниями +1 процентная единица.

ЦБ Швеции осуществляет подготовку прогнозов, закладывая в них так называемый основной сценарий по будущим возможным темпам инфля-

ции с учетом оговорок, которые нивелируются ежеквартально в Инфляционных докладах. Прогнозы представляются на 12 и 24-месячные интервалы с внесением корректировок ежеквартально. На базе этих оценок ЦБ принимает решение по установлению процентных ставок.

ЦБ Швеции в 1999г., изменения по процентным ставкам:

	Репозита	Депозит. ставка	% по займам	Ставка ЦБ
2.10.96г.				3,5
9.10.96г.	4,95			
23.10.96г.	4,85			
30.10.96г.	4,6	4,25	5,75	
27.11.96г.	4,35			
11.12.96г.		3,75	5,25	
18.12.96г.	4,1			
3.01.97г.				2,5
17.12.97г.	4,35			
10.06.98г.	4,1			
2.07.98г.				2
4.11.98г.	3,85			
18.11.98г.		3,25	4,75	
25.11.98г.	3,6			
16.12.98г.	3,4			
5.01.99г.				1,5
17.02.99г.	3,15	2,75	4,25	
31.03.99г.	2,9			
6.04.99г.				1
4.10.99г.				1,5
17.11.99г.	3,25			
04.01.00г.				

16 дек. 1999г. парламент проголосовал за новый закон по доходам, который вступил в силу 1 янв. 2000г., фактическое применение которого установлено с 2002г. Закон практически не вносит каких-либо существенных изменений в систему налогообложения, а лишь объединяет 35 старых законодат. актов в налоговой сфере.

Шведский комитет по банковскому законодательству подготовил предложения, которые направлены на существенные изменения в фин. законодательстве. Одновременно Базельский комитет по банковскому надзору подготовил предложения по изменению межд. регулирования в этой сфере.

В задачи Шведского комитета, учрежденного в 1995г. правительством, входило: проведение изучения и необходимость внесения кардинальных изменений в законодательство, которое регулирует деятельность банков и крупных институтов. В дек. 1998г. шведский Комитет представил доклад Regulation and supervision of banks and credit institution, в котором детально изложены предложения по новому законодат. определению концепции банковской сферы, а также изменения в шведский закон SFS 1987 617 Banking Business Act.

По оценке специалистов имеются концептуальные расхождения между двумя организациями по подготовленным предложениям, которые на протяжении 2000г. будут отрегулированы. Ожидалось, что ЕС представит свои обоснованные и документированные выводы по регулированию рынка капитала в Базельский комитет до конца марта 2000г. Окончательная и одобренная версия документа по регулированию банковско-фин. рынка будет представлена Базельским комитетом до конца 2000г. Потребуется время, чтобы инкорпорировать эти нормы в нац. законодательство. Внутри ЕС эти нормы должны будут внесены в законодательство ЕС.

Знаковым событием в середине нояб. 1999г. в эконом. жизни Швеции стало сделанное премьер-министром Швеции заявление о целесообразности принятия решения о вступлении Швеции в Экономический и Валютный союз. Премьер-министр считает, что негативное решение весьма сильно отразится на развитии Швеции. В то же время им было высказано сомнение в том, готова ли Швеция стать сегодня полноправным членом ЭВС: во-первых, необходимо четко определиться с функционированием системы зарплаты, а также создать «определенный буфер, который бы позволил шведской экономике выдержать нахождение в другой конъюнктурной фазе, чем страны-члены валютного союза».

Отмечается, что в случае членства в ЭВС и отсутствия функционирующей системы оплаты труда, Швеция может столкнуться с проблемами массовой безработицы. Швеция, кроме того, должна иметь уверенность и в том, что если страна попадет в фазу низкой конъюнктуры, в то время как в других странах будет период высокой конъюнктуры, шведы смогут создать преграду для негативных последствий.

В начале янв. 2000г. исполком СДРПШ принял решение о целесообразности вступления Швеции в ЭВС. В то же время сторонникам членства в ЭВС пришлось пойти на уступки и согласиться с тем, что этот вопрос должен будет вынесен на всенародный референдум, сроки которого не определены. Возможно, что референдум пройдет после парламентских выборов 2002г. (нояб. или начало 2003г.).

На фоне возросших дискуссий в шведских СМИ относительно членства в валютном союзе ЕС, специалисты высказываются о тех проблемах, с которыми может столкнуться Швеция при переходе к евро. Отмечается, что с авг. 1999г., 12 гос. организаций получили поручение от правительства подготовить исследование о том, какие меры потребуются предпринять, чтобы ввести в Швеции евро. Среди организаций, которые проведут работу, называются Гос. налоговое управление, Гос. страховое управление, Главное тамож. управление, С/х управление и др. Полагают, что переход к евро обойдется Швеции в несколько млрд. шв.кр.

В конце 1999г. ЦБ представил информ. обзор об актуальных направлениях развития рынка евро и ее использовании в Швеции. По данным Банка евро пока еще не нашло большого применения у частных лиц и у мелких и средних шведских предприятий. Крупные предприятия начинают использовать евро во все возрастающих объемах. Иностр. платежи все чаще проводятся в евро, вместо нац. валют стран, использующих евро. В шведских банках открыто 1500 счетов в евро частными лицами и свыше 8000 счетов в евро шведскими предприятиями. Предприятиям и частным лицам выданы кредиты на 2,2 млрд. евро. Шведские банки совместно с иностр. фин. ин-тами приняли участие в эмиссии облигаций в евро от шведских предприятий и коммун на сумму 2-3 млрд. евро.

Из числа мелких и средних предприятий, которые торгуют в зоне евро, только 38% предприятий предлагают своим покупателям фактуры в евро. 7% всех опрошенных предприятий Швеции (600 руководителей) полагают, что имеются преимущества для них, если Швеция не будет членом Валютного союза, 32% считают, что это отразится на

их деятельности негативно. Крупные предприятия (47%) считают, что если Швеция не будет членом ЭВС, то это будет негативно отражаться на их деятельности.

1999г. стал наилучшим биржевым годом последнего десятилетия. Стоимость предприятий, зарегистрированных на Стокгольмской фондовой бирже (СФБ) к концу года достигла 4437 млрд. шв.кр., оборот составил 18501 млн. шв.кр. Общий индекс СФБ увеличился к концу года на 66%. В 1999г. на бирже было зарегистрировано 54 новых фирмы, из которых 31 занимающаяся ИТ. Сегодня на «листе ожиданий» числится порядка 300 АО, которые заинтересованы в котировке своих акций в ближайшие 2-3г.

Рост индекса на 66% в 1999г. в большей своей степени может быть объяснен доминирующим положением на бирже концерна «ЛМ Эрикссон», на долю которого приходится 20% акций, котирующихся на бирже. Нельзя также сбрасывать со счетов и такие факторы, как улучшение эконом. положения в мире, которое резко отразилось на стоимости акции большинства предприятий, принадлежащих к так наз. циклическим отраслям промышленности. Индекс лесных компаний на протяжении года постоянно имел повышательную тенденцию, в то время как банковские акции, которые весьма чувствительны к процентным ставкам, не влияли существенно на уровень общего индекса.

Особое воздействие на этот показатель СФБ также оказывала деятельность так наз. «консультантных в области Интернет» компаний — «Интерформейшн Хайвей» и перепрофилировавшая свою деятельность на сферу информ. технологий бывшая горнодобывающая компания «Свенска Коппар» с ее новым владельцем Франко Фидели. Так, биржевая стоимость «Свенска Коппар» с марта по дек. 1999г. возросла с 30 до 450 млн. шв.кр.

Инокапитал на протяжении последних лет все больше проникает в шведские биржевые компании. По оценкам DN Agarservice AB, **иностранцы сегодня владеют 40% предприятий**, зарегистрированных на Стокгольмской фондовой бирже: в конце 1998г. иноинвесторы владели 34% биржевых предприятий.

Самым впечатляющим явлением на бирже называется компания «Эрикссон» — 55,4%, увеличение на 6 процентных единицы в сравнении с предыдущим годом, т.е. 594 млрд. шв. кр. биржевой стоимости находится сегодня в руках иностранцев. В то же время следует подчеркнуть, что благодаря классификациям акций А и Б, иностранцы контролируют в «Эрикссон» только 2,6% голосов. Двумя крупными владельцами являются сфера семьи Валленбергов и сфера «Хандельсбанкен», которые совместно контролируют 73% голосов (10% стоимости). Интерес со стороны иностранцев проявляется не только к высокотехнологичным предприятиям. Так, в шарикоподшипниковом концерне SKF, который сегодня находится в кризисной ситуации, доля инокапитала составляет 44,4% (увеличение на 8%). Привлекательным для иноинвесторов является телекомпания Net Com, входящая в сферу Стенбек (25%).

В то же время отмечено и снижение доли иноинвесторов в таких предприятиях, как «Электролюкс» с 56,9 до 49,5%, «Треллеборг» с 26,3 до 19,3%.



Участие инокапитала в шведских фирмах:

Компания	Иностр. владение, млрд. шв. кр.	%
Ericsson.....	594	55,4
Skandia .....	81	61
4N&M .....	55	55
Epi-opohtan.....	50	81,8
Electrolux.....	39	49,5
Securitas.....	32	59,2
Volvo.....	27	28,1
Investor.....	24	25,7
Sydkraft.....	24	69,3
Assa Abloy.....	21	57

Начался процесс восстановления прибылей комбанков, понесших убытки на рос. рынке в связи с кризисом. «Мерита-Нордбанкен», потерявший 2 млрд. финских марок вернул часть убытков, благодаря сотрудничеству с одним из немногих «выживших банков» — Межд. Московский банк (IMB). «Мерита Нордбанкен» является давним акционером IMB.

Не свернул свою деятельность на рос. рынке один из крупнейших банков Сев. Европы «Хандельсбанкен» (оборот 900 млрд. крон, количество занятых 8500, 500 контор в Швеции, 33 в странах Сев. Европы и 18 в др. государствах). В то же время «Скандинавска Эншильда Банкен» с 1 янв. 1999г. отозвал своего представителя из Москвы, и выжидает, когда наступят «лучшие времена». Той же позиции придерживается и «Свидбанк» — Объединенный Банк Сбербанков Швеции. По мнению руководства двух последних банков — предпочтительнее является работа на рынках государств Балтии, Польши, Дании и Норвегии. Об этом свидетельствует, в частности, сообщение о приобретении ряда балтийских, норвежских и датских банков.

## Инвестиции

Привлекательность Швеции для ПИИ обеспечивается за счет того, что страна предоставляет прямой выход на европейский рынок, занимает стратегическую позицию в регионе Балтийского моря, владеет передовыми технологиями, обладает сетью промцентров, научных парков, развитой банковской сферой и деловой инфраструктурой. **Швеция поднялась с 18 на 8 место в мире по благоприятности условий для иноинвесторов.**

В 1999г. крупнейшим по масштабу событием стала продажа шведской компанией «Вольво» своего подразделения легковых автомобилей компании «Форд» за 55 млрд. шв. кр., а также ряд более мелких продаж и слияний в секторе розничной торговли, фармацевтики и производства пром. газов: шведские компании «Астра», АГА, ИКА сменили владельцев.

Иностр. компании обеспечивают более 15% рабочих мест в Швеции, на них занято 320 тыс. чел. Только фирм с участием ам. капитала в Швеции зарегистрировано 600.

Шведские компании-инвесторы добились успеха и признания на межд. уровне в условиях глобальной экономики. **В 1999г. 25 из 500 самых крупных в мире ТНК имели шведское происхождение.** Вокруг крупных инвесторов образуются группы субподрядчиков, поставщиков комплектующих и услуг, которые также способствуют росту потока шведских инвестиций как внутри страны, так и за рубежом.

В число крупнейших организаций, действующих в Швеции в сфере инвестирования, входят:

АББ, «Вольво», «Электролюкс», «Эрикссон», ИКЕА, СААБ, «Скания», «Сандвик», «Скандиа», «Сканска», «Тетра Лаваль», «Атлас Копсо», «Аутолив», «Гамбро», «Хеннес энд Мауриц», «Фармация энд Апджон», СЦА, «Сеkjюритас», СКФ, «Стура Энсо», «Свидиш Мэтч», «Треллеборг».

Активизировались переговоры об увеличении доли иностр. участия, слиянии или покупке иностранцами компаний «Фармация энд Апджон», СААБ, «Тетра Лаваль» и др.

Постоянно увеличивается объем иноинвестиций в НИОКР на территории Швеции. 20% разработок в промышленности осуществляется на деньги иностранцев. Основная часть иноинвестиций направлена в область ИТ, Интернет и телекоммуникаций.

На внутреннем рынке инвестированием активно занимаются крупные т.н. «семейные» инвест. корпорации Investor (семейство Валленбергов), Latour (семейство Дуглас), Stena (семейство Ульссон), а также банки, инвест. фонды и страховые пенсионные компании.

Основными гос. организациями, действующими в сфере инвестирования, являются:

— Агентство по инвестициям (Invest in Sweden Agency), распространяющее информацию об условиях для иноинвесторов в Швеции и занятое привлечением иноинвестиций; Шведская корпорация экспортных кредитов (SEK) с 50% гос. участием; Управление по гарантированию экспортных кредитов (EKN); Инвест. фонд Swedfond, действует по принципу самокупаемости, предоставляя шведским инвесторам средства под небольшой процент. С использованием кредитов фонда был построен завод компании ПЛМ по производству алюминиевой тары в Московской обл.

*Законодательство, регулирующее иноинвестиции.* В Швеции отсутствует кодифицированное или систематизированное законодательство по вопросу регулирования иноинвестиций.

В целом государство придерживается открытой политики для иностр. частного инвестирования в экономику. Швеция либерализовала экономику для иноинвестиций в 1995г. после вступления в ЕС в силу существующих нормативных актов и стандартов.

Рядом шведских законов в различных отраслях экономики сохраняются ограничения. Во-первых, это связано с функционированием так называемых естественных монополий, куда инокапиталу доступ открыт частично. Это ж/д транспорт, почтовые услуги, телекоммуникации, радиоуслуги, а также производство и продажа вина, спирта и табачных изделий. В сельском и лесном хозяйстве установлены ограничения для иностранцев как в вопросах приобретения собственности, так и ее использования.

Для большого ряда отраслей промышленной деятельности установлен разрешительный порядок по соображениям экологической безопасности. Для добычи природных ресурсов, таких как руда, минералы, нефть и газ требуется обязательное заключение концессионных соглашений, по которым инвестор выплачивает правительству роялти.

Потенциальные иноинвесторы должны учитывать при проработке любого проекта строгие требования законодательства в области трудовых отношений, а также поведения на соответствующем рынке товаров или услуг.

Согласно закону о недобросовестной конкуренции запрещаются действия, направленные на установление ограничит. торговой практики, при которой фиксируются цены, лимитируется свобода торговли, а также устанавливается доминирующее положение на конкретном рынке или складывается несправедливая тендерная практика. По закону о торговой практике запрещаются действия, ведущие к заблуждению покупателя, продаже опасных продуктов и т.д. Широкий круг товаров и услуг подлежат сертификации или разрешению для личного потребления.

Вывоз прибылей от инвестированного капитала подчиняется общим правилам валютного регулирования.

*Возможность привлечения капиталов иноинвесторов в экономику России.* Швеция, с началом перестройки в СССР, уделяет особое внимание развитию эконом. сотрудничества в регионе государств Балтийского моря, рассматривая его как часть внешней политики. В начале 90-х гг. Швеция подготовила программу развития тех. содействия и развития с регионами Балтийского моря. 14 окт. 1999г. правительство Швеции приняло решение о «Страновой стратегии сотрудничества по развитию России в 1999-2001 гг.», в которой четко определены основные направления будущих вложений средств и изложены подходы Швеции к этим направлениям.

Этим документом практически определена стратегия полит.-эконом. отношений Швеции с Россией на краткосрочную перспективу. Нельзя исключать, что в силу ряда факторов, под нажимом Евросоюза, в эту стратегию могут быть внесены отдельные коррективы.

Особое место в реализации и углублении контактов в ближайшие годы будет занимать деятельность в рамках СГБМ и СБЕР. Будут продолжены двусторонние контакты в НК, с привлечением в период его работы шведских и рос. деловых кругов, регионов РФ, организацией семинаров и симпозиумов.

По оценке шведов, при изменении делового и инвест. климата в России в принципе имеется значительный потенциал для осуществления шведскими фирмами взаимовыгодных инвестиций в Россию. Этому может послужить активная реализация положений «Плана действий», который был принят на встрече министров торговли стран СГБМ в Бергене в фев. 2000г. Здесь следует особо выделить проект «Северное измерение ЕС».

Приспособляемость к законодательству ЕС стран-кандидатов и, в первую очередь Эстонии и Польши, будет означать для Швеции меняющиеся подходы для выработки правительством мер по вопросам торговли, инвестиций, а также в сфере технического содействия. В ближайшие 2-3 года основные средства тех. содействия будут направлены в Литву и Латвию.

Шведы считают, что ЕС в торг. политике по отношению к России должен проявлять максимально возможную открытость, особенно по тем направлениям, где существуют определенные ограничения (сталь, уран, антидемпинговые процедуры). Шведы увязывают такие подходы с требованием к России со стороны ЕС в большей открытости и принятия соответствующих мер, таких, например, как: стабильность существующих юр. и торг. правил и норм; функционирующая тамож.

администрация; функционирующее законодательство в области конкуренции; удовлетворительная законодат. база в области защиты прав ИС, судебная система, система надзора за реализацией существующих актов; корректность обращения с европейскими предприятиями в налоговой сфере.

Как и в предыдущие годы, приоритет со стороны шведов будет отдаваться регионам северо-запада, хотя правит. и деловые круги не исключают углубления контактов и с регионами, которые представляют стратегический интерес (это и Самарская обл., Вологодская обл., Екатеринбург, Омск и др.).

В 1999г. шведским фирмам в целом удалось преодолеть последствия фин. кризиса, пересмотрев структуру и проведя другие орг. мероприятия на своих предприятиях в России (с авг. 1998г. из **110 работающих в Москве компаний только 4 свернули свою деятельность**). Так продолжили работу на рос. рынке АББ, АГА, «Тетра Лаваль», «Сандвик», ПЛМ и др.

Несмотря на падение объемов продаж автомобилей в июне 1999г. на заводе ЗИЛ был осуществлен пилотный проект сборки 12 грузовиков «Вольво». 24 нояб. 1999г. «Вольво Трак» и рос. предприятие «Система» подписали Меморандум о взаимопонимании по созданию СП по сборке грузовиков «Вольво» в Зеленограде (в спец. промзоне).

Концерну «Эрикссон» удалось сохранить за собой свою долю рос. рынка мобильной телефонной связи (30-35%) и продолжить последовательную линию на освоение новых регионов. В 1999г. географию активного присутствия «Эрикссон» дополнили Ростов-на-Дону и Екатеринбург.

«Сканска» подписала соглашение о намерениях с аэропортом «Шереметьево-2», предусматривающее получение шведами ген. подряда на реконструкцию аэропорта до 2010г. (объем инвестиций – 1 млрд.долл.).

«Электролюкс» в соответствии с протоколом о намерениях с Администрацией Нижегородской обл., планирует производство стиральных машин (объем инвестиций – 80млн. долл.).

Компанией НСС получен подряд на реконструкцию метро в С.-Петербурге стоимостью 31 млн.долл.

«Приппс Рингнес» существенно укрепила позиции на рос. рынке за счет приобретения завода «Пикра» – крупнейшего производителя пива (70 млн.л. в год) в Сибири и ряд других фирм, которые в силу фин. кризиса и ухода с рос. рынка конкурентов, смогли занять высвободившиеся ниши на рынке России.

Исполнит. директор шведской фирмы «Восток-Нафта» Турбьорн Ранта полагает, что акции, котирующиеся на Московской бирже, недооценены. «Восток-Нафта» владеет большим пакетом малоликвидных акций рос. эмитентов и поэтому сильно зависит от развития событий на бирже в Москве. В конце нояб. 1999г. курс акций «Восток-Нафта» на Стокгольмской фондовой бирже вырос на 10% до 17,4 шв.кр. за акцию.

Крупнейшими инвестициями «Восток-Нафта» в России до сих пор были приобретение крупных пакетов акций компаний «Сургутнефтегаз» и «Газпром». Эти пакеты составляют 25% всех вложений компании. По результатам 1999г. «Восток-Нафта» показала результат (до налогообложения) +71

млн.шв.кр., тогда как в прошлом году ее убытки составили 1,1 млн.шв.кр.

В будущем компания намерена продать большую часть имеющихся акций с целью финансирования покупки рос. нефтекомпании ЕТС. Это будет первой прямой инвестицией «Восток-Нафта» в России. ЕТС находится в Томской обл., ее нефтяные запасы оцениваются в 100 млн.т.

Развитие событий последнего времени на Московской бирже радует вкладчиков т.н. «российских» фондов. Эти фонды находятся среди наиболее быстро растущих фин. организаций на шведском рынке. По результатам, рассчитанным с начала 2000г., фонд «Робур Руссландсфонд» находится на 5 месте, стоимость его активов возросла на 39,6%, за ним идет «Хагстремер & Квиберг Руссландсфонд» – 38,2% и «Ист Кэпитал Руссландсфонд» – 37,6%. Показатели FMG Russian Federation Fund выросли на 35%, «Банко Руссландсфонд» – на 33,9%, Alfred Berg Russia – на 33,7%.

О заинтересованности государства в работе на рос. рынке и вложения инвестиций можно судить о деятельности гос. телеком. компании «Телии». Компания «Телия» приобрела за 700 млн.кр. 25% акций в рос. холдинге «Телекоминвест», являющимся одним из трех наиболее крупных предприятий телеком. сектора РФ. «Телекоминвест» совместно с «Телией» обладает большинством акций «Норд-Вест GSM», крупнейшего оператора сотовой связи на Северо-западе РФ. По словам представителя «Телии», ответственного за деятельность компании в России Бу Магнуссона, компания наблюдает признаки оживления в рос. экономике и рассчитывает на то, что Россия вскоре станет одним из наиболее динамично развивающихся рынков в Европе.

*Меры по стимулированию инвестиций.* Развитию промышленности и инвестиций в Швеции содействует как правительство, так и местные администрации и специализированные организации. Содействие нацелено, прежде всего, на стимулирование инновационной деятельности для приспособления к изменяющимся условиям рынка.

Правительство поддерживает региональные программы развития с целью увеличения занятости в определенных областях страны. Существует широкий спектр форм содействия инвест. деятельности в конкретных регионах. Помимо этого существуют программы содействия экспортной деятельности в виде экспортных гарантий и кредитов, а также поддержка НИОКР. При этом следует отметить, что субсидии применяются в рамках действующих в ЕС правил.

*Содействие региональному развитию.* Агентство по пром. и тех. развитию НУТЕК (Narings- och Teknikutvecklingsverket, Nutek) – правит. агентство, которое осуществляет надзор за реализацией программ регионального развития, которые реализуют администрации губерний Швеции. Решение об оказании содействия принимается НУТЕК или, в отдельных случаях, правительством (мин-пром). НУТЕК также осуществляет надзор за региональными корпорациями по развитию, действующими в каждой из 23 губерний.

Содействие региональному развитию реализуется в областях, которые составляют 58% территории Швеции и где живет 7% всего населения страны. Это, прежде всего, север Швеции, который составляет около 2/3 ее территории, а также ост-

ров Готланд. Эти территории разделяются по приоритету на «Зону 1» и «Зону 2» («Зона 1» – более приоритетная, с более высоким уровнем содействия развитию). В отдельных случаях содействие региональному развитию может быть распространено и на другие территории.

Всего существуют 7 форм содействия, доступных для предприятий.

1. В сельской местности с низкой плотностью населения, определяемой по усмотрению администрации губернии, компания-инвестор может рассчитывать на получение спец. ссуды. При этом сфера инвестиций не учитывается. Макс. размер ссуды – 800 тыс.шв.кр. на 3г. Для мелких проектов существует особая форма такой ссуды с упрощенной процедурой ее получения. При этом макс. размер ссуды составляет 50% от объема инвестиций, но не более 20 тыс.шв.кр.

2. Содействие развитию в определенных регионах. Такой вид содействия распространяется на инвестиции в строительство и оборудование. Кредиты предоставляются для реализации проектов, которые не могут финансироваться за счет привлечения коммерческих кредитов.

В «Зоне 1» малые и средние предприятия могут получить ссуду до 40% от объема инвестиций, для остальных предприятий предельный размер субсидии – 35% от объема инвестиций. В «Зоне 2» предельный размер предоставляемых субсидий составляет 20%. Общий размер фин. поддержки (субсидии и льготного кредита) не может превышать 70% от объема инвестиций в «Зоне 1» и 50% в «Зоне 2».

Если общий объем инвестиций превышает 20 млн.шв.кр., решение о предоставлении содействия принимает НУТЕК или правительство, в остальных случаях – администрация губернии.

Возможно также оказание содействия предприятиям сферы услуг в случае, если они осуществляют перемещение машин и оборудования, НИОКР, а также набор и обучение персонала.

3. Субсидии на развитие могут быть предоставлены как в виде прямой фин. поддержки, так и в форме целевого кредита. В «Зоне 1» «мягкие» инвестиции (разработка продукции, маркетинг, обучение и т.д.) поддерживаются субсидиями до 40% для малых и средних фирм и до 35% для прочих фирм. Макс. размер субсидий для «зоны 2» – 20%. Общий размер фин. поддержки не должен превышать 50% с учетом целевого кредита.

4. Субсидии на увеличение занятости. Предприятия, создающие в соответствующих регионах новые рабочие места на длительное время могут получить спец. субсидии. Размер таких субсидии наибольший в первый год. В последующие годы размер субсидии уменьшается и через 5 лет полностью прекращается. Размер субсидии на создание нового рабочего места с полной занятостью составляет 200 тыс.шв.кр. в «Зоне 1» и 120 тыс.шв.кр. в «Зоне 2». Субсидия выплачивается по частям один раз год.

5. Снижение налога на фонд зарплаты. Указанный налог снижен в «Зоне 1» и «Зоне 2» за исключением некоторых отраслей и географических областей на 10% до 2000г. включительно. Снижение налога не распространяется на базовые отрасли (горнодобыча, чермет, бумпром). Отрасли, на которые распространяется снижение налога, несколько различаются для «Зоны 1» и «Зоны 2». В



основе снижения налога — система возврата подоходного налога.

6. Транспортные субсидии распространяются на перевозку товаров для или от предприятий в Норрланде, значительной части Вермланда и Даларна. Размер субсидий составляет от 10% до 50% в зависимости от протяженности маршрутов и их расположения.

7. Инвест. трасты также могут получить ссуды, если их деятельность сосредоточена в соответствующих регионах. Условия ссуд определяются правительством в каждом конкретном случае.

Со вступлением Швеции в ЕС программы регионального развития значительно расширились за счет участия в них Структурных фондов ЕС. Доля Швеции в указанных фондах составляла 13 млрд. шв.кр. в 1994-99гг.

Одна из важнейших задач НУТЕК — гармонизация правил использования фондов ЕС со шведской политикой регионального развития. НУТЕК ведет работу, направленную на упрощение системы регулирования деятельности структурных фондов ЕС.

**Финансовое содействие и гарантии.** Шведская корпорация экспортных кредитов СЕК (AB Svensk Exportkredit, SEK) находится в совместной собственности государства и комбанков. Корпорация предоставляет среднесрочные и долгосрочные кредиты для финансирования экспорта товаров и поставляемых в значит. объемах услуг в основном в соответствии с процентными ставками, определяемыми в соответствии с «Консенсусом ОЭСР по экспортным кредитам». Гос. управление по гарантированию экспортных кредитов, ЭКН (Exportkreditnämnden, EKN) обеспечивает страхование экспортных кредитов от потерь, вызванных неплатежом зарубежного покупателя или заемщика при экспорте шведских товаров или услуг. Страхование экспортных кредитов обычно покрывает 85-90% рисков экспортера.

От имени Шведского агентства по межд. тех. и эконом. сотрудничеству, БИТС (Beredningen for internationellt tekmskt+ekonomiskt samarbete, BITS) Корпорация по страхованию экспортных кредитов (СЕК) предоставляет смешанные долгосрочные кредиты под низкие процентные ставки для развивающихся стран (в соответствии с «Консенсусом ОЭСР по экспортным кредитам».

**Поддержка НИОКР.** Содействие осуществляет правит. агентство по пром. и тех. развитию НУТЕК. Усилия агентства сосредоточены в отраслях, имеющих стратегическое значение для развития промышленности. НУТЕК предоставляет прямые субсидии, покрывающие полную стоимость приоритетных проектов, которые, по всей вероятности, не принесут коммерческой выгоды в ближайшем будущем. НУТЕК также покрывает половину расходов на финансирование нескольких НИИ, осуществляющих исследования в области пром. производства. Другую половину оплачивают коммерческие фирмы.

НУТЕК обеспечивает финансирование коммерческих проектов в 50% от их стоимости. В случае, если проект имеет коммерческий успех, указанная фин. поддержка подлежит возмещению.

Наиболее крупные проекты в промышленности, которые обещают значит. прибыль, но реализация которых связана с рисками поддерживаются «Пром. фондом». Он может предоставлять финан-

сирование в 50% стоимости проекта. Суммы, предоставленные Фондом, подлежат возмещению, если проект имеет коммерческий успех.

«ALMI — партнер предприятий» (ALMI Förtagspartner) предоставляет льготные кредиты вновь созданным мелким и средним компаниям. **Для иноинвесторов не существует спец. налоговых льгот.**

**Приватизация.** В секторе гос. предприятий, который охватывает коммерческие управления и АО, занято 180 тыс.чел. (данные начала 2000г.). Курируют деятельность гос. предприятий 6 различных министерств и парламент — насчитывается 59 таких гос. предприятий; координирующим деятельность госсектора органом выступает минпром.

Государство — крупнейший держатель акций в стране, 1998г.

Курирующий орган	Кол-во предпр.	Оборот млн. кр.	Кол-во занятых
Минпром.....	33	185726	168022
Минфин .....	15	53787	22941
Минсоцдел.....	3	39092	12782
Минкультуры.....	4	1865	1695
Минэкологии .....	3	398	183
МИД.....	2	1074	103
Парламент.....	1	480	410
ВСЕГО .....	61	282422	206136

9 госпредприятий входят (по обороту) в число 50 крупнейших предприятий Швеции.

Место	Место в числе 50 крупнейших в Швеции	Название предприятия	Оборот в 1998г. млн.шв.кр.
1	12	Telia	51 240
2	15	SAS-koncernen	40946
3	-	Merita Nordbanken	29544
4	23	Vattenfall	27957
5	26	AssiDoman	23 993
6	27	Posten	24359
7	28	Apoteket	23420
8	40	Systembolaget	15495
9	46	SJ	14798
10	49	Celsius	14293
11	54	Svenska Spel	12924
12	68	Samhall	9538

Крупные работодатели в Швеции.

Предприятия с числом занятых более 10 тыс. чел.

Место	Предприятия	Кол-во занятых в Швеции, (1998г.)
1	Volvo	51 656
2	Posten (roc.)	41 907
3	Ericsson	41 554
4	Telia (roc.)	27540
5	Samhall (roc.)	25 692
6	ABB	24 149
7	KF	17434
8	SJ (roc.)	15600
9	Skanska	14969
10	ForeningsSparbanken	13223
11	NCC	13 139
12	SEB	11 503
13	Stora-Enso	11 354
14	Sandvik	11 048
15	Scania	10380

После продажи Volvo Personvagnar, крупнейшим является Почтовое управление Швеции (Posten) — в наст.вр. в число 10 основных предприятий по числу рабочих мест входит 4 государственных.

Парламент еще в 1996г. определил основные направления деятельности по управлению гос. предприятиями, в числе которых особо выделяется их коммерческая самостоятельность, работа на

равных конкурентных условиях с высокой эффективностью, прибыльностью и, в случае необходимости, структурных преобразований. От прибыли государство получает определенную часть, отчисляемую в доходную часть бюджета.

Любые изменения, связанные с гос. владением, требуют одобрения со стороны парламента. Государство получило одобрение, когда оно собиралось уменьшить свою долю в «Асси Думен» и «Фармация энд Апджон». Ежегодно государство представляет отчет о деятельности предприятий с гос. участием. Деятельность государства в управлении предприятиями рассматривается ревизорами парламента и представляется в докладе «Роль государства как владельца компаний», а также экспертной группой по изучению гос.-публичной экономики. При подборе кадров на должность исполнит. директоров, государство руководствуется «Основными направлениями при найме на работу руководителей» и рядом других общих постановлений по этому вопросу. В приложении приводится перечень всех гос. предприятий, находящихся под управлением гос. органов Швеции, включая Парламент.

Процесс акционирования и приватизации гос. сектора экономики страны, первый этап которого можно отнести ко II пол. 80-х гг., проходит трудно. Здесь особо следует выделить процесс в рамках так. наз. естественных монополий, а также в системе здравоохранения. Минпром во главе с министром Б. Русенгеном проводит четкую политику на поэтапное акционирование, приватизацию, «представление госкомпаний» на Стокгольмскую фондовую биржу, что позволяет государству наиболее эффективно реализовать госсобственность с учетом конкретных условий на рынке, месте того и иного предприятия в европейском межд. эконом. сегменте.

Политика соц.-дем. правительства порой встречает резкую критику со стороны оппозиционных партий, и в ряде случаев правительство вынуждено менять тактику работы с гос. предприятиями (это и проблема с «Цельсиус АБ», неудачная сделка «Телия» и норвежского «Теленора» и ряд других).

В качестве иллюстрации деятельности гос. предприятий ниже приводятся отдельные шаги, которые были предприняты в 1999г. и начале 2000г.

*Телеком. сектор.* Крупным событием дек. 1999г. стала неудачная попытка слияния двух скандинавских гос. телеком. компаний: шведской «Телии» и норвежской «Теленор». Вначале о сделке было широко объявлено, состоялось подписание учредительных документов. Затем правление вновь созданной компании «Телия-Теленор» раскололось по вопросу о местонахождении общего подразделения мобильной телефонии. Норвежская сторона настаивала на размещении его в пригороде Осло Форнебю, где еще только предстояло создать необходимую инфраструктуру. По замыслу норвежцев, размещение этого участка должно было стать «локомотивом» тех. и пром. развития этой отрасли в экономике страны. Шведы отстаивали свои планы по размещению подразделения мобильной телефонии в пригороде Стокгольма Чисте, где уже создана вся необходимая инфраструктура и который по уровню концентрации предприятий соответствующего профиля сравнивают с

ам. «силиконовой долиной».

СМИ Швеции возложили всю полноту вины за раскол в правлении совместной фирмы на директора с норвежской стороны Тормуда Хермансена, который несколько раз давал действительные поводы для обвинений и критики своим невыдержанным поведением и высказываниями. Во второй половине дек. после бесплодных попыток спасти ситуацию, было объявлено о разделении компании на шведскую и норвежскую части. Сделка по слиянию провалилась. Произошла смена руководства в шведской «Телия» и объявлено о планах приватизации этой гос. компании.

В начале фев. 2000г. правительство дало зеленый свет продаже телеком. предприятия «Телия». Руководство и владельцы компании приступили к работе по регистрации компании «Телия» на Стокгольмской и Нью-йоркской фондовых биржах (июнь 2000г.). Также определены основные стратегические направления будущего этого концерна, на модернизацию которых потребуются 150-200 млрд. крон (покупка предприятий и инвестиции в расширение передающей сети). При продаже «Телии», шведы в качестве доказательства преимуществ будут использовать те параметры, которые часто звучат в мировых исследовательских докладах — Швеция занимает одно из передовых положений в информ. технологиях и ее яркими представителями в этой сфере являются «Эрикссон» и «Телия». Продажа «Телии» будет осуществлена только «глобальным инвесторам». Биржевая стоимость «Телии» составляла 350-400 млрд. шв.кр.

*Ж/д транспорт.* В дек. 1999г. правление гос. железных дорог (коммерческое управление) приняло решение об акционировании. 1 янв. 2001г. будет образовано Statens Jambvagar (SJAB), АО «Гос. железные дороги» при условии, что парламент утвердит это решение.

В материнскую компанию SJAB войдут шесть дочерних предприятий: SJCargo (перевозка грузов), SJResor (продажа билетов и пассажирские перевозки), SJTeknik (обслуживание), SJTerminalproduktion (уборка и обслуживание на терминалах), SJData и S-TFastigheter (компьютерная служба и служба по недвижимости).

Предполагается в течение 3 лет снизить число занятых на ж/д транспорте на 5500 до 9500 человек, в т.ч. за счет продаж деятельности, связанной с вагонами-ресторанами и судоходной линией Scandlines.

Ожидается, что прибыль гос. железных дорог Швеции (оборот 15 млрд. шв.кр.) возрастет с 200 млн. шв.кр. до 500 млн. В плане обуславливается рост пассажирских перевозок ежегодно на 3% и грузоперевозок до 3,5% в год. Планируется введение на отрезке Мелардаль скоростного поезда Х-40, который будет поставлен в 2002г. (вложение 1,1 млрд. шв.кр.).

*ВПК.* После одобрения парламентом продаж гос. долей в Celsius, в условиях сокращения заказов для собственных ВС, ведущий шведский военно-пром. концерн SAAB при поддержке Минобороны и правительства выдвинул предложение о покупке 90% акций концерна Celsius за 625 млн. долл., что на 40% больше биржевой стоимости Celsius.

В Скандинавии создан военно-промышленный концерн с оборотом 2,8 млрд. долл., пакетом

заказов на 450 млн.долл. на ближайшие 2 года и количеством занятых 18300 чел. Объем продаж достигнет – 1,8 млрд.долл., и по этому показателю созданный концерн войдет в десятку крупнейших военно-промышленных концернов Европы.

Концерн сконцентрирует свои усилия на производстве систем вооружения, систем управления ведением боя, производстве военных самолетов, высокоточного оружия, а также эксплуатации военной техники. Планируется продолжить работы в космической области и эксплуатации гражд. самолетов.

**Гражд. авиация.** В марте 2000г. правительство Швеции представило законопроект, согласно которому с 1 янв. 2001г. Управление гражд. авиации (Luftfartsverket) будет преобразовано в самостоятельное акционерное предприятие. На его базе будет образован контрольно-разрешительный орган, куда будут переданы функции надзора за безопасностью воздушного движения, а также коммерческое предприятие, отвечающее за деятельность аэропортов, аэровокзалов и служб управления движением. Приватизация Управления гражд. авиации будет проходить под контролем минпрома. Приватизация даст возможность активнее действовать на рынке свободного капитала, привлекать инвестиции для строительства четвертой взлетно-посадочной полосы в аэропорту Арланда и доп. аэропорта в окрестностях Стокгольма. В планы Управления входит получение коммерческих кредитов на льготных условиях от Европейского инвест. банка.

**Энергетический сектор.** Гос. энергетическая компания «Ваттенфаль» сделала важный шаг на западногерманском рынке, приобретя 25% шестой по величине энергетической компании – «Хамбургите Электриситетс Верке» за 7,5 млрд.шв.кр. Среди других владельцев ХЭВ – шведская компания «Сюдкрафт» – 21,6% и «Прессен Электра» – 15%. На долю ХЭВ на энергетическом рынке Германии приходится 4%.

Исторической датой все шведские СМИ называют 30 нояб. 1999г., день, когда были достигнуты принципиальные договорные условия о закрытии первого атомного реактора «Барсебек-1». Завершилась 20-летняя история, которая вылилась во всенародный референдум, тяжелые конфронтации между полит. партиями, отставку правительств. В 0 ч. 00 м. 30 нояб. 1999г. был остановлен агрегат «Барсебек-1». Следует отметить неоднозначную реакцию руководителей полит. партий, среди которых можно выделить слова лидера умеренно-коалиционной партии, который подчеркнул, что с приходом к власти его партия незамедлительно введет в эксплуатацию этот агрегат, если конечно «это будет возможно с тех. точки зрения», подчеркнул лидер партии, отражающий взгляды крупного капитала страны.

Основные договоренности между государством, «Ваттенфаль» и «Сюдкрафт» по данному вопросу.

– Компания «Сюдкрафт» за закрытие агрегатов «Барсебек-1» и частично в будущем «Барсебек-2» получит компенсацию в виде мощностей по производству электроэнергии на соответствующую сумму с таким же воздействием на окружающую среду. «Ваттенфаль» продает мощности в Рингхальсе (атомные станции) государству по рыночной стоимости.

– «Барсебек» и «Рингхальс» объединяются в СП, в котором «Ваттенфаль» владеет 74,2% акций, а «Сюдкрафт» – 29,8%. В случае принятия полит. решения о закрытии «Барсебек-2», «Сюдкрафт» получит компенсации в виде мощностей по производству электроэнергии, а «Ваттенфаль» – компенсацию со стороны государства.

– «Сюдкрафт» отвечает за закрытие и ликвидацию «Барсебек», а «Ваттенфаль» – за агрегаты «Рингхальс 1-4».

– Общая компенсация «Ваттенфаль» при закрытии «Барсебек» составит 5,7 млрд.шв.кр. Это будет осуществляться как за счет платежей наличными в 2,6 млрд. крон, так и за счет того, что «Ваттенфаль» получит 74,2% производства электроэнергии на «Барсебек-2».

– Государство компенсирует издержки в работе СП по эксплуатации «Барсебек-2» и по ликвидации и сервисному обслуживанию «Барсебек-1». В целом это составит порядка 3,3 млрд. крон.

– Внеочередное совещание акционеров компании «Сюдкрафт» состоялось в декабре, на котором было принято решение утвердить эти договоренности.

– Правление «Ваттенфаль» уже одобрило эти договоренности, при условии, что они будут одобрены правительством.

Правительство Швеции обеспечит такую ситуацию, в которой страны соседи обеспечат при необходимости резервные поставки электроэнергии. Речь идет о Дании, Германии, Финляндии и Норвегии.

В условиях прогнозируемого «энергетического голода» в случае наступления холодов и в связи с закрытием атомного реактора «Барсебек-1», гос. АО «Ваттенфаль» продолжило курс на приобретение энергетических компаний на континенте. Так, в середине дек. поступило сообщение о приобретении 55% акций польской энергокомпании Electrocierlownie Warszawskie SA; стоимость сделки 3 млрд.крон. В польской компании занято 4250 человек и на нее приходится 98% выработки тепла и 68% потребляемой в Варшаве электроэнергии. Годовое производство 4 млрд.квт.ч. электроэнергии, что примерно соответствует мощности закрытого реактора.

## Промышленность

Производство в 1999г. возросло на 2,3%. В то же время в конце года начали проявляться признаки оживления пром. конъюнктуры – резко возросло поступление заказов со стороны внешнего рынка, продолжал укрепляться спрос на внутр. рынке. В дек. спрос на пром. продукцию был на 27% выше, чем годом раньше.

	Индекс пром. производства		
	Вся промышленность	Горнодобыча	Обработка
1995г. ....	100	100	100
1996г. ....	101	98,3	101
1997г. ....	107,6	94,8	107,8
1998г. ....	112,5	94,2	112,8
1999г. ....	115,1	90,1	115,5

В 1999г. поступление новых заказов в промышленность увеличилось на 5,5%, в т.ч. в обрабатывающую промышленность – 5,6%. Поступление заказов в горнодобычу сократилось на 12%. Поступление заказов с экспортных рынков за 1999г. увеличилось на 6,2%, со стороны внутреннего рынка – 4,4%.



Общие отгрузки пром. предприятий характеризовались увеличением объемов, и их рост за 1999г. оценивался в 4,9%.

Производство основных видов промышленной продукции характеризуется показателями, в тыс.метр.т.: жел. руда (1), чугуна (2), сталь (3), целлюлоза – механ. (4.1), сульфатная (4.2), сульфитная (4.3), газетная (4.4), бумага и картон – писчая бумага (5.1), др. виды (5.2).

	(1)	(2)	(3)	(4.1)	(4.2)	(4.3)	(4.4)	(5.1)	(5.2)
1995.....	21662	3020	4953	2861	6349	726	2346	2047	4766
1996.....	21288	3130	4910	2753	6209	643	2283	2170	45651
1997.....	21893	3060	5148	2959	6552	720	2411	2459	48861
1998.....	20930	3149	5168	3026	6599	688	2478	2545	4856
1999.....	18558	3144	5065	3029	6752	656	2508	2618	4945

**Горнодобыча** создает 1% добавленной стоимости промышленности. Общее количество занятых в отрасли составляет 9 тыс.чел.

Монополист в добыче железной руды гос. компания ЛКАБ свела результаты своей хоз. деятельности за 1999г. с убытками в 244 млн.шв.кр., против прибыли в 950 млн.кр. годом ранее. Перспективы, по мнению руководства концерна, на 2000г. благоприятные – завершившиеся переговоры по ценам свидетельствуют об их росте в 8%, в первые два месяца значительно увеличились отгрузки железной руды и окатышей. Объем добычи железной руды в 2000г. составит 21 млн.т.

В фев. 2000г. компания ЛКАБ объявила о своем намерении участвовать в покупке добывающей компании «Самитри», которая является одним из крупнейших производителей железной руды в Бразилии. Это может стать первым межд. проектом компании ЛКАБ и, возможно, первым шагом к ее приватизации.

Швеция также производит значит. количество меди, свинца, цинка, серебра, золота и других цветных металлов, добываемых в основном на севере страны в шахтах, принадлежащих «Булиден», отделению фирмы «Треллеборг». В 1999г. объем добычи цветмета в отрасли остался в целом на прежнем уровне, за исключением золота. Это связано с закрытием в июне 1999г. крупнейшего в Европе месторождения золота «Бьеркдаль» из-за высоких издержек и низкой цены на золото.

Объемы добычи цветных металлов

	1999	1998	Разница
Медь, тыс.т. ....	71	74	-4%
Золото, т.....	4,21	6,12	-31%
Свинец, тыс.т. ....	117	115	+2%
Серебро, т.....	275	268	+3%
Цинк, тыс.т. ....	174	165	+6%

**Чермет** создает 5% добавленной стоимости промышленности. Общее число занятых в отрасли – 36 тыс.чел.

Основная доля производимой в Швеции стали (60%) и все производство чугуна приходится на компанию «Свенскт Столь АБ» (ССАБ). Компания полностью приватизирована, оборот – 16807 млн.кр., прибыль в 1999г. – 467 млн.кр.).

Среди основных производителей спец. сталей – «Авеста Шефилд» и «Сандвик». Продукция шведского чермета включает нержавеющей ленту, листы и трубы, конструкционную сталь, сталь для роликовых подшипников и быстрорежущую сталь. В 1999г. производство стали в Швеции составило 5 млн.т. Около 60% приходится на обычную сталь.

**Машиностроение** – важнейшая отрасль шведской промышленности. Она сконцентрирована в

южной и центр. части Швеции и включает несколько крупнейших пром. компаний. Если не считать транспортного машиностроения, общее машиностроение является ведущей подотраслью машиностроения, за ним следуют электротех. машиностроение (производство телекоммуникационного оборудования, бытовой техники, электрических генераторов и двигателей) и металлообработка. На телекомоборудование приходится 40% продукции электротех. машиностроения Швеции, но наиболее быстро развивается выпуск мед. электроники, компьютеров и периферийных устройств.

**АББ.** Шведско-швейцарский концерн является крупнейшей в мире группой в области энергомашиностроения. В 140 странах она объединяет 1000 компаний с персоналом 164 тыс.чел. Оборот концерна в 1999г. составил 24,6 млрд.долл.

АББ (Asea Brown Boveri) в равных долях принадлежит компаниям ASEA (г.Стокгольм) и BBC Brown Boveri (г.Баден, Швейцария). Компания АБВ имеет штаб-квартиру в Цюрихе. Акции АБВ с 2000г. котируются на биржах США.

В 1999г. чистая прибыль АБВ возросла на 25% по сравнению с 1998г. и достигла 1614 млн.долл.

Шведское подразделение концерна снизило показатели за 1999г. на 14%. Обычно шведское подразделение было наиболее эффективным в структуре концерна и приносило наибольшую прибыль. Однако, несмотря на снижение результатов, наблюдался рост портфеля заказов, который на конец года составил 16,6 млрд.шв.кр. Заказы на системы передачи и распределения электроэнергии выросли на 10%, на средства автоматизации – на 20%, на строит. услуги – на 9%. Кроме того, высокую прибыль принесли концерну оказываемые им фин. услуги.

В 1999г. концерн продолжал последовательно и успешно проводить глобальную программу укрепления и расширения на мировом рынке энерго и транспортного машиностроения, считая первоочередными целями укрепление позиций на ам. рынке в ЮВА, ЦВЕ. По мнению руководства АБВ, среди стран Вост. Европы наиболее успешно деятельность концерна развивалась в Польше и Чехии.

Успешной деятельности АБВ в немалой степени способствовала проведенная структурная перестройка (количество занятых уменьшилось в 1999г. на 35 тыс.чел. и составляет сейчас 164154 чел.). Новая структура концерна создана с учетом и приспособлением к развитию мировой экономики в трех крупнейших регионах (Европа, Америка, ЮВА), что позволило концерну предпринять более целенаправленные шаги в отношении быстро растущего рынка комплектного оборудования.

**СКФ** – ведущий мировой концерн в производстве пром. подшипников. Уровень продаж в 1999г. составил 36,6 млрд.шв.кр. (4,3 млрд. долл.), в т.ч. в Швеции на 1,6 млрд.шв.кр. Чистая прибыль составила 1,1 млрд.шв.кр. В своей деятельности концерн ориентируется на рынки стран Зап. Европы (53%), Сев. Америки (26%) и Азии (11%). Количество занятых составило в 1999г. 40,6 тыс.чел.

«Атлас Копко» – машиностроит. концерн, находящийся среди мировых лидеров по производству горнодобывающего и строит. оборудования. В 1999г. объем продаж составил 36 млрд.шв.кр.

(4,2 млрд.долл.), рост на 7% по сравнению с 1998г., чистая прибыль — 3,4 млрд.шв.кр. (400 млн. долл.). Пакет заказов концерна в течение года вырос на 12% и достиг 4 млрд.долл. Количество занятых — 23 тыс.чел.

«СААБ Эрикссон Спейс» — СП крупнейшего в скандинавских странах военно-пром. концерна СААБ (60% акционерного капитала) и концерна «Эрикссон» (40%). Оно ориентировано на создание **космической техники**. Уровень продаж в 1999г. составил 667 млн.шв.кр. (80 млн. долл.), что на 70 млн.шв.кр. больше, чем в 1998г. Количество средств, выделенных на научные исследования, составило 187 млн.шв.кр., что составляет 28% от общего уровня продаж. Количество занятых достигло 644.

В 1999г. фирма активно участвовала в коммерческом запуске франц. ракеты «Ариан-5», поставляла по заказу США высокоточное сенсорное оборудование для метеорологических спутниковых систем, участвовала в разработках системы управления грузового блока в рамках межд. проекта ISS.

В 1999г. количество спутников на орбите, которые имели системы указанной фирмы, достигло 200.

«Электролюкс», производство «белых товаров». Год основания: 1919. Оборот в 1999г.: 119,55 млрд. шв.кр. (14 млрд.долл.). В 1998г. — 117,5 млрд.шв.кр. (13,8 млрд.долл.). Чистая прибыль (после уплаты налогов) в 1999г. составила 4,1 млрд.шв.кр. (492 млн. долл.). В 1998г. — 3,9 млрд.шв.кр. (468 млн. долл.). Количество занятых: 91 758 (1998г.— 93,8 тыс.чел.).

Акции «Электролюкс» с 1930г. котируются на основных биржах мира. 49,5% всех акций принадлежит иноинвесторам, 34% — шведским организациям и фирмам и 9% — частным лицам-гражданам Швеции. Если владельцев акций разделить по странам, то Швеции принадлежат 43% акций, США — 30%, Великобритании — 15% и представителям других стран — 12%.

«Электролюкс» занимает одно из лидирующих положений в мире по производству быт. оборудования. По выпуску «белых товаров» концерн занимает I место в Европе и III место в США. По объему выпускаемого оборудования для ухода за полами, компрессоров для холодильников и морозильников, абсорбирующих холодильников для жилых прицепов и отелей, «Электролюкс» является самой крупной в мире компанией.

Кроме того, компания делит 1-2 места в мире на рынке оборудования для систем общепита, пром. прачечных, оборудования для работы в лесах и садах.

Имеет представительство в 60 странах мира, 90% продаж осуществляет за пределами Швеции. Основными рынками являются страны ЕС — 45% уровня продаж, Сев. Америки — 35,1%, страны Европы, не входящие в ЕС — 7,8%, Лат. Америки — 5,9%, Азии — 4,4%, Африки и Австралии по 0,9%.

Наиболее динамично развивающимся рынком для концерна является рынок Сев. Америки (в 1999г. уровень продаж вырос с 41 до 47,6 млрд.шв.кр.).

Краткая номенклатура изделий, выпускаемых концерном: белые товары (холодильники, морозильники, печи, в т.ч. микроволновые, стиральные и сушильные машины); пылесосы, моечные машины; пром. холодильные установки; компрес-

соры для холодильных установок; оборудование для общепита; пром. прачечное и сушильное оборудование; оборудование для работы в лесу.

В 1998-99гг. руководство концерна проводило реорганизацию с целью повышения эффективности работы концерна. Следствием проведенной работы стало сокращение штата на 14,5 тыс.чел., закрытие 27 предприятий и 50 складов. Кроме того, было продано ряд дочерних фирм и подразделений.

«Эрикссон». Входит в число мировых лидеров в области производства средств телекоммуникации, прежде всего мобильных телефонных систем.

Уровень продаж в 1999г. составил 215 млрд. шв.кр. (25 млрд.долл.), что на 19% больше, чем в 1998г. Чистая прибыль составила в 1999г. 12 млрд.шв.кр. (1,5 млрд.долл.). Пакет — заказов вырос на 17% и составляет 223 млрд.шв.кр. (26,4 млрд.долл.). Количество занятых — 103 тыс.чел.

Концерн ориентирован на рынки Европы, Бл. Востока и Африки, а также пытается расширить свое присутствие в США и Канаде. **В России «Эрикссон»** занимает 30-35% рынка мобильных телефонов стандарта TDMA и 25% стандарта GSM. В 1999г. концерн продал в России вдвое больше мобильных телефонов, чем в 1998г.

В химпроме Швеции занято 35,5 тыс.чел. Ее доля в добавленной стоимости, создаваемой в промышленности, составляет 9%. Объем производства в стоимостном выражении в 1999г. увеличился примерно на 5,5% по сравнению с 1998г. Экспорт продукции промышленности за 9 мес. 1999г. увеличился по сравнению с аналогичным периодом 1998г. на 8,2% и составил 6,1 млрд.долл.

Уровень капвложений в химпром за последние несколько лет значительно возрос и составляет 13% от всех инвестиций в промышленность. В 1998г. объем капвложений в отрасль составил 8,1 млрд.шв.кр. В 1999г. инвестиции увеличились на 30% по сравнению с 1998г.

Хим. производство в основном сконцентрировано на 50 предприятиях, принадлежащих 20 компаниям на юге страны, а также регионах Гетеборга и Стокгольма. Имеется также несколько бум. фабрик на севере страны, которые являются поставщиками сырья, а также потребителями продукции химпрома.

В последние годы произошло большое количество слияний и приобретений одних компаний другими, направленных на оптимизацию НИОКР и межд. маркетинга. Для большинства видов хим. продукции, выпускаемых в значит. объемах, существует основной производитель этого вида продукции.

Производство основных видов продукции химпрома (неорганические соединения, удобрения, продукция нефтехимии) находится в собственности иностр. компаний. Единственный в стране центр нефтехимии «Стенунгсунд» с середины 80-х гг. принадлежит финнам и норвежцам. Прослеживается тенденция к усилению глобализации в части принадлежности предприятий химпрома Швеции. Шведские компании, например AGA Gas и Perstorp, активно приобретали предприятия за рубежом для усиления своих позиций на европейском рынке и рынках других стран.

Химпром — ключевой сектор экономики для осуществления мер по защите окружающей среды. Компании-производители хим. продукции тратят

значит. средства на исследования и производство средств очистки воды, абсорбентов вредных веществ, фильтров. В начале 90-х гг. Ассоциацией химпрома Швеции была разработана программа Responsible Care с целью поддержки деятельности предприятий по защите окружающей среды и повышения уровня безопасности, а также улучшения условий труда на хим. производстве.

Химпром — одна из ведущих отраслей промышленности по уровню расходов на НИОКР, которые составляют 20% всех расходов на НИОКР в промышленности Швеции.

Структура производства в химпроме

	Добавленная стоимость млрд.шв.кр	Объем продаж млрд.шв.кр	Кол-во занятых тыс. чел.
Пластмассы.....	3,4	10,9	4,5
Химикалии (и удобрения).....	4,6	12,8	6,5
Фармпрепараты.....	11,8	29,4	16,5
Лакокраски.....	1,9	5,3	3,5
Мыло и моющие средства.....	0,6	2,5	1,7
Разное (включая взрывчатку).....	1,6	4,7	3

В IV кв. 1999г. отмечен рост пром. производства по сравнению с предыдущим 3-месячным периодом. Так, за этот период объемы в промышленности по производству телекомоборудования возросли на 16%, в хим. и автомобильной отраслях на 8% и 7% соответственно, в деревообрабатывающей 5%, в целлюлозно-бумажной и металлообрабатывающей на 4%. Отмечен рост в машиностроении — 3%.

Инвестиции в пищевом снизились в 1999г. и будут продолжать оставаться на неизменном уровне в 2000г. В деревообработке уровень инвестиций в 1999г. оставался на неизменном уровне: объем инвестиций может сократиться на 30%. Сократились инвестиции и в бумпром.

**Рынок энергетических товаров.** Объем поступления всех видов энергоносителей на шведский рынок в 1998г. увеличился по сравнению с 1970г. на 36% и составил 622 твт.ч. (в 1997г. — 611 твт.ч.). Вместе с тем его структура значительно изменилась. Потребление нефти и нефтепродуктов, составляющее в 1970г. 77% от всего объема, сократилось в 1998г. до 33%. За данный период существенно возросло производство электроэнергии на АЭС и ГЭС в общем объеме потребляемой энергии с 9% до 47%. В 1998г. на ГЭС и АЭС выработалось 95% шведской электроэнергии. Доля использования твердого топлива (уголь, кокс, биотопливо и др.) также увеличилась с 4% в 1970г. до 15% в 1998г.

Структура поставок энергоносителей в 1998г., твт.ч.

Нефть и нефтепродукты.....	207	32,3%
Природный газ.....	9	1,4%
Уголь.....	26	4,2%
Дизтопливо, торф и др.....	92	14,8%
Гидроэнергия.....	76	12,2%
Атомная энергия.....	215*(72)	34,6 (11,6)%
Топливо из твердых отходов.....	9	1,4%
Экспорт электроэнергии.....	-11	-1,8
Всего.....	622	

\* Потери при переработке урана в электроэнергию — 142 твт.ч

**Потребление нефти в 1998г. составило 23,4 млн.куб.м., что на 47% меньше по сравнению с 1970г.** Эти показатели явились результатом политики Швеции в области энергетики, направленной на сокращение использования нефти, которая была разработана после нефтяного кризиса 70-х

гг. Швеция не располагает пром. запасами сырой нефти. До 60% ее импорта приходится на регион Северного моря.

Импорт Швецией сырой нефти в 1998г. обеспечивали (в млн.куб.м.): Норвегия (11,3), Россия (2,3), Иран (2,1), Саудовская Аравия (1,8), Венесуэла (1,3), Дания (1,2), Великобритания (1,2), Германия (0,6), Нигерия (0,4).

С 1989г. Швеция является экспортером продуктов нефтепереработки. Их экспорт в 1998г. составил 9,5 млн.куб.м. и приходился, в основном, на Данию, Германию и Польшу.

Основное сокращение использование нефти приходится на область производства тепла и электроэнергии. В 1998г. потребление нефти на эти цели составило 7 млн.куб.м., что на 67% меньше по сравнению с 1977г.

Доля потребления природного газа в общей структуре энергоносителей составляет 2%. Он также не добывается в Швеции, и все его поставки осуществляются за счет импорта из Дании. В 1998г. импорт прир. газа уменьшился на 1% по сравнению с предыдущим годом и составил 853 млн.куб.м.

Потребление биотоплива, торфа, древесного спирта и др. в 1998г. увеличилось до 92 твт.ч. (14,8%). Эти энергоносители производятся в Швеции. Они применяются в леспроме, районных котельных, для теплоснабжения жилых односемейных домов, производства электроэнергии. Доля потребления биотоплива будет возрастать.

Шведский импорт угля в 1998г. составил 1,2 млн.т., что на 25% меньше по сравнению с 1996г. За счет его использования на ТЭС компенсируют снижение производства электроэнергии на ГЭС во время засушливого года. Швеция импортирует уголь из Польши, США и Австралии (по 25% из каждой страны), а также **России**, Канады и Венесуэлы.

Объем производства электроэнергии в 1998г. в Швеции (в млн.мвт.ч.)

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общ. производство.....	144,1	136,5	145,2	154,2
Потребление.....	142,4	142,6	142,2	143,5
Экспорт.....	9,4	9,7	13,0	16,8
Импорт.....	7,7	15,9	10,3	6,1

С 1996г. в Швеции существует свободный рынок электроэнергии. Покупатель может свободно выбирать поставщика электричества, как внутри страны, так и за рубежом. Для организации торговли электроэнергией в североевропейских странах создана биржа NordPool. Средняя цена на бирже в 1998г. составляла 0,123 шведских крон за 1 квт.ч. При конкурентоспособных ценах существуют определенные предпосылки для поставки рос. электроэнергии через Финляндию на шведский рынок, как путем заключения контрактов непосредственно со шведами, так и с использованием финских фирм в качестве промежуточного звена. По оценкам шведских экспертов, **30% импортируемой шведами из Финляндии электроэнергии имеет рос. происхождение.**

**Рынок продукции транспортного машиностроения.** Швеция имеет высокоразвитую отрасль транспортного машиностроения, включавшую до последнего времени двух производителей тяжелых грузовиков и автобусов, двух производителей легковых автомобилей, а также несколько компаний по производству спецавтомобилей, прицепов и караванов.



В 1999г. и в начале 2000г. произошли важные изменения в структуре отрасли. Вначале компания «Вольво» продала свое отделение легковых автомобилей концерну «Форд» за 53,5 млрд.кр. и заявила о планах концентрации на производстве тяжелых грузовиков. С этой целью «Вольво» приобрела крупный пакет акций второго шведского производителя грузовиков компании «Скания». Целью «Вольво» было приобретение полного контроля над «Сканией», однако для совершения сделки потребовалось одобрение Комиссии ЕС. Несмотря на полит. поддержку правительства Швеции и предпринятые усилия по достижению договоренности с Еврокомиссией, включавшие предложения открыть дилерскую сеть «Вольво» для других марок грузовиков, компании «Вольво» не удалось убедить комиссаров ЕС в том, что после слияния со «Сканией» она не займет монопольного положения на рынке скандинавских стран и Финляндии. В марте 2000г. Комиссия ЕС своим решением не одобрила сделку «Вольво»-«Скания». В результате обе шведские компании стали привлекательными объектами для покупки. В марте 2000г. с предложением о покупке «Скания» выступил концерн «Фольксваген». Компания «Вольво» возобновила переговоры о слиянии с подразделением по производству грузовиков франц. компании «Рено». Вероятность дальнейших слияний и поглощений в шведском автопроме оценивается экспертами как весьма высокая.

Местные производители автомобилей традиционно занимают лидирующие позиции в производстве двигателей и запчастей к двигателям, ходовой части и штампованных деталей кузова. Сборочные линии зависят от своевременной поставки деталей, поскольку складские запасы обычно не создаются. На производстве используется метод just-in-time. К поставщикам поэтому предъявляются жесткие требования по качеству комплектующих (0% дефектных деталей), поскольку **входного контроля не ведется**. Автомобильные компании стремятся передать все больше функций своим субподрядчикам, включая все операции от дизайна до контроля качества, создания складских запасов и организации логистики. Все тяжелые грузовики производятся только **под конкретный заказ**, с учетом всех пожеланий клиента. **Количество проданных автомобилей равно количеству произведенных.**

Местные производители занимают 90% рынка тяжелых грузовиков Швеции. «Скания» занимает 46,6% шведского рынка, в 1999г. она продала у себя в стране 2337 грузовиков (в 1998 всего 1705).

Официальная статистика не содержит данных о производстве автодвигателей внутреннего сгорания, кузовов автомобилей или водительских кабин для грузовиков. Составить представление об уровне производства отдельных узлов можно лишь по косвенным данным, публикующимся в специализированных сборниках и отчетах фирм-производителей. Так, по данным за 1996г., производство коробок передач составило 215 тыс.шт.

В Швеции не изготавливаются такие детали, как пружинные амортизаторы, свечи зажигания, звуковые сигналы, автолампы, тормозные колодки. В весьма ограниченном количестве производятся зеркала заднего вида, передние фары, щетки стеклоочистителя, штампованные колесные диски и бамперы. Местное производство гидравличе-

ских амортизаторов, глушителей и выхлопных труб составляет значит. объем, однако уступает импорту. Производство аккумуляторных батарей примерно равно импорту.

Вследствие наличия хорошо развитого автопрома, Швеция экспортирует большое количество автомобилей и тяжелых грузовиков, а также оригинальных запчастей в 100 стран. Однако большинство шведского экспорта запасных частей и аксессуаров, за исключением двигателей и водительских кабин грузовиков, является реэкспортом ранее импортированных товаров.

Детали, предназначенные для сборки машин на шведских фабриках, поступают, в основном, из европейских стран. Среди них первое место (50%) по экспорту деталей машин в Швецию занимает Германия. Наблюдается тенденция расширения географии поставок деталей машин из таких стран как Бразилия, Польша, Китай, Франция, Великобритания.

Большинство автоаксессуаров также импортируется из стран ЕС. Так, 50% цепей противоскольжения импортируется из Финляндии, аккумуляторные батареи поступают из Испании, Австрии и Германии, свечи зажигания — из Бельгии, Германии и Японии, автолампы — из Германии и Венгрии, тормозные колодки — из Дании и Германии.

Местные производители транспортных средств обычно импортируют большинство необходимых им деталей напрямую от производителей. Более простые детали (гайки, болты и т.д.) закупаются и у шведских оптовиков, импортирующих эти детали и для других отраслей промышленности. Многие зарубежные поставщики имеют в Швеции своих представителей и агентов, несмотря на то, что почти все контракты заключаются между головными подразделениями компаний.

Автокомпании продают запчасти и расходные материалы к автомобилям своего производства через авторизованных дилеров и авторизованные ремонтные мастерские. Эти каналы продаж доступны только через производителей оригинальных запчастей.

Большинство импортеров и оптовиков автозапчастей, деталей и аксессуаров объединены в союз Sveriges Bildelgrossisters Forening.

Общее развитие транспортного машиностроения в Швеции (на примере автопрома) показывает тенденцию к усложнению поиска ниши для «неоригинальных» деталей и запчастей **рос. производства**. Это объясняется общим усложнением конструкции шведских автомобилей и их отдельных систем, что делает практически невозможным их ремонт «своими силами», вне специализированных ремонтных предприятий. Поставщикам из **России** трудно найти новых шведских клиентов. В частности, даже к простым деталям (болты, гайки и др.) предъявляются особые требования по качеству и упаковке для того, чтобы пром. роботы легко могли использовать их на сборочных операциях. С другой стороны, завоевав доверие одного из производителей или оптовиков, который продает запчасти «неоригинального» производства под своей собственной торговой маркой, затем можно выйти и на остальной шведский рынок.

В окт. 1999г. в Торгпредство РФ в Швеции обратилась фирма «Скания» (количество занятых 25814 чел, прибыль в 1999г. 5 млрд.шв.кр., доля на

шведском рынке 46,6%, доля в Зап. Европе в целом 14,9%), выразившая заинтересованность в привлечении рос. производителей литых комплектов — деталей двигателя, шасси, коробки передач и др., устанавливаемых на автобусы и грузовики «Скания». О предложении «Скании» были проинформированы Минторг, Минэкономики, ГУП ВО «Машиноэкспорт». Однако рос. производители не приняли участие в семинаре по субконтракции литых комплектов в фев. 2000г. Несмотря на это, позиция «Скании» предусматривает возможность проведения индивидуальных переговоров с рос. стороной. Возможно, что создаваемая с участием Минэкономики Рос. Ассоциация производителей автокомплектующих займет более активную позицию по выходу на шведский рынок.

В Швеции ежегодно проводятся крупные выставки, раз в 3 года — в Стокгольме, Гетеборге и Мальмо. Ежегодно проводится также выставка по запорочным станциям и сервису. Эти мероприятия наиболее подходят для установления контактов и поиска потенциальных покупателей для деталей машин и автозапчастей рос. производства.

*Рынок изделий текстильпрома.* В Швеции нет шелковой обрабатывающей промышленности, все шелковые ткани импортируются. В 1997г. из Швеции было реэкспортировано 34 тыс. кв. м. шелковых тканей на 1,8 млн. кр., в 1998г. — 37 тыс. кв. м. также на 1,8 млн. кр.

Имеется несколько фабрик по производству х/б тканей. В 1997г. производство отбеленных тканей было незначительным. На экспорт было поставлено 435 тыс. кв. м. на 6,3 млн. кр., в 1998г. экспортировано 397 тыс. кв. м. на 7,3 млн. кр.

В 1997г. производство окрашенных тканей составило 2,7 млн. кв. м. на 36 млн. кр. На экспорт поставлено 3 млн. кв. м. на 47 млн. кр. в 1997г. и 3,4 млн. кв. м. на 55 млн. кр. в 1998г. Значит. часть экспорта составил реэкспорт импортированных окрашенных тканей.

В Швеции имеется незначит. производство тканых полотен из разноцветных нитей: 100 тыс. кв. м. на 4 млн. кр. в 1997г. Экспорт в 1997г. составил 896 тыс. кв. м. на 26 млн. кр., в 1998г. 700 тыс. кв. м. на 20 млн. кр.

В 1997г. было произведено набивных тканей 1,1 млн. кв. м. стоимостью 18 млн. кр. Экспорт составил 7,7 млн. кв. м. на 105 млн. кр. В 1998г. на экспорт поставлено 8,1 млн. кв. м. на 122 млн. кр.

Местное производство полотенежных тканей составило в 1997г. 33 тыс. кв. м. стоимостью 732 тыс. крон. Местное производство покрывает практически всю потребность этого сегмента шведского рынка. Эти ткани используются для пошива банных халатов. В 1996г. экспорт полотенежных тканей составил 5 тыс. кв. м. на 366 тыс. кр., в 1998г. экспорт составил 11 тыс. кв. м. на 1,1 млн. кр.

В 1997г. было произведено 122 тыс. кв. м. льняных тканей на 8,9 млн. кр., а экспортировано 745 тыс. кв. м. на 22 млн. кр. В 1998г. показатели экспорта составили 497 тыс. кв. м. на 17,3 млн. кр.

Производство льняных тканей с содержанием льна менее 84% составило в 1997г. 153 тыс. кв. м. стоимостью 4,5 млн. кр. На экспорт было поставлено в 1997г. 214 тыс. кв. м. на 10 млн. кр., в 1998г. — 187 тыс. кв. м. на 7,3 млн. кр.

Производство других текстильных изделий распределено в Швеции неравномерно.

Так, одеял и пледов в 1997г. изготовлено всего 2000 шт. на 98 тыс. кр. На экспорт поставлено 60 тыс. шт. на 3,4 млн. кр. в 1997г. и 62500 шт. на 4 млн. кр. в 1998г.

Местное производство постельного белья составило в 1997г. 6,8 млн. кр. На экспорт поставлено в 1997г. 1000 т. набивного белья стоимостью 89 млн. кр. и 1100 т. на 102 млн. кр. в 1998г. Производство прочего постельного белья не осуществлялось в 1997г. Экспорт прочего белья составил в 1997г. 826 т. на 76 млн. кр. и в 1998г. 615 т. на 60 млн. кр.

Столового х/б белья изготовлено в 1997г. 384 т. на 6,1 млн. кр. Экспорт составил 217 т. на 33 млн. кр. в 1997г. и 185 т. на 26 млн. кр. в 1998г. Местное производство льняного столового белья составило в 1997г. 17 млн. кр.

В 1997г. было произведено махровых полотенец 57 т. на 12,4 млн. кр. На экспорт поставлено 454 т. на 39 млн. кр. в 1997г. и 511 т. на 52 млн. кр. в 1998г. Производство прочих х/б полотенец в 1997г. составило 1 т. на 66 тыс. крон.

Местное производство занавесей из х/б достигло 178 млн. кр. в 1997г. Экспорт в 1998г. составил 836 т. на 98 млн. кр.

Производство покрывал составило в 1997г. 7 тыс. шт. на 727 тыс. крон. На экспорт поставлено в 1998г. 222 тыс. шт. на 22,5 млн. кр.

С точки зрения экспорта рос. текстиля в Швецию, может оказаться важным знание традиционных путей выхода на этот рынок. Так, широкое распространение среди экспортеров приобрело обращение к услугам т.н. «комиссионных агентов», играющих значит. роль в торговле текстилем. Комиссия варьируется от 2% до 10%, в зависимости от типа ткани. Другим способом является организация продаж напрямую импортерам: крупным сетям супермаркетов, оптовикам и компаниям, осуществляющим торговлю по почтовым каталогам. Наблюдается тенденция завоевания большей части рынка специализированными магазинами т.н. «домашнего текстиля» и магазинами фирмы ИКЕА. Снабжение отелей, ресторанов, госпиталей и др. «институциональных» потребителей происходит через спец. оптовиков.

Покупатели отдают предпочтение натуральным волокнам. В связи с выходом на рынок новых участников, наблюдается тенденция снижения оптовых цен и торг. надбавок. Для рос. поставщиков имеются определенные перспективы для роста экспорта, прежде всего в секторе льняных тканей. Экспортер может рассчитывать продать свой товар (включая стоимость транспортировки и тамож. пошлину 9-12%) местному оптовику по цене, не превышающей 25-28% от розничной цены в магазине (включая НДС).

*Рынок лесных товаров.* На предприятиях лес. и бумпрома занято 92 тыс. чел. (22 тыс. занимаются выращиванием леса, 70 тыс. — переработкой). Обладая 0,7% от мировой площади лесов, Швеция ежегодно дает 1,7% мировой вырубке, 3,6% вырубки деловой древесины, экспортирует 9% мирового объема бум. массы, 11% мирового объема бумаги и 12% мирового объема хвойных пиломатериалов. Общие запасы леса в Швеции достигают 3 млрд. куб. м., ежегодный их прирост составляет 100 млн. куб. м., при этом вырубается 70 млн. куб. м. Таким образом, ежегодный прирост лесов превышает их вырубку.

Структура использования лесных запасов для нужд промышленности выглядит следующим образом (данные на 1997г.). Из общей вырубке 61,7 млн.куб.м. на дрова и горючие отходы приходится 4,1 млн.куб.м., на экспорт поставляется 1,4 млн. куб.м. Вместе со складскими запасами (0,6 млн. куб.м.) и импортированным сырьем (7,7) для использования в промышленность поступает 64,5 млн.куб.м. древесины. Из этого объема для переработки на бумажную массу поступает 29,8 млн.куб.м., на пиломатериалы 34,7 млн.куб.м. Из поступившего пиловочника выходит 21,8 млн.куб.м. обработанных пиломатериалов и 0,3 млн.куб.м. фанеры. Древесные чипсы, стружка и опилки в количестве 12,6 млн.куб.м. поступают на переработку также в бумажную массу и прессованные волокнистые плиты. Таким образом, получается 41,1 млн.куб.м. сырья для бумпрома и 1,3 млн.куб.м. для производства древесных плит.

Имеется 25 предприятий по выпуску бумажной массы, предназначенной для дальнейшей продажи. Три крупнейших фабрики отвечают за производство 34% продукции или 1,3 млн.т. Насчитывается 50 предприятий по выпуску бумаги и картона. На 10 крупнейших из них выпускается 53% всей продукции или 5,6 млн.т. в год.

Общее производство бумаги и картона составляет 9,9 млн.т., из которых 8 млн.т. экспортируется. Важнейшим рынком для шведской бумаги является Зап. Европа (85%). В Азию идет 8%, Сев. и Юж. Америку 2%, в Африку 2%, в Океанию 1%, страны ЦВЕ 3%.

Производство и доля экспорта различных сортов бумаги и картона

	Объем производства, млн.т.	В т.ч. экспорт, %
Упаковочная бумага .....	1	84
Упаковоч. и прочий картон .....	1,7	79
Оберточная бумага .....	1,9	83
Типограф. бумага (книги, брошюры).....	2,5	82
Газетная бумага.....	2,5	84
Прочая бумага и картон .....	0,3	54

Общее производство бумажной массы в 1998г. составило 10,5 млн.т., из которых 2,8 млн.т. поставлено на экспорт. Крупнейшим рынком для шведской бумажной массы также остается Зап. Европа (86%). В Азию идет 8%, Сев. и Юж. Америку 1%, в Африку 1%, в ЦВЕ 4%.

Производство и доля экспорта бумажной массы

	Объем производства, млн.т.	В т.ч. экспорт, %
Полухимическая .....	0,2	0
Сульфитная.....	0,7	32
Сульфатная небеленая .....	2	3
Механическая .....	3	7
Сульфатная отбеленная .....	4,6	50

Насчитывается 300 лесопилок, производящих каждая в год не менее 5 тыс.куб.м. пиломатериалов. Они дают 98% нац. производства этой продукции. 70% пиломатериалов изготавливается на комбинатах, годовая мощность каждого из которых превышает 50 тыс.куб.м. 33 крупнейших лесопильных предприятия выпускают 34% пиломатериалов. В 1998г. было произведено 14,9 млн.куб.м. пиломатериалов, из которых 11,1 млн. экспортировано. С начала 90-х гг. **шведский экспорт пиломатериалов увеличился в 2 раза за счет доли, которая ранее принадлежала СССР.**

Экспортные поставки пиломатериалов из Швеции (в млн.куб.м.): Великобритания (2,5); Германия (1,6); Дания (1,3); Африка, (1,1); Голландия (1,05); Япония (0,3); Франция (0,48); Испания

(0,5); Италия (0,28); Бельгия (0,23).

Важнейшими потребителями сырья, вслед за предприятиями бумпрома и лесопилками, идут следующие отрасли: производство мебели, сборно-щитовых домов и строит. полуфабрикатов (окна, двери, лестницы).

Производство мебели в 1998г. составило 15,2 млрд.кр. Экспорт предметов мебели, в млн.шв.кр.: столовые гарнитуры — 620, спальные гарнитуры — 205, мягкая мебель — 320, части мебели — 1350, прочие диваны, кресла и стулья — 300, прочая мебель — 1150, офисная мебель — 970, матрасы — 200, кухни — 240. Импорт предметов мебели, в млн.шв.кр.: столовые гарнитуры — 605, спальные гарнитуры — 180, мягкая мебель — 495, части мебели — 1400, прочие диваны — 305, прочая мебель — 1410, офисная мебель — 220, матрасы — 130, Кухни — 100.

Розничные цены на мебель имеют тенденцию к повышению. Так, индекс роста цен на мебель в авг. 1999г. увеличился на 12,4% по сравнению с тем же месяцем 1998г. и почти в 2 раза превысил средний индекс роста цен в розничной торговле.

После катастрофического спада в строительстве индивидуальных жилых домов в Швеции в 1991-93гг., наблюдается рост строительства. Более половины из всего начатого строительства составляют готовые сборно-щитовые дома, которые производятся в пром. объемах. В среднем, емкости одного домостроительного комбината хватает на производство и монтаж 200-350 сборных домов в год.

Строительство и монтаж индивидуальных, в т.ч. сборных домов: индивидуальные дома и коттеджи 7100 ед., в т.ч. сборно-щитовые дома 4700 ед. и летние (охотничьи) дома 1500 ед. Общий экспорт индивидуальных сборно-щитовых домов в 1998г. составил 2900 шт. на 1,2 млрд.кр. Импорт в тот же период составил 50 шт. на 22,4 млн.кр.

Отрасль по производству деревянных строительных комплектующих испытывает трудности, связанные с низкими темпами роста строительства. Отрасль была вынуждена пойти на значит. сокращения рабочих мест. Основная часть произведенных товаров потребляется местным рынком, экспорт затруднен (за исключением деревянных лестниц). Растет конкуренция с импортными товарами. Усиливаются требования к экологической чистоте производимой продукции. Назрела необходимость быстрого внедрения технологий электронной торговли.

## Агропром

Доля сельского хозяйства (без переработки) составляет 1,1% в шведском ВВП. Валовой доход с/х предприятий достиг в 1998г. 23,5 млрд.шв.кр. Совокупные затраты на производство — 27,4 млрд. шв. кр.

Основу ценовой и рыночной политики Швеции составляют три фундаментальных принципа, применяемых во всех странах-членах ЕС: единый рынок товаров в ЕС с едиными адм. ценами; принцип единой преференции, т.е. преимущество на рынке ЕС должно отдаваться товарам, произведенным в странах ЕС; единое финансирование.

Объемы субсидирования шведского сельского хозяйства в 1998г.: погектарная поддержка фермеров-производителей зерна — 3,6 млрд.кр.; субсидирование животноводства — 0,3 (субсидии на жи-



вотных); поддержка регионам — 0,9; субсидирование мер по охране окружающей среды — 1,8; др. виды (поддержка начинающим фермерам и т.д.) — 0,5 млрд.кр.

Швеция является страной, где для развития сельского хозяйства пригодно менее 1/3 ее территории. Количество сельхозугодий (хоз-ва более 2 га) — 3,2 млн.га; в т.ч. пашни — 2,8 млн.га. Количество леса у фермерских хоз-в с площадью сельхозугодий более 2 га — 3,9 млн.га. На одно фермерское хозяйство приходится в среднем: сельхозугодий — 37,5 га; леса — 46 га. Пахотные земли в полной собственности — 25%, полной аренде — 20%; частичной аренде — 54%.

**Фермерские хозяйства.** Количество ферм (здесь и далее с площ. с/х угод. более 2 га) — 85307 ед., из них: в полной собственности — 41246 ед. (48,4%); полностью арендные — 12077 ед. (13%); смешанные — 32984 ед. (38,7%).

Структура сельских хозяйств по форме собственности: в единоличной собственности (семейные фермы) — 64047 ед.; простейшая форма компании (семейные фермы) — 16457 ед.; наследство — 667 ед.; акционерные компании — 2735 ед.; гос. фермы — 41 ед.; муниципальные фермы — 71 ед.; другие — 1289 ед.

На долю семейных ферм приходится 94% хозяйств и 84% пахотных земель. Еще 3,2% приходится на акционерные сельхозкомпании (12,2% пашни). Остальные формы собственности — 2,8% хозяйств и 3,8% пашни. Из общего количества фермерских хозяйств только 24 тыс. хозяйств (28,7%) относятся к фермам, обеспечивающим основной доход семье от с/х деятельности (более 1600 рабочих часов в год). Около 32 тыс. ферм (37%) относятся к мелким хозяйствам (менее 400 рабочих часов в год).

Количество фермерских хозяйств с размером земельных площадей: > 500 га — 103 ед.; 401-500 га — 76 ед.; 301-400 га — 184 ед.; 201-300 га — 624 ед.; 101-200 га — 3877 ед.; < 100 га — 83162 ед. (94,5%).

**Трудовые ресурсы.** В сельском хозяйстве (по данным 1998г.) в пересчете на полный рабочий день (1800 ч. в год) производственный процесс обеспечивают 82 тыс.чел. Доля наемного труда в сельском хозяйстве Швеции — 20-28%. Физически занято в течение года фермеров, членов их семей, постоянных и сезонных наемных рабочих — 196 тыс.чел. Из них: фермеров-владельцев хозяйств — 83,7 тыс.чел.; членов семей — 59,5 тыс.чел.; постоянных рабочих на семейных фермах — 8 тыс.чел.; постоянных рабочих в хозяйствах, управляемых юр. лицами — 17,3 тыс.чел.; сезонных рабочих — 28,4 тыс.чел.; мужчин-фермеров — 75,4 тыс.чел.; женщин-фермеров — 8,4 тыс.чел.

Возрастная структура фермеров: до 34 лет — 6,8%; 35-49 лет — 30,8%; 50-59 лет — 26,1%; старше 60 лет — 30,5%.

Цены на с/х угоды зависят от региона их расположения. Стоимость в среднем по стране: 1 га пашни (рыночная стоимость) — 12 тыс.кр.; 1 га пашни (налогообложение) — 8800 кр.; 1 га леса (налогообложение) — 6597 кр.; в юж. районах — 21-25 тыс.кр.; в сев. районах — 1,5 тыс.кр.

Арендная плата за 1 га с/х угодий: в среднем по стране — 864 кр.; на юге — 1600 кр.; в северных районах — 158 кр.

Средняя рыночная стоимость фермерского хозяйства по стране составляет 913 тыс.шв.кр. (110

тыс.долл.). В р-не Стокгольма — 1,8 млн.; в сев. пров. Норрботен — 357 тыс.; в южной с/х провинции Сконе — 1,2 млн.кр. Ежегодно из с/х производства вымывается 2,5 тыс. фермерских хозяйств.

**Растениеводство.** Структура с/х площадей, га: зерновые культуры (прод. зерно) — 432700 (15,6%); зерновые культуры (корм. зерно) — 850200 (30,6%); масличные культуры — 54600 (2%); зеленый корм, трава — 985400 (35,4%); картофель — 33700 (1,2%); сахарная свекла 58700 (2,1%); бобовые и др. культуры — 110000 (4%); пары — 193000 (6,9%); неиспользуемая пахотная земля — 62300 (2,2%).

В южных районах Швеции средняя урожайность в 1998г. по озимой пшенице составила 75 ц/га, яровой пшенице — 61 ц/га, ржи — 57 ц/га, озимому ячменю — 61 ц/га. Однако, в целом по стране эти показатели ниже: озимая пшеница — 57,4 ц/га; яровая пшеница — 48,2; озимая рожь — 46,4; озимый ячмень — 53,6; яровой ячмень — 37,3; овес — 36,5; озимый рапс — 29,9; яровой рапс — 19,5; прод. картофель — 347,2; картофель на крахмал — 474,4; сахарная свекла — 434 ц/га.

Ниже приведены показатели производства основных с/х культур в 1998г.: прод. зерно — 2409 тыс.т.; корм. зерно — 3209; масличн. культуры — 129; прод. картофель — 792; картофель технич. — 406; сахарная свекла — 2570; заготовка трав — 3203 тыс.т. (16,5%).

Количество овощеводческих хозяйств: закрытый грунт — 1743 ед., открытый грунт — 3762 ед.

**Животноводство.** поголовье животных: молочных коров — 449 тыс.гол.; всего круп. рог. скота — 738 тыс.гол.; овцы — 421 тыс.гол.; свиньи — 2286 тыс.гол.; куры-несушки — 5361 тыс.гол.; цыплята — 2154 тыс.гол.

Средний надой в учетном стаде (80% от всех молочных коров) — 8298 кг (в пересчете на 4% жирности, 3,3% протеина).

Производство мяса: говядины и телятины — 145470 т.; свинины — 334100; баранины; конины — 3600; мясо птицы — 1830; оленина — 1000; мясо диких животных — 15900; яиц — 106000; поступило яиц в оптовую торговлю — 69200 т.

Производство молока — 3277517 т.

**Потребление основных продуктов на душу населения в 1998г.** Изменение к 1985г.: хлеб и хлебопродукты — 19,5 кг. (-2,5 кг.); мясо и мясопродукты — 64 кг. (+11,2 кг.); рыба, продукты моря — 18,7 кг. (+1,4 кг.); молоко (вкл. кефир и йогурты) — 144 л (-31,7 л.), увеличилось потребление молока с жирностью 1,5% на 36 л., уменьшилось потребление стандартного молока, 3% жирности, на 55 л.; яйца 10,5 кг. (-1,8 кг.); фрукты, овощи, соки — 150,8 кг. (+19,9 кг.); картофель и продукты из него 64,6 кг. (-5,1 кг.); молочные продукты, сыр — 26,2 кг. (+3,4 кг.); масло, маргарины, майонез — 15,5 кг. (-5,5 кг.); сахар — 11,5 кг. (-6,9 кг.); напитки (без соков), мин. вода — 78,5 л. (+35,2 л.); пиво, вино — 76,6 л. (+17,7 л.); крепкие спиртные напитки — 2,8 л. (-2,5 л.).

**Механизация, химизация.** В 1998г. фермеры закупили тракторов, машин и оборудования на 3,6 млрд.шв.кр. (5 тыс.долл. в среднем на хозяйство или 13-15 тыс.долл. на 100 га пашни). Из этой суммы приходится: 1,5 млрд.кр. на закупку тракторов (3600 ед.); 2,1 млрд.кр. — машины и оборудование.

В 1997г. было внесено удобрений в расчете на 1 га и пересчете на действующее вещество: азотис-

тых — 100 кг/га, фосфорных — 25 кг/га, калийных — 75 кг/га. Из всех посевных площадей были подкормлены: азотными удобрениями — 83%; фосфорными — 62%; калийными — 60%. На 16% с/х площадей земледелие ведется без использования удобрений.

Для ограничения чрезмерного применения удобрений, особенно азотистых и средств защиты растений, шведское правительство поддерживает на них высокие цены.

**Фермерская кооперация.** Центральным органом является Нац. союз шведских фермеров. В НСШФ входит 16 отраслевых ассоциаций, которые сформированы по производственному принципу. Первичные кооперативы по производству молока на всей территории Швеции образуют отраслевой кооператив (Ассоциацию «Шведское молоко», производители мяса — «Шведское мясо» и т.д.). Отраслевые кооперативы — это кооперативы кооперативов, а НСШФ — кооператив, в свою очередь, отраслевых кооперативов. Основу кооперативной структуры составляют первичные или территориальные кооперативы. Всего в Швеции 50 территориальных (первичных) кооперативов.

Каждый фермер является членом 3-5 первичных (территориальных) кооперативов.

Производство и переработка находятся на уровне первичных кооперативов. На уровне отраслевых и нац. союза осуществляется координация деятельности первичных кооперативов, а также защита эконом. и до известной степени полит. интересов фермеров.

На перерабатывающих предприятиях фермерской кооперации занято 34 тыс. наемных работников. Годовой товарооборот предприятий фермерской кооперации — 70 млрд.кр.

На предприятиях фермерской кооперации перерабатывается 99% произведенного в стране молока, 60-80% мяса и зерновых и др. Через снабженческо-сбытовые фермерские кооперативы хозяйства обеспечивают удобрениями, средствами защиты растений, семенами, техникой. В полной собственности отраслевого снабженческо-сбытового кооператива «Лантменен» находится известная в Швеции и за рубежом селекционно-семеноводческая компания «Свалев Вейбулл».

**Пищепром.** Страна обеспечивает себя продовольствием на 75-80%. Причем по основным продуктам (мясо, молоко и зерновые) — полностью. Оставшаяся часть компенсируется за счет импорта. Его структура: цитрусовые, орехи, кофе, чай, какао, специи и вино, свежие овощи и фрукты.

Импорт — экспорт продовольствия, млн.шв.кр.

Продукт	Импорт			Экспорт		
	1996г.	1997г.	1998г.	1996г.	1997г.	1998г.
Мясные прод.....	2,407	2,652	2,962	1,218	1,436	1,101
Молочные прод.....	1,247	1,399	1,739	1,111	1,645	1,705
Рыба и рыбпрод.....	4,110	4,620	5,192	2,032	2,660	3,165
Бакалейные прод.....	1,970	2,120	2,480	2,595	3,374	3,161
Фрукты и овощи.....	8,349	8,904	9,792	882	929	1,055
Др. продукты.....	6,301	7,693	7,589	3,674	4,447	4,076
Напитки.....	3,265	3,514	3,877	1,602	1,895	2,136
Корм для скота.....	1,987	2,233	2,014	246	282	327
Подсолнеч. масло.....	528	290	458	44	26	30
Масло и жиры.....	925	1,488	1,553	680	1,038	1,061
Табак.....	708	637	823	192	224	210
ВСЕГО.....	32,314	36,089	39,194	14,599	18,431	18,447

Структура пищевого сектора: количество компаний — 837 ед.; общее число занятых — 57,5 тыс.чел. Наи-

большее число занятых приходится на: мясомолочную промышленность — 22,9 тыс.чел.; хлебопекарную — 12,1 тыс.чел.; производство напитков — 4,3 тыс.чел.; переработка фруктов и овощей — 3,3 тыс.чел.

Доля вновь созданной стоимости в пищепроме и в продукции перерабатывающей промышленности составляет 8,2%. Вновь созданная стоимость в расчете на одного занятого: в перерабатывающей промышленности — 458 тыс.кр., в пищепроме — 445 тыс.кр.

Структура занятости по подотраслям пищевого сектора: фермы — 26,4%; предприятия потребительского кооператива — 5,3%; предпр. в иностр. собств. — 20,8%; предпр. гос. и коммун — 1,1%; частные предприятия — 46,2%.

## Торговля

**Гос. регулирование потребит. рынка.** Частное потребление в Швеции за 3 квартала 1999г. достигло 730,8 млрд.шв.кр., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 1998г. на 5% (696 млрд.шв.кр.).

Оборот розничной торговли составил в 1998г. 298 млрд.крон, увеличение объемов торговли в сравнении с 1997г. составило 4,3%. Объемы розничной торговли возросли в 1999г. на 6%. Несмотря на отмеченную в последние годы тенденцию роста объемов розничной торговли, ее доля в расходах шведского населения постепенно сокращается — так, если в начале 90-х гг. на этот вид торговли в частном потреблении приходилось 40%, то в конце 90-х гг. эта цифра едва достигала 30%.

За 11 мес. объем розничной торговли возрос более, чем на 5,6%, а регистрация новых автомобилей увеличилась за 1999г. на 17%. Увеличились покупки радио, телевизоров, ковров и мебели (+15%), компьютерного оборудования (на 70%), телекомоборудования. Подтверждению роста спроса на потребительском рынке является увеличение цен на небольшие дома, повышение спроса на акции, а также развитие кредитного рынка и увеличение в конце 1999г. в обороте наличной денежной массы.

В то же время нельзя исключать, что повышение репоренты (17 нояб. 1999г. и 4 фев. 2000г.) может оказать демпфирующее влияние на потребительский спрос.

В 1999г. росту частного потребления способствовала политика правительства по дерегулированию ранее регулируемых рынков, а также процессы либерализации мировой торговли. После проведения реформ, начало которых может быть отнесено к 1996г., цены на электроэнергию продолжали снижаться. Все это сказалось на индексе потребления, который благодаря этому уменьшился на 0,2%. В сент. 1999г. было проведено дерегулирование телеком. рынка, что позволило «привести» на рынок несколько операторов телефонной связи. Цены на телеком. услуги начали снижаться. С учетом программы ЕС Agenda-2000, определяющей субсидии сельскому хозяйству, индекс потребительских цен может несколько уменьшиться благодаря ожидаемому снижению цен на с/х продукцию (молоко, мясо, сыр).

В корзине потребительских товаров на долю продовольствия приходится 14-15%. По данным «Консументверкет» цены на продукты питания варьируются в зависимости от регионов Швеции. Корзина про-

дуктов из 218 товаров на семью с двумя детьми в возрасте 5 и 7 лет на юге Швеции в Буресе составляет 4175 кр. в месяц, а в пригороде Стокгольма (Тюресе) — 5847 кр. На протяжении 90-х гг. цены на продовольствие в Швеции имели тенденцию к снижению. Несмотря на это, их уровень в среднем на 19% выше, чем в других странах Евросоюза. Членство Швеции в ЕС, в целом позитивно сказалось на прод. ценах, хотя и произошло некоторое их увеличение по отдельным товарам (так, на рост составил 53%, а на мясо — снижение на 20%). Шведские фермеры продают свою продукцию через оптовые компании, что приводит к повышению цен на сельхозпродукцию (обработка, система распределения, маркетинг, прибыль оптовиков, импортная конкуренция). За 90-е гг. оптовики стали платить фермерам за с/х продукцию на 10% меньше.

В Швеции торговля товарами повседневного спроса интегрирована между двумя блоками — розничной и оптовой торговли.

В течение II пол. 90-х гг. розничная торговля значительно повысила свою эффективность, что стало возможно благодаря сокращению количества складских помещений и увеличению плеча транспортировки грузов (в стране транспортные издержки намного меньше, чем складские), а также благодаря повышению конкуренции со стороны импорта.

Основными «актерами» розничной торговли на рынке товаров повседневного спроса являются ICA, Потреб. кооператив (Konsument kooperativen, KF) и DAGAB, которые имеют весьма разветвленную сеть розничных торговцев и самостоятельных торговых точек. В 1999г. эти три компании контролировали 68% рынка товаров повседневного спроса. Нельзя исключать, что осуществленное в нояб. 1999г. слияние «Д&Д Дагливарур» и «Хемчеп», которые входят в группу фирм розничной торговли концерна «Аксель Юнсон», приведет к перераспределению позиций трех «гигантов» как на самом рынке, так и между блоками.

Структурные преобразования последних лет внутри сектора розничной торговли товарами ежедневного спроса привели к сокращению числа торговых предприятий с 10 тыс. в 1976г. до 7 тыс. в 1996г. Основное сокращение коснулось мелких торг. предприятий — произошло укрупнение и перемещение их из центров городов на окраины. Этот процесс сокращения продолжался вплоть до конца 90-х гг. Отмечается тенденция по расширению так наз. сервисных и придорожных магазинов, а также **увеличение числа крупных торговых супермаркетов** — с 1976г. их доля возросла на рынке с 57 до 78%.

Шведские компании осуществляют значит. объем работ по развитию концепции розничной торговли, целью которой является удовлетворение возросших требований со стороны потребителей, а также приспособление к имеющимся привычкам и вкусам в потреблении товаров ежедневного спроса. Так, на протяжении трехлетнего периода Потреб. кооператив вложил 900 млн. шв.кр. на обновление и развитие. Основное внимание уделяется эффективной структуре товарных потоков в системе розничной торговли, условием которой является нормально функционирующая система приема и разгрузки товаров (т.е. создание терминалов), особенно когда речь идет о так наз. «сухих

товарах». Создание внутри магазинов терминалов привело к расширению ассортимента продукции, большей наполняемости товарами торговых площадей, улучшению обслуживания покупателей. Образование магазинов, торгующих качественными товарами по более низким ценам («Прикс»), нашло признание у шведского населения.

Продолжалась дальнейшая работа по внедрению в систему розничной торговли информ. технологий, которые были направлены на снижение издержек производства во всей товаропроизводительной сети. Интенсивно велась деятельность по развитию современной однородной кассовой и бэк-офис систем для всех магазинов (это, в первую очередь, касается ICA и KF) и супермаркетов. Цель — упрощение работы кассиров, унифицированная информ.-тех. структура, меньшие издержки.

Определенное внимание «актеры» в розничной торговле уделяли развитию электронной торговли через Интернет. Так, KF в рамках развития концепции Express Food, осуществил проект электронной торговли в одном из крупнейших супермаркетов в пригороде Стокгольма (Тэбю), проведена также серия экспериментов по торговле книгами через Интернет. Кооперативные организации Швеции, Норвегии и Дании, приняли решение о создании акционерной компании «КООП Норден» с месторасположением в Гетеборге.

Следует упомянуть и еще об одном важном событии на североевропейском рынке товаров ежедневного потребления. Это шаги концерна «Аксель Юнсона» по слиянию крупнейших торговых компаний «Хемчеп» и «Д&Д» в одну крупную товарораспределительную сеть по размерам равную сети Кооперативного союза. Посредством такого слияния значит. число предприятий, которые частично или наполовину находятся во владении семейства Юнсонов, перейдут в новую компанию. В их числе называются «Вива», «Хемчеп», «Билльхелс», «Спар» и многие другие.

В новой торговой компании будет занято 7000 служащих в 1000 магазинах Швеции и 700 магазинах Финляндии. Доля на рынке товаров ежедневного спроса в Швеции составит 20%, т.е. столько же сколько сегодня приходится на долю Кооперативного союза. Крупнейшим на рынке продолжает оставаться ИКА с долей в 35%. В Финляндии доля концерна «Аксель Юнсон» составит 10%.

В дек. 1999г. продолжился процесс слияния и поглощения, который затронул как сферу розничной торговли, так и сферу производства.

Датская пивоваренная компания «Карлсберг» приобрела 40% финской пивоварни «Синебрюхоф», таким образом, все 100% акций перешли в руки датчан. К ним перешла и шведская компания «Фалькон», являющаяся дочерней компанией «Синебрюхоф». В результате этой сделки «Карлсберг» также стал главным акционером рос. пивоваренного завода «Вена».

Голландская группа по товарам ежедневного спроса Ahold, имеющая распределительную сеть в 15 странах выкупила 50% в ICA. Акции голландской компании котируются на биржах в Амстердаме, Цюрихе и Нью-Йорке, в перспективе — Стокгольмская фондовая биржа. Ahold, располагающей 4000 магазинов с годовым оборотом 300 млрд. крон, имеет свои компании или соглашения о сотрудничестве с аналогичными фирмами в США,



Голландии, Испании, Португалии и Чехии. ИСА, на деятельность которой в Норвегии и балтийских государствах сегодня приходится одна треть, будет отвечать за деятельность нового концерна в Сев. Европе.

Союз ИКА, на долю которого в новом концерне будет приходиться 30% (20% — норвежская Canica и 50% голландский Ahold) должен утвердить это решение на внеочередном заседании Союза 9 фев. 2000г. Потребуется одобрение органами ЕС, которые занимаются вопросами конкуренции.

Шведская компания по производству сладостей и лакомств Cloetta приняла решение о слиянии с подразделением финской компании Fazer по выпуску шоколадной продукции. Доля на рынке кондитерской продукции в Швеции нового образования — 25%, на втором месте с 20% — Freia Marabou. Оборот составит 5 млрд.кр.

Говоря о механизме гос. регулирования на рынке потребоваров, можно привести яркие примеры.

Konkurrensverket (Конкуренсверкет) — гос. ведомство, которое занимается контролем за соблюдением рыночных законов в экономике Швеции, начало расследование против пяти крупнейших фирм Shell, OKQ8, Statoil и Norsk Hydro, которые снабжают бензином потребителей в Швеции. Проверяются обвинения в создании картеля с целью установления более высоких цен на бензин. К проверке привлечены 60 специалистов различных профессий. Если факт сговора будет доказан, то за нарушение законодательства предприятия будут вынуждены заплатить штраф до 10% годового оборота каждого.

Шведский рынок бензина и нефтепродуктов оценивается в 24 млрд.шв.кр., из которых половина приходится на бензин, другая половина на дизельное топливо и топочный мазут. 6 крупнейших компаний контролируют 98% этого рынка.

При поддержке правительства страны получила широкое распространение система приобретения товаров длит. пользования в кредит. Компания NB Bilkredit, входящая в группу Merita-Nordbanken, предоставляет клиентам кредиты на приобретение легковых автомобилей на 2-7 лет в 50-200 тыс.шв.кр., что позволяет приобрести автомобиль по стоимости от 62,5 до 250 тыс.шв.кр. Условия — оплата 20% стоимости автомобиля (наличными или обмен старого автомобиля), автомобиль не должен быть на момент окончания срока кредита старше 10 лет, полная страховка автомобиля. Необходимо представить информацию о работодателе, месячном доходе, уровень постоянных расходов в течение месяца, получение других кредитов. Необходимо выполнить и другие условия, которые регламентирует банк.

Кредит с годичным погашением задолженности — 50 тыс.кр., на 36 мес., ежемесячно — 1589 кр., ставка — 10,47%, плата за кредит — 8044 кр., 200 тыс.кр., на 84 мес., ежемесячно — 3213 кр., ставка — 9,54%, плата за кредит 71452 кр.

Кредит с прямым частичным погашением — 50 тыс.кр., на 36 мес., в I году, ежемесячно — 1738 кр., во II году ежемесячно — 1638 кр., в III году — ежемесячно 1513 кр., ставка — 10,52%, плата за кредит — 7739 кр.

Процентная ставка в течение срока кредита может изменяться, что приводит к изменению еже-

месячных и годовых выплат по кредиту.

Существует эффективная система защиты прав потребителей. Шведская политика защиты потребителя направлена, в основном, на производителей и продавцов. Основными гос. организациями, координирующими деятельность в этой области, являются Управление по защите прав потребителей (Konsumentverket) (УЗПП) и Омбудсман по делам потребителей.

Существуют также другие организации, наблюдающие только за конкретными сегментами потребит. рынка, такими как продовольствие, автомобили, фарм. и хим. продукты, жилищное строительство. Все они тесно сотрудничают с УЗПП.

Швеция традиционно проводит значительное число выставок, в т.ч. затрагивающих товары повседневного спроса, сферу розничной и оптовой торговли. Как правило, выставки и ярмарки проводятся в Стокгольме, Соллентуне, Мальме, Гетеборге, Енчепинге.

## Экспорт

По стоимости шведский экспорт товаров возрос в 1999г. по сравнению с 1998г. на 4% и составил 84,8 млрд. долл.; стоимостные показатели импорта также увеличились на 4%, достигнув 68,4 млрд.долл. Положит. сальдо торгового баланса составило 16,4 млрд.долл. Сохранилась тенденция роста торговли с европейскими странами. Экспорт в страны ЕС (доля 58,4%) возросла на 5% за 1999г. в сравнении с 1998г. Увеличился импорт из стран ЕС (доля — 68,7%), хотя рост его составил только 1%. На протяжении 1999г. отмечалось увеличение торговли со странами Америки — в первую очередь росла торговля с США, экспорт в которую возрос на 11% по сравнению 1998г. **Самыми крупными экспортными рынками продолжали оставаться Германия, Великобритания и США**, на долю которых в суммарном экспорте Швеции приходилось почти 30%.

Шведский экспорт в азиатские страны возрос всего лишь на 3%, на фоне роста импорта на 14%. Наиболее сильно увеличился экспорт на два потенциально важных для шведской экономики рынка — Японии и Ю.Кореи, суммарно на эти страны приходится 3% шведского экспорта. Увеличились поставки шведской продукции в Китай. В силу фин. кризиса 1997-98 гг. шведский экспорт не достиг прежних показателей в Индонезию, Малайзию, Гонконг. Шведская внешняя торговля со странами Африки в 1999г. продолжала сокращаться. По стоимости экспорт уменьшился на 15%, импорт на 11% в сравнении с 1998г.

На долю шведского экспорта в страны-кандидаты в ЕС — Кипр, Эстонию, Польшу, Словению, Чехию и Венгрию — приходилось 3,4%, что составило 2,9 млрд.долл. и исравнимо со стоимостью экспорта в Испанию. Позитивно развивался экспорт практически со всеми странами, за исключением Эстонии. Шведский экспорт в Польшу, которая является 14 экспортным рынком, составил 1,5 млрд.долл. Соответствующие цифры по импорту Швеции из этих стран также свидетельствуют о незначительной его величине (порядка 3%) в 2 млрд.долл., что можно сравнить с импортом из Италии за 1999г. Импорт в целом развивался положительно, хотя отмечено снижение импорта из Чехии и Словении. Основное место — Польша и Эстония — соответственно рост 4 и 25%.

В шведском экспорте, основной статьей, как и в предыдущие годы, продолжают оставаться машины, оборудование и транспортные средства, на долю которых в 1999г. приходилось 50,5%. Экспорт маш.-тех. продукции возрос по сравнению с 1998г. на 5% и составил 42,8 млрд.долл. На долю электроком. оборудования в 1999г. приходилось 15% от стоимости всего экспорта (12,7 млрд.долл.) – рост по сравнению с 1998г. – 23%; следующими крупными товарными позициями маш.-тех. экспорта является электротех. оборудование – 5,3 млрд.долл. (6,3% – уменьшился на 1%), а также дорожно-транспортные средства (10,4 млрд.долл., доля 12,4%, увеличение на 3%).

Другой крупной товарной группой являются «обработанные изделия», на долю которых приходилось 20,4% всего шведского вывоза на сумму 17,3 млрд.долл., который снизился по сравнению с 1998г. на 1%. Самыми крупными позициями – бумага, картон и изделия из них (6,7 млрд.долл., рост 1%, доля 8%) и черные металлы (3,8 млрд.долл., доля 4,5%, снижение на 6%). Существенную долю (9,6%) в шведском экспорте занимают хим. продукты (вкл. фарм. товары), вывоз которых в 1999г. увеличился по сравнению с 1998г. на 8% и достиг 8,1 млрд.долл. Наблюдался рост и по группе «разные готовые изделия» (доля 8,8%, 7,4 млрд.долл.) – 5%; увеличились на 3% поставки мебели до 1,4 млрд.долл., контрольно-измерительных приборов на 1% до 1,8 млрд.долл., а также одежды на 8% до 664,6 млн.долл. Экспорт «Продтоваров и живых животных» возрос на 1% и составил 1,8 млрд.долл. (доля 2,2%).

В шведском импорте основной группой также являются «Машины, оборудование и транспортные средства», ввоз которых увеличился за 1999г. по сравнению с 1998г. на 3% и составил 30,2 млрд.долл. (доля 44,3%). Также как и в экспорте, наибольшая доля приходится на импорт электротех., электроком. оборудования и дорожно-транспортных средств: импорт телекомоборудования сократился на 1% до 4 млрд.долл.; ввоз дорожно-транспортных средств увеличился на 9% до 7 млрд.долл. Существенными группами шведского импорта в 1999г. являлись: «хим. продукты» – 7,4 млрд.долл., доля 10,9%, рост 8%, «разные готовые изделия» – 9,5 млрд.долл., доля 14%, рост 4%.

Определенное место в импорте занимает товарная группа «Мин. топливо и электроэнергия», ввоз продуктов по которой увеличился на 20% с 3,4 до 4,1 млрд.долл. (доля 6,1%), а также «Продтовары и живые животные», импорт которых возрос на 4% до 4 млрд.долл. (доля 6%).

*Меры поддержки экспортеров.* В 1999г. в системе мер, принимаемых в Швеции для поддержки экспортеров, произошли изменения, характеризующиеся растущим влиянием в этой области МИД Швеции. Используются как аппарат МИД внутри страны, так и возможности 102 диппредставительств Швеции за рубежом.

В 1999г. для реализации указанных направлений деятельности МИД Швеции был создан институт «промоутеров промышленности и торговли» – группы высших должностных лиц. Деятельность «промоутеров» прежде всего направлена на реализацию курса правительства на эконом. рост и увеличение занятости путем содействия расширению межд. эконом. сотрудничества.

«Промоутеры» работают в тесном взаимодей-

ствии с другими гос. и обществ. структурами, такими как Экспортный совет, Союз импортеров, Агентство по инвестициям, Управление по развитию межд. сотрудничества (SIDA), Сведфанд, Совет по туризму, Агентство тех. атташе, Шведский ин-т и другие.

«Промоутеры» тесно вовлечены в деятельность департаментов МИД в составе которых они находятся. Это позволяет создавать доп. возможности для более тесного взаимодействия между органами гос. власти, диппредставительствами, Экспортным советом и его пром. объединениями и представительствами за рубежом, Советом по туризму, а также со шведскими компаниями-экспортерами и консультантами. Работают 6 «промоутеров», «специализирующихся» на регионах: Зап. Европа, ЦВЕ, Америка, Дальний Восток, Африка, Азия и Океания.

*Торговые барьеры.* К ним относят препятствия правового, налогового, тех. или процедурного характера в межд. торговле. Лицензирование и квотирование применялись широко:

а) к ряду товаров сталелитейной промышленности России, согласно приложениям 1 и 2 к Соглашению между РФ и Европейским объединением угля и стали о торговле некоторыми изделиями из стали от 4 нояб. 1997г. При этом квоты на 1999г. устанавливались для листового проката: в рулонах 223 тыс.т.; горячекатаных рулонов для переката – 440 тыс.; толстого листа – 33 тыс.; прочего листового проката – 30 тыс.; сортового проката в виде балок и швеллеров – 13 тыс.; катанки – 30 тыс.; прочего сортового проката – 112тыс.т.

Кроме того, без количественных ограничений лицензированию подвергались на основе системы двойного контроля (России и ЕС) холоднокатаная лента шириной не более 500 мм, динамная сталь и трансформаторная сталь рос. происхождения. Действие указанных ограничений сохранится до 2001г. включительно.

б) Лицензирование текстиля без установления квот производится на основе Соглашения между РФ и ЕС о торговле текстильными товарами от 23 июля 1998г.

Тамож. органы ЕС принимают лицензии Минторга России, выданные рос. участникам ВЭД в автоматическом режиме, на товары рос. происхождения по форме, согласованной с Комиссией Европейских сообществ и перечню согласно приложению к этому Соглашению.

Минторг России по запросам Комиссии Европейских сообществ представляет информацию о выданных экспортных лицензиях и фактическом экспорте текстиля и одежды в страны ЕС.

Таким образом, начиная с апр. 1999г., в отношениях между Россией и ЕС в соответствии с указанным Соглашением установлен более либеральный режим ввоза этих товаров в ЕС, в т.ч. и Швецию, чем он был ранее по предыдущему аналогичному Соглашению с ЕС от 1994г.

По офиц. заявлениям ЕС, необходимость в количественных ограничениях и лицензировании импорта рос. товаров на тамож. территорию ЕС отпадет после присоединения России к ВТО и применения к указанным товарам нормальных конкурентных условий.

в) Антидемпинговые пошлины в рамках ЕС применялись к ряду рос. товаров. 19.03.99г. истек без продления срок, действовавший с 31.03.94г.,

антидемпинговой пошлины на импортируемый из России изобутанол.

Непосредственно в Швеции антидемпинговыми пошлинами облагались товары рос. происхождения (в млн.кр.):

	1996г.	1997г.	1998г.
Нитрат аммония .....	52,6	33,7	8,8
Магний необработанный .....	9,1	2	6,7
Цинк .....	28,8	7,4	0

*Тарифное регулирование.* В Швеции применяется общий тамож. тариф ЕС ко всем товарам, ввозимым на тамож. территорию ЕС и происходящим из стран-нечленов ЕС. Общие правила применения тамож. тарифа излагаются в ст.20-21 Тамож. кодекса ЕС.

Тамож. тариф ЕС по своей структуре основан на Конвенции Совета тамож. сотрудничества о гармонизированной системе описания и кодирования товаров и на комбинированной номенклатуре ЕС (Official Journal of European Communities, L 282, Volume 32, 2 October, 1989).

Ставки тарифа по товарным группам от 0101 до 9706 известны по его офиц. изданию. Для многих товаров предусматривается преференциальный режим, который предоставляется ряду развивающихся стран, либо в силу односторонних обязательств ЕС в рамках Общей системы преференций (последняя директива Совета министров от 21.12.99г. № 2820/98 действует до 31.12.2001г.), либо на основе двусторонних соглашений с отдельными странами по вопросу торговли некоторыми видами товаров. В этом отношении наибольший интерес представляют собой последние преференции, поскольку они вызваны результатами Уругвайского раунда и изменениями в политике ЕС, направленной на географическое расширение Союза.

В конце 1998г. и I пол. 1999г. в связи с вступлением Швеции, Австрии и Финляндии были заключены соответствующие двусторонние соглашения Союза об изменении преференциального режима в отношении ввоза на его тамож. территорию фруктов и овощей из: Румынии (11.11.98г.), Словакии (16.11.98г.), Литвы (30.11.98г.), Чехии (16.12.98г.), Венгрии (02.02.99г.), Эстонии (02.02.99г.), Болгарии (29.04.99г.). При этом в отношении этих товаров из Болгарии, Эстонии, Венгрии и Литвы предусмотрено улучшение ранее существовавших преференциальных условий. Продолжают действовать, несмотря на их временный характер, двусторонние соглашения ЕС с Польшей, Венгрией, Словакией, Чехией, Румынией и Болгарией о торговле некоторыми переработанными с/х товарами (директива Совета министров от 21.12.98г. № 21/99). Аналогичные соглашения о преференциальном режиме торговли переработанными с/х товарами заключены с Литвой, Латвией и Эстонией (09.01.99г.).

*Налоговое регулирование ВЭД* относится к нац. компетенции Швеции. Начиная с 1969г., в Швеции введен НДС по общеевропейскому образцу. Почти все товары и услуги облагаются НДС. Налог взимается с коммерческой продажи внутри Швеции, осуществляемой производителями, оптовыми и розничными продавцами, и с импорта налогооблагаемых товаров. Стандартная ставка НДС составляет 25% от цены товара до налогообложения, а при импорте — с тамож. стоимости, декларируемой в ходе тамож. оформления товара. Применяется также 2 льготные ставки: 12% — для

продуктов питания, гостиничных услуг и перевозок пассажиров; 6% — для газет.

Другим важным для госбюджета является акцизный налог на табак и алкоголь. Соответственно импорт этих товаров облагается по внутренним ставкам, с физ. единицы товара (шт., л. и кг.).

Ставки акциза по алкоголю дифференцируются в зависимости от процентного содержания алкоголя в напитках. Например, самая низкая ставка на пиво (220300) составляет 1,4 кр. за 1 л. и максимальная за спирт — 501,4 кр. за литр. Сигареты за шт. — 0,5 кр., табак за 1 кг. — 630 кр.

Кроме НДС и акцизов применяется к импортным нефтепродуктам и газу т.н. энергетический и экологический налоги в зависимости от их класса, например, 2 класс облагается энергетическим налогом — 3,6 кр. за 1 л. и экологическим налогом 86 ере за 1 л. Натуральный газ — 1678 кр. и 792 соответственно за 1000 куб.м.

*Валютное регулирование ВЭД.* В рамках общего законодательства Швеции действуют в этой области два базовых закона: «О валютном регулировании»; «О платежах за границу и из-за границы».

Первый закон относится к числу «спящих» и применяется только в случае войны или кризисов, угрожающих нац. безопасности, а также во время серьезных фин. кризисов.

Второй закон имеет своей целью обеспечить собираемость налогов и стат. данных. Основными положениями этого закона являются:

а) операции с валютой совершаются валютными агентами (банками, обменными пунктами) на основании лицензии Риксбанка (ЦБ Швеции);

б) переводы физ. и юр. лиц, являющиеся резидентами Швеции, производятся за границу и из-за границы без каких-либо разрешений. Вместе с тем, банки обязаны информировать о переводе Риксбанк;

в) резиденты обязаны информировать Риксбанк о наличии счетов за границей. Физ. лица обязаны сообщать о некоммерческих счетах, если годовой оборот по ним превышает 10 млн.шв.кр.;

г) юр. лица, имеющие счета в межд. банковских группах или сетях, обязаны ежемесячно информировать Риксбанк о своих сделках;

д) прямые инвестиции за границей подлежат учету в Риксбанке;

е) Риксбанк информируется шведским банком о всех получаемых через него иностр. займах. В других случаях Риксбанк может напрямую запросить эту информацию у заемщика;

ж) Риксбанк информируется о всех портфельных инвестициях в акции или ценные бумаги, произведенные через шведского брокера. В других случаях Риксбанк может непосредственно запросить эту информацию у инвестора.

## ВЭД

**А**нализ содержания элементов действующего Авнешторг. режима ЕС (тарифных и нетарифных средств, налогообложения) указывает на определенные ограничения в доступе товаров из третьих стран на внутренний рынок ЕС, в т.ч. и Швеции. По-прежнему в ЕС остаются в силе лицензирование и квотирование ряда товаров: текстиля и одежды, стали; проводятся активно антидемпинговые расследования и применяются антидемпинговые пошлины. Отношения стран-членов ЕС к этой ситуации неоднозначное. Это нашло отраже-



ние в позиции представителя шведской Ассоциации импортеров текстиля по вопросу применения Общей системы преференций в отношении импорта в ЕС текстиля из развивающихся стран. Ассоциация является влиятельной организацией в Швеции и пользуется поддержкой Правительства. В своем докладе на XXVII сессии Совета представителей Межд. бюро по текстилю и одежды от 14 апр. 1998г., характеризуя полит. ситуацию в ЕС, он назвал ЕС средневековым замком. Ведущей торговой идеей правителей замка является меркантилизм. Замок имеет красивый двор, который называется «внутренним рынком». Правители замка имеют амбициозный план расширения двора за счет включения стран ЦВЕ и построения верхнего двора, который будет состоять из стран Средиземноморья.

В замке 15 правителей в вопросах торговой политики разделены на две группы: северную и южную. В южной находятся Греция, Италия, Франция, Испания, Португалия, Бельгия и Ирландия. В зависимости от того, сколько голов они представляют, они имеют различное число голосов. В результате северяне и южане могут блокировать друг друга. Это означает наличие больших трудностей в изменении современной торг. политики в другом направлении. Что требуется, так это изменение большинства в Совете министров и соответствующих комитетов Комиссии ЕС (наиболее важным является 113 Комитет).

Необходимо убедить Францию и Италию, или хотя бы Италию или Францию и Ирландию перейти из южной группы в Северную с тем, чтобы изменить большинство среди правителей. Особенно это важно, так как многие из них все еще имеют чрезвычайно устаревшие взгляды на торговлю, и они не знают, в чем нуждается потребитель.

Эта позиция импортеров Швеции была продолжена на XXIX сессии Межд. бюро по текстилю и одежде в Пакистане, 12 июля 1999г., в которой отмечалось, что, несмотря на ожидающуюся отмену квотирования текстиля к 1 янв. 2005г., практика применения квот в ЕС указывает на все еще их чувствительность для импортеров. Кроме того, было подчеркнуто отсутствие ослабления протекционизма в Европе со стороны ЕС, что нашло выражение в косвенной критике со стороны представителя Ген. департамента промышленности Европейской комиссии Соглашения о торговле текстилем и одеждой, которое было подписано ЕС. Высказаны и другие основания для пессимизма по выполнению указанного Соглашения.

Наиболее значимым основанием считается давления США по принятию Китаем после 2005г. квотного режима в качестве условия его вступления в ВТО. Если Китай согласится с требованиями США, такие же требования будут заявлены со стороны ЕС, после чего США и ЕС потребуют от остальных доминирующих производителей: Пакистана, Индии, Индонезии, Таиланда и Бразилии принять те же условия. Если эти страны смогут твердо сказать нет, ЕС и США попытаются использовать другой путь и ввести ограничения в соответствии с защитной статьей XIX ГАТТ. Недискриминационное применение этой статьи будет решено путем заключения соглашения о свободной торговле между США и ЕС. Как известно из практики, ЕС очень часто заключает эти соглашения, если взять в качестве примера средиземно-

морские страны, а также ЦВЕ. По мнению представителя импортеров текстиля, все эти соглашения о свободной торговле, особенно со странами ЦВЕ, привели к дальнейшему ухудшению позиции развивающихся стран-экспортеров текстиля. При этом наиболее пострадавшими оказались страны, на которые распространяются квоты.

Касаясь экологической маркировки одежды, внедренной в начале 90-х гг. в ЕС и Швеции и считающейся одним из тех. торг. препятствий, импортеры текстиля и одежды в Швецию отмечают нежелание потребителей дополнительно оплачивать ее. Экологическая маркировка оказалась менее важным элементом товара, чем это ожидалось несколько лет назад. К середине лета 1999г. в Швеции не было продано ни одной лицензии на реализацию экологической маркировки на одежду. Однако сейчас вместо экологической маркировки одежды появился вопрос «соц. кодекса поведения».

По очевидным причинам развивающиеся страны не хотят включать вопросы прав рабочих в контексте ВТО, опасаясь, что развитые страны будут использовать их в протекционистских целях. Вероятность обоснованности этих опасений очень высока. На уровне кампании в ЕС этот процесс только начинается, поскольку импортеры — особенно большие розничные компании изучают различные типы соц. кодексов поведения, которые сейчас подлежат применению. Как известно, группа компаний и ассоциаций, включая Межд. амнистию, представили стандарт «Социальной отчетности», который является очень хорошим средством снижения издержек участников рынка. Однако многие европейские фирмы считают этот стандарт нереалистичным, поскольку его требования слишком высокие, даже если они базируются на конвенциях МОТ. В ближайшие годы задачей шведской Ассоциации импортеров текстиля будет работа над подготовкой рекомендаций компаниям-членам ассоциации в отношении требований об использовании принудительного труда, детского труда, а также в части вопросов дискриминации, здоровья и безопасных условий труда и возможно рабочего времени, влияющих на производство товаров. Учитывая, что вопросы межд. торговли текстилем и одеждой являются частью общей Системы преференций, а также принимая во внимание предстоящую третью фазу либерализации в рамках Соглашения о торговле текстилем и одеждой, ассоциация внесла в правительство Швеции 2 марта 2000г. предложения в качестве шведского ответа на соответствующий Меморандум ВТО. Шведская позиция сводится к следующему. ЕС в третьей фазе Соглашения о торговле текстилем и одеждой должен подтвердить, что это соглашение будет полностью выполняться и отвечать общим требованиям, которые были представлены к второй фазе в ответе 4 июня 1996г. на Меморандум №110-971-96 от 14 мая 1996г. Наиболее важным элементом должно быть объединение всей детской одежды до 164 см. в длину в бесквотную категорию. Далее необходимо объединение категорий 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 16, 17, 24, 27, 28, 29, 32, 33, 37, 50, 68, 90, 115, 117, 118 и 161. В дополнение следует значительно увеличить квоты по некоторым категориям всем странам, подпадающим под ограничения. Это категории 13,31,78 и 83. Считается необходимым увеличение этих квот до

50%. В заключение предлагается в отношении объединения квот повысить их для определенных стран, главным образом Индии по категориям 20 и 26, Пакистану по категории 20, Вьетнаму по всем категориям.

Кроме того, все шерстяные товары должны быть объединены, а квоты для Гонконга, Макао и Сингапура вообще упразднены.

В заключение требуется заявление от председателей Комиссии и Совета министров ЕС, что Соглашение о торговле текстилем и одеждой будет выполняться до 31 дек. 2004г. и не будет заменено каким-либо другим торговым режимом, включая применение статьи XIX ГАТТ.

Шведский импорт текстиля и одежды из России, Эстонии и Китая

	1997г.			1998г.			6 мес. 1999г.		
	т.	млн.кр	%	т.	млн.кр	%	т.	млн.кр	%
Всего.....	81901	148993	100	84441	159968	100	44157	7774	100
Россия.....	570	47	0,3	671	65	0,4	549	49	0,6
Эстония.....	2067	441	3	2274	493	3,1	1140	246	3,2
Китай.....	16993	2408	16,2	17072	2614	16,3	7483	1134	14,6

Импорт этих товаров из России и Эстонии не подвергается квотным ограничениям.

Вышеуказанная позиция шведских импортеров, поддерживаемая правительством, вызвана их общей заинтересованностью в снижении стоимости импорта текстиля и одежды, а также в улучшении условий торговли с основными странами-производителями этих товаров. По подсчетам ученых Д.Франсиса из Роттердамского ун-та и Д.Спинагера из Кильского ун-та, снятие квот на текстиль с 1997г. дало бы ЕС ежегодно экономиию 250 млрд.кр.

Достигнута высокая степень унификации правил и принципов шведского законодательства под влиянием инструкций и директив ЕС по выполнению **четырёх степеней свободы передвижения: товаров, услуг, рабочей силы и капитала**. Свободная торговля, в частности, защищается строгими законами о конкуренции, а позиция слабой стороны в договорных обязательствах защищена рядом директив ЕС. В будущем **будет проведена гармонизация трудового, корпоративного, налогового и коммерческого права**. Сейчас проводятся исследования по подготовке Европейского гражд. кодекса. Принципы Европейского закона о контрактах — часть I и II (третья сейчас обсуждается) могут составить важную часть этого кодекса. Проект передан ЕС.

Швеция в полном объеме в качестве составной части своей правовой системы применяет Конвенцию ООН о договорах межд. купли-продажи товаров 1980г. Эта Конвенция является также составной частью правовой системы РФ. Через участие в этой Конвенции и других межд.-правовых инструментах достигается гармонизация правовых систем России, Швеции и других стран.

В Швеции юр. кругами активно обсуждается проблема правового регулирования в сфере межд. электронной торговли. Нет единого мнения о форме такого регулирования. Высказываются мнения о том, что за основу можно было бы взять Типовой закон об электронной торговле 1996г., подготовленный в рамках ЮНСИТРАЛ, которым призываются государства принять на мировом уровне замену бумажной документации на электронные эквиваленты, тем более, что имеется 20-летняя практика в банковском деле (SWIFT, Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

## Военторг

**Состояние ВТС Швеции с зарубежными странами.** В его основе лежат доктринальные положения в отношении политики безопасности страны.

Согласно им, операция вторжения с целью оккупации Швеции представляется невозможной в ближайшие 10 лет, нет риска быть втянутым в войну между двумя блоками, весьма маловероятны региональные и локальные конфликты вблизи территории Швеции. Однако сохраняется угроза возникновения авторитарных режимов, появление отдельных лидеров различных организаций и групп, которые могут угрожать безопасности Швеции

Одной из ближайших задач, которую руководство страны ставит перед собой, является вступление в Западноевропейскую группу вооружений (WEAG, Westem European Armament Group). Швеция стала ассоциативным членом данной организации, что существенно расширило возможности фирм ВПК по участию в совместных европейских проектах.

Конкретными результатами работы правительства, ВПК, МО Швеции по расширению ВТС являются:

- объединение фирмы «Кокумс Наваль Системз», входящей в СААБ, с немецким концерном HDW в окт. 1999г. с владением СААБ 25% акций HDW и **создание крупнейшего в мире концерна по производству обычных (не атомных) подлодок** (до 80% мирового рынка обычных подводных лодок сосредоточено в руках созданного объединения) и одного из крупнейших по строительству надводных кораблей. Годовой оборот концерна достигнет 1,2 млрд. долл., сумма пакета-заказов — 3,9 млрд. долл., объем продаж — 6,3 млрд. долл., что составляет 80% мирового рынка продаж обычных подводных лодок, не считая рынка США, России и Китая.

В заключенном договоре оговаривается, что до конца 2000г., при положит. решении австралийского правительства, СААБ готов будет продать свою долю (49%) в концерне Australian Submarine.

- совместное строительство для ВМС Швеции подлодок класса «Готланд»; создание СП Viking Submarin вместе с норвежским концерном Kongsberg Defense, датской фирмой Odense Siaalskibsvaerft с целью продолжения реализации проекта Viking по строительству подлодок для ВМС Дании, Швеции и Норвегии. Всего до 2015г. планируется построить 10 шт. Поставка первых из них ожидается ВМС Дании не ранее 2005г., ВМС Швеции до 2010, а оставшиеся 4 планирует приобрести Норвегия до 2015г.;

- совместное строительство подводных лодок для ВМС Германии и Италии (проект 212), Израйля (проект Dolphin), Греции (проект 214);

- строительство надводных кораблей корветов «Гетеборг» и «Висбю», минных тральщиков Landsort и Styrso для ВМС Швеции, а также фрегата K130 и корвета F124 для ВМС Германии;

- разработка и производство нового многоцелевого самолета JAS 39 «Грипен» 3 серии шведской фирмы «СААБ Милитэри Эйкрафт» при участии «Бритиш Аэроспейс».

Этот англ. концерн купил 35% акций «СААБ Милитэри Эйкрафт» за 450 млн.долл. Члены кон-

сорциума Airbus, в который помимо «Бритиш Аэропейс» входят франц. Aerospatiale, немецкая «Даймлер-Бенц» и испанская Casa, объявили о намерении иметь дело с СААБ при создании совместного европейского консорциума по производству образцов авиа- и другой боевой техники и предложили участвовать в создании ракеты авиабазирования Meteor.

«Бритиш Аэропейс» и «Даймлер-Бенц» ведут сейчас переговоры о создании авиа военно-пром. группы. Оборот концернов в 1999г. составил соответственно 14,5 и 9,3 млрд. долл. Их объединение позволит создать третью по величине компанию, после ам. «Боинг» — 45 и «Локхид-Мартин» — 28,5 млрд.долл.

Именно активная поддержка «Бритиш Аэропейс» позволила добиться положит. решения правительства ЮАР по покупке 28 самолетов JAS 39 «Грипен» в окт. 1999г. Это первый экспортный заказ для данного типа летательных аппаратов. Потребности мирового рынка военной техники в самолетах данного класса — 2000 шт. на ближайшие 10-15 лет. Ведущий шведский военно-пром. концерн СААБ при поддержке «Бритиш Аэропейс» планирует продать до 400 летательных аппаратов. Среди возможных покупателей называются Чили (до 16 шт.), Бразилия (потребности до 120), Польша (до 60), Венгрия (до 30), Чехия (до 36), Австрия (до 24) и Филиппины (до 120).

Рассматривается вопрос о передаче части самолетов в лизинг. Польша рассматривает вопрос о лизинге 18 самолетов JAS 39 «Грипен» в течение пяти лет;

— подготовка совместных закупок военных вертолетов для ВС Финляндии, Швеции, Норвегии и Дании. В нояб. 1999г. рабочая группа, занимающаяся данным контрактом, обратилась к пяти фирмам, среди которых англ. Westland, франц. Eurocopter, европейский консорциум Nato Helicopter, а также ам. Sikorsky и Boeing, чтобы они в течение 3 мес. представили коммерческие предложения на их продукцию.

Окончательное решение по конкретным типам закупаемых вертолетов, количеству и другим деталям сделки ожидалось до конца 2000г. Среди наиболее вероятных типов называются вертолеты фирмы Sikorsky S-92, а также европейские NH-90 и EH-101. Предположит. сумма контракта — 1,75 млрд.долл., количество приобретаемых летательных аппаратов может достичь 100 ед.

— совместные разработки с немецкой фирмой ЛФК (концерн «Даймлер-Бенц») авиационной крылатой ракеты «Таурус Кепт-350». Контракт оценивается в 245 млн.долл. При удачном выполнении работ планируется произвести 600 ракет. Сумма контракта возрастет в этом случае и увеличится до 770 млн. долл.

Ведутся консультации на уровне министров обороны стран о присоединении к проекту Италии. Подписан договор о намерениях. По оценкам специалистов, сумма контракта для ВВС Италии может составить 500 млн.долл.;

— совместные разработки СААБ с немецкой ВОТ, итал. Alenia Litton Itali BPD, греческой Pirkal Intracom HAI, норвежской Raufoss и канадской Allied Signal ракеты JRIS-T, применение которой возможно на самолетах JAS 39 «Грипен» и Eurofighter. Работы планируется закончить до 2002г.;

— поступление на вооружение СВ Швеции новых танков «Леопард-2И» немецко-шведского производства. Всего было заказано 120 машин, из которых 29 собраны в Германии, а остальные в Швеции;

— закупка для нужд СВ Швеции трех комплексов беспилотных летательных аппаратов Crezerelle у франц. фирмы Sagemsa;

— совместная разработка «Хеглундз Виклс» с финской «Ваммас» 120-мм самоходной автоматической минометной установки АМОС;

— завершение работ с франц. «ЖИАТ Индастриз» по созданию 155-мм самонаводящегося артиллерийского снаряда «Бонус»;

— совместные разработки и производство с норв. фирмой «Алкател Телеком Норвеж АС» системы УКВ связи для ВВС Швеции TS 9000;

— сотрудничество шведской фирмы «Барракуда Текнолоджиз» и ам. «Тракор Аэропейс» в создании перспективной маскировочной системы для ВС США;

— реализация программы Maaws совместно с МО США по модернизации гранатомета «Карл-Густав» для ВМС США и спецподразделений США;

— концерн СААБ продолжает вести переговоры с представителями правительства Норвегии по приобретению контрольного пакета акций двух крупнейших норв. фирм ВПК Kongsberg Gruppen и Raufoss (СААБ уже имеет 15% акций фирмы Raufoss);

— заключено предварит. соглашение между концерном «СААБ», норв. фирмой Raufoss и финской Patria Industries на строительство предприятия по производству боеприпасов с годовым оборотом 187 млн.долл., кроме того, фирма «Бофорс Эксплозивс», входящая в концерн СААБ и финская Patria Industries планируют строительство предприятия по производству порохов и взрывчатых веществ.

Таким образом, основным направлением деятельности правительства Швеции и ВПК является расширение ВТС.

Ам. концерн Raytheon, с оборотом 19,5 млрд. долл. и входящий в пятерку самых крупных производителей вооружения и военной техники в мире, ведет интенсивные переговоры по покупке отдельных подразделений концерна СААБ. Ам. фирма United Defense практически договорилась о приобретении подразделения «Бофорс Вапен Системз», производящего артиллерийские системы, например, гаубицы F-77В, вопрос о поставке которых в Индию решается сейчас на самом высоком уровне, т.к. сумма возможного контракта может превысить 1 млрд. долл. К подобному сотрудничеству шведских фирм с США подталкивает положит. опыт объединения подразделений концернов «Вольво» и «Форд», СААБ и GM по производству легковых автомобилей.

Правительство Швеции активно поддерживает ВПК при проведении межд. тендеров по продаже сложных систем оружия и привлекает большие фин. и эконом. ресурсы для инвестиций в страны-потенциальные заказчики шведской военной техники. Примером может послужить ЮАР, объем встречных закупок в которой согласно подписанному контракту более, чем в 3 раза превысит сумму сделки по продаже в эту страну боевых самолетов JAS 39 «Грипен» и достигнет 7,5 млрд. долл. в



течение 11 лет. Вопрос о продаже оружия и военной техники давно перешел из чисто эконом. плоскости в полит.

*Система экспортного контроля, включая ВТС.* Экспорт вооружения и военной техники осуществляется в соответствии с законом № 1300 от 1992г. и дополнениями к нему, введенными законом №771 от 1998г., а также постановлениями правительства №1303 от 1992г. и дополнениями к нему, введенными на основании №1034 от 2000г. Последнее изменение в постановление правительства вступило в силу 15 марта 2000г. и касается сроков подачи деклараций о совершенных сделках по продаже вооружения и военной техники. В наст. момент они должны подаваться в соответствующие органы дважды в год, ранее это необходимо было делать ежеквартально.

В соответствии с этими законодат. актами, предусматриваются ограничения экспорта данного вида продукции в страны, находящиеся в состоянии войны с другими государствами, внутриполит. обстановка в которых нестабильна либо характеризуется наличием внутреннего вооруженного конфликта, а также в те государства, где грубо нарушаются права человека.

Этими документами определен: перечень военных материалов, их классификация; круг лиц, допускаемых к совершению сделок с такими материалами; круг гос. органов, осуществляющих функции контроля за экспортом материалов; порядок обращения за получением лицензий и их выдачей; основания отказа в выдаче лицензии на экспорт: если страна-получатель товара находится в состоянии войны с другими государствами, внутриполит. обстановка не стабильна, либо характеризуется наличием внутреннего конфликта, либо грубым нарушением прав человека.

Правительство активно лоббирует интересы ВПК на межправит. уровне. Как правило это выражается в виде предоставления соответствующих фин. гарантий исполнения шведскими производителями будущих контрактов. Однако, до сих пор ни одна такая гарантия не была официально опубликована.

В том, что касается внутреннего регулирования ВТС, то правительство издало 22 сент. 1983г. «Общие направления пром. сотрудничества в вопросах приобретения оборонных материалов из-за границы», которое является по этому предмету основным нормативным актом для шведских предприятий ВПК.

Данным актом, содержащим в основном императивные нормы, предписываются условия, при которых допускается приобретение военных материалов за границей (например, отсутствие таковых на внутреннем рынке или их характеристики значительно превосходят шведские).

Обязат. условием заключения контрактов считается проведение тендерной стадии, т.е. особый порядок выбора самого лучшего предложения иностр. поставщиков. В приложении к «Общим направлениям» приводится проформа проекта контракта, от положений которого стороны не могут отступить. В частности, предусматривается пункт о разрешении споров в Стокгольме в соответствии с регламентом Арбитражного института при Стокгольмской ГПП. При этом возбуждение арбитражного производства одной стороной не приостанавливает исполнение обязательств по за-

ключенному контракту.

Обязат. элементом контрактов по ВТС в части импорта является применение так называемых офсетных (встречных) обязательств иностр. поставщика, целью которых считается не поддержание товарного рынка, а содействие развитию в долгосрочном плане производства таких материалов в рамках шведского оборонпрома, а также его развития в целом.

Основные требования офсетных обязательств сводятся к следующему. Иностр. поставщик обязуется перед шведским получателем при заключении контракта:

а) использовать часть комплектующих деталей шведского происхождения в готовом изделии. При этом процент шведского участия в поставках должен быть максимально высоким;

б) оплатить неустойку в размере 4% от неисполненной части обязательств по использованию комплектующих шведского происхождения,

в) кредитовать свою часть изготовления поставляемых изделий. Однако, при 80% участии шведских комплектующих, полное кредитование осуществляется шведской стороной;

г) получать одобрения шведской стороны (Управление материально-тех. обеспечения МО) на привлечение к сотрудничеству субпоставщиков.

Указанный выше порядок взаимоотношений наиболее четко был определен при объявлении тендера на поставку многоцелевых вертолетов для шведских ВС в 1998г.

## ИТ

**Безопасность в области информ. технологий.** На проходившей в начале 2000г. ежегодной обществ. конференции «Народ и оборона» руководитель СЭПО А. Эрикссон выступил с докладом по новым направлениям работы иностр. спецслужб. Отмечена тенденция смещения сферы интересов иностр. государств с чисто военных исследований в сторону высоких технологий, полит. и фин.-эконом. информации. **Вопрос обеспечения эконом. безопасности выходит на одно из ведущих мест.** Отмирают традиционные понятия «друзей и врагов», угрозы шведской нац. безопасности представляют в т.ч. ам., англ. и немецкие спецслужбы. Причем, руководство СЭПО считает, что секретную информацию указанные спецслужбы получают в основном за счет более высокой технической оснащенности. Наибольшую активность проявляют США, поскольку ам. тех. специалисты имеют доступ к коммуникационным сетям и оборудованию телефонной, факсовой и компьютерной связи.

Во многих странах Европы, в т.ч. и в Швеции, разразился скандал по поводу использования США (National Security Agency) при поддержке Великобритании, а также Канады, Австралии и Новой Зеландии системы глобального контроля телеком. сетей «Эшелон». Система обеспечивала контроль телефонных разговоров, факсовых сообщений, электронной почты, а также позволяла при определенных обстоятельствах контролировать информацию, передаваемую с использованием оптоволоконных и микроволновых линий связи.

Система была способна идентифицировать голос пользователя, что позволяло контролировать сообщения всех влиятельных политиков и бизнес-

менов, а также других лиц представляющих интерес, автоматически подавать сигнал тревоги при использовании ключевых слов в сообщении, перехваченном любым способом. В докладе, представленном членам парламента Европы, о возможностях системы было сказано, что она позволяла соответствующим образом **обрабатывать 3 млрд. сообщений в день** (только обработка электронной почты за полчаса позволяла прочесть 1 млн. сообщений). Официально система использовалась якобы для борьбы с межд. преступностью, однако, на самом деле осуществлялся глобальный контроль. Некоторые же ведущие европейские фирмы напрямую обвинили создателей системы в пром. шпионаже, в результате которого Европа недосчиталась миллиардов долларов.

Парламент стран ЕС требует, чтобы подобная деятельность была ограничена, т.к. это прямая угроза эконом. безопасности стран ЕС.

А.Эрикссон отметил низкий уровень защищенности шведской промышленности, фин. и гос. структур от проникновения в информ. и телеком. сети. В связи с этим, при проведении важных переговоров, совещаний, внутренних конференций рекомендуется не иметь при себе средств бытовой связи типа мобильных телефонов или ПК. Информацию особой важности СЭПО рекомендует писать на бумаге, не произнося вслух, с последующим ее хранением в сейфах. Размещение чувствительной информации в компьютерных системах, по мнению шведских спецслужб, значительно повышает вероятность ее утечки.

Полиция безопасности СЕПО имеет утвержденный ее комитетом регистр для периодического и постоянного прослушивания телефонных разговоров. Около 250 тыс. чиновников входят в указанный регистр. Подлежат обязательному прослушиванию телефоны их шоферов, телохранителей, а также персонала аэропортов.

Ответственность за обеспечение информ. безопасности (ИБ) государства, а также за состояние гос. информ. систем разделена в Швеции между рядом ведомств и контролирующими органов.

Существует понятие ИБ в мирное время и в военное (кризисный период). Обеспечением ИБ в мирное время занимается Гос. агентство по адм. развитию (Statskontoret). Правовой основой его деятельности является Закон 1992:877. Агентство представляет собой исследоват. и координационный центр, подчиняющийся правительству и предоставляющий информацию министерствам и ведомствам. Задачей Агентства является оказание поддержки правительству в исследовании, контроле и повышении эффективности гос. управления, предоставление рекомендаций по вопросам засекречивания информации.

Координацию ведомств в гражд. секторе тотальной обороны осуществляет Главное управление мобилизационной готовности Швеции (Overstyrelsen for civil beredskap), которое подчиняется МО. В области ИБ задачей Управления является организация работы руководителей гражд. обороны различного уровня по достижению требуемого уровня безопасности критически важных для общества информ. систем.

В полиции Швеции создано спецподразделение IT, которое отвечает за информ. безопасность. Планируется создать соответствующие отделения в каждом лене, однако фин. и людских ресурсов не

хватает и руководство решило акцентировать, в первую очередь, внимание на трех крупнейших городах Швеции — Стокгольме, Гетеборге и Мальме.

Руководство подразделения утверждает, что каждый месяц имеют место десятки случаев проникнуть в информ. сети крупных фирм, МО, НИИ и т.д. Попытки сэкономить на системах информ. безопасности приводят к огромным затратам в следствии утечки информации, ее повреждении или уничтожении. Шведское законодательство достаточно либерально по отношению к лицам совершившим подобные правонарушения. Оно предусматривает наказание в виде штрафа либо в исключит. случае тюремное заключение сроком до 2 лет (например, в США подобные правонарушения рассматриваются как саботаж и наказываются тюремным заключением на срок до 60 лет). Возможно ужесточение и шведского законодательства уже в ближайшее время.

В Швеции на законодат. уровне решается вопрос юр. силы электронной подписи. Специалисты считают, что при решении вопроса обеспечения безопасности, закон о правомочности электронной подписи уже в ближайшее время будет принят (ориентировочно в Швеции он вступит в силу с начала 2001г.), что сократит многократно время на заключение контрактов, осуществление взаиморасчетов и будет настоящим прорывом в области электронной торговли, в т.ч. с использованием сетей Интернет, т.е. носить глобальный характер (в 1999г. с использованием Интернет было продано товаров на 8 млрд.долл. и этой услугой воспользовалось 28,8 млн.чел.). Данный вопрос дискутируется на самом высоком уровне, т.к. напрямую связан с эконом. безопасностью отдельных фирм и государства в целом. Швеции следует в авангарде стран пропагандирующих электронную торговлю.

## Самоуправление

**Историческая справка.** В середине XIX в. был упразднен институт гильдий и введено свободное предпринимательство. В 1842г. был принят закон об обязательном начальном образовании. Законодат. порядком регулировалась помощь бедным. Вместо сословного появился двухпалатный парламент (риксдаг). Создавались условия для реформирования местного уровня гос. власти, которые были закреплены Постановлением о местном самоуправлении 1862г.

Постановлением вводилось разделение полномочий управления на местах на церковные и светские. Выполнение церковных задач возлагалось на приходы, а светских — на города и сельские коммуны. Одновременно с этим на региональном уровне был введен институт ландстингов (landsting), обладавших достаточно широким кругом полномочий. Было создано 2,4 тыс. сельских коммун, по количеству существовавших ранее сельских общин. Помимо этого, существовало порядка 90 коммун-городов и 10 коммун-чэпингов (koping), представлявших собой нечто среднее между городом и сельской коммуной.

Границы ландстингов, в компетенцию которых входили и вопросы регионального уровня, в основном совпадали с границами области (лена). Города с населением более 25 тыс. жителей не входили в ландстинги, а выделялись в отдельные коммуны.

В 1946г. риксдагом было принято решение о реформировании коммун, вступившее в силу в 1952г. В результате слияния мелких образований, создания коммунальных блоков в процессе реформы, завершившейся к 1 янв. 1974г., количество коммун уменьшилось до 278. В дальнейшем коммуны разделились на две или несколько.

Применение правовых норм 1862г. по ходу исторического развития Швеции наложило свой отпечаток на реорганизацию коммун в реформах 1952-74 гг. с принятием в 1953г. единого для города и села Закона о местном самоуправлении, и, в определенной мере, на новый закон о местном самоуправлении 1992г.

Основное разделение задач и функций между членами муниципального собрания (*kommunfullmaktige*), избранными прямым голосованием и представляющими высший орган местной власти в коммуне с правом принятия решений, и членами исполкома, являющегося «руководящим органом», строится на принципах постановления 1862г. Роль муниципального собрания в современном обществе, однако, значительно изменилась, а его возможности делегировать решение конкретных вопросов исполнительному или другим комитетам заметно возросли. Но в основе системы по-прежнему лежит принцип разделения властей на исполнит., законодат. и судебную. Идея избирать администрации коммун из их жителей на партийной основе, а не составлять их из профессионалов, была также зафиксирована в 1862г.

Тогда же был решен вопрос о финансировании коммун, с предоставлением им права взимания налога с физ. лиц. При этом размер налога устанавливался одновременно с принятием бюджета. Решение о принятии муниципального бюджета и **установлении размера муниципального налога является прерогативой коммуны** и не подлежит утверждению какими-либо гос. органами. **Право коммун на взимание налога** — одного из основных в налоговой системе страны — закреплено в действующей конституции 1974г. (Акт о форме правления).

В наст. вр. в системе управления в Швеции гос. органами исполнит. власти на нац. уровне являются правительство, министерства и центр. управления, на региональном — управления ленов и гос. органы ленов. На местном уровне действуют службы по организации обслуживания населения в рамках гос. ведомств, например, службы занятости населения.

Ландстинги, основной задачей которых является организация здравоохранения в регионе, за некоторым исключением охватывают территорию ленов. Так, в лене Готланд ландстинг отсутствует, его функции выполняют коммунальные органы.

Существуют следующие типы коммун: первичные светские коммуны, те что в разговорном языке обозначаются термином «коммуна», а также церковные коммуны — приходы и епархии. И светские, и церковные коммуны могут образовывать между собой совместные органы — соответственно ассоциации коммун или церковные объединения.

**Задачи коммун.** В ведении коммун находится обширный круг вопросов — от содействия развитию отдельного члена общества и заботы о нем, до проблем планирования, охраны окружающей среды, организации спасательной службы, гражд.

обороны, обществ. транспорта, водоснабжения, канализации, энергоснабжения, организации досуга и культура.

Соц. обеспечение в коммуне включает детские дошкольные учреждения, обеспечение ухода за престарелыми, инвалидами, а также заботу о семье и личности.

Коммуны несут основную часть расходов по организации работы детских дошкольных учреждений, а родители оплачивают их незначительную долю в форме ежемесячной оплаты. Ее размеры устанавливаются каждой коммуной самостоятельно.

На коммуны возложена задача оказания помощи лицам, не способным обеспечить себя самостоятельно. **Соц. пособие**, предоставляемое в качестве материальной или другой помощи, **призвано согласно закону «обеспечить приемлемый уровень жизни».**

В области здравоохранения ответственность за спец. школы, а также за спец. уход и помощь лицам с отставанием в умственном развитии постепенно переходит с уровня ландстинга на уровень коммун. Коммуны имеют право заключить с ландстингом договор о передаче им задач по организации амбулаторного здравоохранения.

Подавляющее большинство коммун обязалось на основе договора с Гос. иммиграционным управлением и при соответствующей гос. компенсации принимать беженцев или лиц, обращающихся за предоставлением им убежища в Швеции.

В области образования коммуны несут ответственность за организацию работы **обязательной (девятилетней) школы**, муниципальных школ для взрослых, а также за организацию обучения в гимназии.

В задачи коммун входит планирование использования земли в различных целях, в первую очередь, под строительство жилья, предприятий, школ и т.д. Соответствующий комитет осуществляет надзор за строительством и предоставляет необходимые разрешения. Создавая муниципальные предприятия или фонды по строительству и эксплуатации жилья, коммуны участвуют в обеспечении населения жилой площадью.

В вопросах защиты окружающей среды и охраны здоровья населения коммуны обязаны следить за строгим соблюдением санитарных норм и вести работу по профилактике заболеваний. Соответствующий комитет обязан участвовать в планировании развития общества и осуществлять контроль за питьевой водой, выбросами в окружающую среду, а также соблюдением санитарно-гигиенических норм в квартирах, магазинах, ресторанах и т.д.

Важной задачей является организация досуга населения и культурно-массовая работа. Коммуны строят и несут ответственность за эксплуатацию спорт. сооружений и мест проведения досуга. В их компетенцию входит обслуживание библиотек, фин. поддержка культурных мероприятий.

На коммунах лежит ответственность за обустройство и содержание улиц, парков и т.д., а также за строительство и содержание сооружений водотепло- и энергоснабжения, канализационной системы.

Коммуны несут ответственность за организацию общей спасат. службы, включая пожарную охрану и подразделения, используемые на местах аварий и несчастных случаев, а также за организа-



цию гражд. обороны и ее планирование.

**Функции ландстингов.** В основном на ландстингах лежит общая ответственность за организацию здравоохранения. Не входящие в ландстинги коммуны, а именно, Гетеборг, Мальмё, и Готланд, сами решают эти задачи. Ландстинги отвечают за организацию и работу амбулаторных и стационарных учреждений здравоохранения.

Ландстинги несут ответственность за организацию стоматологического обслуживания детей и молодежи в возрасте до 20 лет, а также стоматологического лечения взрослых. Остальная часть стоматологического лечения обеспечивается частными врачами, входящими в систему общего страхования.

Психиатрическая медицина также относится к компетенции ландстингов. В 80-е гг. психиатрия претерпела радикальные изменения, прежде всего, в результате **прекращения работы старых психиатрических больниц** и замены их мед. обслуживаемыми амбулаторного типа.

Подготовка мед. персонала, за исключением врачей и врачей-стоматологов, осуществляется самим ландстингом — мед. училищами и техникумами. На уровне вузов ландстинг отвечает за подготовку мед. сестер и специалистов по лечебной физкультуре. В ведении ландстингов находится также обучение и подготовка специалистов в народных университетах.

В вопросах регионального развития ландстинги оказывают прямое влияние на гос. планирование посредством назначения членов управления лена, за исключением губернатора и членов других гос. органов на уровне лена. Совместно с государством ландстинги распоряжаются региональными фондами развития, предоставляющими эконом. помощь малым и средним предприятиям. Организация обществ. транспорта на местном уровне возложена, как правило, на коммуну, а на региональном — на транспортное предприятие, которым коммуна и ландстинг владеют совместно.

Право принятия решений на уровне коммуны/ландстинга реализуется членами муниципального собрания/ландстинга, избранными на основе прямого голосования. Они избираются сроком на четыре года. Выборы проводятся одновременно с выборами в риксдаг. Количество членов муниципального собрания/ландстинга зависит от числа жителей коммуны и ландстинга, обладающими избирательным правом.

Своего рода «правительством» коммуны является исполком. Его мандатный период составляет четыре года. Вновь избранный исполком приступает к работе 1 янв. следующего после выборов года (выборы проходят в сент.).

На исполком могут быть возложены некоторые функции адм. управления или исполнения принятых решений, которые обычно принадлежат одному из нескольких функциональных комитетов, действующих в системе местного самоуправления, например, распоряжение недвижимостью, кадровые вопросы или организация спасательной службы.

## Церковь

Историческим событием называют в Швеции **первую церковную реформу за последние четыре столетия**, означающую отделение с 1 янв. 2000г. шведской лютеранской церкви от государства. За-

кон о церкви 1992г. теряет силу после вступления в действие с 1 янв. 2000г. новых Закона о шведской лютеранской церкви и Закона о религиозных конфессиях, принятых в 1998г. Государство с некоторыми ограничениями будет осуществлять контроль за деятельностью церкви в части, касающейся соблюдения нац. законодательства.

В юр. плане отделение от государства означает, что церковь с 2000г. без согласования с гос. органами может решать такие вопросы, как назначение епископов, формирование расходных статей своего бюджета и т.п. Церковные мероприятия будут проводиться самостоятельно, без контроля со стороны местных органов самоуправления. Вопросы внутренней деятельности церкви будут регулироваться не гос. предписаниями, а «Церковным порядком» (Kyrkoordning), принятым в июне 1999г. высшим церковным собранием (его текст на 135 стр. имеется на странице церкви в Интернет [www.svkyrkan.se](http://www.svkyrkan.se), или на странице парламента [www.riksdagen.se/rixlex](http://www.riksdagen.se/rixlex)). Священнослужители теряют статус гос. служащих.

Для шведских граждан изменение статуса отношений между государством и лютеранской церковью означает упразднение обязат. налога на церковные нужды (1% от подоходного налога). В этой связи руководство церкви опасается снижения числа прихожан (ими становятся автоматически после крещения) и соответственно уменьшение доходов церкви. Церковная касса будет формироваться за счет церковных отчислений в размере 1% от подоходного налога прихожан (90% от коренного населения). Кроме того все граждане без исключения должны выплачивать сбор на организацию похоронных церемоний. Его размер устанавливается коммунальными властями при согласовании с местными приходами. Вместе с тем фин. поступления в значительной степени будут обеспечиваться за счет проведения служб, бракосочетаний, крестин и т.п. (стоимость услуг церковь сможет отныне устанавливать самостоятельно). Число посещений церкви достаточно высоко (17 млн. в год при населении страны около 9 млн. чел.).

Государство и в дальнейшем будет оказывать фин. содействие лютеранской церкви, равно как и другим зарегистрированным в должном порядке религиозным объединениям. Средства будут выделяться по линии Гос. комиссии по оказанию фин. содействия религиозным обществам, в состав которой входят представители разрешенных в Швеции религий (с 1 янв. 2000г. — 9). В задачи Комиссии входит распределение гос. средств (50 млн. крон в год) на проекты по линии религиозных конфессий.

## Благотворительность

**Гум. организация «Детские деревни СОС».** Является межд., негос. институтом, ставящим перед собой задачу помощи сиротам и беспризорникам. Ее отделения действуют в 130 странах. В 1949г. в Австрии, в г. Имст была создана первая детская деревня «Мир». Создателем и идейным ее вдохновителем стал молодой австрийский доктор Герман Гмайнер. По его мнению, просто предоставить обездоленному ребенку пищу и кров над головой недостаточно — детям нужны дом и семья, где бы они чувствовали себя в безопасности. Первые детские деревни были созданы в Австрии, Германии,

Франции и Италии. Впоследствии идея распространилась по всему миру, но основы остались неизменными: дети должны иметь возможность жить в своей собственной стране, своей культуре, со своим языком и со своей религией. Сейчас «Детские деревни СОС» возглавляет Гельмут Кутин, сам выросший в такой деревне в Австрии.

Концепция и основная структура детской деревни остается единой по всему миру, с учетом нац. особенностей в организации и архитектуре. Обычно такая деревня состоит из 10-15 домов, в каждом из которых живет 7-10 детей разного возраста и их «мама». Дети получают образование либо в местной школе, либо в учебном центре самой деревни, куда зачастую приходят учиться и местные дети. Сотрудники детских деревень набираются из числа местных жителей, получающих спец. подготовку по оригинальной методике организации.

Насчитывается 385 детских деревень, а всего «Детские деревни СОС» оказывают помощь 280 тыс. детей по всему миру. **В России действуют три детских деревни** — в Подмоскowie, в Орловской обл. и еще одна строится под С.-Петербургом. Последний проект считается юбилейным — деревня должна была торжественно открыться в дек. 1999г., когда организации исполнится 50 лет, но по ряду объективных причин сроки сдвинуты. Основные расходы на строительство несут местные отделения трех стран: Швеции, Норвегии и Швейцарии.

Руководителем шведской нац. организации является Ванья Бефритц, а покровительницей — принцесса Лилиан. Ежегодно в Швеции привлекаются пожертвования на 70 млн. крон. Основную массу составляют пожертвования частных лиц. Всего организация насчитывает 90 тыс. шведов, которые регулярно переводят разные суммы на ее счет. Из них 22 тыс. чел. — так называемые «крестники», которые жертвуют на содержание своего конкретного крестного ребенка 200 крон в месяц. Такой суммы недостаточно для полного содержания, но у одного ребенка может быть несколько крестников. Также спонсорскую помощь оказывают многие компании. В начале 1999г. фирма «Восток Нафта», работающая на нефтяном рынке России, перевела 1 млн. крон целевым назначением на строительство детской деревни под С.-Петербургом.

*Оказание гум. помощи для России.* В 1999г. осуществлялась в целом на регулярной основе (в среднем до 4-5 поездок ежемесячно). Помощь доставлялась в регионы, как правило, автотранспортом в сопровождении 2-3 чел. Направлялись, в основном, продукты питания длит. хранения, медикаменты и одежда.

Наиболее часто гум. помощь осуществлялась по линии церковных организаций, а также по линии ГУВД С.-Петербурга и Ленинградской обл. Кроме того, гум. помощь организовывалась рос. мед. учреждениями, отделами народного образования и школами. Она доставлялась в С.-Петербург и Ленинградскую обл., Калининградскую и Мурманскую обл., г.г. Рязань и Череповец. Главными потребителями товаров и продуктов питания являлись церковные организации, исправительно-трудовые учреждения, больницы и школы-интернаты. По сравнению с 1998г. произошел рост количества поездок на 10%.

## Нобелевские премии

Нобелевские премии были учреждены на основании завещания шведского предпринимателя, изобретателя динамита Альфреда Нобеля (1833-96 гг.). Большую часть своего состояния — 28 из 31 млн. крон — Нобель распорядился обратить в ценные бумаги, доходы от которых должны поступать в фонд пяти ежегодных премий за выдающиеся достижения в области физики, химии, физиологии или медицины, литературы и выдающиеся усилия в борьбе за мир.

Будучи выдающимся физиком и химиком, Нобель был убежден, что именно с физикой и химией связаны мечты о лучшем будущем человечества. Внимание к проблемам медицины объяснялось прежде всего его слабым здоровьем. Одно время А.Нобель сам занимался проблемой преобразования крови, и некоторые результаты его работ в этой области даже легли в основу научных разработок австрийца К.Ландштейнера, ставшего в 1930г. нобелевским лауреатом.

Премия в области литературы также связана с личностью ее учредителя. Еще в юношеском возрасте А.Нобель пробовал себя на литературном поприще. Им написан ряд несложных пьес, стихотворений на шведском языке, автобиографическая поэма на английском.

Решив учредить премию мира, А.Нобель в своем завещании предусмотрел выделение средств «тому, кто наиболее и лучше других содействовал братскому сближению народов и упразднению или уменьшению стоящих под ружьем армий, а также созданию и распространению конгрессов мира». При жизни А.Нобель оказывал фин. поддержку таким конгрессам, проводившимся в Риме и Берне.

Капитал, предназначенный А.Нобелем на выдачу премий, был в значит. степени нажит благодаря его связям с «Товариществом нефтяного производства братьев Нобель» — крупнейшей рос. нефтяной монополией, дававшей в 1889г. 8,6% мировой добычи нефти и контролировавшей 50% торговли керосином в России. В то время как извлечение капиталов А.Нобеля в фонд Нобелевских премий из двух западных динамитных трестов и других предприятий натолкнулось на судебные препоны и не было завершено, рос. ветвь нобелевской пром. династии в 1899г. передала в премиальный фонд все причитавшиеся с нее по завещанию изобретателя суммы. По мнению известного шведского финансиста и историка Э.Бергенгрена, именно решение русской ветви семейства Нобелей о передаче в фонд Нобелевских премий завещанных его основателем средств «явилось решающим фактором того, что Нобелевские премии вообще смогли возникнуть».

Нобелевские премии присуждаются ежегодно, начиная с 1901г. Иностр. граждане, получившие премии (в 1999г. ее размер составил 7,9 млн. крон), в Швеции с них налогов не платят. Шведские граждане уплачивают налог с премий в соответствии с законодательством. Особых льгот для них в этом отношении не предусматривается.

Лауреатами Нобелевских премий в области физики, химии, медицины, экономики и литературы могут быть лишь отдельные лица, в то время как Нобелевская премия мира может также присуждаться учреждению или ассоциации.

Торжественная церемония вручения Нобелевских премий проводится в Стокгольме и Осло 10 дек., в день смерти А.Нобеля. По установившейся традиции в Стокгольме Нобелевские премии вручает король Швеции, а в Осло они вручаются в присутствии короля Норвегии.

Как правило, лауреаты лично приезжают в Стокгольм (или в Осло) для участия в церемонии, во время которой им вручается золотая медаль, диплом и денежная премия. Одна премия может быть присуждена одному или нескольким (до трех чел.) кандидатам.

По уставу Нобелевского фонда лауреату предлагается в течение шести месяцев после вручения премии прочесть Нобелевскую лекцию. Обычно это происходит в Стокгольме (Осло) в связи с вручением премии.

Ключевыми для функционирования системы Нобелевских премий являются учреждения, в компетенцию которых, в соответствии с волей А.Нобеля, входит присуждение премий: Королевская академия наук Швеции — присуждает премии в области физики и химии; Королевский Каролинский медико-хирургический институт — присуждает премию в области физиологии или медицины; Шведская академия, членами которой являются ведущие шведские писатели — присуждает премию в области литературы.

Премия за выдающиеся усилия в борьбе за мир присуждается Нобелевским комитетом, состоящим из председателя и четырех членов (во время учреждения премии Норвегия была частью Швеции и, выбирая Осло в качестве места присуждения премии мира, Нобель руководствовался стремлением отдать должное и «второй столице» страны).

В 1968г. была дополнительно учреждена шестая Нобелевская премия памяти А.Нобеля по экономике. Это произошло в связи с 300-летием Гос. банка Швеции, который передал в дар Нобелевскому фонду средства, позволяющие ежегодно выплачивать суммы, соответствующие по размерам прочим Нобелевским премиям. Эта премия, равно как и премии в области физики и химии, присуждаются Королевской академией наук Швеции. Впервые награждение ею состоялось в 1969г.

Общим адм. органом, в ведении которого находятся все нобелевские средства, является Нобелевский фонд. Правление фонда, за исключением пред. и его зама, которые назначаются правительством Швеции, избирается уполномоченными Фонда, которые, в свою очередь, представляют учреждения, присуждающие Нобелевские премии. Контора Нобелевского фонда находится в Стокгольме.

*О процедуре отбора кандидатов на вручение Нобелевской премии.* Премии по каждому разделу должны присуждаться не реже одного раза в пять лет. Отмечаемые работы должны быть опубликованы.

Ежегодно награду по каждому разделу позволяется выдавать за одну или две различные работы и делить ее денежную часть не более чем между тремя лицами. Учреждения-наделители, ведающие премиями по науке, охотно пользуются этими возможностями, особенно когда речь идет о совместном или параллельном открытии.

Шведская академия лишь четыре раза отмечала премией в области литературы одновременно дво-

их, считая, что такое деление может вызвать представление об уменьшении наполовину не только суммы, но и чести присуждения награды; кроме того, соединение двух писательских имен побуждает сравнивать их в творческом плане, может вести к нежелательным толкам.

Посмертно Нобелевские премии не присуждаются, однако работы умершего человека, представленные при его жизни по всей форме, отмечать можно — награда вручается семье. Этим правом учреждения-наделители пользуются с осторожностью. В истории литературных наград такой случай был: в 1931г. премией А.Нобеля была увенчана поэзия шведа Эрика Карлфельдта, умершего за несколько месяцев до объявления о ее присуждении ему.

Согласно действующим Регламентам национальность, раса и религиозные убеждения, как хотел завещатель, не должны влиять на решения, учитываются только «достижения». А первоначальная установка А.Нобеля премировать работы, выполненные «в течение предыдущего года», предложено понимать в том смысле, что они должны представлять новейшие достижения в соответствующих областях; можно премировать и давние результаты, если их значение выявилось в последнее время. Это, однако, относится главным образом к премиям по научным разделам.

Право выдвижения кандидатур предоставляется отдельным лицам, как частным, так и официальным, но не организациям, чем стараются хоть как-то предупредить нежелательную для кандидатов гласность обсуждений. Категории лиц, награждаемых таким правом, для разных премировочных групп различны, но во всех случаях предъявляется требование «высокой квалификации».

Согласно уставу Нобелевского фонда, выдвигать кандидатов могут следующие лица.

В области физики и химии: (1) члены, в т.ч. иностранные, Королевской академии наук Швеции; (2) члены Нобелевских комитетов по физике и химии; (3) лауреаты Нобелевских премий в области физики и химии; (4) постоянно и временно работающие профессора физики и химии университетов и технических вузов Швеции, Дании, Финляндии, Исландии, Норвегии, а также стокгольмского Каролинского института; (5) заведующие соответствующих кафедр по меньшей мере, в шести университетах или институтах, выбранных Академией наук, а также (6) другие ученые, от которых Академия сочтет нужным принять предложения. Выбор лиц, упомянутых в пунктах 5 и 6 для выдвижения кандидатов, должен быть сделан до конца сент. каждого года.

В области физиологии или медицины: (1) члены Нобелевской ассамблеи Каролинского института; (2) члены, в т.ч. иностранные, мед. отделения Королевской академии наук Швеции; (3) лауреаты Нобелевских премий в области физиологии или медицины; (4) члены Нобелевского комитета Каролинского института, в дополнение к пункту 1; (5) профессора мед. учреждений Швеции, а также соответствующие члены мед. учреждений или соответствующие коллеги из Дании, Финляндии, Исландии и Норвегии; (6) лица, занимающие соответствующие посты по меньшей мере, в шести других мед. учреждениях; (7) другие ученые, от которых Ассамблея сочтет нужным принять предложения. Выбор лиц, упомянутых в пунктах 6 и 7,



должен быть сделан Нобелевским комитетом до конца мая.

В области литературы: (1) члены Шведской академии, других академий, институтов и обществ с аналогичными задачами и целями; (2) профессора истории литературы и языкознания университетов; (3) лауреаты Нобелевских премий в области литературы; (4) председатели авторских союзов, представляющих литературное творчество в соответствующих странах.

Нобелевская премия мира: (1) действующие и бывшие члены норвежского Нобелевского комитета, а также советники, назначенные Нобелевским институтом; (2) члены нац. парламентов и правительств различных стран, а также члены Межпарламентского союза; (3) члены Межд. арбитражного суда в Гааге; (4) члены комиссии постоянного межд. бюро по вопросам мира; (5) члены и ассоциированные члены Детройтского межд. института; (6) профессора университетов в области полит. наук и юриспруденции, истории и филологии, а также (7) лауреаты Нобелевских премий мира.

Премия памяти А.Нобеля в области экономики: (1) Шведские и иностр. члены Королевской академии наук; (2) члены комитета мемориальной премии А.Нобеля в области экономики; (3) лауреаты премий памяти А.Нобеля в области экономики; (4) постоянно работающие профессора соответствующих дисциплин университетов и вузов Швеции, Дании, Финляндии, Исландии и Норвегии; (5) заведующие соответствующими кафедрами по меньшей мере, шести университетов или институтов, выбранных для соответствующего года Академией наук, а также (6) другие ученые, от которых Академия сочтет нужным принять предложения. Решение в отношении выбора преподавателей и ученых, указанных в пунктах 5 и 6, должны приниматься ежегодно до конца сент.

Предложения от лиц и организаций, которым не посылались приглашения к участию в отборе кандидатов, не рассматриваются. Ограничение круга тех, кто привлекается к формированию списка претендентов на награду, преследует вполне понятную цель избежать хаоса. Однако и келейность обсуждений отвергается столь же категорично — организация приема заявок осуществляется на весьма дем. основе.

Самовыдвижения оставляются Нобелевскими комитетами без внимания. В истории премий по литературе такие случаи бывали, равно как и ходатайства женщин за собственных мужей.

Работа по выдвижению начинается ежегодно в сент., когда учреждения-наделители обращаются к полномочным лицам в Швеции и за рубежом, а также к организациям, члены которых вправе давать свои мнения, с просьбой назвать кандидатов следующего года. Предложения должны быть представлены письменно в соответствующий Комитет в срок до 1 фев. года, в который производится премирование, и по особым для каждого вида премий правилам. Материалы, поступившие с опозданием, даже незначительным, обсуждаются в следующем цикле — это строго соблюдалось Шведской академией и в ряде случаев повлияло на ее решения. Ходатайства по отвергнутым кандидатурам можно возобновлять в последующие годы. Предложение должно содержать мотивацию и сопровождаться представлением трудов кандидата и

других необходимых материалов.

Для иллюстрации рассмотрим порядок подачи материалов на присуждение премии в области литературы. Их положено писать на английском, франц., немецком, латинском или на одном из скандинавских языков. В противном случае, а также, если для оценки кандидатуры необходимо ознакомиться с работами на языке, перевод с которого затруднителен, Комитетом дано право не рассматривать заявку. Практика показала, что эта оговорка отнюдь не излишняя — в Нобелевский комитет по литературе за истекшие годы попадали произведения более чем на 30 языках, и случалось, что кандидатуры, особенно поэтов, приходилось снимать с обсуждения по той причине, что среди академиков не оказывалось ни одного, кто мог бы оценить, как звучат их творения на языке оригинала. Такая ситуация сложилась в 1928–29 гг., когда одним из главных претендентов на премию был крупнейший греческий поэт Костис Паламас (1859–1943), определивший пути развития нац. литературы на рубеже веков.

По истечении срока приема предложений постоянный секретарь Комитета составляет полный список кандидатов, и начинается этап отбора. Согласно одному из пунктов Устава «ни одна работа не может быть отмечена премией, если испытанием или соответствующим рассмотрением не доказано ее превосходство перед другими с учетом пожеланий завещателя». Каждая из наградных секций накопила уже громадный опыт отбора кандидатов и выработала для этого свои приемы. Сформировала критерии отбора и Шведская академия. Рассматриваемые произведения, как правило, имеются в Нобелевской библиотеке; если же нет, их заказывают. При отсутствии изданий на шведском языке организуются переводы.

Уже предварительное изучение доводит список кандидатов к марту месяцу до 15–20. В апр. Комитет обязан представить Академии перечень из пяти имен со своими рекомендациями. В течение лета академики знакомятся с сочинениями этих писателей. Параллельно рассматриваемые работы подвергаются придирчивой экспертизе, в числе ее процедур предусмотрено получение заключений от наиболее видных, авторитетных писателей и литературных критиков различных стран.

По результатам работы Комитет составляет итоговый отчет, в котором детально мотивирует свои предложения. После летних отпусков академики собираются каждый четверг для обмена мнениями. Стоящая перед ними задача не относится к числу простых — необходимо выбрать лучшего из лучших. Конечным этапом является голосование, одновременно вырабатывается «формула присуждения». Кандидатура, утверждаемая на премию, должна получить большинство голосов. По Регламенту учреждения-наделители обязаны назвать имена лауреатов не позднее середины нояб., но обычно решение принимается уже в окт.

Обсуждения проходят «при закрытых дверях», заседания не стенографируются, а результаты голосований и разногласия, когда они бывают, не заносятся в протокол. Заполненные бюллетени голосования уничтожаются сразу же после подведения итогов. Считается недопустимым оглашать имена писателей, оставшихся без премий. Принимаются и другие меры, чтобы оградить кандидатов от обществ. дискуссии, а тех, кто был в одном ша-

ге от премии, избавить от излишних огорчений. Достоянием широкой публики материалы Комитета могут стать лишь тогда, когда действующим лицам событий людской суд повредить уже не может.

Руководство Нобелевского фонда не участвует в отборе кандидатов. В изданиях Фонда подчеркивается, что дип. или какая-либо другая офиц. поддержка кандидатур не имеет смысла.

## ВПК

**Военный экспорт.** В 1998г. наметился устойчивый рост поставок военной продукции за рубеж, их объем вырос на 13%, составив 3,5 млрд. крон. Доля военной статьи в общем экспортном обороте страны достигла 0,52% и, согласно данным СИПРИ, в списке ведущих мировых экспортеров вооружений Швеция передвинулась с 21 (в 1997г.) на 14 место. Пятью крупнейшими покупателями шведской военной продукции явились Норвегия, Сингапур, США, Бразилия и Германия.

Шведская оборонная индустрия продолжила в качестве приоритетной деятельность по расширению межд. сотрудничества. Расчет делался на то, что в условиях дальнейшего сокращения бюджетных ассигнований на нац. оборону (и, соответственно, на военные заказы) активизация деятельности ВПК на межд. арене компенсирует его потери и позволит поддерживать на должном уровне накопленный потенциал.

Повышенную активность шведы развернули в рамках ЕС, считая стратегически важным интегрирование шведского ВПК в оборонные производства других европейских стран, особенно в контексте реструктуризации военпрома Евросоюза. В июле 1998г. Швеция совместно с пятью крупнейшими членами Евросоюза (Францией, Германией, Великобританией, Италией и Испанией) подписала Документ о намерениях (Letter of Intent), среди прочего профилировавший вопросы содействия реструктуризации европейской военной промышленности.

В межд.-правовом плане Стокгольм в июне 1998г. вместе с другими членами ЕС принял новый кодекс военного экспорта, целью которого было придать более жесткий характер политике контроля за поставками военной продукции в Евросоюзе. Шведы поставили вопрос о том, чтобы сделать ежегодный доклад с данными о военном экспорте стран ЕС доступным для общественности. Швецией также велась соответствующая работа в рамках регистра ООН, Вассенаарских договоренностей, Группы по ядерному снабжению, «Австралийской группы», Режимы по контролю за ракетными технологиями и других систем межд. контроля.

С июля 1998г. действует закон, еще более ужесточающий правила вывоза военной продукции. Его принятие было во многом обусловлено обострившейся в шведском обществе дискуссией о всплывающих время от времени фактах поставок вооружений шведским ВПК в страны «черного списка», куда по закону экспорт запрещен (к ним относятся государства, находящиеся в состоянии войны или вовлеченные в межд. конфликт, где идет гражд. война, нарушаются права человека, существует нестабильная внутренняя обстановка, чреватая вооруженным конфликтом). Тем не менее, в последние годы импортерами шведских во-

оружений стали Индонезия, Индия и Пакистан, имеющие прямое отношение к боевым действиям. Военную технику также получил ряд «заливных» государств (Бахрейн, ОАЭ, Саудовская Аравия) в которых, по мнению правозащитных организаций, в т.ч. «Эмнести интернешнл», систематически происходит неприкрытое нарушение прав человека. Как полагают в общественно-полит. организации «Шведский союз мира и арбитража», подобная практика поставок стала возможной по причине несовершенства системы экспортного контроля, нечеткости ряда законодат. положений, что дало шведскому ВПК возможность двойного их толкования.

**Реформа системы обороны.** 23 янв. 2000г. в г.Сэ-лен состоялась традиционная конференция «Народ и оборона» с участием министра обороны Бьерна фон Сюдова. По мнению военных и политиков, с исчезновением СССР опасность «обширного вторжения с Востока» стала ничтожной. Главный же упор, по мнению участников конференции, Швеции необходимо сделать на «новые угрозы»: информ.-технологический саботаж, терроризм, группы мятежников с ядерным оружием, неконтролируемые потоки беженцев в результате гражд. войн или экологических катастроф в соседних государствах.

Было также поддержано положение о том, что Швеции необходимы более широкие возможности для отправки войск за границу с целью урегулирования конфликтов и проведения работ по разминированию.

В конце марта 2000г. риксдаг одобрил решение по сокращению расходов на оборону и ее реформированию. Объем средств, которые Швеция тратила на оборону, в последние 10 лет практически не менялся и составлял чуть более 2% от ВВП страны, или 40 млрд. крон.

Швеции была необходима самостоятельная оборона, поскольку, **не являясь членом НАТО**, страна могла формально рассчитывать только на свои силы в случае нападения. В результате Швеция тратила значительные средства на ВПК, что давало стране возможность не зависеть от закупок вооружений за рубежом. Военным приходилось тратить больше средств на закупку отечественных танков и самолетов, поскольку зарубежные аналоги были дешевле.

В 2000г. ситуация изменилась. Аргументы в пользу нейтралитета становятся все слабее. Формально Швеция сохраняет за собой право не присоединяться к военным блокам. Тем не менее, быстро меняющаяся ситуация в Европе оказывает влияние и на шведскую политику.

Внутренние процессы в Швеции происходят на фоне общепризнанно неудачных операций в Боснии и Косово. Главы государств ЕС часто упрекаются в нерешительности, а в пример ставятся активные действия США. Результатом этого неприятного опыта стало решение по укреплению военной мощи Евросоюза. На встрече в верхах в Хельсинки в дек. 1999г. главы государств приняли решение о создании армии ЕС численностью 60 тыс.чел. Эти силы специально предназначены для предупреждения в будущем конфликтов на ранней стадии.

Принято решение о создании военного аппарата, который мог бы принимать решения на уровне ЕС: на уровне министров обороны стран ЕС долж-

ны проводиться формальные встречи, принято решение о создании полит. комитета по безопасности в Брюсселе, там же должен быть создан военный штаб с офицерами из всех стран-членов ЕС, а главнокомандующие должны проводить встречи в новом военном комитете.

Наряду с преобразованиями в политике безопасности ЕС военпром также переживает процесс интеграции. Такие производители вооружений как «Бофорс» (пушки), «Коккумс» (подлодки) и «Хэгглюндс» (танки), вероятно, сохранятся. Однако среди их владельцев происходят перестановки. Осталось всего 4 компании, занятых в оборонном секторе: «Цельсиус», «Сааб», «Эрикссон» и «Вольво». В нояб. 1999г. состоялась сделка между производителем самолетов «Сааб» и компанией «Цельсиус», куда входит «Бофорс». 35% «Сааб» принадлежит брит. «Бритиш Аэроспейс». «Коккумс» также объединился с немецкой верфью «HDW». В результате сделки «HDW» приобрела все акции «Коккумс» и «Цельсиус», в то время как последний приобрел 25% «HDW» у ее владельца «Пройсзаг».

Интеграционные процессы в оборонном секторе обусловлены тем, что ЕС в будущем не сможет содержать сразу нескольких производителей самолетов, подлодок и танков. Существует жесткая конкуренция с США. Чтобы выжить, европейской военной промышленности необходим процесс слияний. Все эти процессы вновь наталкивают на вопрос о том, насколько долго Швеция собирается оставаться нейтральной.

В начале марта 2000г. на внеочередном заседании правительства был назначен новый главнокомандующий Юхан Хедерстедт. Он сам участвовал в разработке плана по обороне и считается одним из основных военных советников фон Сюдова. В отличие от Уве Викторина, постоянно конфликтовавшего с правительством, новый главнокомандующий считается лояльным по отношению к социал-демократическому правительству. Хедерстедт заявил, что полностью поддерживает план по сокращению на оборону. Еще несколько лет назад он опубликовал работу «Интернационализация обороны», многие из ее положений сходны с предстоящей задачей. По его мнению, оборона Швеции должна обладать способностью использовать свои силы в операциях по предупреждению конфликтов. Причем не только за счет сухопутных сил, но и с применением ВМФ и ВМС. Хедерстедт также считает, что шведская оборона должна соответствовать стандартам НАТО, а пятая часть шведских солдат должна проходить военную службу за рубежом.

По предстоящему плану количество военных соединений в стране будет сокращено наполовину. **Число кадровых офицеров снизится с 14,5 тыс. до 9,5 тыс. чел., а количество призывников сократится вдвое до 17 тыс. чел.**

В пересчете на деньги сокращения на оборону не так велики. В основном они затронут лишь личный состав армии. К примеру, в ВМФ и ВМС, где основные средства уходят на технику, никаких значительных изменений не предполагается. Расходы на оборону сократятся в результате, примерно на 4 млрд. крон – на 10%.

Большинство стран ЕС уже провели подобные реформы. Германия, Великобритания, Испания, Нидерланды и Бельгия сократили свои военные бюджеты на 20-30%. Ближайшие соседи Дания и

Норвегия проделали тот же путь.

## Экология

**Партия «зеленых» в Юго-Зап. Швеции.** На выборах в риксдаг 20 сент. 1998г. ПООС набрала 4,5% голосов. **Партия заключила после выборов соглашение с СДРПШ о сотрудничестве.** Переговоры о нем велись как на уровне лидеров партий, так и между минфином и экспертными группами «Зеленых».

Это соглашение, в первую очередь по бюджету, однозначно оценено в Партии как положит. момент. Партия открыто заявляет, что не принадлежит к блокам и не признает «старых» полит. разделительных линий. В результате переговоров **«зеленым» удалось добиться сокращения расходов на вооружение**, увеличения различных видов пособий, ассигнований для муниципалитетов, снижения налогов на малообеспеченные группы населения.

На съезде «Зеленых» в Кристианстаде 13-15 мая 1999г. лидер партии от мужчин Биргер Шлауг дал положитель. оценку участию в коалиции, несмотря на то, что съезд проходил в преддверии выборов в Европарламент и отношения между участниками коалиции тогда резко обострились – именно в вопросе о членстве в ЕС. **«Зеленые» выступают против членства Швеции в ЕС.** Они считают, что это часть процесса глобализации, который продиктован коммерческими соображениями и неминуемо приведет к экологическому кризису. В то же время «зеленые» не отказываются от участия в структурах Евросоюза. Они активно участвуют в движении The Greens of Europe, разворачивают широкую агитационную кампанию перед выборами в Европарламент. На съезде «зеленых» было подчеркнуто, что возможности партий будут определяться их позициями в ЕС. «Зеленым» приходится соглашаться, что присутствие ЕС ощущается во всех областях жизни страны, в т.ч. на региональном уровне. Эта политика формировалась во многом с учетом фактора ЕС.

Избранная на съезде в Кристианстаде лидером партии от женщин Лотта Нильссон-Хедстрём, живет в провинции и намерена, в первую очередь, заниматься политикой на региональном уровне. Она является сторонником развития «экономики на местах». Региональная политика, по мнению «зеленых», обладает огромным потенциалом и с ее помощью возможно даже будет регулировать отношения между «бедными» и «богатыми» странами. Региональная политика актуальна также и в отношениях между центром и периферией в рамках ЕС. По мнению «зеленых», Швеция должна в рамках ЕС всячески способствовать поднятию уровня жизни в «бедных» странах Восточной Европы, во многом это было бы возможно за счет успешной региональной политики. В этой области в Швеции накоплен уникальный опыт. «Зеленые» отмечают, что **в Швеции уровень благосостояния почти не зависит от места проживания.** Но они опасаются, что идущий многие годы отток населения из сельской местности приведет в конце концов к тому, что поддержание там «достойного» уровня жизни станет невыгодным. По расчетам «зеленых», – население Швеции в 1995-2010 гг. должно увеличиться на 350 тыс.чел. В ленах Упсала, Стокгольм и Халланд население увеличится на 7%, в то время как население в малонаселенных «преимущественно лесных» частях страны будет стреми-



тельно сокращаться. Притягательность городов, по мнению «зеленых», в первую очередь обусловлена широким доступом к рабочим местам, культуре и соц. контактам.

В региональной политике «зеленые» придают очень большое значение вновь сформированным регионам Сконе и Вестра Гёталанд. Эти регионы осуществляют активные контакты с другими регионами Европы, принимают непосредственное участие в формировании общества. Главными движущими силами этого процесса являются знание и образование. **«Зеленые» выступают за формирование сильных, конкурентоспособных регионов по всей стране.** По их мнению, успешная региональная политика будет препятствовать чрезмерной концентрации людей и ресурсов в крупных городах Швеции, которая, в свою очередь, чревата экологическим кризисом. «Зеленые» выступают за формирование экологически рентабельных и экологически безопасных населенных пунктов по всей стране, способных к самообеспечению.

Что касается ухода гос. компаний из малонаселенных регионов страны, то этому должно препятствовать государство. Правления таких компаний должны оставаться в небольших городах. «Зеленые» выступают за создание на местах бирж и банков, которые, в свою очередь, давали бы новый импульс развитию мелких и средних предприятий.

**«Зеленые» — за полное перераспределение ассигнований ЕС на с/х в Европе. В первую очередь, помощь должна оказываться «бедным» восточноевропейским странам, готовящимся вступить в Евросоюз.**

Проблемы оттока квалифицированной рабочей силы «зеленые» предлагают решать за счет укрепления мелких и средних образовательных и исследовательских институтов на местах, для этого необходимы средства на развитие научно-технической базы.

В целом «зеленые» отнеслись положительно к образованию регионов Сконе и Вестра Гёталанд, поскольку они дают, по их мнению, возможность начать ряд «зеленых» проектов. Так, в Вестра Гёталанд есть все предпосылки для улучшения инфраструктуры и энергообеспечения. Развитые и удобные системы обществ. транспорта будут препятствовать оттоку населения в крупные города, а развитие ж/д сети сделает обществ. транспорт более экологически надежным.

В вопросах здравоохранения «зеленые» находятся в оппозиции планам буржуазного большинства регионального правления Вестра Гёталанд. По мнению «зеленых», мед. помощь должна быть легко доступной на местах для всех групп населения, что, в свою очередь, требует дальнейшего увеличения рабочих мест в системе регионального здравоохранения. Частичная приватизация, которую буржуазные региональные политики планируют провести в регионе, не сделает, по мнению «зеленых», медицину общедоступной, мед. исследования не будут вестись с учетом экологического фактора.

В регионе «зеленые» выступают, далее, за самоуправление на местах широкими полномочиями против концентрации власти в политике, СМИ экономике.

Программа «зеленых» Сконе была принята перед выборами в 1998г. и называется «За надежный регион Сконе в долгосрочной перспективе». Реги-

ональная программа постоянно пополняется докладами. В 1999г. наиболее важными были пять докладов:

1. «Эресунский мост». «Зеленые» выступают резко против строительства моста и считают его несовместимым с существованием «экологически устойчивого общества».

2. «Закройте Барсебек». «Зеленые» выступают за закрытие АЭС и прошлогоднее решение о закрытии рассматривают как важный шаг в направлении серьезных перемен в системе энергоснабжения страны. «Зеленые» предлагают активно разрабатывать и изучать возможности использования т.н. альтернативных источников энергии и отрицательно относятся к импорту электроэнергии из Дании или из Вост. Европы.

3. «Здравоохранение Сконе». «Зеленые», так же, как и в Вестра Гёталанд выступают за сохранение мелких клиник и считают, что средства, выделяемые на здравоохранение, должны выделяться в первую очередь за счет налоговых поступлений. Важное место отводится профилактической работе и разработке новых экологически безвредных лекарств.

4. «Транспорт Сконе». «Зеленые» выступают против «асфальтизации» региона и считают, что большая часть пассажирских и грузоперевозок должна осуществляться по воде или ж/д.

5. «Охрана природы и с/х Сконе». «Зеленые» выступают за сохранение с/х как основного вида эконо. ресурсов региона. Однако, по их мнению, с/х Сконе находится в сильной зависимости от с/х политики ЕС и министерства с/х Швеции. «Зеленые» считают, что **основные решения по с/х политике должны приниматься на региональном уровне**, что, в свою очередь, снизит использование экологически вредных удобрений и увеличит роль экологической специфики региона при принятии решений.

В ЮЗШ региональные отделы партии в Вестра Гёталанд находятся в Гётеборге, Уддевалле, Лидчепинге, Трольхеттане и Буресе.

**На выборах в Европарламент 13.06.1999г. «Зеленые» получили 9,4% голосов** (в 2 раза меньше, чем на предыдущих выборах) и два мандата. Тем не менее Биргер Шлауг оценил эти результаты положительно: «Ведь это в два раза больше, чем на выборах в риксдаг». В ЮЗШ за «зеленых» проголосовали следующим образом: в лене Йёнчёпинг — 9,4% (19,4% в 1995г.), в лене Крунуберг — 8,2% (17,9% в 1995г.), в лене Блекинге — 11,7% (20,2% в 1995г.), в лене Сконе — 9,1%, в лене Халанд — 10,5% (16,3% в 1995г.), в регионе Вестра Гёталанд — 10,2%. После выборов «Зеленые» были вынуждены смягчить критику в адрес социал-дем. партнеров по коалиции.

*Производство электроэнергии в регионе ЮЗШ.* До последнего времени потребление электроэнергии в Швеции увеличивалось. 1998г. стал рекордным для Швеции по производству, потреблению и экспорту электроэнергии. Во многом это обусловлено погодными условиями — снежной зимой и дождливым летом. ГЭС работали на полную мощность.

Отмечается, что **темпы эконо. роста опережают объемы потребления энергии.** Это означает, что при производстве товаров и услуг энергоресурсы используются эффективнее. Ожидается, что в дальнейшем потребление электроэнергии будет увеличиваться примерно на 1% в год.

В 1998г. нефтепродукты составляли 43,4% от общего объема потребляемой энергии в Швеции. Каменный уголь и кокс составляли 5,4%. На долю гидроэнергии и атомной энергии пришлось 30,3%. **Доля природного газа в энергетическом балансе составила 1,9%.** Потребление торфа и других видов местного топлива составило 19%.

За последние 20 лет потребление электроэнергии в Швеции увеличилось с 94 до 143 твтч. Так, на ГЭС объем вырабатываемой электроэнергии увеличились с 58 до 73 твтч. На АЭС объем вырабатываемой электроэнергии увеличился с 25 до 70 твтч.

Импорт электроэнергии составил 6,1 твтч в 1998г. по сравнению с 3,4 твтч в 1980г. В 1998г. экспорт электроэнергии составил 16,8 твтч, что почти в 8 раз больше объемов экспортируемой электроэнергии 20 лет назад.

Энергетический концерн «Гётеборге Энерши» — крупнейший в регионе ЮЗШ. По результатам за 1998г. развитие концерна оценивается как стабильное. Он намерен сохранять низкие цены на электроэнергию. Оборот компании за 1998г. составил 3198 млн. крон, т.е. вырос на 9,6% по сравнению с 1997г. Успех концерна вызван приобретением компании «Фальбюгенс Энерши» и увеличением числа клиентов. Общие инвестиции концерна составили 442 млн. крон. «Гётеборге Энерши» планирует создать совместную компанию с другим крупнейшим энергетическим концерном — «Ваттенфалль». Деятельность новой компании будет направлена на энергообеспечение региона Вестра Гёталанд. Ожидается, что при таком сотрудничестве два крупнейших концерна региона будут дополнять друг друга. На их долю приходится значит. часть энергетического рынка ЗШ: у «Гётеборге Энерши» — 275 тыс. клиентов, у «Ваттенфалль» — 175 тыс. Головная контора компании будет находиться в Гётеборге. Годовой оборот концерна «Сюдкрафт» за 1998г. составил 2,78 млн. крон.

При общем увеличении потребления энергии в Швеции интенсивней стали обсуждаться и возможности перехода на более безопасные с экологической точки зрения источники энергии. В 1998г. правительством было образовано новое Управление по энергоснабжению, расположенное в Эскильстуне. В обязанности Управления входит реформирование системы энергоснабжения страны. Бюджет Управления на 1999г. составил 1100 млн. крон. Из них 400 млн. — на проекты повышения активности в использовании биоэнергии и энергии ветра, 600 млн. — на исследования, 100 млн. — на межд. сотрудничество.

Компании, производящие электроэнергию, ведут ожесточенную борьбу за потребителя, преимущественно в виде снижения цен на электроэнергию, вплоть до предложения ее по ценам ниже себестоимости, поскольку речь идет о выживании компаний.

Правительство вносит изменения в свою политику в отношении энергообеспечения, во многом под воздействием требований безопасности окружающей среды, а также из-за ситуации, сложившейся на энергетических рынках стран Сев. Европы. Уже длительное время ведутся споры вокруг закрытия АЭС в Швеции. Предлагается найти альтернативу атомной энергии. При снижении цен на нефть и электроэнергию замена атомной энергии

на альтернативные источники энергии представлялась бы весьма затруднительной. По мнению специалистов, одной из наиболее реальных альтернатив АЭС является использование природного газа.

**К 2010г. потребление природного газа в Европе возрастет на 30%.** Крупнейшими экспортёрами газа в Европу являются Норвегия, Россия, Алжир и Нидерланды. Между экспортёрами газа ведется жесткая борьба за рынки.

С участием компании «Ватенфалль» готовится **проект транспортировки газа из России и Норвегии через Финляндию и Швецию в континентальную Европу.** Осенью 1998г. были представлены планы такого газопровода «Северной газовой сети». Проект, который мог бы быть осуществлен к 2005г., оценивается в 30-40 млрд. крон и предусматривает транспортировку **в первую очередь рос.**, но также и норвежского, газа в Германию и далее на континент через юго-западную часть пров. Сконе. Реализацию проекта поставили под вопрос падение цен на энергию, возрастание влияния шведских экологических организаций, неопределенность судьбы шведских АЭС, а также полит. и эконом. ситуация в России.

Альтернативным проектом является продление уже существующего газопровода компании «Сюдкрафт», проходящего через Данию к Гётеборгу вдоль зап. побережья Швеции. При этом проект оценивается всего в 2-3 млрд. крон. Однако, и по этому плану никакого принципиального решения еще не принято. Кроме того, **все проекты, связанные с использованием газа, подвергаются резкой критике со стороны приверженцев использования альтернативных источников энергии,** поскольку дешевый газ может просто вытеснить с рынка другие виды топлива.

26 марта 1999г. в риксдаге **было принято решение не строить** рос.-норвежский газопровод. Тем самым партии, входящие в правит. коалицию, выступили за сохранение АЭС в Швеции, поскольку лишь газ может являться реальной заменой атомной энергии в стране.

Подготовка проекта рос.-норвежского газопровода не была прекращена его шведскими разработчиками несмотря на решение риксдага. Они уверены, что социал-дем. правительство в конце концов даст добро на строительство газопровода. При этом называются уже другие сроки. По расчетам, газопровод будет полностью построен около 2010г. Как раз в 2010г. должно быть прекращено производство электроэнергии на АЭС, согласно решению шведского правительства, принятому в 1980г.

*Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха.* С 29 нояб. по 5 дек. 1999г. в Гетеборге (Швеция) проходила 17, юбилейная, сессия Исполнит. органа Конвенции 1979г. ЕЭК ООН о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния, в которой приняли участие делегации 36 стран и 6 межд. организаций.

В ходе сессии 30 нояб. и 1 дек. состоялся министерский сегмент, на котором была принята Гетеборгская декларация министров окружающей среды, а также подписан Протокол о борьбе с подкислением, эвтрофикацией и приземным озоном нижних слоев атмосферы.

В заявлении министров отмечается, что данная Конвенция является выдающимся примером меж-

правит. сотрудничества: она позволила создать эффективный механизм для постепенного уменьшения ущерба, наносимого загрязнением воздуха здоровью человека, окружающей среде и экономике в регионе ЕЭК ООН, и за первые 20 лет своего действия внесла значит. вклад в развитие межд. природоохранного права благодаря постепенной разработке протоколов по основным загрязнителям атмосферы. В декларации, среди прочего, содержится призыв к странам Конвенции и межд. фин. учреждениям поддержать осуществление нового протокола, получившего название Гетеборгского, и подчеркнуто намерение активизировать усилия по оказанию помощи странам с переходной экономикой, в особенности новым независимым государствам, в присоединении к Конвенции и Протоколам к ней, а также по поддержке эффективного осуществления их положений.

Свои подписи под протоколом поставили 1 дек. 1999г. представители стран ЕС, а также Канады, США, Венгрии, Болгарии, Румынии. Из бывших республик СССР – сторон Конвенции его подписали Армения и Латвия. Не подписали **Россия**, Украина, Молдавия и Грузия. Делегации Белоруссии и Литвы в сессии участия не принимали.

Протокол, открытый к подписанию в Гетеборге, представляет собой многоцелевой механизм, основанный на одновременном учете нескольких видов вредного воздействия на здоровье человека и окружающую среду в результате выбросов диоксида серы, окислов азота, летучих органических соединений и аммиака и предусматривает эффективные с точки зрения затрат меры по их уменьшению.

Гетеборгский протокол явился третьим подряд неподписанным Россией документом (протокол по тяжелым металлам и по стойким органическим загрязнителям, конвенция «О доступе общественности к информации, принятию решений и правосудию в области охраны окружающей среды»). Между тем, в ходе активных переговоров в Гетеборге делегация России добилась снижения требований по основным обязательствам. В то время как действие Конвенции 1979г. распространяется на всю европейскую часть России, в ходе переговоров было, например, обусловлено, что обязательства по Гетеборгскому протоколу относятся только к приграничному району, составляющему лишь 14% европейской части России. Предусмотрены также существенные послабления по срокам реализации мер, выбору способов достижения поставленных целей и др.

Швеция и председательствовавший на сессии министр по делам окружающей среды Ч. Ларссон приложили большие усилия к обеспечению конструктивного хода сессии, рассматривая ее в т.ч. как первый шаг в орг. подготовке к мероприятиям на период председательствования Швеции в Евросоюзе, включая **проведение саммита ЕС 14-15 июня 2001г. в Гетеборге**.

## Миграция

Регистрация мигрантов осуществляется в Швеции с 1851г. До 30-х гг. XX в. преобладал отток населения. В 1851-1930 гг. эмигрировало 1,5 млн. шведов, главным образом в США. С 1930г. количество иммигрантов превышает численность выезжающих за рубеж. В 30-е гг. имело место массо-

вое возвращение шведов, не устроившихся в США. В 40-50-е гг. происходил приток беженцев из разрушенных войной стран Европы. В 60-70-е гг. в Швецию прибыло значительное число безработных европейцев из Великобритании, Греции, Дании, Италии, Норвегии, Польши, Финляндии, ФРГ, Югославии, 80-е гг. – период активного переселения сюда выходцев из Ирана, Ливана, Сирии, Сомали, Турции, Чили, Эфиопии и ряда других развивающихся стран, 90-е гг. – беженцев из Албании, Ирака, республик бывшей Югославии. В 1998г. в Швецию иммигрировало 34 тыс.чел., в т.ч., 49% – из стран Европы, 51% – из других частей мира, выехало 13 тыс.чел. Удельный вес граждан зарубежных стран в общей численности населения составляет 10,8%. Более 16,5% жителей принадлежит к нац. меньшинствам. Преобладающей этнической группой являются финны (1,7% населения). Значит. часть жителей (4,7% или 500 тыс.чел.) имеет культуру и обычаи, существенно отличающиеся от шведских: беженцы из бывшей Югославии (1,3%), иранцы (0,5%), турки (0,3%), чилийцы (0,27%), ливанцы (0,22%), албанцы (0,21%), курды (0,2% или 20 тыс.чел.). **В Швеции проживает 15 тыс. выходцев из СССР.**

Миграционная политика строится на обширной законодат. базе. Центр. место занимают межд. конвенции и договоры, определяющие в свою очередь нормы нац. шведского законодательства. Основными документами являются Женевская конвенция о правах беженцев (1951г.), Нью-йоркский доп. протокол (1967г.), рекомендации Верховного Комиссара ООН по делам беженцев, решения Межд. организации по вопросам миграции, доклады ОЭСР, разработки Совета Европы, ОБСЕ и СГБМ. В практическом плане Швеция следует согласованной линии Евросоюза, опираясь на вступивший в силу 1 мая 1999г. Амстердамский договор (ратифицирован риксдагом 29 апр. 1998г.). Дублинскую конвенцию 1990г. (ратифицирована риксдагом 1 окт. 1997г.) и **Шенгенские соглашения (ратифицированы риксдагом 16 апр. 1998г.)**. В перспективе, от 2 до 5 лет – по мере выполнения амстердамских договоренностей – два последних документа будут утрачивать самостоятельное значение. В отношениях Швеции с сев. странами в области миграции определяющее значение имеет соглашение о паспортном союзе. В двусторонних контактах с рядом других государств, например странами Балтии, Стокгольм руководствуется соглашениями о возвращении лиц.

Руководящая роль в формировании миграционной политики Швеции принадлежит МИД, который во взаимодействии с рядом других ведомств в конце каждого года готовит доклад, утверждаемый правительством и представляемый на рассмотрение риксдага. Осуществление миграционной политики возложено на Иммиграционную службу Швеции, которая ежегодно принимает более 220 тыс. решений по визам, видам на жительство, разрешениям на работу, предоставлению убежища и гражданства, организует размещение беженцев и их интеграцию в местное общество. Ее действия могут быть обжалованы в Комиссии по делам иностранцев. Важную роль играют заграничные представительства Швеции. Иммиграционная служба Швеции определяет список заграничных учреждений, которые могут принимать самостоят. решения о выдаче виз или об отклонении визовых



запросов. В этот список входят посольство Швеции в Москве и Генконсульство Швеции в С.-Петербурге, выдающие ежегодно около 80 тыс. виз россиянам.

Въезд в Швецию иностранцев ограничивается с 1967г. Исключение составляют граждане северных стран, имеющие право свободного перемещения, проживания и получения работы в Швеции. С 1992г. шведы отменили также регулирование в отношении граждан Европейских Сообществ, подписавших с ЕАСТ, в которую входила тогда Швеция, договор о европейском эконом. пространстве. С 1995г. — в связи с выходом Швеции из ЕАСТ и **вступлением в ЕС** — право свободного перемещения получили граждане стран Европейского Союза. Одновременно Стокгольм, опираясь на практику ЕС, расширил список государств (с 92 до 101), гражданам которых необходима въездная виза. В соответствии с обязательствами по Шенгенским соглашениям Швеция планировала к моменту начала периода оперативного членства (окт. 2000г.) ввести визовый порядок въезда для граждан ряда стран Карибского бассейна, АТР и Африки. Вместе с тем, Стокгольм пошел на **введение безвизового режима в отношении Эстонии и Литвы (с 1 мая 1997г.), а также Латвии (с 4 авг. 1997г.)**.

Для пребывания в Швеции сроком свыше трех месяцев, иностранцу требуется вид на жительство. Ограниченный по времени (до двух лет) вид на жительство может быть предоставлен: если у иностранца есть родственник, проживающий в Швеции, или есть иная, особая связь со Швецией; если есть основания гум. характера; если иностранец получил разрешение на работу в Швеции или может обеспечить свое пребывание в ней иными средствами. Постоянный вид на жительство предоставляется: если иностранец проживал по временному виду на жительство на протяжении «многих лет» (более точно срок не установлен) и обрел прочные связи с шведским обществом; если иностранец получил при обращении к шведским властям полит. или иное убежище. Основаниями для аннулирования вида на жительство являются: предоставление о себе ложных сведений; невозможность обеспечить свое проживание в стране; наличие судебного приговора или исполнение наказания в исправительном учреждении.

**Предоставление убежища.** Швеция отстаивает принцип, в соответствии с которым ответственность за рассмотрение ходатайств об убежище лежит на том государстве, границу которого иммигрант (негражданин стран ЕС) пересек при въезде в ЕС или которое предоставило ему вид на жительство (или визу), или на территории которого законно находятся его ближайшие родственники. Он применяется также в том случае, если прошение об убежище подается позднее и не в государственном въезде. Для Швеции, которая в силу своего относительно либерального миграционного режима и существенных эконом. возможностей (**на содержание одного беженца в день отпущено 25 долл.**) является страной, притягательной для беженцев, наличие таких четких правил весьма важно. Либерализм шведского законодательства состоит в том, что помимо традиционных беженцев, убежище могут получить лица, в т.ч. без гражданства, относящиеся к следующим категориям: в отношении которых существует реальная опасность смертной казни, телесного наказания, террора или другого

бесчеловечного либо унижающего достоинство человека обращения или наказания; которые нуждаются в защите в результате внешнего или внутреннего конфликта на родине или не могут вернуться на родину из-за экологической катастрофы; которые испытывают обоснованный страх преследования по причине половой принадлежности или ориентации. В 1998г. 12,8 тыс.чел. (30% из Ирака, 30% из СРЮ, 10% из БиГ) ходатайствовали о предоставлении убежища в Швеции, 7 тыс.чел. его получили. В этом же году зарегистрировано 229 аналогичных ходатайств выходцев из России, 39 из них удовлетворено.

Важной темой дискуссий стало намерение правительства внести изменения в законодательство, регулирующее прием в страну беженцев из районов военных конфликтов. Поводом для этого стала значительная (3,8 тыс.чел.) волна иммигрантов из Косово, прибывших в Швецию летом 1999г. Всего 1,6 тыс. из них вернулась на родину после прекращения там боевых действий. В кризисных ситуациях, подобных косовской, шведское правительство, согласно Закону об иностранцах, имеет право принять решение о предоставлении вида на жительство сроком на 2 года всем беженцам, относящимся к одной и той же категории. Однако Закон об учете населения определяет, что иностранец, срок пребывания которого в Швеции превышает 1 год, должен быть зарегистрирован в соответствующем компьютерном регистре, что автоматически дает ему равные со шведскими гражданами права в области соц. обеспечения. Апеллируя к тому, что сокращение расходов позволит увеличить количество принимаемых беженцев, правительство выступило с предложением изменить Закон об учете населения таким образом, чтобы регистрация происходила лишь через 2 года и только, если иностранец уже получил разрешение на пребывание еще на 1 год.

Правительство планирует еще более ограничить возможность получения упомянутой категорией лиц вида на постоянное жительство или полит. убежища по гум. причинам. Соответствующее ходатайство может быть подано лишь через 2 года после проживания в Швеции.

Широкое освещение в СМИ получили также проблемы женщин-иммигранток, в т.ч. происхождения, связавших свою судьбу с постоянными жителями Швеции. Именно эта категория наиболее часто страдает от жестокого обращения со стороны супругов-шведов. Возможность для женщины разорвать отношения в подобных случаях ограничена, поскольку действующее законодательство предусматривает предоставление иностранцам постоянного вида на жительство только после двух лет совместной жизни с шведскими гражданами. Отдельные мужчины, отмечались в прессе, систематически ущемляют права женщин, пользуясь несовершенством законодательства в этой области.

Готовится реформа, активной сторонницей которой является министр по вопросам межд. помощи и проблемам миграции М.-И. Клингваль, направленная на улучшение правовой защиты иммигранток. Будет осуществляться более тщательный контроль в отношении лиц, оформляющих приглашение на въезд в Швецию. В случае необходимости могут запрашиваться данные как из полицейских досье, так и реестров населения. С дру-

гой стороны, если доказано, что женщина или ее дети подверглись издевательствам во время их совместной жизни с шведским гражданином, она сможет получить постоянный вид на жительство даже до истечения оговоренного законом двухлетнего срока. То же самое произойдет, если есть основания полагать, что в случае возвращения на родину женщина будет «соц. угнетена».

*К вопросу о признании двойного гражданства.* Основным законодат. актом, регулирующим вопросы гражданства является закон «О шведском подданстве», который **исключает двойное гражданство**. Согласно § 7 указанного закона подданный Швеции, приобретающий иное гражданство по ходатайству или очевидному согласию теряет шведское подданство. В соответствии с § 6 приобретение шведского гражданства в порядке натурализации обусловлено утратой подданства другой страны. Такое условие в соответствующих документах мотивируется неспособностью шведского государства эффективно обеспечивать за пределами Швеции законные права и интересы своих граждан при наличии у них обязательств, вытекающих из иного гражданства. Определяющим мотивом жесткого подхода властей к применению законодательства о подданстве на практике является **стремление не допускать «двойной лояльности»**.

В конце 90-х гг. власти Швеции вынуждены были констатировать увеличение числа шведов, имеющих де-факто два или даже более гражданств. В 2000г. их численность достигла 300 тыс.чел. Многие из этих людей приобрели второе гражданство автоматически, без своего на то согласия, при вступлении в брак с иностранцем. Значит, количество случаев двойного подданства связано с рождением детей от смешанных браков. Кроме того, этнические шведы – граждане зарубежных стран – активно лоббировали в Стокгольме идеи «модернизации» законодательства, ссылаясь на то, что оно ущемляет их право «быть шведами», сохранять этническую и культурную самобытность, налаживать и расширять деловые контакты с исторической родиной (в большинстве случаев приобретение ими шведского подданства и соответственно отказ от гражданства страны рождения и проживания означает серьезное поражение в имущественных и гражд. правах на «второй Родине»).

Исходя из общеевропейской тенденции к либерализации законодательства в этой сфере, шведские власти в 1997г. начали изучение возможностей внесения в нац. законодательство соответствующих поправок. 27 апр. 2000г. правительство завершило подготовку проекта изменения закона о шведском подданстве и передало его на гос. юр. экспертизу. Проект предусматривает отказ шведских властей от требования об освобождении от предыдущего гражданства при предоставлении шведского, возможность сохранения шведского подданства при приобретении иного гражданства, облегченный порядок получения шведского гражданства детьми и молодежью от 18 до 20 лет (по рождению или через три года проживания для лиц без гражданства и через пять лет проживания для граждан других стран), автоматическое получение шведского гражданства ребенком, рожденным от отца-шведа в Швеции, приобретение шведского гражданства ребенком, рожденным от отца-шведа за границей по заявлению отца, уравнивание в пра-

вах мужчин и женщин, состоящих в зарегистрированных и гражд. браках.

В случае одобрения парламентом предлагаемых правительством изменений закона о шведском подданстве, они могут вступить в силу с 1 июля 2001г.

## Эресун

**В**озникающая датско-шведская агломерация превращается в центр Южной Скандинавии. Начало было положено в 1991г. с принятием решения о строительстве транспортной магистрали: мост/туннель через **Эресун – пролив, отделяющий южную Швецию от района Большого Копенгагена**.

Общая территория **Эресунского региона** – 18,4 тыс.кв. миль (4% территории Дании и Швеции). Общая численность населения – 3,2 млн.чел.; и 15 университетов и институтов с общим числом студентов 120 тыс. На регион приходится 20% объединенного ВВП Швеции и Дании. Этот новый сильный регион Сев. Европы имеет поддержку в виде инвестиций на развитие инфраструктуры в 15 млрд.долл. и располагает большим потенциалом роста. В Европе он занимает 12 место по численности населения; по размерам ВВП – 8; по уровню НИОКР – 4. В основе его успеха – высокая концентрация научных исследований (7,5 тыс. сотрудников, ведущих научные исследования) и большое количество компаний в таких областях, как биотехнология, мед. оборудование, вычислительная техника, пищевая промышленность, базирующиеся на высоком образовательном уровне населения. Создан благоприятный инвест. климат; регион переживает значит. эконом. подъем.

80% шведских экспортных грузопотоков идут через порты Сконе в Данию и Германию. Порты Кристианстад и Хельсингборг ближе к Берлину, чем к Стокгольму. Мальме – сосед Копенгагена и Гамбурга. Активную роль также играют порты Треллеборг и Карлсхамн. Регион считается воротами в Балтийское море, в ЦВЕ. **Из пяти основных глубоководных портов Скандинавии три – Копенгаген, Мальме и Хельсингборг – находятся здесь**. Поскольку 2/3 всех грузоперевозок в Скандинавии осуществляются на трейлерах, большое значение имеет наличие здесь разветвленной сети шоссе дорог. Строительство Эресунской магистрали также увязано с имеющейся здесь значительной ж/д сетью. В крупных аэропортах Стурруп (Мальме) и Каструп (Копенгаген) осуществляется более 70% всех скандинавских авиарейсов в континентальную Европу и другие страны мира. С постройкой магистрали через Эресун вся южная Швеция становится зоной притяжения Копенгагенского аэропорта.

В перспективе осуществится усиление связей Эресунского региона с Сев. Германией (Гамбург) – после строительства скоростной магистральной туннеля через пролив Феманзунд-Бельт между овами Лолланн и Фемарн. Обсуждается проект прокладки транспортного туннеля под проливом, между Хельсингером и Хельсингборгом, чтобы замкнуть транспортное кольцо вокруг Эресуна с севера.

Эресунский регион по характеру намеченного развития принадлежит к одному из наиболее перспективных в Европе, поскольку он отвечает параметрам построения коммуникационного постиндустриального общества, для которого харак-

терно наличие развитой сети коммуникаций и дорожно-транспортной сети; большое число НИИ высокого уровня. В таких агломерациях темпы роста НИОКР вдвое-втрое превышают общемировые. Уровень развития фарм. отрасли и производства мед. оборудования считается одним из критериев высокой технологии. Предприятия этих двух отраслей, работающие в регионе, составляют 65% от общескандинавского объема.

Одной из форм сотрудничества частных предпринимателей, больниц и университетов Большого Копенгагена и Сконе стала организация «Академия долины Медикон» – совместного проекта биотехнологических компаний, медпрома, больниц и НИИ. По результативности и интенсивности биотехнологических исследований Долина Медикон вышла на 3 место в Европе, после Лондона и Парижа. Предполагается, что через несколько лет регион станет доминирующим в Швеции, перетянув к себе значительные ресурсы развития из региона Большого Стокгольма.

В 1997г. группа крупнейших компаний Сконе выступила за скорейшее развитие регионального сотрудничества, опубликовав «Манифест Сконе». В первую очередь, рассчитывают на резкое увеличение торговли: надежды также возлагаются на уникальные возможности, созданные пуском Эресунской магистрали, процессом интеграции в ЕС, общим улучшением отношений между странами Балтийского региона.

ТПП юж. Швеции и Дании создали объединенную структуру – Эресунская бизнес-интеграция (ОВИ). ТПП южной Швеции и Дании, вместе с Региональным союзом Сконе и организацией «Копенгаген капэсити» начали реализацию проекта в рамках программы ЕС «Интеррег II». Проект «Интеграция бизнеса в Эресунне» будет продолжаться до 2000г.

Требуется пересмотр законодательства обеих стран с целью их координации. На встрече премьер-министров Дании и Швеции в Копенгагене в 1997г. было решено добиваться согласования («гармонизации») законов и правил. С 1998г. действует рабочая группа высокого уровня для реализации этого решения, обсуждаются планы создания совместной общей региональной политики и трансграничного рынка рабочей силы.

Действуют центры НИОКР в Лунде и Мальме; с ними сотрудничают 200 компаний. В Копенгагене есть научный парк «Симбион». В развитии региона основная ставка сделана не на разработку сырьевых ресурсов, а на высокую квалификацию рабочей силы и наукоемкость пром. продукции.

8 июня 1998г. министры образования Швеции и Дании подписали соглашение о создании Комитета по науке и образованию Эресунского региона. Среди приоритетных направлений деятельности комитета: рынок рабочей силы и жилья в регионе, место региона в ЕС, исследования в вопросах экологии и экономики. Правительства будут вносить на деятельность комитета по 1 млн. крон в год.

В мае 1999г. в Копенгагене прошла первая сессия одной из новых организаций сотрудничества – «Балтик девелопмент форум». Были разработаны планы мероприятий по деятельности в Балтийском регионе по направлениям: эконом. жизнь, инфраструктура, культура и образование, ЕС/НАТО.

Среди конкретных проектов Эресунского двустороннего сотрудничества важны такие, как расширение аэропорта Каструпа; расширение портов Копенгагена и Мальме; строительство транспортного туннеля в Мальме; модернизация Копенгагенского ун-та (в Амагере); строительство новых лабораторий для Высшей фарм. школы Дании; строительство новых зданий ф-та экономики предприятий Высшей эконом. школы во Фредериксберге; организация нового биомед. научного центра в Лундском ун-те; открытие ин-та в Мальме на 15 тыс. студентов; биеннале культуры в регионе; проект «Рождение региона» – участники по обе стороны пролива проводят деятельность по маркетингу на мировой арене Эресунского региона; Эресунский ун-т.

14 авг. 1999г. состоялась церемония в ознаменование окончания монтажа конструкций моста и того, что после 7-тысячелетнего перерыва, когда в ледниковый период Дания и Сконе перестали быть единым целым, над водами пролива проложен путь, «воссоединивший» их. Открытие магистрали для движения состоялось 1 июля 2000г.

### Вестра Геталанд

Расположен в зап. части Швеции на побережье пролива Каттегат. Площадь региона – 23,9 тыс. кв. км. Население Вестра Геталанд на 31.12.1998г. составляло 1486 тыс. чел. или 17% от общего населения Швеции. Из них – 258 тыс. пенсионеров. 20% населения региона составляют дети.

Крупные города: Гетеборг (459 тыс. чел. на 31.12.1998г.), Скара (основан в 1070г.), Мельндаль (основан в 1922г.). **Регион Вестра Геталанд был образован 1 янв. 1999г.** В него вошли ландстинги Гетеборг и Бохус, Эльвсборг и Скараборг. Регион Вестра Геталанд и лен Вестра Геталанд охватывают одно и то же географическое пространство, на котором находятся 49 муниципалитетов.

Вестра Геталанд – один из наиболее пром. развитых регионов Швеции. Половина экспорта страны и 25% товарооборота проходит через регион. Бюджет Вестра Геталанд – 20 млрд. крон в год.

Крупнейшими компаниями региона являются: «Вольво» (20,3 тыс. занятых) – автомобилестроение, «СААБ Аутомобил» (9,5 тыс.), «Эрикссон» (4,5 тыс.) – электроника, «Стена Лайн» (3,1 тыс.) – судоходство, «СКФ» (2,2 тыс.) – производство подшипников, «Эс Се А Мельльлюкке» (1,8 тыс.) – деревообработка, «Эн Си Си» (1,6 тыс.) – строительство, «Астра Хэссле» (1,3 тыс. занятых) – фармацевтика.

На предприятиях, находящихся в собственности иностранцев, т.е. с долей инокапитала более 50%, занято 40 тыс. чел.

На долю Вестра Геталанд приходится 20% производства пищевой продукции в Швеции. В пищевой отрасли занято 54 тыс. чел., автомобильной – 49 тыс., в деревообрабатывающей – 30 тыс. чел. Регион осуществляет 50% рыболовства страны.

*Образование.* Доступное для всех жителей региона и качественное высшее образование является важной частью планов регионального развития. Регион является прямым куратором с/х гимназий и некоторых институтов. Мед. гимназии с 1999г. находятся в ведении муниципалитетов, а мед. институты стали гос.



29% жителей Вестра Геталанд имеют неполное среднее образование, 16% закончили гимназии, 13% имеют неполное высшее образование и **9% — высшее образование.**

Университеты и институты региона находятся в Гетеборге, Трольхетане, Удевале, Скаре, Буресе, Шевде и Венерсборге. Их филиалы открываются в различных частях Вестра Геталанд, и получить высшее образование сегодня можно также в Фальчепинге, Лидчепинге, Люсечиле. В Гетеборгском ун-те обучаются 34 тыс. студентов, в Чалмерском тех. ин-те в Гетеборге — 8 тыс., в Сельскохоз. академии Швеции (Скара) — 3 тыс.

*Транспорт.* Общая протяженность шоссежных дорог в Вестра Геталанд составляет 1464 км., губернских дорог — 10419 км.

В регионе находятся пять аэропортов: Ландвектер (находится под началом Управления воздушными сообщениями), Шевде и Трольхетан (принадлежат муниципалитетам), а также военные аэродромы Сэве и Лидчепинг.

Общественный транспорт Вестра Геталанд управляется с 1 янв. 1999г. компанией «Весттрафик АБ» (Шевде), которая находится в совместном владении региона и 49 муниципалитетов. Ежегодный оборот компании составляет 2,85 млрд. крон. В «Весттрафик АБ» занято 4 тыс. чел.

В Вестра Геталанд сосредоточены крупнейшие торг. порты в Удевале, Люсечиле, Гетеборге, а также на о. Черн. Через порты Вестра Геталанд на 1995г. прошла почти половина всех ввозимых и вывозимых из Швеции товаров.

Важным путем сообщения в Вестра Геталанд является Гета канал (длина 190,5 км.). Вместе с Трольхеттанским каналом и р.Гета эльв Гета канал образует **водный путь через Швецию длиной в 390 км.** Правление региона намерено более не предоставлять ежегодную помощь в 400 тыс. крон и считает, что поддержка канала должна осуществляться за счет государства. Дискуссия по этому вопросу проходит на фоне общего сокращения (на 30%) объема грузоперевозок по о. Венерн и Трольхетанскому каналу. Объемы ж/д грузоперевозок также сокращаются.

*Культура/туризм.* В Вестра Геталанд находятся 7 театров и 40 музеев. В 1998г. в Вестра Геталанд было снято 40% всей кинопродукции Швеции.

Ежегодный оборот туристической деятельности в Вестра Геталанд составляет 25 млрд. крон, причем 10 млрд. приходится на Гетеборг, на Бохуслен — 5 млрд., Эльвсборг — 6 млрд. и Скараборг — 4 млрд.

Вестра Геталанд является одним из самых благоустроенных регионов в стране (для туризма имеются 235 отелей, 20 кемпингов и 43 студенческих общежития).

Четверть всех туристов в Вестра Геталанд — иностранцы. В первую очередь из Норвегии, Дании и Германии, а также из Нидерландов, Великобритании, США и Финляндии. Наиболее привлекательными для туристов являются шхеры Бохуслена, а также оз. Венерн и Веттерн.

## Диаспора

Присутствие русскоязычного населения в Швеции имеет многовековую историю. Первые документальные упоминания о русских в этой стране относятся к X в. Постоянное рос. поселение из купцов и ремесленников сформировалась в

XVI в. В 1642г. в шведской столице официально открылась православная церковь. Зародились дворянские семьи с русскими фамилиями (Аминофф, Насохин). После Северной войны 1700-21 гг. и рос.-шведских войн 1788-90 гг. и 1808-09 гг. в Швеции появились дети рос. военнопленных. Более заметный этнический след оставили наши войска (свыше 30 тыс.чел.), размещенные по просьбе шведов в 1743-44 гг. к югу и северу от Стокгольма в качестве «щита» от датского вторжения. Со второй половины XVIII в. русское землячество в Швеции пополнялось в основном за счет политэмигрантов. Возрос интерес к русскому языку, который с 1883г. начали преподавать в университете г. Упсала. Пик рос. иммиграции в Швецию (9 тыс. переселенцев) пришелся на 20-е гг. XX в., когда русская колония увеличилась сразу втрое. В 1924г. создано первое общество дружбы, преобразованное в 1935г. при активном содействии полпреда А. Коллонтай в общество для поощрения культурных и научных связей между Швецией и СССР. В 1945г. русская колония в Швеции пополнилась еще 2 тыс.чел. — бывшими советскими военнопленными. В послевоенные годы приток переселенцев из СССР был незначительным: до 30 чел. в год, главным образом женщины, вышедшие замуж за шведов.

Последняя волна иммиграции наших соотечественников в Швецию пришла на 90-гг., усилившаяся после распада СССР. Шведские представительства в России ежегодно выдавали рос. гражданам до 100 тыс. виз, в основном — туристических. Около 1 тыс. россиян ежегодно получили разрешения на временное проживание в Швеции в связи с контрактами на работу, учебой в вузах, замужеством и воссоединением семей. Подход шведов к предоставлению нашим соотечественникам постоянного вида на жительство всегда был жестким: Россию к районам конфликтов или к числу неблагополучных стран, в которых систематически нарушаются права человека здесь не относят, а **иммигрантов из Чечни, например, предпочитают депортировать в РФ.** По данным Гос. миграционного управления Швеции, в 1999г. из 274 прошений граждан России об убежище удовлетворены только 25. Тем не менее, к 2000г. численность выходцев из РФ в Швеции достигла 10 тыс.чел. Значительная часть из них имеет шведское подданство (зачастую наряду с российским).

Здесь нет официально зарегистрированного рос. землячества. Лишившись «материальной подпитки» из Москвы, распались традиционные общества дружбы советских времен. Единственное сохранившееся — общество культурных связей в г. Мальме — испытывает серьезные фин. трудности. Коммерческие проекты в сфере культуры для русскоязычного населения, например, концерты М.Жванецкого, М.Евдокимова, неделя рос. кино, убыточны и возможны только благодаря поддержке спонсоров (например «Аэрофлота»).

В этих условиях объединяющим началом для русскоязычного населения Швеции стал православный Храм Преподобного Сергия Радонежского в Стокгольме. Он открыт в 1996г. распоряжением Московского Патриархата РПЦ по инициативе группы православных христиан (около 100 чел.) во главе с представителями первой волны рос. эмиграции начала XIX в., ныне подданными Швеции: графом Волковым Владимиром Владимировичем

(1915г.р.), баронессой Лямбезиной Людмилой Александровной (1924г.р., пред. приходского совета), при содействии урожденного шведа Пауля Норгрена (1948г.р., казначей и директор хора). Приход содержится на средства, отчисляемые по завещанию представительницы рос. дворянства Сагер Веры Николаевны. Помещение арендовано у лютеранской церкви святой Марии Магдалины безвозмездно на 25 лет — благодаря родственным связям Волкова В.В. При Храме действует иконописная школа, проводятся еженедельные богословские лекции и семинары, функционирует также небольшая детская воскресная школа. По словам главы прихода (с 1998г.) — священника отца Александра (в миру — Пискунова), Московская Патриархия хотела бы построить в Стокгольме русскую церковь, однако шведские власти не торопятся с решением вопроса о выделении под строительство земли.

Эконом. активная часть рос. диаспоры представлена преимущественно врачами, учеными, программистами, музыкантами, переводчиками, менеджерами, спортсменами, художниками, парикмахерами. Часть россиян работает в крупных коммерческих структурах — в представительствах компаний «Аэрофлот», «Пулковские авиалинии», «Интурист», «Скансов», а также во множестве мелких фирм — осколков бывших внешторг. объединений СССР. Наши соотечественники открыли в Стокгольме небольшие школы фортепьяно, бального танца, балета, передвижную дискотеку (т.н. русский клуб), русский продмаг. Выходцы из СССР работают в русской редакции Шведского радио. Многие россияне учатся и преподают в университетах Стокгольма, Гетеборга, Упсалы и других городов.

Шведские СМИ охотно тиражируют информацию о происшествиях с участием наших сограждан, муссируют вопрос о «русской мафии». Реальную проблему для Швеции представляет преступность из стран Балтии. Нарушители, как правило, депортируются. По офиц. данным, в Швеции отбывает тюремное наказание (за разбой) один гражданин РФ.

### Связи с Россией

Швеция одной из первых (19 дек. 1991г.) признала РФ в качестве суверенного и независимого государства. В 1996г. состоялся обмен визитами премьер-министров России и Швеции. 2-4 дек. 1997г. состоялся гос. визит в Швецию президента Б.Н.Ельцина. 28 янв. 1998г. премьер-министр Й.Перссон посетил Ленинградскую обл. в связи с открытием шведской фабрики в г. Всеволожске, встречался там с зампредом правительства В.Б.Булгаком. Мининдел Швеции Л. Ельм-Валлен в фев. 1998г. находилась в Калининграде, а уже в ранге зам. премьер-министра в нояб. 1998г. посетила Москву по случаю открытия шведского завода в Наро-Фоминске. 26-27 апр. 1999г. в России с офиц. визитом находился премьер-министр Й.Перссон, после Москвы посетивший Самару.

В мае 2000г. Москву посетила вице-премьер Швеции Л.Ельм-Валлен. В начале июня 2000г. в Москве находился министр финансов Б.Рингхольм. В мае 2000г. шведская сторона сообщила о высказанном Й.Перссоном намерении посетить Россию в конце авг. или осенью 2000г.

В 1996г. в Швеции с визитом находилась деле-

гация Госдумы России во главе с пред. Г.Н.Селезневым, в этом же году состоялся ответный визит в Россию тальмана риксдага (пред. парламента) Б.Даль. В 1997г. Швецию посетил пред. Совета Федерации Е.С.Строев. В июле 1999г. Б.Даль приняла участие в сессии Парламентской ассамблеи ОБСЕ в С.-Петербурге, где состоялась ее встреча с Г.Н.Селезневым. В этом же месяце в Стокгольме находилась делегация Совета Федерации во главе с зампредом В.М.Платоновым.

Двусторонние связи строятся на солидной договорно-правовой базе (действует 60 соглашений). В 1999г. она пополнилась соглашениями в области энергоэффективности и возобновляемых источников энергии, соглашением о возврате похищенных или присвоенных автотранспортных средств.

Визиты на высшем и высоком уровне и подписание ряда эконом. соглашений (о торг. отношениях, об избежании двойного налогообложения в отношении налогов и доходов, о поощрении и взаимной защите капложений и др.) сделали возможным закрепление тенденций роста взаимной торговли, начал закладываться фундамент двустороннего пром. сотрудничества. Товарооборот между Россией и Швецией в 1992-97 гг. почти утроился.

В 1999г. **товарооборот со Швецией** хотя и уменьшился за счет падения нашего импорта по сравнению с 1998г. на 14%, однако продолжал находиться на довольно высоком уровне (**более 1 млрд.долл.**), с активным для России сальдо торг. баланса. Доля России во внешней торговле Швеции составила 0,5%, а доля Швеции во внешней торговле России — 1,6%.

Основу рос. экспорта составляют полуфабрикаты, хим. товары, мин. топливо, сырьевые товары, продовольствие, изделия машиностроит. отраслей.

В рос. импорте из Швеции преобладают изделия машиностроит. отраслей, легковые автомобили, телекоммуникационное оборудование и продукты питания.

Общий объем шведских инвестиций в России — 0,4 млрд.долл. По общему объему инвестиций в России Швеция входит в ведущую десятку стран-инвесторов. Конкретные планы по наращиванию деятельности в России есть лишь у крупнейших шведских компаний. В марте 2000г. **в Химках, под Москвой, открылся один из крупнейших в Европе мебельных супермаркетов фирмы ИКЕА** (общий объем инвестиций в проект — 100 млн.долл.).

Для поддержки деятельности шведских компаний на нашем рынке и для помощи в устранении возможных препятствий развитию взаимного торг. сотрудничества работает рос.-шведский Наблюдательный комитет по торг.-эконом. сотрудничеству, последнее заседание которого состоялось 22 марта 2000г. в Москве.

На долю России приходится 25% выделяемых Швецией странам ЦВЕ безвозмездных средств (30 млн.долл. в год). Принята новая программа сотрудничества на 1999-2001 гг., предполагающая сохранение прежнего объема техпомощи.

Приоритетным в общем комплексе рос.-шведских связей остается развитие сотрудничества Швеции с сев.-зап. регионами России. Наиболее интенсивные контакты шведы поддерживают с С.-Петербургом, Калининградом, Новгородом, Мурманском.

Продолжает развиваться сотрудничество в сфере культуры и гум. связей. В 1995г. на Русском кладбище на о-ве Викингсё был установлен памятник пленным в Северной войне (1700-21 гг.) рос. солдатам и офицерам. В 1997г. на территории рос. посольства в Стокгольме Е.М.Примаковым открыт памятник рос. военнопленным русско-шведской войны 1788-90 гг. Осенью 1998г. в Стокгольме, под патронажем Президента России Б.Н.Ельцина и Короля Швеции Карла XVI Густава, прошла художественная выставка «Петр I-Карл XII, Екатерина II-Густав III». Весной 1999г. эта выставка экспонировалась в Эрмитаже. В дек. 1999г. в крупнейшем концертном зале шведской столицы «Глобен» с большим успехом прошли гастролы балетной труппы Большого театра.

Долгое время раздражителями рос.-шведских отношений являлись «исторические» вопросы. Судьба Рауля Валленберга, шведского дипломата, арестованного в янв. 1945г. советскими войсками в Будапеште и скончавшегося предположительно в 1947г. от инфаркта в Лубянской тюрьме, исследуется двусторонней экспертной группой.

Рос. стороной тщательно проверены обстоятельства инцидента со шведским самолетом ДС-3 (сбит в 1952г. советским истребителем над межд. водами Балтики). Сведений, подтверждающих спасение экипажа, не найдено. В июне 1998г. шведской стороне были переданы копии всех хранящихся в Архиве президента России документов по этому делу.

*Совместные проекты городов России и коммун Швеции.* Реализуются в рамках правит. шведской программы «Развитие сотрудничества со странами ЦВЕ в 1999-2001 гг.». Общими целями взаимодействия обозначены укрепление дем. институтов на местном уровне, обмен опытом в соц. сфере, охрана окружающей среды, содействие равноправию полов. В 1998г. на осуществление 13 рос.-шведских проектов Стокгольм выделил 2,7 млн. крон, почти в два раза меньше, чем в 1997г. (5,9 млн. крон на 23 проекта). В общем же объеме средств, предназначенных на развитие взаимодействия между городами Швеции и стран ЦВЕ (всего в 1998г. на реализацию 152 проектов в государствах ЦВЕ было выделено 29 млн. крон, половину из которых получили страны Балтии), доля России представляется незначительной, что шведская сторона во многом связывает с отсутствием обоснованных предложений от рос. регионов. На 1999г. сумма, заложенная на реализацию проектов в странах ЦВЕ на коммунальном уровне, была увеличена до 40 млн. крон (средства, выделяемые на один проект, не должны превышать 400 тыс. крон).

По шведским оценкам, наиболее успешно рос.-шведское сотрудничество по линии 34 пар (городов и коммун) реализуется между Балтийском и Карлскруной, Волховом и Сундсвалем, Апатитам и Буденом, С.-Петербургом и Линдесбергом, Псковом и Нортелье, Костамукшей и Робертсфорсом. Взаимодействие в основном охватывает вопросы соц. обеспечения, школьного образования и охраны окружающей среды.

Балтийск и Карлскруна являются городами-побратимами в соответствии с договором от 1995г. Сотрудничество охватывает ряд направлений, включающих совместную работу по созданию в Балтийске портового терминала с перспективой

открытия паромного сообщения между двумя городами. Интерес к осуществлению таких перевозок проявляет крупная шведская транспортная компания «Стена Лайн». Другое направление сотрудничества – передача шведского опыта в области коммунального самоуправления. В его рамках организуются учебные поездки в Швецию рос. специалистов. Осуществляется проект по поддержке начинающих рос. бизнесменов в форме обучения их основам предпринимат. деятельности.

Волхов и Сундсваль сотрудничают с середины 70-х гг. Опыт Швеции в развитии соц. сферы (система ухода за детьми и престарелыми, реабилитация инвалидов, обучение безработных), а также в области охраны окружающей среды уже нашел применение в этом рос. городе. Помимо передачи знаний, Швеция оказывает Волхову гум. помощь.

Шведы расценивают содействие проектам на местном уровне как существенный вклад в поддержку общерос. процесса реформ. По их оценкам, расширение взаимодействия на этом направлении имеет сравнительно благоприятные предпосылки, о чем свидетельствует установление в 1998г. контактов между Гатчиной и Эскильстуной, Медвежьегорском и Мало, С.-Петербургом и Наккой, Пряжей и Виндельном и в 1999г. между Приозерском и Стрэнгнесом. Интерес шведских коммун к поиску партнера в рос. регионах обусловлен и тем, что взаимодействие дает им возможность за счет выделяемых из бюджета средств решать некоторые внутренние проблемы, в частности, по созданию доп. рабочих мест.

Функции координатора рос.-шведского взаимодействия между городами возложены на Шведский союз коммун (Svenska Kommunförbundet, 118 82 Stockholm, т. (08) 772 41 00, www.svekom.se). В его компетенцию входит распределение денежных средств, выделяемых шведской стороной на осуществление проектов, а также содействие как шведским, так и зарубежным городам в поиске партнера по сотрудничеству.

*Сотрудничество в области АПК.* Развивается в соответствии с принципами и положениями Соглашения между правительствами РФ и Швеции об эконом. и научно-тех. сотрудничестве в области с/х и пищевого сектора от 19 авг. 1994г.

Пилотные проекты по земельному кадастру и реестру недвижимости, их цель – содействие становлению в России современных систем учета и регистрации недвижимости, применению современных методов и технологий ведения земельного кадастра, апробирование моделей оценки и налогообложения земли и других видов недвижимости. От шведской стороны работа ведется экспертами Нац. земельной службы и Центр. управления данных недвижимости Швеции (Swedesurvey AB), от рос. – специалистами Госкомзема России и администраций областей и республик. С 1992г. шведской стороной выделено на указанные цели 55 млн. крон. 30% средств используется на поставки оборудования и инструментов, остальные – на консультативное обеспечение.

Удалось в 1998г. инициировать начало работы по проектам земельного кадастра в Саратовской обл. и преодолеть, тем самым, традиционный подход Швеции к финансированию проектов тех. сотрудничества только в пределах сев.-зап. районов России. **В 2000г. в Саратовской обл. реализуются два рос.-шведских проекта по земельному кадастру.**



Под эти проекты шведской стороной уже выделено 400 тыс.долл. Рассматривалась также возможность осуществления аналогичных проектов в Орловской, Смоленской обл., Республике Мордовия, однако положительные решения по этим областям не были приняты, отчасти и из-за недостаточно настойчивой позиции руководителей земельных комитетов этих регионов. В соответствии с решением шведского правительства из спец. гос. фонда («Балтийский миллиард») могут финансироваться, в порядке оказания тех. содействия, только проекты в районе бассейна Балтийского моря (частично и Баренцева). В России к таким областям Швеция относит прежде всего Ленинградскую, Калининградскую, Новгородскую и Псковскую обл. Возможны положит. решения и по Мурманской, Архангельской обл., Республике Карелия.

Новый импульс это направление сотрудничества получило в результате визита в нояб. 1999г. рос. делегации во главе с пред. Госкомзема С.И.Саем, в составе которой находились замминистры Гостроя, Минюста, Мингосимущества, Минналогов. По результатам визита шведская сторона приняла окончательное решение о выделении 70 млн. крон (8 млн.долл.) на очередной (трехлетний) период работы по проектам земельного кадастра.

В Высшей тех. школе г.Стокгольма, на отделении землеустройства, с 1996г. ежегодно проходят обучение, с полной оплатой пребывания и обучения за счет шведской стороны, 10-12 рос. студентов, направляемых в Швецию из разных регионов России. Отбор студентов проводится совместно руководителями программы от шведской и от рос. сторон (рассматриваются кандидаты только с высшим спец. образованием и знанием англ. яз.). Цель обучения – подготовка специалистов, владеющих шведской методикой управления земельными ресурсами и способных развивать проекты, начатые в России экспертами Нац. земельной службы Швеции. 30 рос. студентов уже получили дипломы магистров по управлению земельными ресурсами и недвижимостью. В 2000г. получают дипломы еще 12 студентов.

Бесспорным лидером на рос. рынке в области аграрных технологий среди шведских предприятий является концерн «Тетра Лаваль АБ». Им осуществлены многие крупнейшие торг. и инвест. проекты в области АПК (модернизация молочных заводов в Москве и СПб, агрокомбината «Коммунарка» Московской обл., создание ряда СП) и к середине 90-х гг. общий объем инвестиций концерна достигал 450 млн.долл. При этом основной объем деятельности приходился на компанию «Тетра Пак АБ», а успехи компании «Альфа Лаваль Агри АБ» (с апр. 2000г. – «ДеЛаваль АБ») были относительно скромны.

В 1999-2000 гг. ситуация радикально изменилась. Потенциал рынка, на котором работает «Тетра Пак АБ» (оборудование для упаковки жидких продуктов), на данный момент в России временно исчерпан и компания вынуждена была закрыть свое предприятие в г. Подольске Московской обл. («Тетра Пак Луч АБ»). Еще ранее компания вышла из проекта в Светогорске Ленинградской обл. (ЦБК), а сейчас продает свою долю в Липецком СП (АО «Прогресс», производство соков). Общий объем инвестиций сократился до 100 млн.долл.

За эти же годы «Альфа Лаваль Агри АБ» (далее

«ДеЛаваль АБ») сумела реализовать в России **крупнейший за всю историю компании на всех ее рынках проект «Молочные реки Подмосковья»**. В рамках проекта, финансируемого известной рос. компанией «Вимм Билл Данн», в кратчайшие сроки в Россию было поставлено молочное оборудование для обслуживания 14,8 тыс. молочных коров. С июля 1999г. всего поставлено: 57 комплектных доильных установок (RTS) на 200 голов каждая – привязное содержание скота; оборудование для 7 доильных залов – беспривязное содержание; 64 охладительных танка; сопутствующие товары (гигиена доения и пр.).

Оборудование установлено в 20 хозяйствах в различных районах Московской обл. Расчеты по поставкам будет осуществлять компания «Вимм-Билл-Данн», а хозяйства постепенно погасят свой долг перед головной компанией поставками молока. Реализация данного проекта позволяет улучшить качество первичного сырья для молочных заводов группы «Вимм Билл Данн» и в конечном счете качество молочных продуктов москвичей. «Альфа Лаваль Агри АБ» выиграла тендер в очень жесткой конкурентной борьбе с компаниями из США, Голландии, Германии.

Несколько ранее по аналогичной схеме произведена модернизация 12 молочных хозяйств Ленинградской обл. – поставщиков молока на комбинат «Петмол». Одновременно в Ленинградской обл. создано, при тех. и фин. поддержке шведского правительства (4 млн.долл.) и администрации Ленинградской обл., учебно-демонстрационное хозяйство «Приневское» (ознакомление со шведскими молочными технологиями).

Республика Мордовия произвела модернизацию двух молочных хозяйств на 200 голов КРС (Рамодановский р-н), построила мини молокозавод с использованием оборудования компании «ДеЛаваль АБ».

Успешно работает на рос. рынке компания «Новартис АБ» (семеноводство сахарной свеклы, ранее «Хилесхег АБ»). Ежегодные поставки в Россию семян сахарной свеклы колеблются от 2,5 до 5 млн.долл. Поставки компанией семян осуществляются на условиях товарного кредита и практически без гарантий: семена заваются в марте-апр., а расчеты производятся осенью из доли в реализованном сахаре. Работа ведется в Ставропольском и Краснодарском краях, Воронежской, Липецкой, Белгородской обл., Республике Мордовия. Планируется расширение деятельности на Орловскую и Курскую обл.

В 1999г. продолжилось сотрудничество Псковской обл. с пров. Даларна. В марте 1998г. между агрофирмой «Победа» Псковского р-на Псковской обл. и Обществом содействия семейным хозяйствам пров. Даларна подписано соглашение о сотрудничестве в области молочного производства. С целью повышения квалификации рос. специалистов, работающих в хозяйстве «Победа», осуществляется обмен делегациями, поставляется сперма элитных быков, в хозяйстве проводятся семинары и консультации с участием шведских экспертов. На указанные цели шведская сторона выделила 300 тыс. крон.

В 1999г. возобновилось сотрудничество со шведскими компаниями с/х машиностроения: компанией «Ведерстад Веркен АБ» (производство комбисеялок точного высева, плуги) и компанией

«Оверум Брук АБ» (компания перешла в собственность датской сельхозкооперации). Сотрудничество имеет пока характер разовых продаж, впервые с 1992г.

До 1998г. перерабатывающие компании Швеции, используя благоприятные торг. условия, сформировавшиеся в связи с завышенным курсом рубля, интенсивно наращивали объемы поставок продовольствия в Россию. Многократно увеличили объем своего экспорта в Россию производители молочных продуктов («Арла», «Карлсхамн АБ», «Карлсхамн Мейри АБ») и другие компании.

После авг. 1998г. объем шведского продэкспорта резко сократился. «Карлсхамн Мейри АБ» уменьшила поставки маргарина в Россию после 1998г. с 40 тыс. до 4 тыс.т.

*Подготовка руководящих кадров для рос. народного хозяйства.* В 1999г. продолжалась работа по проекту «Нордпрактик – новые менеджеры для России». Подготовка рос. специалистов ведется с 1998г. в контексте межправит. договоренности об осуществлении инициативы Президента России Б.Н.Ельцина о подготовке за границей молодых рос. управленцев, а также в соответствии с ежегодными соглашениями о подготовке рос. руководителей между Фед. комиссией по организации подготовки управленческих кадров для организации народного хозяйства РФ, шведским гос. Управлением межд. сотрудничества в области развития (СИДА) и ассоциацией «Нурден», которая по поручению СИДА занимается координацией проекта.

Проект рассчитан на пять лет, в течение которых в Швеции планируется принять 1 тыс. россиян. В 1998г. на его реализацию шведы выделили 10 млн.крон, а на предприятиях Швеции стажировку прошли 129 чел. (по отдельной программе компании «Эрикссон» в Стокгольме стажировались рос. специалисты в области телекоммуникаций).

В 1999г., начиная с сент. и до конца года, шведы планировали принять шесть групп общей численностью 120 чел. в основном из северо-западных регионов России. Из этого числа 26 специалистов – выпускники Президентской программы, обучавшиеся в России. Остальная часть набрана шведами самостоятельно с помощью региональных центров по подбору кадров, созданных в Мурманске, Архангельске, С.-Петербурге и Калининграде. Критерии отбора специалистов практически те же, что и в Президентской программе: знание англ. языка, возраст 25-40 лет, наличие высшего образования, трехгодичный стаж работы на руководящей должности, рекомендация предприятия, направляющего специалиста на стажировку за рубеж (на этом шведы настаивают особо).

По сравнению с первоначальной схемой стажировки (неделя теоретической подготовки, две недели практических занятий на фирме и затем возвращение в Швецию через месяц для прохождения аналогичного цикла) за счет сокращения теоретической части до одной недели повышенное внимание будет уделяться усвоению практических навыков работы в компаниях. Рос. специалисты будут распределены по предприятиям, профилирующимся в области информ. и высоких технологий, консалтинга, торговли (в основном продуктах питания), гостиничного бизнеса и туризма.

Основные цели стажировки: изучение шведских методик организации производственного

процесса на предприятиях, разработка перспективных рос.-шведских бизнес-проектов, развитие навыков в работе на производстве, налаживание и развитие деловых контактов в России.

Шведы по-прежнему указывают на слабое знание англ. языка россиянами, подающими заявки на стажировку в Швеции. В основном по этой причине уже второй год есть значительный «недобор» специалистов – в 1999г. вместо 200 планирующихся удалось набрать лишь 120. Координаторы проекта планируют даже выделение отдельных средств на организацию языковых курсов.

В числе прибывающих в Швецию россиян планируется увеличить количество специалистов, прошедших подготовку в рамках Президентской программы в России. Выпускники Программы как правило хорошо владеют англ. и представляют интересные для шведов предприятия. Однако здесь возникает встречная проблема – как выясняется, немногие хотят ехать в Швецию, предпочитая США, Канаду, Германию и т.д.

В увязке с проектом «Новые менеджеры для России» с 1998г. шведы осуществляют программу стажировки молодых рос. политиков, в рамках которой к 2000г. Швецию посетило более 100 представителей различных регионов России, причем не только приоритетного для шведов Северо-Запада, но и Тульской, Костромской, Волгоградской обл., Самары. По поручению СИДА проект координируется Шведским институтом гос. управления (СИПУ). В июне 1999г. в Стокгольме побывала группа из 17 представителей Смоленска, Пскова и Татарстана. В изучении шведской модели политико-адм. системы принимали участие региональные руководители среднего звена (до председателей обл. законодат. собраний, комитетов административных).

В соответствии с Программой сотрудничества Швеции со странами ЦВЕ, а также утвержденной 14 окт. 1999г. Стратегией сотрудничества с Россией в области развития на 1999-2001 гг. шведы стремятся расширять стажировки рос. специалистов в соц. сфере. С 1998г. Стокгольмским институтом соц. работников в сотрудничестве с органами соц. обеспечения С.-Петербурга реализуется **трехлетняя программа сотрудничества в соц. сфере**. Шведами выделено на нее 6,5 млн. крон. Программа направлена на обучение руководителей и специалистов соц. служб С.-Петербурга. Основные формы работы – конференции и семинары. С начала работы по программе в ней приняло участие 500 россиян, причем шведы начали приглашать в Стокгольм и представителей других рос. регионов, например Иркутской обл. Планируется также оказание шведского экспертного содействия в разработке новых законодат. и нормативных документов в соц. сфере. Завершение программы намечено на конец 2000г. К этому времени шведы планируют подготовить около 1 тыс. рос. соц. работников, в основном управленческого звена.

Следует отметить сотрудничество со шведской организацией по проф. обучению «АМУ-групен» – одной из крупнейших компаний европейского масштаба действующей в сфере **повышения квалификации специалистов широкого спектра професий**. Одним из пяти рос.-шведских проектов по линии этой компании, является сотрудничество с минтруда и соц. развития и Фед. службой занятости России (с 1992г. на него выделено 10 млн. крон)

в рамках которого организуются семинары для сотрудников министерства, ФСЗ, руководства рос. курсов повышения квалификации. Другое направление этого проекта — публикация методической литературы по проблематике выбора профессии, заочного обучения.

*Научно-тех. сотрудничество.* Одним из тематических приоритетов рос.-шведского сотрудничества является экология и природопользование. Так, по линии Карельского научного центра РАН осуществляются 13 совместных проектов по проблемам рационального использования энергетических, лесных и водных ресурсов, а также в области биологии.

Из десяти проектов сотрудничества со шведами, в которых участвуют институты Кольского научного центра РАН, шесть имеют отношение к экологической тематике — закисление озер Сев. Европы, моделирование процессов атмосферного загрязнения предприятиями металлургической промышленности и АЭС на Севере Европы (четыре проекта), космический мониторинг лесных ресурсов.

В 1999г. продолжилась проработка совместного проекта Кольского научного центра РАН, Мурманского тех. ун-та с Тех. ун-том и нац. центром СЕНТЕК г.Лулео по созданию в Баренцевом регионе межд. школы подготовки специалистов в области горного дела, геоэкологии, хим. и металлургических технологий. При этом имеется в виду возможность финансирования указанного проекта в объеме 220 тыс. экю по линии программы ТАСИС.

В области экологии важное место отводится проектам по снижению выбросов парниковых газов, повышению эффективности энергоснабжения и возобновляемым источникам энергии. Компанией АББ осуществлены проекты модернизации сетей теплоснабжения в ряде населенных пунктов Ленинградской, Мурманской и Архангельской обл. **Завершается строительство ТЭЦ на биотопливе в г.Гатчина.** Прорабатывается вопрос об участии АББ в реализации соответствующих инвест. проектов в Нижегородской обл. Ведутся переговоры о привлечении этой компании к работам по модернизации основного оборудования комбината «Норильский никель» и оснащению его современными фильтрами, что позволит радикально улучшить экологическую обстановку в регионе.

Шведская сторона продолжает участие в осуществлении экологических проектов: строительство водоохраных объектов в Усть-Луге, организация экологического мониторинга района Чудского озера, создания предприятия по переработке отходов в г.Боровичи.

Начата реализация проекта по обеспечению надежного и безопасного хранения бытовых и пром. отходов в г.Бор Нижегородской обл. на основе технологии компании «Бала Пресс». В мае 1999г. рос. стороне поставлено оборудование. Аналогичные проекты прорабатываются в отношении Челябинской обл. и Краснодарского края.

Другой важной формой взаимодействия ведущих НИИ и вузов фед. подчинения со Швецией является участие в межд. научно-технических проектах, осуществляемых при поддержке миннауки России. За последние семь лет такая поддержка была оказана 30 проектам сотрудничества с участием научных организаций и фирм Швеции. По

проекту «Хромосома 3 чел.» были получены крупные результаты в области генетики. Проект БАМИЛ по созданию биологических удобрений получил межд. признание на конкурсе в Брюсселе. На основе созданных в рамках этого проекта разработок рассматривается вопрос о строительстве в Ленинградской обл. завода по производству 10 тыс.т. микробных удобрений в год. Потенциальными инвесторами являются фин. организации Сев. Европы, а потребителями продукции — агрофирмы Швеции, Нидерландов и Финляндии.

*Взаимодействие в области атомной энергетики.* Основной акцент делается на повышении уровня ядерной и радиационной безопасности Ленинградской и Кольской АЭС (ЛАЭС и КАЭС). Со шведской стороны эта работа координируется компанией СИП при Гос. инспекторате по ядерной энергии.

В мае 1999г. завершена подготовка вероятностного анализа безопасности 2 блока ЛАЭС. Начаты работы над комплексным отчетом по безопасности станции, который планируется завершить в 2001г. В 1999г. успешно завершены четыре фазы проекта модернизации системы неразрушающего контроля оборудования первого контура станции: составлены спецификации, выработаны процедуры, проведено обучение персонала, закуплено необходимое оборудование, проведена его сертификация. Оставшиеся две фазы — поставка оборудования на станцию, доп. обучение, производство блока т.н. слепого тестирования и поддержка практической деятельности — предполагается завершить в 2000г.

Для работ по повышению уровня надежности защитной оболочки реактора 1 блока КАЭС в июне 1999г. на станцию поставлен комплект алмазного бурового оборудования. Завершены исследования состояния оболочек реакторов первого и второго блоков с помощью акустического и термо-визуального методов. Проект будет продолжен применительно к 3 и 4 блокам и завершится в 2000г. поставкой полного комплекта соответствующего оборудования и обучением станционного персонала. Продолжается разработка системы телевизионного контроля утечек теплоносителя первого контура. Ее монтаж запланирован на 2000г.

Ведутся переговоры об участии шведских компаний в проекте по оснащению всех блоков станции современными средствами неразрушающего контроля.

Большое внимание уделяется вопросам обращения с отработанным ядерным топливом (ОЯТ) и радиоактивными отходами (РАО) на Северо-Западе России. При участии компании СКБ завершена подготовка ТЭО целесообразности строительства промежуточного «сухого» хранилища ОЯТ на комбинате «Маяк» (Челябинская обл.) на основе незавершенного объекта. При положительных итогах экспертизы проекта в Минатоме России шведы были бы готовы принять участие в инвестировании строительства.

Шведская сторона заявила о готовности вместе с Норвегией, Германией и КЕС принять участие в осуществлении необходимых экспертиз по проекту создания полигона для захоронения РАО на Новой Земле.

Продолжается реализация проекта создания контейнера для промежуточного хранения и



транспортировки ОЯТ, финансируемого США, Швецией, Норвегией, Финляндией и КЕС.

В 1999г. активизировались технологическое сотрудничество и производственная кооперация между шведскими и рос. компаниями ядерно-энергетического комплекса.

На стадии завершения находятся реакторные испытания в аппаратах шведской конструкции оболочек тепловыделяющих элементов из нового рос. сплава. При подтверждении свойств этого материала, заявленных отечественным разработчиком, ожидается подписание крупного контракта на экспорт продукции из него в Швецию и США на заводы концерна АББ.

*Двустороннее сотрудничество в космической сфере* по направлениям: использование рос. носителей для запуска шведских и, возможно, ИСЗ других стран; посредничество Швеции в предоставлении Европейскому космическому агентству (ЕКА) рос. лабораторий «Фотон» и «Бион» для проведения на них экспериментов в рамках деятельности ЕКА; реализация **Шведским космическим агентством** потребителям из третьих стран снимков земной поверхности, получаемых с ИСЗ «Ресурс». Ведется совместное научное изучение околоземного космического пространства.

*Сотрудничество в области образования* развивалось на таких направлениях, как обмен студентами и аспирантами, предоставление стипендий, обучение рос. специалистов в Швеции, направление преподавателей шведского языка в Россию, реализация совместных проектов в области среднего образования. Поддерживались рабочие контакты с руководством Шведского института, отвечающего за гос. финансирование контактов с зарубежными странами в области образования и культуры, кураторами рос.-шведских программ обмена стипендиатами и преподавателями шведского языка, а также Управлением по развитию межд. сотрудничества (СИДА).

Так, по линии Шведского института (программа «Висбю») в 1999г. было принято 34 рос. стипендиата, ассигнования на обучение которых составили около 1,5 млн. крон. 20 чел. получили стипендии (880 тыс. крон) в рамках выделения Швецией стипендий студентам и аспирантам стран региона Балтийского моря.

В 1999г. 45 шведских ученых и аспирантов стажировались в России, а пять студентов из шведских тех. вузов были направлены в университеты С.-Петербурга и Москвы.

Значительный **интерес**, особенно в сотрудничающих со Швецией сев.-зап. регионах России, **проявлялся к изучению шведского языка**. 15 шведских преподавателей были направлены по линии Шведского ин-та в гос. ун-ты Калининграда, Новгорода и Петрозаводска, Псковский гос. пед. ун-т, Гум. ун-т (С.-Петербург), Поморский гос. ун-т (Архангельск), а также МГУ и Рос. гос. гум. ун-т (Москва).

12 нояб. 1999г. министр торговли Швеции Л.Пагротски принял участие в открытии ежегодных дней шведского языка в Новгороде.

В 1999г. продолжалось сотрудничество архивных служб России и Швеции. Весомым результатом совместной работы здесь стало издание Гос. архивом Швеции двухтомника «Швеция в русских архивах». Издание подготовлено на основе исследований, проведенных в архивах Москвы и

С.-Петербурга в 1990-х гг.

Солидным рос.-шведским проектом в области образования может стать программа «Посланцы Мелардалена» для создания в России и странах Балтии сети контактов для шведских коммун и отдельных предприятий. Организатором проекта явился «Форум Балтикум» при финансировании Шведским институтом и Ассоциацией шведских коммун. В авг. 1999г. 20 студентов из России прошли двухнедельный ускоренный курс соц. дисциплин в Народной высшей школе г.Нортелье, а в сент. – трехнедельную практику в ряде муниципалитетов Стокгольма и местных компаний. Программа должна предоставить рос. студентам возможность практиковаться в шведских коммунах и на предприятиях. В ходе работы рос. участники программы также интенсивно изучали шведский язык.

Важную роль в развитии двустороннего сотрудничества в области науки, техники и образования призваны сыграть региональные шведские центры в нашей стране по линии европейской программы ТЕМПУС. В дополнение к уже действующему центру в Чебоксарах в нояб. 1999г. открылся центр в Саранске. В 2000г. планировалось создать аналогичные центры в Москве, Нижнем Новгороде, Самаре, Казани и Йошкар-Оле.

## Бюро в России

**Коммерческий сектор посольства Швеции в Москве.** Мосфильмовская 60, т. 937-9204, ф. 937-9202.

**АВВ.** Инжиниринг. 117859 М., Профсоюзная 23, т. 960-2200, ф. 960-2201, www.abb.se, Михаил Чесноков.

**ADL.** Emotron-электрорегуляторы. 125040 М., а/я 47, т. 268-7423-7630, -3914, 214-8365, ф. 268-0348, 257-6805, 213-3308, info@adlserf.aha.ru, Руслан Хусайнов, Игорь Арбузов.

**Adtranz.** Ж/д оборудование. 129344 М., Летчика Бабушкина 1а, т. 184-4477, -1345, ф. 184-4264, www.signal.adtranz.se, signal@glas.apc.org, Johan Oldhoff.

**Advokatfirman Lindahl.** Адвокаты. 103009 М., Никитский пер. 5, эт. 7, т. 956-3935, ф. 956-3936, Brian Zimble.

**Akerlund&Rasting.** Пищепром. 109028 М., Солянка 7, т. 925-123, ф. 923-1027, www.akerlund-rausing.com, Юлия Радивилова.

**Akzo Nobel Dekor.** Стройматериалы, краски, химпром. 125445 М., Смольная 24Д, т. 795-0160, ф. 795-0163, epifanova@crown-paints.ru, degroot@andekor.rinet.ru, Peter de Groot, Виолетта Епифанова.

**Alfa laval – ОАО «Поток».** Приборостроение. 141070 Моск. обл., Королев, Советская 73, т. 232-1250, ф. 232-1310, alexander@barsukov@alfalaval.com, Александр Барсуков.

**Alpha Technologi.** Lesjofors Automotive – автозапчасти. т. 157-5950, -7179, Александр Корнейчук.

**Assa.** Замки, кодовые двери. 117454 М., пр-т Вернадского 78Е, т. 937-5090, 434-8462, ф. 937-5091, assa@co.ru, Кирилл Трешов.

**Assidoman Packaging.** Бумпром. М., Смоленская пл. 3, Смоленский пассаж, оф. 51, т. 937-8202, -55, ф. 937-8200, Gareth Babbs.

**Astra Zeneca.** Фармацевтика. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 903, т. 799-5699, ф. 799-5698, www.astrazeneca.com, Юлия Кадыкова.

**Atlas Copco.** Шахтное оборудование. 101000 М., Маросейка 17/6, корп. 2в,г, т. 933-5550,-1,-2, ф. 933-5560,-5559, www.atlascopco.se, Радислав Войнович, Татьяна Савритская, Ольга Сурмонина.

**Autoliv.** Автооборудование. 141980 Дубна, Ленинградская 27, т. (096) 212-2835, ф. 212-2834, Александр Комейчук.

**Baltiska Skin.** Легпром. М., Богословский пер. 12, т./ф. 209-9546,-6958, Ирина Алаторцева.

**Beant.** Стройматериалы Lindab, т. 317-4063, ф. 317-4009, beant-sfs@mtu-net.ru.

**Beckers.** Краски, лаки. 4 Ростовский пер. 1/2, т. 926-5656,-57,-62, ф. 248-0658, becker@comail.ru, Евгений Чипилов, Лиана Гончарова.

**Bizpak.** Перевозки. 125422 М., Тимирязевская 1, т. 737-5858, ф. 737-7389, www.bizpak.ru, kruglov@bizpak.ru, Сергей Круглов.

**BKZ (AGA).** Пром. и мед. газы. 143900 Балашиха-7, Белякова 1а, т. 777-7047, 521-1565, ф. 777-7048, 521-2768, www.aga.se, Gudmundir.k.rafnsson@lv.aga.com, Gudmundir Rafnsson.

**Boliden.** Метпром. 119590 М., Мосфильмовская 54, оф. 52, т. 935-7110, ф. 935-7117, boliden.moscow@so.ru, Татьяна Митрофанова.

**Brunswick Warburg.** Брокеры. 113054 М., Космодамианская наб. 52/4, эт. 9-10, т. 258-5200, ф. 258-5201,-02, Erik Wigertz.

**Camage.** Сталь, автозапчасти. 113054 М., Стремянный пер. 36, оф. 534, т. 262-3916, т./ф. 958-1813, moskva@camage.com, Kjell Strandberg, Андрей Пархоменко.

**СМА/2В. ПО.** 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 14, т. 745-8484, ф. 745-8485, Bertil Wahlberg.

**СТС-Trade/Bentone.** Обогрев. системы. 125167 М., Ленинградский пр-т 37а, т. 258-0617, ф. 258-0614, А.Манвелов, А.Материкин.

**Danzas.** Перевозки. 141400 МО, Химки, Ленинградская 1, т. 937-1213,-4,-5,-6, моб. 743-3784, ф. 937-1220, juha.maatta@df.ru, Juha Maatta.

**DeLaval.** Сельхозпром. 141070 Королев, Советская 73, т.232-2350,-2271, ф. 232-2351, www.delaval.com, DeLaval.zao@delaval.com, Paolo Sonina, Людмила Сони́на.

**Design.** Alcro-Beckers Краски. М., Ленинский пр-т, гост. «Южный», оф. 302-307, т. 132-5883, 134-2241, ф. 134-7463, www.beckers-design.ru, designvn@aha.ru, А. Гайдуков.

**DFDS.** Межд. перевозки. 143080 МО, Одинцовский р-н, Лесной городок, минское ш. 29км, т. 247-9007, ф. 247-9097, www.dfdsdantransport.com, dfdsrus@dfds.dol.ru, Anders Roest-Hansen.

**DSR/Business Travel.** Турагентство. 103031 М., Петровский пер. 5, корп. 15, оф. 17, т. 931-9550, ф. 931-9551, ms. Pia Jonsson.

**Dyno Nobel.** Взрывные работы. 117049 М., Шаболовка 2, т. 937-3656, ф. 937-3657, www.dynoind.com, Mikael von Hertzen.

**Ecolean.** Упаковка. 119048 М., Усачева 22-1, т. 725-7715, ф. 725-7717, www.ecolean.

**EF Education.** Англ. яз. 125047 М., 1 Брестская 15, эт. 5, т. 937-3888,-3,-4, ф. 937-3877,-3889, www.ef.com, jane@ef.com, Jane Sayer-Dgebuadze.

**EFG-Asko.** Офисная мебель. 125047 М., 4 Тверская-Ямская 31, эт. 3, т. 251-1606,-1573, ф. 937-2842, www.efg.se, efgasko@so.ru, Сергей Дудкин.

**Elanders.** Полиграфия. 105275 М., Буденного 31, оф. 151, т./ф. 366-4455, Марина Фадеева.

**Electrolux.** Электротехника. М., 129090 Олимпий-

ский 16, т. 937-2800,-7873,-7874, ф. 937-2810,-5513, www.electrolux.se, info@electrolux.msk.ru, Jaakko Kuoppala.

**Ericsson.** Телекоммуникации. 121099 М., Восьмого Марта 14, т. 247-6211, ф. 247-6212, 258-4009, www.ericsson.se, Per-Olof Sjostedt.

**ESAB.** Лесооборочные машины. 119048 М., Усачева 33/2, корп. 6, 3 эт., т. 937-9820,-21,-9581,-82, ф. 937-9580, www.esab.se, esab.mow@mail@sitek.ru, Gunnar Backman.

**Flavoring.** Пищепром. 117071 М., Стасовой 4, оф. 50а, т. 935-7950, ф. 935-7951, www.daniscoscultor.com, danisco.cultor.moscow@danisco.com, Annika Holgersson.

**Flir Systems.** Термосистемы. 129085 М., пр. Ольминского 2а, оф. 830, т. 282-1393,-5109, ф. 216-6614, www.fir.com, postmaster@pergam.ru, Алексей Климов.

**Flygt.** Инженерная экология. 107066 М., Новорязанская 17, оф. 313, т. 784-6291,-95,-96, 262-4608, ф. 784-6297, 263-2675, www.pump.ru, flygt.mos@cityline.ru, Сергей Березин.

**Frico.** Обогрев. системы. М., 1 Голутвинский пер. 3-5, корп. 1, т. 238-6320, ф. 238-69420, www.frico.se, frico@org.ru, Михаил Ганушкин.

**Frigoscandia Equipment.** Пищемаш. 103473 М., 3 Самотечный пер. 11, эт.6, т. 288-9963,-9666, ф. 974-2133, Роман Агеев.

**Gambro.** Медоборудование. 103009 М., Страстной б-р 4, т. 937-5380, ф. 937-5383, www.gambro.se, Борис Алексеев.

**Gasell Profil.** Стройматериалы. 123242 М., Б.Грузинская 12, корп. 2, т. 254-2170, ф. 254-2025, www.gasell.com, gasell@cea.ru, Stefan Climent; 121019 М., Волхонка 9, корп. 4, т. 298-2468, ф. 298-2413.

**Gustavsberg.** Сантехника. 123423 М., Карамышевская наб. 1, т. 946-2844, ф. 946-2834, www.gustavsberg.com, info@gustavberg.ru, Андрей Свищев.

**HL Display.** Реклама, дизайн. 107 082 Переведеновский пер. 21, т. 261-0815,-0049, 255-7807, ф. 255-7808, 261-0815, display@dataforce.net, Zhilivinas Petrauskas.

**Husqvarna.** Лесмаш. 141400 Химки, Московская 21, т. 232-6578, 572-6707, ф. 797-2672, моб. 761-2672, www.husqvarna.se, Юрий Санников.

**ИКЕА.** Мебель для дома. 141400 Химки, Ленинградское ш. 1, т. 737-5300,-01,-06,-07,-15,-20,-39, ф. 737-5323,-4, Lennart Dahlgren, Ingvar Olsson.

**Intmedia.** М., Ниж. Радищевская 10, т. 915-1394, 6292, ф. 915-6963, www.school.edu.ru, intermedia@int-edu.ru, Алексей Симонов.

**Isaberg Rapid.** Инструменты, канцелярия. 107564 М., Миллионная 3/5, т./ф. 160-7179, www.isaberg-rapid.com, mdivin@aha.ru, Михаил Дивин.

**Kalmar.** Тракторы. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1601, т. 258-1601, ф. 967-0779, www.kalmarind.se, Hans Elisson, Лариса Новичихина.

**Katerina Hotel.** Гостиница. 113114 М., Шлюзовая наб. 6, т. 795-2444, ф. 795-2443, www.hotelkaterina.com, Татьяна Гостенина.

**Kinnarps.** Офисная мебель. 129090 М., Проспект мира 5, корп. 4, оф. 316, т. 785-5322,-23, ф. 785-5324, www.kinnarps.se, Александр Смирнов.

**Kominox.** Сталь, метизделия. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1/5, т. 937-3585, ф. 937-3586, www.kominox.com, kominox@kominox.com, Андерс Нильсон.



**Locomotiv.** Реклама. 103009 М., Б.Дмитровка 7/5, корп. 1, эт. 3, т. 785-2521, ф. 785-2522, moscow@locomotiv.ru, Bengt Lundqvist.

**Luki.** Медстерилизаторы. 117312 М., Губкина 14, оф. 64, т. 124-8337, ф. 938-2257, Michael Larsson.

**Lyceby Krahmal.** 107082 М., Переведеновский пер. 21, т./ф. 797-3088, Юрий Соколов.

**Medata.** Медтехника. 119435 М., М. Пироговская 14, т. 956-1738, 246-2402, ф. 956-1739, medatarus@mtu-net.ru, Helena Tiihonen.

**Meltavox.** Je De – Кофеварки. 107082 М., Балакиревский пер. 19, корп. 1, т. 737-9347, ф. 737-93-48, Klas-Goran Hog.

**Mercuri.** Консалтинг. 117312 М., Губкина 14, оф. 71, т. 938-2804,-15, ф. 961-2955, Александр Мастренко.

**МНС.** Дорожная техника. 113093 М., 1 Шипковский пер. 1, оф. 201, т. 956-1296, 974-1962,-63, ф. 956-1297, www.bt-industries.com, Инна Камнева.

**Modo Paper.** Бумпром. 103031 М., Б.Кисельный пер. 1/18, т. 921-4006,-3994,-4218, ф. 921-0960, www.modopaper.ru, svyatoslav.botcharov@modopaper.ru, Святослав Бочаров.

**NCC-Puolimatika.** Строительство. 129090 М., Гиляровского 4, под. 2, т. 207-8209, 915-5304, ф. 208-6303, www.ncc.se, Ensio Koliseva.

**Night Flight.** Ночной клуб. 103009 М., Тверская 17, т. 229-4165,-3663,-1598, ф. 229-2480, (502) 221-1237, Olle Forsberg.

**Nordbanken.** Банк. 103062 М., Чаплыгина 20, корп. 7, т. 721-1646, ф. 721-1647, www.mordicbalticholding.com, annemari.kuhmonen@merita.fi, Annemari Kuhmonen.

**Oresa ventures.** Брокеры. 119048 М., Усачева 35, т. 937-9840, ф. 926-5322, fekman@oriflame.msk.ru, Fredrik Ekman.

**Oriflame.** Косметика. 119048 М., Усачева 35, т. 246-8686, 926-5353, ф. 246-5143, Magnus Brannstrom.

**Parket-Hall.** Волакемі. М., Бориса Галушкина 17, т. 187-0000,-8918, ф. 187-8500, Мария Кочетова.

**Pasber Trading.** Стройматериалы, ПО. 127543 М., Корнейчука 40а, т. 405-0050, 406-2036, ф. 405-5000, Дмитрий Пашков.

**Perstorp.** Химпром. 117049 М., Шаболовка 2, т. 937-3673,-74, ф. 937-3675, www.pergo.com, www.perstorp.com, anna.yevdokimova@perstorp.com, Анна Евдокимова. 103062 Чаплыгина 20/7.

**Pharmacia & Upjohn.** М., Б. Ордынка 21, корп. 2, т. 737-3400, ф. 737-3401, Manfred Hollstein, Виталий Ярцлев.

**Planeta Fitness.** Nordic Гум – Спорт. тренажеры. 119590 М., Минская 1а, оф. 53, т. 723-7312, ф. 723-7308, planeta@fitness.ru, Irina Kragh-Thimgren.

**PLM.** Упаковка. М., Бережковская наб. 2, эт. 7, оф. 706, т. 941-8911, ф. 941-8912, plmmos@dol.ru, David Coates, Оксана Денисова.

**Presona.** Бумпром. М., Маросейка 2/5, т./ф. 921-3100, Heinz Mikolash.

**Rolls-Royce.** Автосервис. 103009 М., Гнездинский пер. 1, корп. 2, эт. 5, т. 797-2595, ф. 797-2596, www.rolls-royce.com, Вадим Андреев, Krister Blomqvist.

**Roof Inter.** Стройматериалы. М., Сокольнический вал 37/10, т. 268-6196, ф. 264-8167, Андрей Богатов.

**Rosengrens.** Охранные системы. 121019 М., Б.Знаменский пер. 4/1, т. 937-4647, ф. 937-4648, www.rosengrens.com, europeum@ropnet.ru, Петр Шулик.

**Saab.** Автопром. 121019 М., Гоголевский б-р 11, т. 777-6886,-6936, ф. 777-6895,-6905, www.saab.se saab.repo@mtu-net.ru, Kjell Hallberg.

**Sadkora.** Лесопереработка, нефть. 125167 М., Ленинский пр-т 37а, оф. 113, т. 912-0629, т./ф. 332-6544, Юрий Архипцев.

**Saint-Gobain Ecophon.** Стройматериалы. 107082 М., Переведеновский пер. 21, т. 255-7807, 261-0049,-0815, ф. 255-7808, www.ecophon.ru, info@ecophon.ru, ecophon@cityline.ru, Walter Schollin.

**Sandvik.** Сталь, инструменты. 127018 М., Полковая 13, т. 956-5080, 289-9901, ф. 289-7124, www.sandvik.com, Роман Карамихалев. Sandvik MKTS. Инструменты, тех. работы. 127018 М., Полковая 13, т. 956-5080, 289-6433, ф. 289-7124,-8115, Christer Renstrom, Галина Леман.

**SAS.** Авиаперевозки. 103031 М., Кузнецкий мост 3, т. 925-4747, ф. 924-6147, Marek Pederson, Анатолий Ефремов.

**SCA Molnlycke.** Личная гигиена. 119048 М., Усачева 22, т. 967-3367, 725-7720, ф. 967-3368, Тимофей Соколенко.

**Scala.** Консалтинг. 125445 М., Смольная 24д, т. 799-5666, ф. 799-5665, www.scala.se, marketing@scala.ru, Patrick Pando.

**Scandinavia.** Ресторан. 103009 М., М. Палашевский пер. 7, т. 200-4986, ф. 200-3566, Mats Oijvall.

**Scandinavian expo.** Транспортировка выставочных товаров. 123100 М., Красногвардейский пр. 13а, т./ф. 205-0367, Erik Muhlberg.

**Scania.** Грузовики. 143040 МО, Одинцовский р-н, пос. Голицыно, Минское ш. 43 км., т. 787-5000, ф. 787-5002, www.scania.com, mail@scania.com, Per-Gustav Nilsson.

**Schenker-Btl.** Перевозки, хранение. 101000 М., Маросейка 9/2, корп. 8, оф. 34, т. 926-4070, до-5, ф. 921-0733, 564-8683, www.schenker-btl.ru, info@moscow.schenker-btl.ru, Михаил Данишевский.

**Senab project.** Интерьер, дизайн. 103009 М., Козицкий пер. 1а, корп. 2, т. 209-0055,-0138, ф. 209-3607, www.senabf.se, Дмитрий Прокофьев.

**Sheda Medica.** BD Medical Systems – Медоборудование. 103051 М., Б.Каретный пер. 7, 1, т. 299-9366, ф. 299-8101, Оксана Капралова.

**SISU Moscow.** Техн. консалтинг. 103009 М., Б.Никитская 14/2, оф. 311, т. 201-6372, ф. 201-6117, www.sisugroup.com, sisu@cnt.ru, Gerard Hernandez.

**Skandinaviska Enskilda.** Банк. 103001 М., Смоленская пл. 3, под. 2, эт. 6, оф. 602, т. 937-8351, ф. 937-8292, www.seb.se, ilya.mail@seb.se, Илья Малый.

**Skanska.** Строительство. 123022 М., Б. Трехгорный пер. 3/1, т. 252-3005, ф. 255-1303, www.skanska.ru, www.easteurope.skanska.com fmoscow.office@skanska.fi, Наталья Бразгунова, Tapio Korikka, Timo Viljamaa.

**SKF.** Промоборудование. 121069 М., Поварская 23, корп. 2, т. 290--5510,-5960, 202-1584, ф. 290-8734, www.skf.com, skf.moscow@skf.com, Анатолий Усов.

**Soctrade.** Хим. измер. оборудование. 117097 М., Ленинский пр-т 31, корп. 2, оф. 94, т. 954-1303, ф. 954-1279, soctrade@online.com, Sven-Olof Carlsson, Евгений Новиков.

**Sonex.** Двери. 127521 М., 8 пр. Марьиной роши 30, т. 219-9034, ф. 219-7887, sonex@rinet.ru, Светлана Стульникова.

**SPM Instrument.** Измерит. приборы. 123007 М.,



Магистральная 7, корп. 3, т. 195-0021,-0225, ф. 737-5212, www.spminstrument, spm.mos@cityline.ru, Борис Эдемский.

**SSAB.** Металлоизделия. 141400 Химки. Московская 21, т. 572-6053, ф. 232-6577, www.ssab.se, Леонид Сидоров.

**SSC Joinex.** Стройматериалы. М., Трофимова 16, т. 956-2292, ф. 956-2271, www.sscef.se, Orhun Kilicbeyli.

**Standard radio communications.** Радиокommуникации. 107140 М., Гаврикова 2/38, т. 264-1289,-90, ф. 264-7310, Игорь Осокин.

**Stensviken.** Строительство. 103104 М., М.Бронная 16, оф. 1, т./ф. 202-6872, Flobergsater Goran.

**Stora Enso.** Краски. 109180 М., 1 Голутвинский пер. 3/6, эт. 6, т. 935-7660, ф. 935-7659, sergei.gusev@storaenso.com, Сергей Гусев.

**Stralfors.** Полиграфия. М., Профсоюзная 23, т. 960-2200, ф. 234-0277, ф. 960-2201, www.stralfors.com.ru, stralfors@moscowmail.ru, Сергей Мальянов.

**Svedala.** Горнодобывающее оборудование. 109052 М., Нижегородская 33, т. 742-7895, ф. 742-7896, Виктор Гольянов.

**Svenska Handelsbanken.** Банк. 121069 М., Хлебный пер. 19А, эт. 2, т. 291-6811,-17, ф. 230-6256, shb@co.ru, Per Lundberg.

**Sverks.** Estrella, Marabou, Cloetta. 117334 М., Ленинский пр-т 49, т. 135-4023,-8621, ф. 135-8810, Сергей Черняков.

**Swedcon.** 117859 М., Профсоюзная 9, оф. 115, т./ф. 125-7529, Во Lindsjo.

**Swedish sewing.** Швейные машины. 141400 Химки, Московская 21, т. 572-6766, ф. 797-2662, www.husqvarna.ru, mail@husqvarna.ru, Павел Баранов.

**TA Control.** ПО. 123557 М., Пресненский вал 17/1, оф. 428, т. 737-0226, ф. 737-0227, моб. 761-3720, keno.tac@g23.relcom.ru, Keijo Nordstrom.

**TA Hydronics.** Кондиционеры. 113149 М., Азовская 6-3, оф. 505, т. 310-7644, ф. 310-7645, www.ta.se, Николай Лебедев.

**Taldom Profil.** Lindab – дренажные системы. т. 238-5302, ф. 238-3513, Taldom-profil@postman.ru.

**Tarkett.** Полы д/различных помещений. 125080 М., Сурикова 24, под. 1, т. 937-7450,-1, ф. 937-7452, mr. Donhauser.

**Techsell.** Комп. сети. 117810 М., Профсоюзная 84/32, оф. 643Т, т. 335-9756, 333-1477, ф. 330-1568, www.techsell, info@techsell.ru, Валерий Афанасьев.

**Tetra Pak Hoyer.** Пишемаш (мороженое). 119048 М., Усачева, 35А, т. 931-9760, (502) 224-2160, ф. 931-9761,-64, (502) 224-4161, Finn Molgard. Tetra Pak Plastic – Jerome Bonhoromme.

**Tetra Pak АО.** Упаковка. 117049 М., 2 Спасоналивковский пер. 3, т. 787-8000, ф. 787-8001, Alfred Zopf.

**Tinstroiproekt.** Lindab – стройматериалы. т. 126-0203, ф. 126-5643, Santi21@online.ru.

**Travelhouse.** Турагентство. 119034 М., Волхонка 18/2, эт. 3, т./ф. 916-9898, Avi Aliman.

**Trelleborg.** Резиноизделия. 117419 М., 2 Рошинский пр. 8, т. 232-5579, ф. 232-2264, www.trellgroup.se, Юлия Малафиевская.

**Valmet.** Бумпром. 103001 М., Мамоновский пер. 6, оф. 7, т. 209-2836, моб. 8-902-682-7557, ф. 956-3348, www.valmet.com, boris.beg@valmet.com, Борис Бег.

**Volvo.** Автопром. М., Восьмого Марта 12, т./ф.

961-1030, ф. 961-1031,-2,-4, www.volvo.se, www.construction.volvo.se, Donal Odonoval.

**VTK Neska.** Swedish match, Arla, Semper, Ramlosa – продовольствие. 117911 М., Ленинский пр-т 49, 135-4483,-4391, ф. 135-7322, Алексей Аксенов.

## Обзор прессы

ШВЕЦИЯ МНОГОЕ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ РОССИИ  
Ян-Улоф Нюстрем

Торговый советник Посольства Швеции в РФ

После значительного спада, вызванного августовским кризисом 1998 года, шведско-рос. торговля вновь начинает набирать обороты. Это не может не радовать шведские компании, которые все более активно работают сегодня на рос. рынке. Все чаще шведы не ограничиваются в своей деятельности двумя российскими столицами, но и выходят на прямые контакты в регионах, где многие рос. предприятия уже получили статус коммерческих агентов и дистрибуторов.

Глубоко символично, что в период кризиса почти никто из более чем 100 шведских компаний, имеющих постоянные представительства, как в Москве, так и в Санкт-Петербурге, не ушел с рос. рынка. Конечно, для того, чтобы ослабить негативное воздействие кризиса, им пришлось сократить русский и шведский персонал, а также уменьшить размеры занимаемой площади. Вместе с тем, сокращение шведского персонала привело к тому, что на руководящие посты были назначены рос. сотрудники, наделенные большей ответственностью.

Живя и работая в России, я с интересом слежу за развитием рос. предпринимательства и мне, естественно, хочется сравнить положение в России с ситуацией у нас, в Швеции. В нашей стране, с населением около 9 млн. человек, насчитывается примерно 500 тысяч предприятий, из которых 60% имеют одного владельца и ни одного наемного работника. (В странах ЕС доля таких супермалых предприятий составляет 50%.) При этом, несмотря на жесткую конкуренцию, люди, убежденные в том, что смогут предложить товары или услуги, необходимые рынку, ежегодно регистрируют в Швеции от 35 до 40 тысяч новых предприятий.

Россия сегодня радуется именно тем, что и здесь растет количество новых предприятий. Я убежден в том, что любое общество в целях своего развития и динамичности должно стимулировать и поощрять инициативных людей в их стремлении осуществить свои деловые идеи. Все крупные мировые концерны, включая Вольво, Эрикссон, Электролюкс и Тетра Пак в Швеции, в свое время начинались с малых фирм, где работали люди со свежими идеями и энтузиазмом.

Хорошо заметно, что все больше рос. предприятий не только выпускают качественную продукцию, но и весьма профессионально работают со своими клиентами на рынке сбыта. Убежден, что с годами эта тенденция только усилится.

Шведские и другие зарубежные компании надеются, что рос. власти продолжат начавшуюся сегодня работу по упрощению порядка и правил деятельности в различных сферах бизнеса с целью привлечения иноинвестиций и стимулирования большей активности предприятий. Речь идет, в частности, об адм. управлении, налоговом и инвестиционном законодательстве, таможенных правилах.

Швеция многое может предложить России: средства телекоммуникации, автомобили, станки, бумагу, упаковочные материалы, продукты питания. Но прежде всего это оборудование, которое требуется России для налаживания или совершенствования местного производства той или иной продукции. Плодотворным, на мой взгляд, может быть и сотрудничество в области сокращения промышленных выбросов и утилизации различных отходов и вторсырья, где Швеция и шведские компании накопили значительный опыт.

Климат в Швеции почти такой же как в России – с прохладным летом и холодной зимой. В результате многие шведские предприятия особое внимание уделяют вопросам экономии энергии и поиску эффективных решений для обеспечения производства дешевой электроэнергией с минимальным количеством отходов. Высокое качество требуется и от всех строительных фирм, которые должны заботиться о теплоизоляции и сокращении энергозатрат. Качество шведского строительства демонстрируют одни из самых крупных в Европе строительных концернов – Сканска и НСС, которые уже долгое время имеют свои представительства в России и участвуют здесь в ряде крупных строительных проектов.

Крупнейший в мире производитель мебели, ИКЕА, владеющий 150 мебельными универмагами в Европе, Азии и Америке, открыл в марте 2000 года свой первый гипермаркет в России (г. Химки, Московская область). Сегодня там работают 500 сотрудников. В фев. 2001 года был заложен первый камень в фундамент второго гипермаркета, который также будет расположен недалеко от Московской кольцевой дороги. Строительство третьего гипермаркета запланировано в Москве.

Помимо торговой деятельности, ИКЕА активно работает над увеличением собственного производства мебели и других товаров для дома в России. В настоящее время ведется строительство фабрики ИКЕА восточнее Санкт-Петербурга. Одновременно компания продолжает развивать свои контакты с российскими поставщиками.

И другие шведские предприятия заинтересованы в установлении взаимовыгодных отношений с российскими производителями комплектующих в самых разных отраслях промышленности. Это означает, что к рос. поставщикам будут предъявляться не менее жесткие требования, чем к их коллегам в Швеции и других странах. При этом три главных составляющих успеха останутся неизменными. Это качество, цена и не в меньшей мере, точное соблюдение времени поставок.

Конечно, уровень торгового и эконом. сотрудничества между нашими странами все еще не отвечает статусу соседей, какими являются Швеция и Россия. Объем двусторонней торговли составляет всего около одного процента от общего объема экспорта России и Швеции. Но я уверен, что при условии динамичного развития рос. экономики, ситуация изменится в лучшую сторону. В XXI веке Швеция и Россия несомненно будут становиться все более важными торговыми партнерами друг для друга.

Данные Центрального статистического бюро Швеции за янв.-окт. 2000г. свидетельствуют о продолжающемся росте шведско-рос. торговли и прежде всего рос. экспорта в Швецию. По сравнению с аналогичным периодом 1999 года, рос. экс-

порт увеличился на 41%. После глубокого спада, вызванного рос. финансовым кризисом в авг. 1998 года, вновь начинает набирать обороты и шведский экспорт в Россию. За вышеназванный период его рост составил 21%. Специалисты предполагают сохранение позитивной тенденции и в 2001 году.

Вместе с тем необходимо отметить, что нынешний уровень шведско-рос. торговых отношений ни в коей мере не соответствует имеющимся возможностям. За весь 1999 год Швеция экспортировала в Россию товаров на сумму в 4,1 млрд крон (около 480 млн. долларов), что составило всего 0,6% от общей стоимости шведского экспорта. Рос. же экспорт в Швецию составил 6,9 млрд. крон (около 810 млн. долларов), 1,3% от общей стоимости шведского импорта.

Шведские компании строят долгосрочные отношения с российскими партнерами и клиентами. Они убеждены в том, что значение России для шведской промышленности возрастет уже в ближайшем будущем. Количество шведских компаний, открывших собственные представительства в городах России, постоянно растет. Сегодня только в Москве и Санкт-Петербурге представлены около 200 шведских компаний.

По данным Госкомстата, Швеция входит в десятку крупнейших иноинвесторов в России. С 1994 по 1999г. Швеция инвестировала в рос. экономику 380 млн. долларов, в т.ч. 232 млн. долларов в виде прямых инвестиций.

Среди шведских инвесторов можно выделить следующие компании:

- АББ является владельцем/совладельцем 18 предприятий в России, среди них – СП АББ-Невский (производство оборудования для гидроэлектростанций), СП АББ-Москабель и др.

- АГА владеет двумя заводами – в Калининграде и подмосковной Балашихе – по производству промышленных газов.

- Альфа Лаваль владеет заводом "Альфа Лаваль Поток" по производству теплообменников в г. Королеве (Московская область).

- АссиДомэн открыла завод по производству картона под Санкт-Петербургом.

- Аутолив организовала производство автомобильных ремней безопасности в подмосковной Дубне.

- Вольво Трак ведет строительство сборочного завода в Зеленограде.

- ИКЕА открыла мебельный гипермаркет в подмосковных Химках, в фев. 2001г. начала строительство второго гипермаркета в Подмосковье; планируется дальнейшее расширение производственной и торговой сети в России.

- НСС участвует в крупных строительных проектах в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России; совместно с рос. компанией "Перспектива" открыла завод по производству асфальта в Санкт-Петербурге.

- Окерлунд & Раусинг владеет заводом по производству упаковки и упаковочных материалов для пищевых продуктов в г. Тимашевске (Краснодарский край).

- ПЛМ открыла завод в Наро-Фоминске (Московская область) по производству алюминиевых банок для прохладительных напитков.

- Припп является одним из соучредителей компании "Baltic Beverages Holding", владеющей

пивоваренной компанией "Балтика" в Санкт-Петербурге.

- Сандвик является владельцем Московского комбината твердых сплавов.

- Скания открыла под Москвой крупнейший в России сервисный центр для грузовых автомобилей, ведет строительство сборочного завода в Санкт-Петербурге.

- Сканска участвует, в т.ч. в качестве соинвестора, в крупных строительных проектах в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России.

- Телиа приобрела около 25% акций одной из крупнейших в России холдинговых компаний в области телекоммуникаций — Телекоминвест (Санкт-Петербург), владеет компанией ООО "Теликс" (создание широкополосной сети кабельного телевидения в Санкт-Петербурге); через дочернюю компанию "Эниро" владеет компанией "Желтый страницы Москвы".

- Тетра Пак один из первых шведских инвесторов в России, владеет заводом по производству упаковки для жидких пищевых продуктов в г. Тимашевске (Краснодарский край).

- Фристадс является владельцем двух текстильных фабрик в Тихвине и Пикколова (Ленинградская область).

- "Шведская целлюлоза" (SCA) владеет фабрикой по производству гигиенической бумаги "Светогорск Тишью ООО" (Ленинградская область), а также двумя фабриками по производству картона — в г. Коммунаре (Ленинградская область) и в г. Тимашевске (Краснодарский край).

- ЭСАБ владеет контрольным пакетом акций компании "Эсаб-Свел" (производство сварочных электродов) (Санкт-Петербург).

Предположительно, более тысячи шведских компаний активно работают на рос. рынке. В сегодняшних условиях для них чрезвычайно важно установить прямые коммерческие контакты с потенциальными партнерами в России. Одна из приоритетных задач нашего посольства в Москве — помочь им в этом начинании.

Рос. предприятия также могут найти интересующие их шведские компании, обратившись в торговый отдел Посольства Швеции/Шведский Торговый Совет в Москве, тел.: (095) 937-9229; ф. 937-9204, адрес в электронной почте: swetrade@online.ru Кроме того, у нас можно бесплатно получить каталог шведских экспортеров.

Полезная информация о Швеции, в т.ч. в сфере экономики и бизнеса, содержится на следующих страницах в интернете:

[www.sweden.ru](http://www.sweden.ru) (Посольство Швеции в России)

[www.swedish-trade.com](http://www.swedish-trade.com) (Шведский торг. совет)

[www.si.se](http://www.si.se) (Шведский Институт)

[www.isa.se](http://www.isa.se) (Агентство инвестиций в Швецию)

### ДВУСТОРОННИЕ СВЯЗИ

Торговля между Россией и Швецией базируется в настоящее время на относительно ограниченном количестве товаров, в основном сырьевой направленности. Такая структура экспорта в Швецию с преобладанием сырьевых товаров сохранится и в ближайшем будущем. Определенные перспективы в потреблении Швецией энергоносителей и, следовательно, в их импорте могут быть внесены после закрытия первого реактора АЭС Барсебек. Это может привести к дальнейшему снижению потребности в товарах ядерного цикла

(ТЯЦ) и увеличению спроса на электроэнергию, а в перспективе и на природный газ. В то же время Швеция пока не проявляет заинтересованности в поставках рос. газа. Возможности увеличения поставок в Швецию угля, видимо, будут ограничиваться жесткими требованиями экологии.

Швеция не располагает пром. запасами нефти и газа, а ресурсы строительства новых ГЭС практически исчерпаны, поэтому восстановление выведенных из эксплуатации энергетических мощностей на АЭС, создает серьезные проблемы для шведской экономики. В шведских деловых и полит. кругах активно изучается проблема обеспечения потребности страны в электроэнергии, в т.ч. путем организации стабильных и приемлемых в ценовом отношении поставок из сопредельных стран. Шведскими фирмами проявляется значительный интерес к закупкам относительно дешевой электроэнергии в Финляндии. Однако на принятие решений о закупке электроэнергии существенное влияние оказывает полит. аспект проблемы, а именно негативное отношение значительной части шведского общества к ядерной энергетике. Поэтому шансы норвежских производителей электроэнергии, которая вырабатывается только на ГЭС, является предпочтительней, чем финских и российских. В Финляндии 30% электричества производится на АЭС.

Доля природного газа в энергосистеме Швеции составляет всего 2%. Его потребление в Швеции в 1999г. составило 900 млн.куб.м. Страна не располагает пром. запасами газа, и все его поставки осуществляются из Дании на юго-запад Швеции. Действующий газопровод имеет протяженность 300 км. и проходит от Мальме до Гетеборга. Распределительная сеть на юге страны имеет протяженность 3000км., к ней в качестве потребителей подключено 40% пром. предприятий и 40% ТЭС. Правом на импорт газа в Швецию обладает компания Vattenfall Naturgas.

В случае принятия правительством окончательного решения о закрытии всех АЭС до 2010г., потребление газа значительно возрастет. По оценкам экспертов, эти цифры составят: в 2005г. — 3000 млн.куб.м., в 2010г. — 6000, и 2020г. — 10000.

Вариант поставок рос. газа рассматривается как весьма жизнеспособный при условии, что РАО «Газпром» будет более активно работать на местном рынке и давать конкурентоспособные цены. При этом шведы исходят из возможностей поставки рос. газа через Финляндию или Польшу, полагая, что эти направления наиболее привлекательны для центральной индустриальной части страны.

Правительство рассматривает возможность прокладки газопровода Россия-Зап. Европа через территорию Швеции в рамках проекта Nordic Gas Grid. Целью проекта является объединение газовых сетей северной и континентальной Европы для поставки рос. газа через Скандинавию в континентальную Европу. К участию в проекте планируется привлечь Швецию, Данию, Финляндию и Россию. Комиссия ЕС включила проект в стратегическую общеевропейскую программу Trans-European Energy Network в качестве приоритетного подпункта.

Реализация данного проекта позволила бы обеспечить Швецию на длит. перспективу дешевым экологически чистым источником энергии и



одновременно с этим вовлечь в процесс строительства большое число крупных и средних компаний страны, что позволит создать в перспективе доп. рабочие места. Последний фактор серьезно воспринимается премьер-министром И. Перссоном, который связан с предвыборным обещанием уменьшить вдвое безработицу в стране к 2001г. **Партия зеленых — против строительства.** Их аргументы: реализация проекта нанесет ощутимый ущерб ландшафту, приведет к ущемлению прав проживающих в этих районах людей. Кроме того, природный газ сделает не конкурентоспособным лоббируемое ими производство биотоплива.

Euroatom Supply Agency проводит политику ограничения поставок ядерных материалов из России и др. государств СНГ. По неофициальным данным для России существует негласная квота поставок в 10% от общего объема потребления в ЕС. После вступления в ЕС стран ЦВЕ и Прибалтики, они вынуждены будут выполнять существующие в ЕС правила импорта ТЯЦ. Швеция заинтересована в импорте рос. обогащенного урана в более значительных объемах, чем она сегодня закупает.

В ближайшей перспективе увеличение экспорта машин и оборудования возможно лишь при условии, если рос. машиностроит. предприятия будут проявлять активность по продвижению своей продукции на шведский рынок, в т.ч. с помощью рекламно-выставочной деятельности, реализации мер по поддержке экспорта в России. В 1999г. участие рос. предприятий в шведских выставках не осуществлялось.

В ряде случаев рос. производители и организации, имея возможности участвовать на долгосрочной основе в совместных проектах, не используют их, о чем красноречиво свидетельствует факт об отказе участия в тендере по поставкам комплектующих изделий компании «Скания».

В числе рос. товаров, которые при условии сохранения или улучшения конъюнктуры на товарных рынках, можно сегодня назвать: комплектующие, запчасти для автотранспорта; древесина и изделия из нее; балансовое сырье; экскаваторы ЕК-18; мин. удобрения; проволока-катанка; хим. сырье (каустическая сода и др.); цветмет и сплавы (магний и др.); чермет (стальной лист с полимерным покрытием для производства металлочерепицы); текстиль (при условии пошива по образцам из тканей, выбранных «Н&М»); оптика мед. назначения: очки, линзы, оправы; алкоголь — игристые вина, водка в небольших количествах, по шампанскому — до 40 тыс.бут. в год, по водке — до 100 тыс.бут. в год. На расширение поставок рос. продукции в Швецию негативное влияние оказывает не всегда высокое качество продукции, низкий уровень контрактной дисциплины, весьма сложные и длительные процедуры оформления, нерегулярность поставок и недостаточно развитая транспортная инфраструктура.

Товарооборот Швеция-Россия, в млн. долл. в текущих ценах

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Товарооборот.....	1214	1305	1681	1368	1330
Шведский экспорт в Россию.....	574	587	842	731	498
Шведский импорт* из России.....	640	717	839	636	832
Сальдо.....	-66	-130	+3	+94	-334
Шведский импорт** из России.....	412	361	386	397	601

\* по стране происхождения товара; \*\* по стране отгрузки товара. В официальных переговорах шведская сторона использует данные на этой базе; 1 долл. — 8,27 шв.кр.

В 1999г. наметившаяся после 1997г. тенденция сокращения взаимного товарооборота сохранилась. В то же время импорт Швеции из России увеличился почти на 31% при росте общего импорта Швеции на 4%; шведский экспорт в Россию сократился на 32%, в то время как зафиксирован рост шведского экспорта в целом на 4%. За 1999г. шведский экспорт равнялся 498 млн.долл., импорт (по стране происхождения товара) из России 832,7 млн.долл. Взаимозависимость экономик России и Швеции остается незначительной. Россия, хотя и продолжала оставаться одним из основных партнеров Швеции среди государств СНГ (72% в экспорте и 97% в импорте), в 1999г. продолжала занимать незначительное место во внешней торговле Швеции: на нее приходилось 0,6% стоимости шведского экспорта и 0,9% шведского импорта. Россия занимала в 1999г. 27 место среди основных экспортных рынков Швеции и 20 место среди стран импортеров в Швецию. **По экспорту в Швецию Россию опережали Китай, Гонконг, Ирландия, Польша, Эстония.** Основными торговыми партнерами Швеции в товарообороте остаются страны ЕС, что вызвано глубокими пром. связями, в т.ч. на основе кооперации предприятий этих стран и взаимных инвестиций между шведскими компаниями и предприятиями Германии, Франции, Великобритании и стран Северной Европы.

В рос. экспорте в Швецию, как и в предыдущие годы, преобладают сырьевые товары. На протяжении II пол. 90-х гг. товарная структура не претерпела существенных изменений: произошло лишь некоторое перераспределение долей по отдельным товарам как в связи с изменениями конъюнктурного характера, так и с экологическими и другими требованиями. Так, в 1999г. в рос. экспорте (по стране происхождения товара) на «сырье непродовольственное и топливо» приходилось 75,2% (круглый лес и древесина — 18,2%, сырая нефть — 28%, нефтепродукты — 22,7%, железная руда и лом черных металлов — 5%), «готовые изделия и полуфабрикаты» — 22,7% (хим. продукты — 10%, чермет 0— 1%, цветмет — 4,3%, машины и оборудование, транспортные средства — 2,7%).

В рос. импорте из Швеции основную долю составляют машины, оборудование и транспортные средства. В 1999г. на эту товарную группу приходилось 58,6%. Отмечено снижение поставок машиностроит. продукции в Россию (на 9%), телекомоборудования (-50%), грузовых и легковых автомобилей (-43%). Сократились также поставки прод. товаров (маргарин, зерновые) на 41%, хим. товаров (красители, пластик) на 3%.

### СТАТИСТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ШВЕЦИИ

1. Были пересмотрены данные по импорту и экспорту 1999г. из стран ЕС в связи с обнаруженными ошибками при подсчете. Часть (5571 млн.долл.) еще не разнесена по товарам и странам и поэтому не учитывается в ряде таблиц, в связи с чем цифры в ряде случаев более высокие, чем это должно быть.

2. С янв. 1999г. Centa и Melilla внесены в группу «Прочие страны Европы», с этой даты Palau отнесено к разделу «Океания и прочие страны региона».

3. Торговля со странами не входящими в ЕС — для предприятий, осуществляющих торговлю с этой категорией стран данные учитываются на ба-

зе экспортных уведомлений и импортных деклараций, которые предприятия представляют в таможенных органах в связи с ввозом/вывозом товаров. Эта доля составляла за янв.-дек. 1999г. по экспорту – 42% и 31% по импорту.

4. Торговля со странами ЕС – общая стоимость торговли со странами ЕС подсчитывается с помощью двух показателей. Основной показатель (96% экспорта и 92% импорта) – на базе данных собираемых с предприятий, которые имеют объемы ввоза/вывоза продукции из/в страны ЕС не менее, чем 182,7 тыс. долл. ежегодно (1500 000 шв.кр.). Данные предприятий распределены по товарам и стране. Компьютерная обработка – Intrastat – имеет определенные сложности, и предприятия не всегда могут представлять данные своевременно. В этих случаях, чтобы оценить объемы торговли, ЦСБ Швеции использует дополнительно данные по декларациям на НДС, которые предприятия представляют ежемесячно.

5. Членство Швеции в ЕС привело к изменению по представлению стат. данных о внешней торговле в разбивке по странам. До 1 янв. 1995г. страной импорта считалась страна происхождения товара. С 1995г. часть импорта из стран, не входящих в ЕС, классифицируется по принципу страна-отправитель. Шведский импорт с 1995г. из стран ЕС не рассматривается по стране происхождения товара. Оставшийся импорт из третьих стран, который проходит окончательную таможенную обработку в Швеции, рассчитывается в формате страны происхождения товара. В этой связи следует обращать внимание на данные, публикуемые ЦСБ Швеции. Общий импорт товаров – данные рассчитываются на базе того, что страной импорта считается страна-отправитель. Часть импорта представляется в стат. данных по стране происхождения и составляет, как правило, 31% от общего импорта. Импорт по стране происхождения товара из стран, не входящих в Евросоюз, включает, таким образом, только те товары, которые прошли окончательную таможенную обработку в Швеции и не включает товары из третьих стран, которые были завезены в Швецию как «совместный товар» через другую страну-член ЕС. В этой связи данные по шведскому импорту по стране происхождения после 1995г. нельзя сравнивать с соответствующими данными за предыдущие годы.

6. С янв. 1998г. стоимость товаров для представления в Intrastat (торговля со странами ЕС) подсчитывается на основе фактурированной стоимости. Это означает, что стоимость фрахта и страховки учитывается лишь только в тех случаях, если они являются составной частью фактурированной стоимости. В торговле со странами вне ЕС предприятия, как и ранее, представляют данные на основе статистической стоимости, т.е. стоимость самого товара согласно счету, плюс стоимость фрахта и страхования до шведской границы.

## ЕВРОСОЮЗ Обзор прессы ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ

Сегодня ЕС – это крупнейший в современном мире торг.-эконом. блок государств (15 стран с единым внутренним рынком в 380 млн.чел. ВВП равным ам. и порядка 40% мировой торговли) и основной полит. и эконом. партнер России, на долю которого приходится 40% оборота рос. торгов-

ли и 1/3 иноинвестиций в ее экономику.

*История создания, основные цели и задачи.* История образования ЕС насчитывает уже полвека. Для обретения нового понимания проблемы единства своего континента европейцам понадобилось пережить две мировые войны. Демократические западноевропейские правительства, всячески **стараясь избежать ошибок, совершенных после I мировой войны** (когда после подписания Версальского мира на полит. карте Европы появилось 38 различных государств, что обуславливало неустойчивость мира на континенте), **выбрали новый путь развития – эконом. и полит. интеграцию.**

Ее подготовительным этапом стали 1945-50гг. В 1948г. для регулирования помощи, поступающей в Европу из США в рамках «плана Маршалла», была создана Организация европейского эконом. сотрудничества – впоследствии ОЭСР. В том же году был учрежден таможен. союз БЕНИЛЮКС, в который вошли Бельгия, Нидерланды и Люксембург. Союз стал своеобразной моделью, демонстрировавшей возможные формы и результаты между. сотрудничества в эконом. сфере.

Дальнейшие шаги по пути интеграции были предприняты по инициативе тогдашнего пред. Национального совета по планированию Франции Жана Монне, который предложил передать руководство угледобычей и черной металлургией Франции и Германии наднациональному органу.

План создания Европейского объединения угля и стали, обнародованный в мае 1950г. министром иностр. дел Франции Р. Шуманом («план Шумана») положил начало новой странице в истории Европы. Он предусматривал установление между. контроля над ключевыми отраслями военной промышленности через заключение договора, обязательного к исполнению для его участников. Тем самым становилось невозможным резкое наращивание вооружений в целях подготовки к новой войне.

План стал первым шагом в направлении интеграции. 18 апр. 1951г. между Бельгией, Италией, Люксембургом, Нидерландами, ФРГ и Францией был заключен Парижский Договор, в соответствии с которым учреждалось **Европейское объединение угля и стали (ЕОУС)**, приступившее к выполнению своих функций 10 авг. 1952г. Его первым председателем стал Жан Монне.

Главной целью создания ЕОУС было предотвращение послевоенного кризиса в ключевых для экономики того времени секторах, в частности, путем ликвидации различных барьеров в торговле и создания общего рынка, предусматривающего свободу перемещения этих товаров, соответствующего капитала и рабочей силы. Договор о создании ЕОУС содержит также положения, регламентирующие инвестиции и правила конкуренции.

Создание **тамож. союза в области угля и стали** позволило существенно стабилизировать положение в этих отраслях, что было особенно важно в условиях, когда европейские страны являлись основными производителями и экспортерами этих товаров в мире. Ободренные первыми успехами, 6 стран-участниц ЕОУС в мае 1956г. одобрили доклад бельгийского гос. деятеля П.-Г. Спаака, посвященный проблемам эконом. союза и **союза в области использования ядерной энергии в мирных целях.** Результатом стало подписание «Шестеркой» 25 марта 1957г. Римских договоров, учреж-

давших ЕЭС, ЕЭСД и Европейское сообщество по атомной энергии, Евратом. Таким образом, на континенте образовалось уже три союза западноевропейских государств.

Первоначально управление ЕОУС и ЕЭС-Евратом осуществлялось двумя различными руководящими органами. В 1967г. произошло слияние Высшего руководящего органа ЕОУС и Комиссии ЕЭС-Евратом. Новый орган – Комиссия Европейских сообществ – заложил институциональную основу современного ЕС.

План создания ЕОУС, провозглашенный Р. Шуманом в марте 1950г. стал первой ступенькой долгосрочного процесса развития ЕС. **Одним из необходимых условий участия страны в Сообществе является пребывание у власти дем. правительства**, деятельность которого построена на принципах плюрализма. Это условие длительное время отсутствовало в Греции (период военной диктатуры), а также – до начала 70гг. – в Испании и Португалии.

Процесс расширения ЕС за счет принятия новых стран-членов осуществлялся в ряд этапов: в дек. 1973г. к «шестерке» присоединились Дания, Великобритания, Ирландия; в янв. 1981г. десятым членом ЕС становится Греция; в янв. 1986г. в ЕС приняты Испания и Португалия; в янв. 1995г. членами ЕС становятся Австрия, Финляндия и Швеция.

Таким образом, сегодня ЕС официально считает **15 стран-членов**. Однако процесс расширения ЕС на этом не остановился. Заявки на вступление в ЕС подали еще 12 государств, условно разбитых на два «эшелона». Переговоры о вступлении в ЕС стран «первого эшелона» (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Эстония, Кипр) начаты в 1998г., переговоры со странами «второй волны» (Румыния, Болгария, Словакия, Латвия, Литва, Мальта) начаты в 2000г.

Европейское строительство характеризуется двумя чертами, в корне отличающими его от всех предшествующих попыток объединения европейских стран.

Во-первых, все три сообщества – ЕОУС, ЕЭС и Евратом – базируются на прочной эконом. основе. Общие хоз. интересы и взаимозависимость нац. экономик обусловили постоянное укрепление солидарности стран-участниц.

Во-вторых, деятельность ЕС основывается на Договорах, которые должны соблюдаться всеми членами. Возникающие между странами-участницами и Комиссией либо институтами Сообщества споры и конфликты должны быть урегулированы в Европейском суде, чьи постановления не могут быть оспорены или не выполнены.

Реализация установленных Римскими договорами задач (достижение так называемых **«Четырех свобод», т. е. свобод перемещения людей, товаров, услуг и капитала** и проведения в жизнь единой политики во все растущем количестве областей) определило передачу ряда прав, вытекающих из нац. суверенитетов стран-участниц, институтам ЕС, прежде всего Комиссии.

Достижение целей ЕС осуществляется двумя путями: а) проведением совместной политики в таких областях, как сельское хозяйство, рыболовство, энергетика, транспорт, охрана окружающей среды, регулирование конкуренции, региональная политика, внешнеэконом. связи; б) деятельнос-

тью в рамках совместных программ в сферах НИ-ОКР, телекоммуникаций, координации эконом. мероприятий стран-участниц по углублению эконом. и соц. интеграции, соц. политики, эконом. и валютного союза.

Причины успехов ЕС и его способность привлекать все новых членов объясняются тремя факторами: эконом. основой, обуславливающей рост взаимозависимости и солидарности; **торжеством правовых принципов**, что выражается в обязательном характере договоров, подробно и четко фиксирующих задачи и компетенции институтов ЕС, а также в деятельности Европейского суда; дем. характером процесса принятия решений, основанного на компромиссах и консенсусе.

Подобное оригинальное сочетание прагматизма и твердых принципов позволило Сообществу пережить серьезные кризисы, сохраняя свое лицо, единство и цели.

Среди важнейших достижений ЕС наиболее существенными можно считать два: а) **ЕС способствует поддержанию долгосрочного мира** и стабильных отношений между его членами, которые ранее столетиями пребывали в состоянии войны друг с другом; б) Сообщество решает свои задачи на основе дем. соглашений, причем страны-участницы и даже их регионы отнюдь не утрачивают своих нац. особенностей.

Уважение к различиям в нац. культуре является важным компонентом деятельности ЕС. Каждый офиц. документ переводится на 11 рабочих языков Сообщества, ЕС способствует расцвету культуры и языков нац. меньшинств, проживающих в странах-участницах.

*Единый Европейский акт.* Образование единого рынка было зафиксировано в качестве одной из важнейших целей ЕЭС еще в 1957г. Но прогресс в этой области длительное время был незначительным. Положение изменилось лишь со вступлением в силу 1 июля 1987г. Единого Европейского акта, который установил срок перехода к единому рынку со свободным движением товаров, услуг, капиталов и людей в рамках ЕС – 1 янв. 1993г.

Единый Европейский Акт внес существенные изменения в процедуру принятия решений Советом министров. Прежде большинство решений должно было приниматься единогласно. Это обстоятельство постоянно тормозило интеграционный процесс: то один, то другой нац. министр занимал протекционистскую позицию и голосовал против очередного юр. акта, имевшего ключевое значение для углубления интеграции.

Единый Европейский акт дал возможность принимать решение большинством голосов по всем проблемам, имевшим отношение к реализации единого рынка (за исключением двух сфер – налогообложения и свободного перемещения людей). Другим важным элементом Единого Европейского акта стало введение принципа дополняемости. Его суть состоит в том, что никакое решение не может быть принято на более высоком уровне, если с ним успешнее справятся на более низком уровне – и наоборот. В соответствии с этим принципом роль Сообщества должна быть усилена в тех областях, где требуется коллективное принятие решений. В ведении стран-участниц должны остаться лишь те функции управления, которые могут быть реализованы на нац. и региональном уровнях.



Юридические акты и постановления, направленные на ускорение продвижения к единому рынку, были приняты в таких областях, как законодательство о компаниях, гармонизация стандартов, налоговое и транспортное законодательство, а также взаимное признание дипломов о высшем образовании. Гармонизация стандартов различных товаров, в т. ч. норм экологической чистоты продовольственных продуктов, а также правил техники безопасности на производстве в целях защиты прав трудящихся и потребителей явилась необходимой мерой, способной предупредить нарушение правил конкуренции на рынках товаров, услуг и капиталов в условиях их либерализации.

*Маастрихтский договор о ЕС.* В дек. 1991г. главы государств и правительств 12 стран-членов ЕС, собравшись на свою очередную встречу в Маастрихте (Голландия), предприняли решающий шаг на пути к дальнейшему углублению интеграции и приданию ей необратимого характера: они решили создать ЕС, основанный на Европейских сообществах и дополненный новыми формами сотрудничества, проведением совместной внешней политики и политики в области обороны и безопасности, а также сотрудничеством в области внутренних дел и правосудия.

**Договор о ЕС** был подписан 6 фев. 1992г. и **вступил в силу 1 нояб. 1993г.** В соответствии с положениями нового Договора учреждаются:

а) Единое общеевропейское гражданство: все граждане стран-участниц автоматически приобретают гражданство ЕС. Каждый гражданин ЕС имеет право свободного перемещения по всей территории ЕС и проживания на ней, участия в выборах в качестве избирателя и выставления своей кандидатуры на муниципальных и общеевропейских выборах в стране пребывания, находясь за пределами ЕС пользоваться защитой диппредставительств и консульских миссий любой страны-участницы Союза.

б) Экономический и валютный союз.

— эконом. союз: основные направления эконом. политики стран-участниц и ЕС в целом принимаются Советом министров, который также наблюдает за ходом эконом. развития каждой страны и ЕС в целом. При несовпадении эконом. политики отдельной страны с разработанными Советом министров основными направлениями в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию эконом. и валютного союза, Совет министров наделяется правом принятия соответствующих мер;

— валютный союз: с началом последнего этапа движения к Европейскому валютному союзу — 1 янв. 1999г. — Сообщество осуществляет единую денежно-кредитную политику. Вводится единая валюта — евро, создается новый институт — ЕЦБ, который вместе с национальными центральными банками является основой Европейской системы ЦБ.

в) Политический союз, включающий следующие компоненты: единая политика в области иностр. дел и безопасности, куда входят: разработка общей оборонительной политики и вопросы ОБСЕ; разоружение и контроль за вооружениями в Европе; нераспространение ядерного оружия и экологические аспекты безопасности; усиление значения Европарламента; расширение полномочий ЕС; единая политика в области внутренних

дел и правосудия, в частности, в таких вопросах, как предоставление убежища, иммиграционный и визовой режимы и т.п. Для обмена информацией о торговле наркотиками на территории Сообщества создается Европол.

*Амстердамский договор.* 2 окт. 1997г. 15 стран-членов ЕС подписали Амстердамский договор, который вступил в силу 1 мая 1999г. Он, с одной стороны, подтвердил основные цели ЕС (создание эконом. и валютного союза, введение единого гражданства, переход к общей внешней политике и политике безопасности, сотрудничество в области внутренней политики и правосудия), а с другой стороны, внес серьезные коррективы в основополагающие документы ЕС.

Если предыдущие 2 договора — Римский (о таможен. союзе ЕС) и Маастрихтский (о едином внутреннем рынке) имели в главном эконом. ориентацию, то Амстердамский договор как бы достраивает на этой базе полит. интеграцию Западной Европы, дает «зеленый свет» расширению ЕС на Восток, страны ЦВЕ и Балтии.

В целях общей внешней политики Амстердамский договор существенно расширил **права ЕС как наднац. организации** на проведение от своего имени межд. переговоров и подписание торг.-эконом. соглашений. В Комиссии ЕС вводится новый пост — Верховный представитель по общей внешней политике и политике безопасности, который одновременно является генсеком Совета со своим аппаратом — отделом планирования политики и раннего предупреждения.

Договор существенно продвигает вперед сотрудничество внутри и вне ЕС в правоохранительной сфере, исходя из того, что с современной организованной преступностью можно бороться только межгосударственными мерами. Созданное для этих целей **агентство Европол** дает возможность взаимодействия с ЕС в области борьбы с незаконным движением капиталов, наркотиков, «живого товара», с таможенными и иными правонарушениями. ЕС после Амстердама вбирает в себя и Шенген. Визовой режим становится частью Соглашения о Евросоюзе.

Расширяется число сфер, где решения в ЕС принимаются уже не единогласно, а большинством голосов, что делает «евромашину» более оперативно управляемой.

## ИНСТИТУТЫ СООБЩЕСТВА

Для выполнения задач, зафиксированных в Договорах об учреждении Европейских сообществ, был создан целый ряд европейских институтов.

*Комиссия Европейских сообществ.* Это исполнит. орган ЕС. Ее 20 членов назначаются национальными правительствами, но полностью независимы от них в своей деятельности.

Каждая из крупных стран-участниц ЕС — Германия, Франция, Италия, Великобритания и Испания — направляет в Комиссию по 2 представителя, малые страны — по одному.

Представители назначаются на пятилетний период, затем их полномочия могут быть возобновлены. Нынешний состав Комиссии под председательством Романо Проди приступил к выполнению своих обязанностей 1 окт. 1999г. и будет функционировать до конца 2005 года.

Каждый член Комиссии отвечает за определенное направление деятельности (как вице-премьер

в нац. правительстве) и курирует соответствующее подразделение, так называемый Гендиректорат (аналог министерства в нац. практике).

Главная роль КЕС состоит в обеспечении выполнения Договоров об учреждении Сообщества. С этой целью Комиссия выдвигает необходимые законодат. инициативы, принимающие затем форму постановлений и директив, а затем — контролирует их проведение в жизнь. При нарушении странами-участницами законодательства ЕС, Комиссия имеет право прибегнуть к санкциям, включая обращение в Европейский суд. Комиссия обладает существенными правами, в частности, в сфере политики в области конкуренции и при проведении единой политики в таких секторах экономики, как сельское хозяйство, транспорт, энергетика, торговля и т.п. Комиссия управляет различными фондами и программами ЕС, включая те, которые нацелены на оказание помощи странам, не участвующим в ЕС.

**Рабочий аппарат Комиссии насчитывает 16 тыс. чел.**, образующих корпус европейских чиновников, независимых от нац. правительств.

Вопросами взаимоотношений ЕС с Россией занимается Гендиректорат внешних связей (гендиректор — Ги Легра), его директорат по связям со странами Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (директор — Тимо Сумма) и отдел России этого директората (нач. отдела — Юрген Кеппен), зам. нач. отдела — Шеймус Гиллеспи). **Отдел России** Гендиректората внешних связей отвечает за вопросы полит., эконом. и торгового сотрудничества между ЕС и Россией, реализацию соглашения о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией и программы ТАСИС (оказание технического содействия странам-членам СНГ), координирует отношения других подразделений Комиссии по вопросам сотрудничества с Россией, обеспечивает работу Совета сотрудничества ЕС-Россия, Комитета сотрудничества ЕС-Россия и его 9 отраслевых подкомитетов.

*Состав Комиссии Европейских сообществ.* Романо Проди — пред. Комиссии (общее руководство, Ген. секретариат, Правовая служба, Пресс-служба); Нейл Киннок — зампред Комиссии по вопросам адм. реформы (общая координация действий по административному реформированию Комиссии, Служба кадров и администрации, Служба переводов, Протокол и Служба безопасности); Лойола де Паласио — зампред Комиссии по связям с Европарламентом, по вопросам транспорта и энергетики (отношения с Европарламентом, отношения с Комитетом по региональным вопросам, Экономическим и Социальным Комитетом, права человека, транспорт (включая трансевропейские сети), энергетика); Марио Монти — член Комиссии (вопросы конкуренции); Франц Фишлер — член Комиссии (вопросы сельского хозяйства, развития сельских районов и рыболовства); Эрikki Лийканен — член Комиссии (вопросы предпринимательства, изобретений, информ. общества); Фриц Болкестайн — член Комиссии (вопросы внутреннего рынка, финансовые службы, таможня, налогообложение); Филипп Бюскен — член Комиссии (вопросы науки, исследований и развития, совместный исследовательский центр); Педро Солбес Мира — член Комиссии (эконом. и финансовые отношения, валютно-денежные отношения, управление статистики); Поуль Нильсон — член Комиссии

(вопросы развития сотрудничества и гум. помощи); Гюнтер Верхеген — член Комиссии ЕС (вопросы расширения); Кристофер Паттен — член Комиссии (вопросы внешних связей, общая внешняя политика и политика безопасности, взаимоотношения со странами — не членами ЕС); Паскаль Лами — член Комиссии (вопросы торговой политики); Давид Берн — член Комиссии (вопросы здравоохранения и защиты потребителей); Мишель Барнье — член Комиссии (вопросы региональной политики, межправительственные конференции); г-жа Вивиан Реддинг — член Комиссии (вопросы образования, культуры, гражданства, транспарентности, служба офиц. публикаций); г-жа Микаэле Шрайер — член Комиссии (вопросы бюджета, фин. контроля, борьба с мошенничеством и финансовыми злоупотреблениями); г-жа Марго Вальстрем — член Комиссии (вопросы окружающей среды и ядерной безопасности); Антонио Виторино — член Комиссии (вопросы юстиции и внутренних дел); г-жа Анна Диамантопулу — член Комиссии (вопросы занятости и соц. дела).

Службы и Гендиректораты Комиссии ЕС: Генеральный секретариат (SG); Юридическая служба (SJ); Служба печати и информации (PRESS); Гендиректорат по эконом. и соц. вопросам (ECFIN); Гендиректорат по вопросам предпринимательства (ENTR); Гендиректорат по конкуренции (COMP); Гендиректорат по вопросам занятости и соц. делам (EMPL); Гендиректорат сельского хозяйства (AGRI); Гендиректорат энергетики и транспорта (TREN); Гендиректорат по вопросам окружающей среды (ENV); Гендиректорат научных исследований (RTD); Общий исследовательский центр (JRC); Гендиректорат информ. общества (INFOS); Гендиректорат рыболовства (FISH); Гендиректорат по вопросам внутреннего рынка (MARKT); Гендиректорат региональной политики (REGIO); Гендиректорат налоговой службы и тамож. союза (TAXUD); Гендиректорат образования и культуры (EAC); Гендиректорат здравоохранения и защиты потребителей (SANCO); Гендиректорат юстиции и внутренних дел (JAI); Гендиректорат внешних связей (RELEX); Гендиректорат торговли (TRADE); Гендиректорат развития (DEV); Гендиректорат по вопросам расширения (ELARG); Общая служба внешних связей (SCR); Управление гум. помощи (ECHO); Евростат (ESTAT); Гендиректорат кадров и адм. службы (ADMIN); Генеральная инспекция (IGS); Гендиректорат по бюджетным вопросам (BLJGD); Гендиректорат фин. контроля (AUDIT); Европейское управление по борьбе с контрабандой (OLAP); Общая служба переводческого обеспечения и организации конференций (SCIC).

*Органиграмма Гендирекции внешних связей.* Ги Легра — гендиректор (общее руководство, Директораты А, I, К), зам. гендиректора (многостороннее сотрудничество, Северная Америка, Дальний Восток, Тихоокеанский регион. Директораты В и С); Кэтрин Деи — зам. гендиректора (Европа и Центральная Азия, Бл. Восток, Средиземноморский регион. Директораты D, E и F); Сантьяго Гомес-Реино — зам. гендиректора (Азия и Латинская Америка. Директораты G, H).

Директорат А (планирование и координация). Отдел А/1 (центральная служба планирования внешних связей) — Гельмут Стайнель. Отдел А/2 (эконом. анализ) — Майкл Грин.

Директорат I (внутренняя организация, информ. обеспечение, институциональные взаимоотношения) – Понтус Ярборг. Отдел I/1 (кадровое обеспечение, адм. служба) – Шанталь Грайковски. Отдел I/2 (бюджетные средства) – Рене Вандермостен. Отдел I/3 (ИТ) – Микаэль Кеймолен. Отдел I/4 (внутриинституциональные отношения, информ. обеспечение) – Рейнгольд ХАК.

Директорат К (взаимоотношения с внешними структурами) – Константин Статопулос. Отдел К/1 (кадры, планирование развития) – Ян Бог. Отдел К/2 (права и обязанности) – Катерина Каложиру. Отдел К/3 (администрация) – Хуго Казар. Отдел К/4 (бюджет) – Стефан Депипер. Отдел К/5 (местный персонал) – Антониус Брюзер.

Директорат В (общие вопросы и многосторонние связи) – Анжель Винас. Отдел В/1 (вопросы безопасности, связь с НАТО) – Джанкарло Шевалар. Отдел В/2 (права человека и демократия) – Даниэла Наполи. Отдел В/3 (ООН) – Ульрих Кньюппель. Отдел В/4 (ОБСЕ) – Эрван ФУЭР. Отдел В/5 (Совет Европы и общие вопросы) – Ален-Пьер Ало.

Директорат С (Сев. Америка, Австралия, ЮВА, Япония, Корея) – Перси Вестер-Лунд. Отдел С/1 (США) – Эрик Хаиес. Отдел С/2 (ЮВА, Австралия, Новая Зеландия, Канада) – Хосе Боррель Нивера. Отдел С/3 (Япония, Корея) – Ричард Райт.

Директорат Д (Балканы, ЕАСТ, ЕЭЗ, прочие европейские страны) – Фабрицио Барбасо. Отдел Д/1 (программы технического содействия) – Патрик Рено. Отдел Д/2 (Албания, Румыния, Босния, Хорватия, Югославия) – Герхард Сабатил. Отдел Д/3 (ЕЭС, связь со странами ЕАСТ, Андорра, Сан-Марино) – Ева Гернер.

Директорат Е (Восточная Европа, Кавказ, Средняя Азия) – Тимо Сумма. Отдел Е/1 (вопросы взаимодействия) – Джон Кьяер. Отдел Е/2 (Россия) – Юрген Кеппен. Отдел Е/3 (Украина, Молдова, Белоруссия) – Хьюг Мингарелли. Отдел Е/4 (Республики Кавказа и Средней Азии, Монголия) – Корнелис Виттебруд. Отдел Е/5 (ядерная безопасность) – Норберт Жустен.

Директорат F (Бл. Восток, Средиземноморье) – Петер Зангл. Отдел F/1 (вопросы взаимодействия) – Патрик Лоран. Отдел F/2 (Машрек, Израиль) – Томас Дупла Дель Мораль. Отдел F/3 (Магриб) – Роберт Ван Дер Мелен. Отдел F/4 (Персидский залив, Иран, Ирак, Йемен) – Алан Ваддамс.

Директорат G (Латинская Америка) – Франсиско ДА Камара-Гомес. Отдел G/1 (вопросы взаимодействия) – Дитер Олдекоп. Отдел G/2 (Мексика, Центральная Америка) – Мендель Голштайн. Отдел G/3 (Андский пакт) – Чезаре Де Монтис. Отдел G/4 (Чили) – Дамиан Хернандес Лопес.

Директорат H (Азия, кроме Японии и Кореи) – Эмилиано Фоссати. Отдел H/1 (вопросы взаимодействия) – Эрик Вильгельм Мюллер. Отдел H/2 (Китай, Гонконг, Макао, Тайвань) – Анжелос Пангратис. Отдел H/3 (Индия, Бутан, Непал, Шри-Ланка) – Карлос Камино Мунос. Отдел H/4 (Пакистан, Афганистан, Бангладеш, Мальдивы). Отдел H/5 (ЮВА) – Джонатан Шил.

Органиграмма гендирекции торговли. Гендиректор (общее руководство. Директораты С, Е, М) – Ганс-Фридрих Беслер. Зам. гендиректора (Директораты Д, G, M, переговоры по ВТО) – Могенс-Петер Карл.

Директорат С (Антидемпинговая стратегия: демпинг (политика, расследования и меры) – Фриц-Харальд Вениг. Отдел С/1 (демпинговые расследования, политика и общие вопросы) – Фриц-Харальд Вениг. Отдел С/2 (демпинговые расследования: жалобы, запросы на пересмотр, связь с промышленностью) – Бруно Адинольфи. Отдел С/3 (демпинговые расследования, мониторинг и контроль за исполнением антидемпинговых мер) – Доминик Аво.

Директорат Е (Антидемпинговая стратегия: ущерб и интересы ЕС (политика, расследование и меры), прочие инструменты внешней эконом. политики и общие вопросы) – Серж Абу. Отдел Е/1 (антидемпинговые и компенсационные расследования в отношении ущерба и интересов ЕС; политика и общие вопросы) – Петер Томпсон. Отдел Е/2 (антидемпинговые и компенсационные расследования: эффект от применяемых мер и защитные расследования) – Хольгер Стандерт-скельд. Отдел Е/3 (компенсационные расследования; расследования в рамках Регламента по барьерам в торговле; общие вопросы внешнеэконом. политики; реализация соглашений по экспортно-импортным операциям) – Алистер Стюарт.

Директорат Д (торговые вопросы, доступ на рынок) – Могенс-Петер Карл. Отдел Д/1 (переговоры и реализация соглашений по текстилю, обуви) – Фернандо Перро де Пиннинк. Отдел Д/2 (сталь, уголь, судостроение, автомобилестроение, химия и другие отрасли промышленности) – Сальваторе Салерно. Отдел Д/3 (доступ на рынок) – Дориан Принц.

Директорат G (ВТО, ОЭСР, торговые вопросы в сельском хозяйстве и рыболовстве, экспортная кредитная политика) – Эрве ЖуанЖуан. Отдел G/1 (многосторонние торговые отношения, ВТО и ОЭСР) – Карл Фалькенберг. Отдел G/2 (с/х и рыболовство) – Мэве Доран-Скиратти. Отдел G/3 (разрешение торговых споров) – Жоао Агиар-Мачадо. Отдел G/4 (торговля и развитие) – Инго Фестель.

Директорат M (услуги, инвестиции, товары двойного назначения, стандарты и сертификация, внешние связи в области науки, исследований, ядерной энергетики, окружающей среды) – Робер Мадлен. Отдел M/1 (услуги) – Мишель Серво. Отдел M/2 (инвестиции, товары двойного назначения, стандарты и сертификация, ТБТ) – Рафаэль Петричоне. Отдел M/3 (внешние связи в области науки, исследований ядерной энергетики, окружающей среды) – Рулоф Плийтер. Отдел M/4 (новые технологии, ИС, государственные закупки) – Поль Вандорен.

Адреса институтов ЕС. Комиссия Европейских сообществ, Rue de la Lot 200, B-1049 Bruxelles, т. (32-2)299-11-11, ф. (32-2) 295-01-38. Совмин ЕС, Rue de la Loi 175, B-1048 Bruxelles, т. (32-2)285-61-11, ф. (32-2) 285-73-97, 285-73-81. Европейский парламент, ген. секретариат Европарламента: L-2929, Luxembourg, т. (35-2) 4300-1. Суд Европейских сообществ, Boulevard Konrad Adenauer L-2925, Luxembourg, т. (35-2) 4303-1, ф. (35-2) 4303-2600. Европейская счетная палата, 12, rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg, т. (35-2)4398-1, ф. (35-2) 4393-42. ЕИБ, 100, Boulevard Konrad Adenauer, L-2950 Luxembourg, т. (35-2)4379-1, ф. (35-2) 4377-04.



*Совет ЕС (Совет министров).* Совет ЕС, более известный под названием Совет министров, является органом принятия решений; в его рамках члены нац. правительств проводят переговоры, обсуждают законодат. акты ЕС и принимают либо отвергают их путем голосования.

Совет министров представляет собой уникальный наднац. и надправительственный орган. В его заседаниях принимают участие представители всех 15 стран-участниц, главным образом, на уровне министров. Но **название Совета министров и его состав каждый раз меняется в зависимости от обсуждаемой тематики.** Насчитывается 25 различных видов заседаний Совета министров; по общим вопросам (мининдел), экономике и финансам (министры финансов) и сельскому хозяйству (министры с/х) проводятся ежемесячно, а такие Советы министров, как по вопросам транспорта, энергетики, промышленности и охраны окружающей среды собираются от двух до четырех раз в год в Брюсселе или Люксембурге.

Министры несут ответственность перед национальными парламентами за решения, принятые в рамках Совета министров ЕС, но эти решения уже не могут быть отменены. **Законодательные акты, принимаемые Советом министров, могут иметь форму постановлений, директив, решений, рекомендаций и мнений.**

Постановления носят обязательный характер и включаются в нац. законодательства стран-участниц. Обязательными к исполнению являются и директивы. Решения обязательны для исполнения тем, кому они адресованы (одной, некоторым или всем странам-членам, отдельным предприятиям или лицам). Рекомендации и мнения не являются обязательными для исполнения.

Обязательные для исполнения постановления и директивы выполняются всеми странами-участницами без исключения, однако выбор методов их реализации является прерогативой нац. правительств.

Большинство вопросов включается в повестку дня заседания Совета министров лишь после их обсуждения на офиц. уровне. **Каждое государство ЕС имеет в Брюсселе постоянное представительство, где работают не только дипломаты, но и чиновники всех нац. министерств.** Главы этих представительств проводят еженедельные совещания в рамках Комитета постоянных представителей, который по заглавным буквам его франц. названия именуется КОРЕПЕР. В ходе таких совещаний послами и национальными чиновниками стран-участниц подробно разрабатываются вопросы, требующие решения на уровне Совета министров.

В соответствии с договорами об учреждении Сообществ, решения Совета министров в зависимости от их профиля принимаются либо единогласно, либо на основании квалифицированного большинства. Количество голосов каждой страны-участницы зависит от масштабов ее экономики. Германия, Франция, Италия и Великобритания имеют по 10 голосов каждая; Испания — 8 голосов; Бельгия, Греция, Нидерланды и Португалия — по 5 голосов; Австрия и Швеция — по 4 голоса; Ирландия, Дания и Финляндия — по 3 голоса и Люксембург — 2 голоса.

Таким образом, ни одна из стран не может самостоятельно заблокировать то или иное решение

— для этого необходимо набрать 62 из 87 голосов, т.е. заблокировать как минимум 9 стран.

Пост председателя Совета министров занимают по очереди представители всех стран-участниц, обычно эти обязанности выполняют министры иностр. дел в течение 6 мес. В I пол. 2000г. в ЕС председательствовала Португалия, во II пол. 2000г. председательство перешло к Франции, затем будут председательствовать Швеция, Бельгия, Испания, Дания, Греция и т.д.

*Европейский парламент.* Европарламент, избираемый путем всеобщего голосования гражданами всех 15 стран-членов ЕС, является крупнейшим многонац. парламентом в мире. Как и у любого парламента, его основными задачами являются контроль за деятельностью исполнит. власти (Комиссии ЕС), одобрение или внесение поправок в бюджет Сообщества, законотворческая деятельность.

Влияние и значение Европарламента проявляются и в ряде других аспектов, в частности, в его праве подавать устные или письменные запросы в Комиссию ЕС и Совет министров в ходе пленарных заседаний этих органов. Кроме того, Европарламент обладает правом роспуска Комиссии — для этого он большинством в две трети голосов должен выразить мнение о неудовлетворительной работе Комиссии, после чего та обязана самораспуститься.

Одобрение Европарламента требуется при вступлении в Сообщество новых членов, при заключении договоров об ассоциированном членстве, а также торговых соглашений с третьими странами.

Члены Европарламента избираются на пятилетний срок, последние выборы состоялись в июне 1999г. Нынешний состав Европарламента насчитывает **626 депутатов** (99 представителей Германии, по 87 представителей от Франции, Италии и Великобритании, 64 — Испании, 31 — Нидерландов, по 25 — от Бельгии, Греции и Португалии, 22 — Швеции, 21 — Австрии, по 16 — от Дании и Финляндии, 15 — Ирландии и 6 — Люксембурга).

Европарламент располагает собственными рабочими помещениями в Брюсселе, где проводятся заседания его комитетов и различные совещания, однако **ежемесячные пленарные заседания по настоянию Франции и Германии проходят во франц. г. Страсбурге** — столице Эльзаса, прежде вечного «яблока раздора» между этими двумя ведущими членами Сообщества, что должно символизировать их послевоенное единство и отказ от войны как способа урегулирования конфликтов.

*Суд Европейских сообществ (Европейский суд).* ЕС в целом, как и входящие в него три Сообщества (ЕОУС, ЕЭС и Евратом) основывается на верховенстве права. Само существование ЕС обусловлено признанием со стороны его государств-членов, институтов и отдельных граждан обязательного характера устанавливаемых им правил, которые внедряются в юр. практику под названием европейского, или коммунитарного права.

Суд Европейских сообществ, **суд ЕС**, местопребыванием которого является **Люксембург**, действует с 1954г. Это — суд высшей инстанции для стран ЕС по всем вопросам, связанным с Сообществом. Он состоит из 15 судей и 9 ген. адвокатов, назначаемых Советом министров на 6 лет по общему согласию между государствами-членами.

Судьи избираются из числа лиц, независимость которых не вызывает сомнений и которые обладают качествами, необходимыми для назначения на высшие судебные должности в своих соответствующих странах, или же являются юрисконсультами общепризнанной компетенции.

Генеральные адвокаты пользуются юр. независимостью. Они представляют в суд ЕС заключение с полным обзором всех правовых моментов, затронутых в каждом конкретном случае, вместе с предложением проекта решения суда.

Перед судом ЕС поставлена задача обеспечить единообразное соблюдение закона при толковании и применении Парижского и Римского договоров, а также правовых актов, принимаемых Советом министров и Комиссией ЕС.

Евросуд регулирует возникающие разногласия между странами-членами ЕС, между отдельными странами и непосредственно ЕС, между институтами ЕС, между ЕС и физическими или юридическими лицами, включая сотрудников его органов. Евросуд дает заключения по межд. соглашениям и предварительным слушаниям дел, передаваемых ему национальными судами.

Евросуд не имеет в своем распоряжении каких-либо средств принуждения, однако его решения, как правило, принимаются к неукоснительному выполнению всеми странами-членами ЕС.

*Европейская счетная палата.* Это контрольно-ревизионный орган, основная задача которого заключается в контроле за правильным и целевым использованием бюджетных средств ЕС.

Европейская счетная палата по завершении фин. года представляет свой отчет Европарламенту и Совету Министров, в котором отражаются все замечания и предложения по надлежащему исполнению бюджета.

В состав Европейской счетной палаты входят 15 представителей (по одному из каждой страны-члена). Ее штаб-квартира находится в **Люксембурге**.

*Европейский инвестиционный банк.* ЕИБ создан в 1958г. в соответствии с Римским договором об учреждении ЕЭС. Его членами являются все страны, входящие в ЕС. Штаб-квартира банка находится в **Люксембурге**.

ЕИБ осуществляет льготное кредитование средне- и долгосрочных проектов и программ, которые способствуют сбалансированному развитию ЕС как в государственном, так и в частном секторах, в первую очередь в области транспорта, энергетики, телекоммуникаций, охраны окружающей среды, а также финансирование проектов в странах ЦВЕ, Средиземноморья, Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов, имеющих соглашения об ассоциации с ЕС (Россия не входит в перечень таких стран).

ЕИБ – независимое банковское учреждение, его высшим органом является Совет управляющих, члены которого назначаются от каждой страны на уровне министров финансов. Оперативное руководство осуществляется Советом директоров из 22 членов (21 директор из стран-членов ЕС и один от Комиссии ЕС). Исполнительный орган ЕИБ – Комитет по управлению текущими операциями, в который входят президент Банка и 6 вице-президентов.

Для осуществления своей деятельности Банк не получает средств из бюджета ЕС, а привлекает

от своего имени и под свою ответственность кредитные ресурсы на мировых рынках, действуя при этом строго в рамках эконом. и финансовой политики ЕС. Как правило, ЕИБ не предоставляет кредиты, превышающие 50% стоимости проекта.

### ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ С ЕС

Сильнейшая зависимость деловых кругов (как ЕС, так и третьих стран) от наднац. регулирования их деятельности на «едином рынке» ЕС породила развернутую систему их взаимосвязей и лоббистского влияния на институты Евросоюза. При этом, кроме индивидуального лоббирования интересов отдельных компаний, широчайшее распространение приняло лоббирование коллективное, силами союзов и объединений деловых кругов.

*Агенты лоббирования.* В практике ЕС в этом секторе лоббирования работают следующие разновидности таких союзов и объединений:

На нац. уровне; нац. ТПП; региональные торговые палаты (провинций Бельгии и Голландии, земель Германии, регионов Франции и Испании и т.д.); общенац. объединения промышленников (франц. «Патронат», итал. «Конфиндустрия», англ. КБП и др.); отраслевые нац. объединения промышленников (экспортеров, импортеров) типа бельгийских «Фабриметалл» (машиностроение), «Фебельтекс» (текстиль, ковры), НУС (бойни, мясная промышленность) и др.; региональные отраслевые объединения промышленников (обычно в странах с региональным или фед. делением). Таковы «Фландерс мит боард» (фламандский союз боен и предприятий по разделке мяса) в Бельгии, Каталонское бюро туризма в Испании и т.д.

Эти организации обычно лоббируют подразделения нац. правительственных ведомств, отвечающих за связи с ЕС, а также своих комиссаров и служащих в аппарате ЕС и его органах, нац. депутатов Европарламента и представительства своих стран при ЕС в Брюсселе. Наибольший опыт здесь накопили малые страны (чьи интересы подчас ущемляются в ЕС), а также страны с корпоративистскими, земляческими традициями (Италия, Греция, Ирландия, Португалия). В итоге, например, большинство проектов по программе ТАСИС в области образования идет в Испанию, в области с/х – в Ирландию, конверсионные – в Германию и т.д.

Подобное сращивание интересов деловых кругов и межд. чиновников (дипломатов) особенно далеко продвинулось в малых странах и потому индивидуальные прямые выходы их нац. компаний (союзов) на ЕС крайне редки.

Европейские отраслевые союзы промышленников (экспортеров, импортеров). Таковы, например, «Еврофер» (черная металлургия), ЕФМА (удобрения), СЕИ-БУА (лесоматериалы), «Лизюроп» (лизинг), ФЕФСИ (инвестиционные фонды и компании) и др. Подчас в отдельных отраслях работают несколько таких союзов, представляющих интересы, с одной стороны, крупных, а с другой – более мелких независимых компаний, таких, как, например, как «Юньон петрольер еропеев индипендант» (малые нефтепереработчики и трейдеры Европы).

В свою очередь, эти союзы (около 120) объеди-

нены в **Конфедерацию отраслевых европейских союзов промышленников со штаб-квартирой в Брюсселе**, которая координирует и обобщает опыт их работы.

Интересы деловых кругов Западной Европы, в частности, мелких и средних предприятий, призвана лоббировать **Ассоциация европейских ТПП «Европалата»**, насчитывающая в своих рядах 33 члена из фед. и региональных ТПП стран ЕС, ЦВЕ, Турции и Израиля.

Интересы третьих стран перед ЕС представляют обычно двусторонние ТП (американо-европейская, японо-европейская и т.п.). В связи со становлением офиц. политики ЕС в отношении отдельных регионов мира («Трансатлантическая повестка дня» США и ЕС, соглашения ЕС со средиземноморскими странами, странами ЮВА, Японией) в рамках таких соглашений институционализируются органы «делового диалога» бизнесменов обеих стран, лоббирующих выгодную им реализацию таких соглашений. Например, ряд рекомендаций «Трансатлантического делового диалога» (США-ЕС), принятых в Севилье в нояб. 1995г., были прямо включены в «План действий по развитию сотрудничества между США и ЕС», утвержденный в дек. 1995г. (разработка соглашения по НТС, взаимное признание результатов технических испытаний, опережающее применение тарифных уступок, согласованных в ходе «Уругвайского раунда» ГАТТ и т.д.).

Иногда ядром таких союзов выступают НИИ, занимающиеся технологией или конъюнктурой. Таков, например, ИПАИ (Межд. институт первичного алюминия), обеспечивший вместе с ЕС фактологическую базу для стабилизации мирового рынка алюминия, отслеживая объемы добровольного ограничения производства этого металла в заинтересованных странах (Россию в этой работе представляло АО «Алюминий»).

При своей внутриевропейской направленности, большинство таких союзов допускает к себе иностр. членов, коль скоро они имеют на территории ЕС свои филиалы (инвестиции). Так, из **более 200 европейских штаб-квартир ТНК в Брюсселе** 90% являются участниками соответствующих европейских отраслевых ассоциаций, 220 инобанков в Люксембурге входят в местную Ассоциацию банков и банкиров.

Сами эти союзы (ассоциации) имеют обычно юр. форму неприбыльных (некоммерческих) организаций, не выступают сторонами (посредниками) в сделках, укомплектованы многонац. персоналом (их секретариаты насчитывают 3-15 чел.) и содержатся на взносы стран-членов. Взносы являются либо фиксированными, либо определяются в привязке к обороту, либо комбинируют оба эти подхода (минимальный фиксированный взнос плюс поправка на размер оборота). Содержание среднего по размеру секретариата (5 чел.) в Брюсселе обходится в 10 млн.долл. в год. Председательство в таких деловых союзах идет, обычно, по ротации на годовой основе.

Значительную методологическую, правовую и иную помощь, европейским и нац. союзам промышленников оказывает **Межд. торговая палата в Париже**.

*Формы лоббистской деятельности.* Эти формы крайне индивидуальны и поддаются лишь условному усреднению.

Косвенные: а) подготовка исследований, публикаций и прогнозов, призванных воздействовать на принятие решений в нац. правительствах или органах ЕС, особенно, если такие материалы готовятся по их поручению и заказу. Так, тот же ИПАИ осуществлял мониторинг межд. рынка алюминия и его оценка излишков предложения (2,5 млн.т.) была положена в основу определения размера сокращения производства, необходимого для стабилизации; б) участие в семинарах, конференциях, встречах и т.д., созываемых для предварительной проработки отдельных решений ЕС. Наиболее наглядно это проявилось в работе банковских федераций по определению механизма введения единой валюты ЕС евро, и на их мнения и разработки, особенно в сфере техники банковских операций, прямо ориентировался межд. валютный институт во Франкфурте, ставший прообразом нынешнего единого ЦБ ЕС; в) доведение итогов своих ежегодных (полугодовых) собраний до сведения органов ЕС, консультирование этих органов; г) пропаганда своих интересов и взглядов через органы массовой информации. Многие союзы имеют свои регулярные публикации, другие пытаются влиять на политику ЕС через наиболее читаемые в его органах газеты и журналы («Юроп», «Экономист», «Файненшл таймс», «Монд», «Франкфуртер альгемайне» и др.).

Прямые: а) финансирование избирательных компаний депутатов Европарламента. К такому финансированию прибегает почти каждый кандидат. В Европарламент проводятся работающие с определенными деловыми кругами юристы, экономисты, политологи, но пока редко — сами промышленники; б) лоббирование нац. правительств при назначении комиссаров (членов КЕС), наборе персонала и распределении обязанностей в аппарате КЕС (та же самая ситуация и в Евросуде); в) прямые целевые визиты в органы ЕС для отстаивания своих позиций; г) участие в правительственных и межд. комиссиях по отдельным вопросам регулирования экономики и техники. Предприятия и их союзы участвуют здесь, как правило, на уровне экспертов, предоставляют информацию или привлекаются в опросах как респонденты; д) инициирование антидемпинговых расследований в Комиссии ЕС против агрессивного (быстро растущего) импорта отдельных товаров из других стран. По регламенту ЕС такого расследования могут потребовать несколько компаний Евросоюза, представляющих большинство производителей, которые передают в КЕС соответствующее информ. досье, подлежащее проверке. Заявители на офиц. основаниях участвуют в этой проверке. Кроме того, в ее ходе КЕС обязана, на выборочной основе, опросить еще ряд компаний ЕС, расположенных в различных странах ЕС, но работающих в данной области, на предмет их реакции на такой импорт. Если факт демпинга и ущерба от него доказаны, то заявители и респонденты участвуют затем в выработке конкретных антидемпинговых и других защитительных мер (повышенные пошлины, квоты, пороги цен). Обычно жалобы на антидемпинг подаются европейскими отраслевыми союзами промышленников, что облегчает КЕС последующий выбор фирм для опроса. При этом, однако, может возникать и «обратное лоббирование» со стороны фирм-импортеров и потребителей, заинтересованных, наоборот, в максимальном уде-



шевлении данного импорта; е) аналогичным образом и в рамках тех же процедур осуществляется в ЕС лоббирование санкций за субсидирование экспорта и нарушение правил конкуренции со стороны третьих стран. Это касалось, в частности, велосипедов из КНР; ж) Представители деловых кругов, наконец, зачастую включаются в официальные делегации КЕС на переговоры с другими странами или присутствуют на них в качестве экспертов. Так, на переговорах об установлении квот на ввоз черных металлов в ЕС из стран СНГ присутствовали руководители «Еврофер», а переговоры с Россией по товарам ядерного цикла не обходятся без участия франц. общества «Кожема».

Как крайняя форма лоббирования в ЕС, как и повсюду, практикуется коррупция в различных ее проявлениях. Основными целями фирм при этом являются: а) незаконное получение дотаций за производство, складирование и экспорт сельхозпродуктов; б) неправомерное занижение уровня тамож. обложения при импорте; в) злоупотребления в сфере региональной и структурной политики; г) завышение фактических расходов, оплачиваемых из бюджета ЕС. В одном только 1995г. было вскрыто 4758 таких нарушений с расчетным ущербом для ЕС в размере 1146 млн.эю. Разумеется, при этом имели место и собственные манипуляции фирм ЕС, в т.ч. в сговоре с фирмами третьих стран. Ряд тамож. чиновников Испании, ФРГ, Италии и функционеров КЕС были уволены с работы за взятки.

В доступной им мере страны ЕС лоббируются в своих интересах и фирмами третьих стран. Они действуют как через послов своих стран при ЕС, так и самостоятельно через дружественные местные фирмы. Поводом для такого лоббирования обычно являются: а) получение от ЕС преференций в торговле, льготных тарифных квот благоприятных «пороговых» цен сельхозимпорта и других льгот облегчающих экспорт в ЕС; б) попытки повлиять на политику ЕС в области стандартизации и сертификации, также прямо влияющей на торговлю; в) лоббирование КЕС по вопросам обрабатываемых против них антидемпинговых санкций, а также санкций за нарушение правил конкуренции и субсидирования. Для этого привлекаются местные импортеры и потребители, нередки и сговоры с жалобщиками из ЕС с целью полюбовного урегулирования антидемпинговых конфликтов или их опережающей профилактики (по антидемпинговому регламенту ЕС фирмы-ответчики имеют право на ознакомление с содержанием жалоб и подачу в КЕС своей контраргументации); г) иностр. фирмы и их союзы имеют право обжалования решений КЕС в Верховный Суд ЕС в пределах его юрисдикции.

*Эффекты лоббирования.* Как показывают о примерные оценки, лоббирование фирмами (их союзами) ЕС, органов ЕС в 60% случаев приносит, по крайней мере, частичный успех. Следствием этого является, как правило, ужесточение протекционистских механизмов ЕС.

Так, в самостоятельную проблему торговли, в первую очередь, между ЕС и развитыми странами выросли ныне различия в технических стандартах и методах сертификации. И если по автомобилям фирмы США сумели добиться учета их интересов при разработке новых стандартов ЕС, то по моторным топливам, присадкам к ним, катализаторам и

т.п. эти стандарты сознательно разрабатывались с привлечением исключительно фирм ЕС и потому они **намеренно воздвигают барьеры при импорте техники из третьих стран.** Остаются неурегулированными, к выгоде фирм ЕС, и **различия с США в методах тестирования медикаментов,** а Япония была вынуждена «добровольно» ограничить ввоз в ЕС своих микроволновых печей и автомобилей.

Зримым итогом лоббирования являются и более **550 действующих антидемпинговых процедур, в т.ч. 12 против России.**

### ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЕС

В соответствии со сложившейся практикой Комиссия ЕС подготовила весенний прогноз развития экономики ЕС, охватывающий 2000-01 гг. (эконом. департамент КЕС готовит такие прогнозы 2 раза в год).

КЕС исходит из наличия благоприятных внутренних и внешних условий для значительного ускорения темпов роста экономики ЕС в целом по сравнению с 1999г. В результате быстрого восстановления мировой эконом. конъюнктуры после финансовых кризисов в ЮВА, России и Латинской Америке, повышения внешнего и внутреннего спроса темпы роста в Европе к концу прошлого года вышли на более высокие показатели, чем прогнозировалось весной 1999г., составив 2,3% в целом за год.

В соответствии с прогнозом КЕС в 2000г. следует ожидать, что рост ВВП в рамках ЕС составит 3,4%, существенно подтянувшись до показателей США. В 2001г. возможно некоторое снижение темпов до 3,1%, что связано с ожидающимся замедлением роста в США, негативными последствиями высоких цен на нефть и дальнейшим повышением процентных ставок ЕЦБ.

	ВВП в постоянных ценах (изменение в %)		
	1999г.	2000г.	2001г.
ЕС-15.....	2,3	3,4	3,1
Евро-11 .....	2,3	3,4	3,1
США .....	4,1	3,6	3
Япония .....	0,3	1,1	1,8

Сохранение высоких темпов развития экономики США при падении курса евро к ам. доллару позитивно сказалось на внешней торговле ЕС, главным образом экспорте товаров, рост которого в 2000г. должен составить 8,6%.

Увеличение спроса на внешнем рынке сопровождается сохранением стабильного роста внутреннего спроса на уровне 3%. Это создает условия для дальнейшего расширения производства и инвестиций в машины и оборудование, которые превысят 7%, опережая соответствующий показатель США.

изменение в %	Инвестиции в основной капитал		
	1999г.	2000г.	2001г.
ЕС-15 .....	6,7	7,5	6,9
Евро-11 .....	6,6	8,1	7,6
США .....	7,6	6,1	4,8
Япония .....	-3,9	5,8	9,7

В то же время темпы роста отдельных стран-членов продолжают заметно различаться. Это связано, в частности, с разной степенью зависимости от внешней торговли (несимметричные последствия кризиса 1998г.), расхождениями в уровне реальных процентных ставок, уровне налогообложения, некоторым опережением в развитии эконом. цикла в одних странах по сравнению с другими.

Однако в предстоящие два года произойдет некоторое сокращение разрыва между темпами роста отдельных, стран-участниц зоны евро. Наиболее отстающие экономики (Германия, Италия) подтянутся к среднему по ЕС уровню роста, развитие наиболее «активных» экономик (Ирландия, Испания, Швеция) несколько затормозится.

Темпы роста ВВП (изменение в %)

	1999г.	2000г.	2001г.
Австрия.....	2,3	3,2	3
Бельгия.....	2,3	3,5	3,3
Великобритания.....	2	3,3	3
Германия.....	1,5	2,9	2,9
Греция.....	3,5	3,9	4
Дания.....	1,1	2	2,1
Ирландия.....	8,3	7,5	6,2
Испания.....	3,7	3,8	3,4
Италия.....	1,4	2,7	2,7
Люксембург.....	5	5,6	5,7
Нидерланды.....	3,5	4,1	3,7
Португалия.....	2,9	3,6	3,5
Франция.....	2,8	3,7	3,2
Финляндия.....	3,5	4,9	4,2
Швеция.....	3,8	3,9	3,3

Средний по ЕС (зоне евро) уровень инфляции не должен превысить 2% в годовом исчислении. Основной пик воздействия повышения мировых цен на нефть на рост внутренних цен, как предполагается, пришелся на I кв. 2000г. и должен ослабнуть в последующий период. Базовый уровень инфляции (за исключением энергоготоваров и продовольственного сырья) колеблется в районе 1%. Умеренный рост инфляции играет сдерживающую роль при принятии ЕЦБ решения о повышении процентных ставок, уровень которых будет иметь существенное значение в стимулировании эконом. роста.

Инфляция, на основе гармонизированного индекса потребит. цен, в %

	1999г.	2000г.	2001г.
ЕС-15.....	1,2	1,8	1,7
Евро-11.....	1,1	1,8	1,8

В то же время существуют опасения в отношении увеличения расхождений в темпах инфляции на нац. уровне. В 2000г., в частности, минимальный показатель составит 1% (Франция), максимальный — 3,7% (Ирландия). Учитывая, что ЕЦБ при определении уровня процентных ставок исходит из среднего по ЕС показателя инфляции, нац. правительствам придется более активно использовать рычаги фин.-бюджетной политики для сдерживания инфляционного давления, проводить структурные реформы, в т.ч. по дальнейшей либерализации отдельных секторов внутреннего рынка. В КЕС, как и в ЕЦБ не видят серьезных проблем, связанных с расхождениями в нац. уровнях инфляции. Экономика ЕС рассматривается во все большей степени, особенно после введения евро, как единый крупный организм, объединяющий региональные составляющие с определенными различиями в условиях эконом. активности. С этой точки зрения экономика ЕС во многом похожа, к примеру, на ам. экономику, т.е. экономику больших масштабов.

В результате ускорения роста, а также проведения политики по стимулированию создания новых рабочих мест предполагается повысить занятость в 2000г. на 1,3% и в 2001г. на 1,2%. В плане снижения безработицы это будет означать ее уменьшение с уровня 9,2% в 1999г. до 7,9% в

2001г. В целом по ЕС будет создано дополнительно 4 млн. рабочих мест.

Проблема дальнейшего оздоровления госфинансов как важного фактора макроэконом. стабильности продолжает занимать серьезное место в прогнозах КЕС. Снижение бюджетных дефицитов в соответствии с Пактом стабильности и роста до уровня близкого к балансу ожидается достичь к 2003г. Однако, в 2001г. ряд стран (Германия, Австрия, Франция, Португалия), в связи с проводимыми там налоговыми реформами, сохранят относительно высокий уровень дефицита (до 2%, ВВП), хотя в среднем по ЕС исчислении он уменьшится до 0,3%; ВВП (0,8% — по зоне евро).

Произойдет дальнейшее снижение суммарного объема государственного долга стран-членов до среднего по ЕС уровня 62,6% ВВП в 2001г. Ожидающиеся доп. поступления в нац. бюджеты, связанные с ускорением эконом. роста, предполагается направить не только на снижение уровня налогообложения, но и на дальнейшее уменьшение бюджетных дефицитов и госдолга.

Дефицит госбюджетов (в скобках уровень госдолга), в % ВВП

	1999г.	2000г.	2001г.
Австрия.....	-2,0 (64,5)	-1,7 (64)	-2 (63,6)
Бельгия.....	-0,9 (114,4)	-0,5 (110)	-0,2 (105,2)
Великобритания.....	1,2 (46)	0,9 (42,4)	0,7 (39,4)
Германия.....	-1,1 (61)	-1 (60,7)	-1,4(59,5)
Греция.....	-1,6 (104,4)	-1,3 (103,7)	-0,6 (99,7)
Дания.....	3 (52,6)	2,4(49,3)	2,5(46,3)
Ирландия.....	2 (52,4)	1,7 (45,2)	2,7 (38,1)
Испания.....	-1,1 (63,5)	-0,7(62,3)	-0,4(59,9)
Италия.....	-1,9(114,9)	-1,5(110,8)	-0,8 (106,6)
Люксембург.....	2,4 (6,2)	2,6 (5,8)	2,7 (5,3)
Нидерланды.....	0,5 (63,6)	1 (58,7)	0,4 (54,4)
Португалия.....	-2 (56,7)	-1,5 (57)	-1,5 (55,1)
Франция.....	-1,8 (58,6)	-1,5(58,2)	-1,2(57,1)
Финляндия.....	2,3 (47,1)	4,1 (42,6)	5 (38)
Швеция.....	1,9 (65,5)	2,4 (61,3)	2,9 (55,4)
ЕС-15.....	-0,6 (67,6)	-0,4 (65,1)	-0,3 (62,6)
Евро-11.....	-1,2 (72,3)	-0,9 (70,5)	-0,8 (68,2)

Прогнозы КЕС по темпам эконом. роста рассматриваются многими экономистами как несколько скромные. Ряд источников называют цифры близкие к 4%. Именно на такой уровень, по этим же оценкам, экономика ЕС вышла уже в I кв. 2000г.

В КЕС не отрицают, что реальные показатели могут оказаться несколько выше. Прогноз был сделан на основе более осторожных и, как кажется, наиболее реалистичных ожиданий. Сохранение высоких темпов роста США создаст условия для выхода на более высокие показатели. Однако возможность резкого замедления развития ам. экономики может привести к значительному ухудшению мировой эконом. конъюнктуры при условии, что это произойдет до того, как экономика Европы наберет достаточные обороты для сохранения мирового спроса на уровне, позволяющем избежать перепроизводства и последующего эконом. спада. От ЕС и в меньшей степени от Японии ожидают не просто ускорения темпов развития, а существенного увеличения уровня потребления для компенсации ожидающегося сокращения потребления США.

Благоприятное в целом для экономики еврозоны ослабление евро по отношению к доллару и йене начинает создавать проблемы в виде увеличения импортных цен и их негативного воздействия

на уровень инфляции. В то же время, поскольку большинство экономистов видят основную причину слабости евро в заметном разрыве между темпами роста зоны евро и США, ускорение роста в Европе приведет, по оценкам КЕС, к концу 2000г. к курсовому росту единой евровалюты.

Существуют опасения, что сохранение слабого евро подталкивает ЕЦБ на дальнейшее поднятие процентных ставок, что может в свою очередь затормозить развитие эконом. активности в Европе. Учитывая, что последствия для экономики увеличения процентных ставок проявляются через 1-1,5г., ЕЦБ утверждает, что их незначительный рост (в пределах 0,5%) не будет иметь негативных эконом. последствий, поскольку к тому времени произойдет дальнейшее укрепление деловой уверенности. По мнению ЕЦБ, которое совпадает с позицией КЕС, благоприятные условия эконом. роста должны быть использованы для проведения необходимых структурных реформ. Процесс реформирования внутренних рынков товаров и услуг, капитала и труда, продолжения либерализации ряда основных секторов экономики, реализация договоренностей Лиссабонского саммита ЕС закладывают основу для повышения конкурентоспособности европейской экономики и усиления в перспективе евро в межд. плане.

#### ГАЗОСНАБЖЕНИЕ

*Основные направления энергетической политики ЕС.* Согласно оценке экспертов Комиссии ЕС (Europe de l'energie en 2020. Une approche par scenario. КЕС, 1996.), зависимость создаваемого единого европейского энергетического рынка от поставок энергоносителей из внешних источников в настоящее время составляет в целом порядка 50%, и если в ЕС не будет принято соответствующих адекватных мер, то этот показатель к 2020г. может вырасти до 70% по природному газу, 80% — по углю и 90% — по нефти. Такая растущая зависимость от внешних источников энергоресурсов требует, чтобы в центре внимания энергетической политики ЕС стоял вопрос обеспечения безопасности энергоснабжения.

Предпринимаемые ЕС в этом направлении усилия касаются диверсификации источников поступления энергоресурсов и укрепления сотрудничества с традиционными поставщиками энергоносителей.

Меры по диверсификации источников энергоснабжения можно условно разделить на 2 категории — расширение круга иностр. поставщиков и использование новых видов электроэнергии.

По мнению экспертов ЕС, наиболее подходящими рамками для развития сотрудничества со странами-поставщиками энергоресурсов является сегодня Энергетическая хартия — первое эконом. соглашение, которое в дек. 1994г. подписали все республики СНГ, страны ЦВЕ, ЕС, объединяющее 15 стран, а также ряд стран, входящих в ОЭСР. Главной целью этого договора определено содействие всестороннему развитию торговых отношений и поощрению капиталовложений в энергетический сектор. В этой связи ратификация Договора к Энергетической хартии всеми странами-участницами приобретает первостепенное значение для развития сотрудничества между Западом и Востоком в области энергетики.

Диверсификация источников энергии дает воз-

можность расширить гамму предложения и тем самым увеличить степень безопасности энергоснабжения ЕС. Речь идет прежде всего о более широком использовании новых и возобновляемых видов электроэнергии (гидро, солнечной, ветряной, геотермальной), а также атомной, на долю которой приходится 30% всего объема электроэнергии, вырабатываемой в ЕС.

КЕС вопросы обеспечения безопасности энергоснабжения рассматриваются в двух аспектах: краткосрочном, через призму создания единого внутреннего рынка, и долгосрочном — через развитие сотрудничества с традиционными и новыми поставщиками энергоресурсов, расширение, и укрепление транспортной инфраструктуры и поиск новых источников электроэнергии.

*Создание единого внутреннего энергетического рынка.* Создание единого внутреннего рынка электроэнергии является главным приоритетом энергетической политики ЕС. Для решения этой проблемы намечено разработать и внедрить целый комплекс мер и правил функционирования такого рынка и путей его развития.

Совместными директивами Европарламента и совмина ЕС, устанавливающими общие правила регулирования внутреннего рынка электроэнергии (Directive 96/92/EC of the European Parliament and of the Council of 19 December 1996 concerning common rules for the internal market in electricity, OJ L27/20, 30.01.96.) и природного газа (Directive 98/30/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 concerning common rules for the internal market in natural gas. OJ L204/1, 28.07.98.), определяется программа модернизации, либерализации и конкуренции на этих рынках.

*Регулирование рынка электроэнергии.* Директивой по рынку электроэнергии, вступившей в силу с янв. 1997г., предусматривается, в частности, либерализация по меньшей мере одной трети рынка в течение 6 ближайших лет. Директива является значительным шагом вперед в области применения единых правил конкуренции, позволяющих определить одинаковые условия для развития всех источников электроэнергии. Она устанавливает общие правила организации сектора электроэнергетики, производства электроэнергии, эксплуатации транспортных и распределительных электросетей, доступа к энергосистемам. При этом странам-членам ЕС предписывается принимать необходимые меры по гарантии открытости их рынка электроэнергии. В плане обеспечения безопасности энергоснабжения странам-членам ЕС предоставляется право производить на своих территориях электроэнергию с использованием в первую очередь местных первичных источников, но при этом их доля в общем объеме производства электроэнергии в отдельно взятой стране не должна превышать 15% в годовом исчислении.

В соответствии с упомянутой директивой, доля нац. рынка в общем объеме потребления электроэнергии будет исчисляться в течение первых 3 лет с даты вступления директивы в силу как общая сумма потребленной электроэнергии всеми конечными потребителями с годовым уровнем потребления не ниже 40 гвт.ч., затем этот показатель будет расти за счет доп. включения в список конечных потребителей с годовым уровнем потребления сначала не ниже 20 гвт.ч. (после 3 лет дейст-



вия директивы), а потом и не ниже 9 гвт.ч. (спустя 6 лет с даты вступления директивы в силу).

Следует отметить, что директива по рынку электроэнергетики делает основной акцент на демонаползации производства электроэнергии и ее распределении на едином внутреннем рынке ЕС, не затрагивая вопросов диверсификации внешних источников поставки электроэнергии на этот рынок.

*Регулирование рынка природного газа.* Совместная директива 98/30/ЕС Европарламента и Совета министров ЕС от 22.06.1998 устанавливает общие правила организации и функционирования сектора природного газа, причем эти общие правила рассматриваются как некие рамочные принципы, а каждая из стран-членов ЕС вправе сама определять механизмы их практической реализации, устанавливать наиболее подходящий для местных условий режим выдачи разрешений и заключения контрактов на закупку природного газа.

Для реализации положений этой директивы каждая страна определяет перечень уполномоченных фирм-заказчиков на своей территории, которым предоставляется офиц. право производить закупки природного газа у европейских поставщиков или поставщиков из третьих стран путем заключения прямых коммерческих контрактов либо через объявление тендеров. В перечень таких заказчиков в обязательном порядке включаются фирмы, потребляющие не менее 25 млн. куб. м газа в год (через 5 лет после вступления директивы в силу этот порог должен быть сокращен до 15 млн.куб.м., а через 10 лет — до 5 млн.куб.м.). При этом уполномоченные фирмы-заказчики должны обеспечить открытость внутреннего рынка на уровне 20% в течение первых 5 лет действия директивы, 28% — последующих 5 лет и 33% — через 10 лет с даты вступления директивы в силу.

Вместе с тем, если в отдельной стране-члене ЕС уполномоченные фирмы в совокупности открывают рынок этой страны более чем на 30% от общего годового объема потребления газа, то эта страна вправе пересмотреть список уполномоченных заказчиков с тем, чтобы на первом этапе (в течение первых пяти лет действия директивы) степень открытости рынка не превышала 30%, на втором этапе (спустя 5 лет после вступления директивы в силу) — 38% и, наконец, 43% после 10 лет действия директивы.

При этом в директиве особо оговаривается, что если отдельная страна-член ЕС не имеет своей газовой сети, закольцованной с газовыми сетями других стран-членов ЕС, то на нее не распространяются вышеуказанные положения, если она имеет одного главного иностр. поставщика, на долю которого приходится более 75% всего объема поставок газа в эту страну.

Кроме того, директивой предусматривается, что уполномоченным заказчиком, заключившим с иностранными поставщиками долгосрочные коммерческие контракты на закупку природного газа на условиях take-or-pay, предоставляется право отступления от положений директивы, причем срок действия и размеры такого отступления должны согласовываться с Комиссией ЕС.

*Обеспечение безопасности газоснабжения ЕС.* Природный газ играет все возрастающую роль в общем балансе энергопотребления ЕС. Увеличение его доли снижает зависимость рынка от неф-

ти, способствует диверсификации импорта энергоресурсов и, тем самым, улучшению общей ситуации с безопасностью энергоснабжения.

Доля природного газа в энергопотреблении ЕС составляет 42% от соответствующей доли нефти. Реальная возможность увеличить долю газа без ущерба для общей безопасности энергоснабжения: **ожидаемый рост зависимости ЕС от импорта газа с нынешних 40% до порядка 70% к 2020г.** (причем из относительно ограниченного числа стран-поставщиков).

Понятие безопасности энергообеспечения в ЕС включает в себя как краткосрочные (операционные) аспекты, так и долгосрочные (стратегические) вопросы.

Безопасность газоснабжения в краткосрочном плане означает способность обеспечивать непрерывные поставки газа невзирая на резкое повышение спроса или возникающие сложности, в частности, срывы поставок по техническим, эконом. либо полит. причинам.

Долгосрочная безопасность газоснабжения означает способность обеспечить удовлетворение спроса на газ в перспективе за счет комбинирования внутренних и импортных поставок. Она включает в себя соответствующие инвестиции в производство и транспортную инфраструктуру, диверсификацию источников поставок, что имеет уже геополит. измерение.

Газовый рынок ЕС начал устойчиво развиваться с начала 60 гг., когда вместе с ростом спроса на газ начались масштабные поставки в Европу природного газа. С тех пор доля газа на энергорынке ЕС и отдельных рынках стран-членов постоянно растет. Сегодня все страны-члены ЕС используют природный газ для производства электроэнергии, где его доля выросла с 16% в 1990г. до 21% в 1999г. Однако уровень потребления газа еще значительно разнится по странам (от менее 2% в Швеции и Греции до более 46% в Голландии).

По оценке экспертов КЕС, доля природного газа в производстве электроэнергии будет продолжать расти (с нынешних 400 млн.т. в пересчете на нефть до 600 млн.т. в 2020г.), или с 22% в 1999г. до 27% в 2020г. **Ожидается, что природный газ в перспективе станет главным сырьем для производства электроэнергии и тепла** (на что пойдет 45% всего потребления газа в 2020г.), т.к. по сравнению с другими видами сырья у него есть ряд серьезных преимуществ — относительно невысокий уровень требуемых инвестиций, высокоэффективные электростанции, низкий уровень вредных выбросов в атмосферу, короткие сроки освоения нового производства.

Роль прир. газа в энергобалансе ЕС, млн.т. в пересчете на нефть

	1985г.	1995г.	1998г.	2000г.	2010г.	2020г.
Потребности ЕС в газе	198	273	299	338	401	431
... в энергоносителях	1241	1366	1401	1454	1556	1612
Доля газа	16%	20%	21%	23%	26%	27%
Производство газа в ЕС	132	167	180	204	191	141
Импорт газа в ЕС	69	109	120	133	210	290
Зависимость ЕС от него	35%	40%	40%	39%	52%	67%

Источник: Евростат и Гендиректорат КЕС по энергетике

Потребности ЕС в газе растут опережающими темпами как в абсолютном, так и относительном выражении (51% за 1985-98 гг.), при этом общие потребности ЕС в энергоносителях за этот же период выросли только на 13%. Внутреннее производство газа за это время увеличилось на 37%,

главным образом за счет разработки новых газовых месторождений в Великобритании.

Рост потребностей в газе за период 1998-2020г. оценивается в 45%. По прогнозам экспертов ЕС, рост внутреннего производства газа в ЕС достигнет пика в 2005г., после чего начнется его сокращение, что вызовет резкий рост зависимости ЕС от импорта.

По состоянию на 01.01.1999г. общие достоверные (подтвержденные) запасы природного газа в ЕС составляли 3200 млрд. куб. м. (примерно 2% мировых запасов), чего при нынешнем уровне добычи может хватить на 14 лет эксплуатации. Наиболее крупные запасы газа в ЕС находятся в Голландии (56%) и Великобритании (24%).

В 1998г. 60% всего объема потребления газа в ЕС было покрыто за счет внутреннего производства. Основными производителями газа в 1998г. были Великобритания (82 млн. т. в нефteeквиваленте), Голландия (57 млн. т.), Италия и Германия (15 млн. т.), Дания (7 млн. т.). Франция, Ирландия и Австрия произвели сравнительно незначительные объемы газа; производство газа в Испании и Греции практически равнялось нулю.

Зависимость стран-членов ЕС от импорта природного газа варьируется от 0% (Голландия, Великобритания, Дания) до 100% (Бельгия, Финляндия, Швеция, Греция, Люксембург, Португалия).

Голландия является экспортером газа в Германию, Францию, Бельгию и Италию. В 1998г. голландский экспорт газа составил 9% от всего объема потребностей ЕС в газе. Небольшие количества газа поставляются в страны-члены ЕС из Германии, Великобритании и Дании. Кроме того, незначительные объемы газа экспортируются из ЕС в Швейцарию и ряд стран ЦВЕ.

Долгосрочный прогноз газового рынка, в млн. т. в пересчете на нефть

	1998г.	2010г.	2020г.
Потребности ЕС в природном газе .....	299	401	431
Экспорт газа из ЕС .....	1	3	3
Производство газа в ЕС .....	180	191	141
Требуемый импорт газа .....	120	213	293
Законтрактованный импорт газа, в т.ч. ....	120	198	196
- Россия .....	50	74	75
- Норвегия .....	33	70	66
- Алжир .....	35	44	45
- проч. поставщики .....	2	10	7
Дефицит в газоснабжении ЕС .....	0	15	97

Источник: Евросат, Еврогаз и Гендиректорат КЕС по энергетике

В 1998г. 40% потребностей ЕС в газе было покрыто за счет импорта из трех основных стран — поставщиков: России (17%), Алжира (12%) и Норвегии (11%). Незначительные объемы сжиженного природного газа, СПГ, были закуплены в других странах, в частности, в Ливии и Катаре.

По оценке экспертов ЕС, зависимость европейского рынка от импорта газа будет расти опережающими темпами по сравнению с аналогичной зависимостью по энергетике в целом. Если в 1998г. энергетика на 50% зависела от импорта, а газовая отрасль — лишь на 40%, то по прогнозам эти показатели к 2020г. составят соответственно 66% и 67%. Хотя уровень зависимости от импорта газа и не столь высок, как в нефтяной отрасли (85%), практическое отсутствие возможностей диверсификации на ближайшую перспективу поставщиков этого товара резко осложняет ситуацию с безопасностью газоснабжения ЕС, даже с учетом того факта, что две трети необходимых им-

портных поставок уже законтрактованы (на долю России здесь приходится 38%, Норвегии — 33% и Алжира — 30%).

*Зависимость от поставок газа из России и Алжира.* Наиболее серьезную угрозу безопасности газоснабжения представляет прекращение поставок газа, что может быть вызвано техническими трудностями в инфраструктуре, политическими мотивами или же терактами.

Главной озабоченностью ЕС в этом плане является **зависимость ЕС от России и Алжира.** Но при этом эксперты КЕС отмечают, что даже в самые трудные с полит. и эконом. точек зрения времена **никогда не возникало серьезных проблем с поставками газа из этих двух стран**, которые европейская газовая отрасль рассматривает как своих проверенных временем надежных поставщиков.

Вместе с тем диверсификация источников поставки и путей транспортировки газа остается главной стратегической целью ЕС.

Что касается отношений с Россией, то, по мнению экспертов ЕС, основной озабоченностью здесь является возможное прекращение поставок природного газа из-за осложнений ее отношений **с Украиной, по территории которой проходит 90% всего экспорта рос. газа в Европу.**

Что касается Алжира, то здесь в качестве главного риска рассматривается угроза прекращения поставок газа по полит. мотивам или же по причине выхода из строя инфраструктуры в результате терактов.

Анализ, проведенный экспертами ЕС, показал, что в случае возможного непредвиденного прекращения поставок газа из России и Алжира: все страны-члены ЕС (за исключением Греции), снабжаемые рос. газом, в случае прекращения его транзита через Украину смогут продержаться 1г.; остальные страны-члены ЕС, обеспечиваемые алжирским газом (за исключением Португалии и Испании), в случае прекращения его поставок также смогут продержаться не более 1г.

7 из стран-членов ЕС (Австрия, Бельгия, Франция, Германия, Италия, Голландия и Великобритания), на долю которых приходится 90% всего объема потребления газа в ЕС, смогут выжить в течение упомянутого периода времени благодаря доп. поставщикам, подземным хранилищам газа и сокращению спроса.

3 страны-члена ЕС (Дания, Люксембург и Испания) смогут пережить такой наихудший вариант развития событий путем доп. закупок сжиженного природного газа в третьих странах. А вот 5 остальных стран-членов ЕС (Финляндия, Греция, Ирландия, Португалия и Швеция) в случае возникновения кризисной ситуации могут оказаться в безвыходном положении из-за отсутствия у них газораспределительных сетей, подключенных к внешним сетям, что делает физически невозможным либо трудно осуществимым всякое трансграничное сотрудничество.

В этой связи, в плане обеспечения безопасности газоснабжения «наименее защищенных» стран-членов ЕС предпринимаются доп. меры по подключению их сетей к внешним источникам и диверсификации поставщиков газа. Дания прокладывает второй подводный газопровод, Люксембург подсоединяется к распределительной сети в Германии, Португалия планирует построить терминал по приему сжиженного природного газа.

Ирландия намерена начать освоение имеющихся своих газовых месторождений или рассмотреть возможность строительства второго интерконнектора на Великобританию, Греция планирует подстроиться к газовой сети Италии, Швеция — к сетям Дании, Норвегии, Финляндии или Германии.

В районе Балтийского моря, где отсутствует интегрированная газовая инфраструктура, выполняется ряд ТЭО проектов прокладки новых газопроводов или сооружения интерконнекторов. Эти работы финансируются через специально созданную Балтийскую группу по энергетике.

Газовый рынок ЕС уже в достаточно большой степени интегрирован с газовой сетью стран ЦВЕ. Сотрудничество между ЕС и странами ЦВЕ успешно развивается, особенно на уровне газовых компаний. Это сотрудничество зародилось с началом поставок в ЕС газа из России транзитом через ЦВЕ, оно осуществляется путем прямых инвестиций, передачи «ноу-хау» и в других формах.

Страны-кандидаты на вступление в ЕС (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Эстония, Румыния, Болгария, Латвия, Литва) должны провести реорганизацию своей газовой отрасли в соответствии с требованиями, предъявляемыми к единому внутреннему рынку газа ЕС в соответствии с Директивой 90/30/ЕС. В частности, они должны привести в соответствие нормативные акты, регулирующие газовый сектор, провести реформу ценообразования и реструктурировать имеющуюся инфраструктуру.

По сравнению с газовым рынком ЕС рынок стран-кандидатов из ЦВЕ относительно небольшой, потребление газа на нем в 1998г. составило одну пятую часть от потребления газа в ЕС. Но этот рынок также будет развиваться в ближайшие годы и, по оценке специалистов, в 2020г. потребности в газе там вырастут в 2 раза. Еще более высокие темпы роста ожидаются на турецком рынке (еще одном кандидате на вступление в ЕС) в связи с резким увеличением спроса на газ для производства электроэнергии на строящихся электростанциях.

Большинство стран ЦВЕ в очень большой степени зависит от импорта газа, главным образом из России. **Если средневзвешенная зависимость стран-членов ЕС от импорта рос. газа составляет сегодня 17%, то для стран ЦВЕ этот показатель — 70%.** Обеспечение безопасности газоснабжения стран ЦВЕ осуществляется с недавнего времени путем строительства подземных газовых хранилищ и диверсификации источников поступления газа, в частности, путем прокладки интерконнекторов между странами ЦВЕ и ЕС, а также между странами внутри ЦВЕ.

В будущем расширенном за счет стран ЦВЕ Евросоюзе зависимость от импорта природного газа, в т.ч. из России, еще больше увеличится. **Зависимость ЕС в составе 25 стран от импорта газа составит к 2020г. 72%, в т.ч. от рос. газа — 33%.**

*Интеграция газовых рынков и газотранспортных сетей.* Интеграция газовых сетей является основным предварительным условием для обеспечения нормального функционирования единого внутреннего рынка как с точки зрения обеспечения безопасности газоснабжения, так и диверсификации источников поставки природного газа. Европейский фонд регионального развития и Европей-

ский инвестиционный банк выделяют значительные средства (6,8 млрд.долл. в 1994-99 гг.) для реализации проектов по прокладке новых газопроводов и сооружению интерконнекторов. За последние 5 лет были построены или находятся в стадии сооружения следующие объекты газотранспортной инфраструктуры: евротрубопровод I (из Норвегии в Германию, введен в эксплуатацию в 1995г.); Нетра трубопровод (из северо-западных земель Германии до Берлина, 1995г.); трубопровод Ямал-Европа (на первом этапе — подключение к сетям Польши и Германии (1996г.) и первая линия через Польшу с подключением к Белорусскому участку (1999г.); венгерско-австрийский газопровод (1996г.); интерконнектор Шотландия-Северная Испания (1996г.); газопровод Болгария-Греция (1996г.); транссредиземноморский газопровод II (из Алжира-Туниса на Италию, 1997г.); интерконнектор Португалия-Северная Испания (1998г.); трубопровод Норвегия-Франция (1998г.); интерконнектор Великобритания-континентальная сеть (1998г.); трубопроводная сеть Бельгии (расширение газотранспортной сети, 1998г.); трубопровод Германия-Бельгия-Интерконнектор (1998г.); вторая нитка подводного газопровода Дании (1999г.); евротрубопровод II (из Норвегии в Германию, 1999г.); трансавстрийский газопровод III (в стадии строительства); интерконнектор Франция-Швейцария-Италия (в стадии строительства); действующий экспортный коридор из России через Чехию и Словакию (в стадии расширения).

Помимо укрепления газотранспортных сетей, в ЕС проводится большая работа по сооружению доп. подземных газовых хранилищ и строительству терминалов по приемке сжиженного природного газа (в ЕС действуют восемь терминалов СПГ). В 1998г. европейская газовая промышленность инвестировала 9 млрд.евро в сооружение новых объектов газовой инфраструктуры.

Продолжается работа по изучению возможностей сооружения новых газопроводов и интерконнекторов, в частности, Северного транспортного коридора для поставки рос. и норвежского газа в Балтийский регион; трубопроводов из Средней Азии, Каспийского региона и Кавказа на Европу, трубопроводов, связывающих Адриатическое и Ионическое моря, Северную Африку и Юж. Европу, включая газопровод Ливия-Италия. Рассматривается также ряд проектов по сооружению терминалов СГТГ в южной и средиземноморской частях Европы, например, на северо-западе Испании и в Италии на Адриатическом побережье, что должно обеспечить возможность получения СПГ из таких отдаленных регионов, как Бл. Восток или Австралия.

По состоянию на 01.01.1999г. в ЕС насчитывалось **85 подземных газовых хранилищ** в 9 странах. Их общая вместимость составляла **50 млрд.куб.м. газа**, что соответствовало 15% общего объема потребления газа в ЕС в 1998г., или 50 дням средневзвешенного потребления газа. К 2020г. с сооружением новых хранилищ их суммарная вместимость должна вырасти на 50%.

*Прогнозные запасы газа в Европе.* На долю ЕС приходится 16% мирового потребления природного газа, но лишь 10% общего объема мировой добычи газа и 2% общих разведанных запасов. К северу от территории ЕС находятся значительные



запасы норвежского газа в Северном, Норвежском и Баренцевом морях, а также рос. газа в Баренцевом море; на востоке — гигантские запасы газа в России, Средней Азии и Каспийском регионе; на юго-востоке — ближневосточные страны, в частности Иран и Катар, а также Саудовская Аравия и Абу-Даби; на юге — Алжир, Нигерия, Ливия и Египет. Кроме того, потенциальные источники поступления газа в Европу есть и в Латинской Америке (Тринидад и Тобаго, Венесуэла), которые могут поставлять сжиженный природный газ (Испания, например, в 2000г. уже получила первые партии СПГ из Тринидада и Тобаго). Вместе с этими регионами, из которых ЕС уже получает газ, общие достоверные запасы составляют 80% всех мировых запасов, чего при нынешнем уровне добычи хватит до 2060г.

*Долгосрочная стратегия ЕС в области безопасности газоснабжения.* Обеспечение безопасности газоснабжения на долгосрочную перспективу означает удовлетворение будущих потребностей в природном газе за счет его поставок как из внутренних, так и внешних источников. На ближайшие несколько лет уровень внутреннего производства газа в ЕС будет еще значительным, и голландский газ будет продолжать играть важную роль в газобеспечении внутреннего рынка ЕС. Не исключается также возможность открытия новых глубоководных месторождений газа в Великобритании и Норвегии.

Нынешние 3 главных поставщика природного газа в ЕС — Россия, Норвегия и Алжир — по оценке экспертов КЕС, сохраняют за собой завоеванные позиции и к 2020г., когда на их долю будет суммарно приходиться 90% всего объема импорта газа в ЕС. В 1998г. эти три страны поставили в ЕС 160 млрд. куб. м. газа, в то время как их общий экспортный потенциал составляет 350 млрд. куб. м.

Помимо вышеуказанных трех основных поставщиков газа в ЕС, в качестве новых потенциальных источников поступления природного газа в ЕС рассматриваются Среднеазиатский регион и Каспийский бассейн (Туркмения, Казахстан, Узбекистан и Азербайджан), Бл. Восток (включая Иран, Катар, Саудовскую Аравию, Абу-Даби, Иран, Оман и Йемен), Северная Африка (Нигерия, Ливия и Египет), Карибский бассейн (Тринидад и Тобаго).

### НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЕС

НТП формируется под влиянием нац. политик государств-членов ЕС в области научных исследований, а также совместных научно-исследовательских проектов и программ, реализуемых на основе двустороннего и многостороннего сотрудничества в рамках ЕС. Она вбирает в себя приоритетные направления, проблемы и подходы научно-технического развития, характерные для современного информационно-технологического общества. **НТП ЕС нацелена на достижение «эффекта синергии»**, многократно повышающего результат за счет согласования нац. политик государств-членов ЕС и концентрации их усилий на стратегических направлениях. Одновременно нац. НТП, отвечающие единым целям европейского развития, как сообщества наций, подкрепляются ресурсами совместного бюджета ЕС.

Главной целью НТП ЕС является усиление конкурентоспособности европейской промыш-

ленности и технологий в мировом масштабе. Основное внимание в этой связи уделяется развитию таких направлений как **биотехнологии, телекоммуникации, информатика и космос**. В этих сферах ЕС будет стремиться преодолеть отставание от США и Японии. На достижение этой цели направлены общеевропейские усилия и инициативы (так называемые «рамочные программы»), а также проекты межд. сотрудничества ЕС. Усиление конкурентоспособности Европы предусматривает не только создание новых технологий, но и освоение новых рынков.

По мнению КЕС, имеющие место негативные моменты в области научных исследований ЕС вызваны в основном следующими причинами:

1. Недостаточное финансирование. В среднем в ЕС (ситуация значительно отличается от страны к стране) на исследования выделяется 1,8% европейского ВВП. В США на эти цели расходуется 2,8% ВВП, в Японии — 2,9% ВВП. Еще большую озабоченность ЕС вызывает то, что этот разрыв постоянно увеличивается. В 1992г. **разница в расходах на научные исследования в США и Европе** составляла 12 млрд. евро, а в 1998г. эта цифра составила уже 60 млрд. евро;

2. Низкий уровень занятости в области научно-исследовательской деятельности. В Европе эта цифра составляет 2,5 чел. на каждую тысячу занятых в промышленности, в США — 6,7 чел., в Японии — 6 чел.;

3. Дефицит торгового баланса при осуществлении торговли продукцией высоких технологий. В последние 10 лет ежегодный дефицит составляет 29 млрд. евро;

4. Недостатки системы высшего образования. Количество европейских студентов обучающихся в США превышает в 2 раза количество ам. студентов в Европе. 50% европейских специалистов, работающих над диссертациями в США, остаются в стране на длительные сроки, либо устраиваются на постоянную работу.

Второй главной целью европейской научно-технической политики является улучшение качества жизни в Европе при устойчивом развитии, имея в виду долгосрочную перспективу. Задача сводится к тому, чтобы в условиях интенсивного промышленного развития не допустить ухудшения экологической ситуации. В этом контексте получают приоритетное развитие «чистые технологии», а основным принципом достижения этой цели становится интеграция экологических требований и подходов в интенсивный инновационный технологический процесс.

В качестве отдельной задачи выделяется содействие социально ориентированному использованию технологий нового поколения. В этом смысле охрана окружающей среды, борьба с наиболее опасными заболеваниями, расширение информированности общества за счет применения информ. технологий, использование возобновляемых источников энергии как направления сегодняшней научно-технической политики ЕС рассматриваются в качестве значимых с точки зрения их влияния на соц. процессы в обществе и формирование облика завтрашней Европы.

В КЕС исходят из того, что **задачи глобального характера**, такие как преодоление последствий изменения климата, раннее прогнозирование стихийных бедствий, борьба с загрязнением окружа-

ющей среды, сохранение биологического разнообразия, ядерной безопасности и др. **не могут быть решены усилиями только на нац. уровне** и требуют межд. объединения и сотрудничества. Для их успешного решения необходимы огромные ресурсы, прежде всего финансовые, и координация принимаемых усилий.

Научно-техническая политика ЕС реализуется в виде совместных программ и проектов ЕС. Из них важнейшими являются так называемые «рамочные программы научных исследований и технологического развития». Рассчитанные на четырехлетний цикл, эти программы разрабатываются и реализуются с 1984г.

Пятая рамочная программа осуществляется через спец. подпрограммы, разработанные для каждого отдельного научного направления. Подпрограммы ориентированы на конкретные задачи научно-технического развития, объединенные единой стратегической целью, и намечают пути их решения, сроки и порядок финансирования исследований.

Пятая рамочная программа, разработанная до 2002г., вступила в действие 1 янв. 1999г. Бюджет программы составляет 15 млрд. евро. Ежегодно Комиссия представляя Совету ЕС и Европарламенту отчет о ходе ее выполнения, достигнутых результатах и планах работ на предстоящий период.

КЕС разрабатывает Шестую рамочную программу научных исследований ЕС на 2002-06гг. От предшествующих ее будет отличать увеличенное финансирование, а также большая увязка с процессами формирования Единой политики ЕС в области безопасности и обороны (ЕПБО). В соответствии с решениями Евросоветов в Хельсинки (дек. 1999г.) и Фейре (июнь 2000г.) о наделении Союза автономными возможностями кризисного урегулирования. Шестая рамочная программа ЕС уделит особое внимание исследованиям в области создания новейших видов вооружений и материально-технических средств обеспечения будущих антикризисных операций под руководством ЕС. С этой целью в качестве приоритетного будет выделен сектор авиакосмических исследований с финансированием до 1 млрд. евро; будут открыты специфические программы исследований в космической области, в частности по созданию спутниковой системы глобального мониторинга земной поверхности для решения задач безопасности. Предусматривается дальнейшее стимулирование исследований в области технологий двойного назначения.

В государствах-членах ЕС и рабочих органах Совета ЕС идет активное обсуждение инициативы КЕС по созданию **Единого европейского исследовательского пространства**. Главная цель данной инициативы — повышение координации научной политики на европейском и нац. уровнях. Как подчеркнул Ф.Бюскен, главной особенностью этого проекта является создание системы оценок, базирующейся на ключевых показателях, которые позволят сравнивать деятельность в области науки и техники в различных странах ЕС и определять оптимальные подходы. Проблема заключается в готовности стран ЕС работать в данной области совместно и предоставлять соответствующие ресурсы.

КЕС предлагает создать карту ведущих евро-

пейских научных центров и представить по ним всеобъемлющую информацию, включая создание специализированных страниц в Интернет. Европа также намерена приложить максимум усилий для увеличения мощностей электронных сетей. По мнению КЕС, это позволит ускорить процесс интеграции исследовательских центров, расположенных в различных географических регионах. Важной чертой проекта является сближение науки и технологий с процессом принятия решений.

Комиссия намерена создать такое единое европейское исследовательское пространство, которое будет привлекательно для ученых из третьих стран и создаст необходимые условия для возвращения европейских ученых. В рамках проекта планируется дальнейшее совершенствование европейской патентной системы путем ее упрощения и снижения затрат.

В июне 2000г. на заседании Совета министров по науке стран ЕС состоялось обсуждение предложений КЕС и намечены конкретные шаги в этом направлении. В частности, КЕС приняла решение создать группу высоких представителей от стран-членов ЕС с целью разработки программы работ, определения сферы деятельности экспертных групп и обеспечения гарантированного прогресса в этой области. Также принято решение включить спец. раздел по созданию Единого европейского исследовательского пространства в разрабатываемую в настоящее время Шестую рамочную программу научных исследований и технологического развития ЕС.

Третьи страны (в основном страны ЦВЕ, неассоциированные с Рамочной программой, европейские страны СНГ, Средиземноморские страны) могут участвовать в проектах Программы без заключения соответствующего соглашения на project-by-project основе. Участие в проектах, по традиции, финансируется самими странами- Однако не исключается использование фондов технического содействия в рамках программ ТАСИС и МЕДА.

КЕС отмечает, что **научная деятельность и технологическое развитие обеспечивают 25%-50% эконом. роста** и имеют существенное влияние на конкурентоспособность, занятость и на уровень жизни европейцев.

*Европейская стратегия в области космоса.* К настоящему времени Европа построила технологичную и конкурентоспособную космическую промышленность и осуществила серию успешных космических запусков. Ракета-носитель «Ариана» осуществляет 50% всех коммерческих запусков. Европейское космическое агентство играет ключевую роль в этих достижениях. Современные прогнозы показывают, что к 2002г. оборот на рынке спутниковых телекоммуникаций достигнет 60-110 млрд. евро, 5-10 млрд. евро на рынке спутниковых навигаторов, 2 млрд. евро на рынке коммерческих запусков.

Европейская космическая промышленность направляет значительные усилия на технологическое развитие и научные исследования, которые являются составной частью промышленного прогресса.

В соответствии с обращением совмина стран ЕС и при поддержке КЕС и Европейское космическое агентство, ЕКА, разработали совместный подход к развитию космического сектора в Евро-

пе. Эта стратегия является основой одобренного КЕС документа, названного «Европа и космос: поворот к новой главе». Стратегия, после утверждения Советом Европы и Европейским парламентом, станет основным документом, определяющим действия Европы, направленные на развитие и совершенствование космического сектора.

КЕС и ЕКА в своем подходе определили следующие пять основных областей развития космического сектора: укрепление технической базы космического сектора, имея в виду сохранение для стран Евросоюза независимого доступа в космос по конкурентоспособным ценам; повышение уровня научных знаний (включая знания о солнечной системе и климате) и научных исследований с целью разработки технологий промышленного применения; сохранение и развитие адекватной наземной инфраструктуры; развитие регулирующих структур для обеспечения гармоничного развития информ. общества, включая такие аспекты как управление частотами и орбитальными слотами; организация доступа на рынок космических услуг и организация контроля над экспортным режимом.

Стратегия подчеркивает необходимость поддержания конкурентоспособности «Арианы-5», в основном за счет снижения стоимости запусков путем их совершенствования. В среднесрочной перспективе запуск намечено осуществлять носителями новой серии малого и среднего размера. КЕС и ЕКА считают также необходимым поддержание европейского космодрома в состоянии отвечающем современным стандартам.

Современные глобальные информ. и коммуникационные системы являются основой общества знаний. Спутники с их возможностями составляют неотъемлемую часть этой системы.

В этом контексте роль Комиссии в основном будет заключаться в разработке полит. и правовых рамок, необходимых для осуществления деятельности в космической области. КЕС также должна служить катализатором совместных усилий в области научных исследований и развития в соответствии с задачами, поставленными в проекте ЕС по созданию Европейского научного пространства и других проектах, представляющих взаимный интерес. Этот подход должен базироваться на двух инициативах ЕС по созданию и развитию глобальной европейской спутниковой навигационной системы Галилео, и по созданию спутниковой системы глобального мониторинга земной поверхности для решения задач безопасности. Последний проект также направлен на обеспечение потребностей, вызванных развитием Единой политики ЕС в области безопасности и обороны, ЕПБО. Успех вышеуказанных инициатив зависит от эффективности сотрудничества между КЕС и ЕКА, которые намерены до конца 2001г. создать спец. группу, ответственную за подготовку предложений по рамочным соглашениям для управления совместными проектами и создания соответствующей стратегии.

В стратегии также подчеркивается, что вопрос использования спутниковых систем двойного назначения (гражд. и военного) в настоящее время не находится среди приоритетов ЕС. При этом отмечается, что Европа приобрела определенный опыт в этой области, благодаря спутниковому центру Западно-Европейского Союза, интеграция

которого в ЕС в течение 2001г. открывает новые возможности для Европы.

### СТАНОВЛЕНИЕ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ

Ситуация на мировых валютных рынках продолжается складываться не в пользу евро. Очередное повышение процентных ставок ЕЦБ (на 0,25% до 4,5%) не привело к повышению курса единой валюты. По мнению многих европейских экономистов, этого следовало ожидать, поскольку потоки межд. инвест. капитала продолжают устремляться в США и аккумулируются прежде всего в акциях ам. компаний. Продолжается тенденция слияния и поглощения европейскими компаниями американских, что усиливает отток капитала из Европы. Повышение процентных ставок в Европе делает более привлекательными государственные ценные бумаги, однако движение капитала в этом направлении не является определяющим, поскольку доходы корпоративного сектора и прежде всего акций превышают доходы по правительственным бумагам.

В основе такой ситуации лежит сохраняющийся разрыв между темпами роста ам. и европейской экономик. Весенние 2000г. оценки перспектив их развития, предсказывавшие заметное замедление роста в США (что привело к повышению курса евро в мае-июне) и выход к концу года Европы в лидеры, начинают пересматриваться. Устойчивый рост производительности труда в США (5,3% во II кв. 2000г.) при сохранении высокого уровня внутреннего спроса, по-видимому, сохранит лидерство за американцами. ЕС может рассчитывать максимум на 3,5% эконом. роста. Сами по себе эти темпы существенно превышают прошлогодние (2,3%), однако последующее предполагаемое их снижение до 3,2% в 2001г. (по оценкам КЕС) в результате сокращения мирового спроса не дает достаточно оптимизма для существенного роста евро.

Принимая решение о повышении процентных ставок в целях сдерживания инфляции (2,4% в годовом исчислении), которая в течении уже 3 мес. превышает верхнюю целевую планку в 2%, ЕЦБ обосновал это ростом мировых цен на нефть и курсовой слабостью евро. Высокие цены на нефть более обременительны именно для европейской экономики, чем для американской, поскольку нетто-импорт нефти в США составляет 0,7% ВВП, в то время как в Европе – 1,1% ВВП зоны евро. Учитывая, что налоги на бензин в Европе выше, чем в США, рост цен уже вызвал волну недовольства во Франции, что может произойти и в других странах зоны евро. Следует ожидать усиления давления на ОПЕК со стороны ЕС для понижения мировых цен на нефть.

Политика ЕЦБ, направленная на постепенное ужесточение денежно-кредитной политики (повышение процентных ставок на 2% с нояб. 1999г.), вызывает критику независимых аналитиков. В том, что ЕЦБ преследует лишь одну цель обеспечения ценовой стабильности, которая может идти в разрез с потребностями стимулирования эконом. развития (что отличает европейскую систему от американской), многие видят недостаток монетарной политики в рамках зоны евро. Дальнейший рост ставок несет асимметричное воздействие на эконом. развитие стран зоны евро. Периферийные экономики с более высокими темпами роста и ин-



фляции (Ирландия, Испания, Голландия, Финляндия) могут лишь приветствовать повышение ставок. В Германии и Италии, составляющих почти половину эконом. потенциала зоны евро, это может привести к замедлению роста, поскольку внутренний спрос в этих странах еще не способен сбалансировать ожидаемого снижения мирового спроса. В результате низкий курс евро может стать хроническим, а не временным явлением.

Жесткая монетарная политика ЕЦБ начинает подвергаться критике именно в Германии. В результате повышения процентных ставок ЕЦБ реальный их уровень в Германии, где инфляцию удается сдерживать в пределах 2%, превысил соответствующие показатели в других странах зоны евро. Возникает ситуация, когда затяжная слабость евро играет роль своего рода стабилизатора и компенсатора возможного негативного воздействия высоких процентных ставок на эконом. рост в Германии.

Доверие немцев к евро опустилось до самого низкого уровня. Последние опросы обществ. мнения показали, что 63% немцев хотели бы сохранить марку в качестве нац. валюты и лишь 34% согласны с ее заменой на евро. Недавние высказывания Г.Шредера в поддержку имиджа слабого евро после очередного понижения его курса к доллару (в частности то, что слабый евро способствует росту германского экспорта и таким образом не вызывает опасений) направлены прежде всего для внутреннего потребления. Однако они идут вразрез с линией ЕЦБ, который настойчиво утверждает, что курс евро существенно занижен на валютных рынках («находится на недопустимо низком уровне»), не отражает реального состояния европейской экономики и имеет потенциал для роста.

Несмотря на значительное увеличение экспорта стран зоны евро благодаря прежде всего его слабости, в стоимостном выражении объемы экспорта уменьшились по сравнению с предшествующим периодом, в то время как стоимость импорта возросла. Это привело, по данным Евростата, к снижению положительного торгового баланса зоны евро в I пол. 2000г. до 1,1 млрд. евро с 23,6 млрд. евро за соответствующий период 1999г.

Снижение курса евро по отношению к доллару, йене и британскому фунту, которое началось практически с момента введения единой европейской валюты 1 янв. 1999г. и достигло 25%, привело к разочарованию межд. инвесторов в возможностях более выгодного вложения капитала в европейскую экономику, чем в американскую. Вместе с тем, разрыв в доходности акций между Европой и США сокращается. Если в 1995г. она составила 16% в США и 9% — в Европе, то в прошлом году разрыв сократился до 2,5-3% (15% — США, 12,5% — Европа).

Преимущества единой валюты внутри зоны евро для корпоративного сектора (отсутствие валютного риска, снижение издержек при проведении операций в евро, расширение источников финансирования и др.) активно используются крупными европейскими компаниями, действующими на территории нескольких государств. Объемы корпоративных слияний и поглощений в Европе достигли небывалого уровня. В 1999г. они в 2 раза превысили показатели 1998г. и составили более трети объема мировых сделок этого вида (1,213 трлн.долл. — в Европе, 3,317 трлн.долл. — в мире).

Однако основная доля общего объема слияний и поглощений в Европе приходится на европейские крупные компании, которые используют открывающиеся возможности единой валюты для укрепления своих позиций на континенте, расширения своей деятельности на большее число стран-членов ЕС, улучшения конкурентоспособности в рамках зоны евро. Появление единой валюты не привело к заметному расширению присутствия неевропейских компаний в зоне евро. Приобретение европейских активов американскими фирмами остается на очень низком уровне, в то время как европейские компании, несмотря на слабость евро, продолжают активно скупать ам. корпоративные активы. Объявленные в этом году приобретения европейскими компаниями ам. активов достигли 220 млрд.долл., американцы же потратили на эти цели в Европе (главным образом в Великобритании) лишь 33 млрд.долл., из которых на зону евро приходится всего около 10 млрд. евро (приобретения компаний зоны евро в США — 168 млрд. евро).

Диспропорциональность движения корпоративного капитала свидетельствует не только о сохранении преимуществ американского рынка (низкие операционные издержки, технологическая продвинутость, более высокая прибыльность). Это демонстрирует и стремление все большего числа европейских компаний выйти за пределы Европы и укреплять свою конкурентоспособность в условиях глобализации. Введение евро можно рассматривать как потенциальный стимул в поощрении глобальной деятельности европейских компаний, т.к. консолидация корпоративного сектора зоны евро создает предварительные условия для последующего «прыжка» за его пределы.

Процесс слияний и поглощений в Европе отражается на использовании евро при осуществлении платежей между участниками европейского рынка. В стоимостном выражении на платежи в евро во II кв. 2000г. пришлось 25% от всего количества сделок, осуществленных европейскими компаниями. Однако, если брать номинальное количество платежей в евро, то они составили 2,5%. Это говорит о том, что евро еще крайне низко используется в платежах корпоративного сектора на нац. уровне. Лишь 10% малых и средних предприятий осуществляли платежи в евро. То же самое относится и к частным лицам, которые используют евро в основном для совершения трансграничных операций. На нац. уровне планируется ускорить процесс подготовки компаний к переходу к евро и разъяснения населению преимуществ использования единой валюты.

Критики европейской континентальной эконом. модели (которая все же имеет различия на нац. уровне) все чаще называют среди причин курсовой слабости евро отсутствие необходимых структурных реформ, которые бы позволили реализовать потенциал единой валюты. Само по себе введение евро не может принести коренных изменений в хоз. механизм, обеспечить автоматическое движение в направлении укрепления единого рынка, создания единого рынка труда. Евро создает предпосылки для этого и содержит колоссальный потенциал развития конкурентоспособности европейских компаний. Это связано прежде всего с расширением источников финансирования хоз. деятельности компаний (появления возможности

для многих из них впервые выйти за пределы нац. границ), увеличением транспарентности ценообразования на нац. уровне (появления впервые для потребителей возможности прямого сопоставления цен), сближением в перспективе условий хозяйственной деятельности в рамках зоны евро. Однако различия в нац. регулировании налоговой политики, а также в секторе финансовых услуг создают объективные препятствия для развития потенциала евро. Показательно то, что единая валюта принесла с собой координацию эконом. и налоговой политики стран ЕС. Предпринимаются попытки положить конец недобросовестной конкуренции на нац. уровне в виде необоснованного льготного налогообложения в отдельных секторах экономики, что влияет на выбор компаниями места размещения своей деятельности. В области финансовых услуг общие усилия направлены на уменьшение стоимости финансирования деятельности и компаний при заимствованиях на европейском финансовом рынке.

Традиционная недооценка структурных изменений в экономике Европы может привести к недооценки ее потенциала. Все более последовательным становится стремление руководства стран зоны евро активно использовать бюджетную политику для стимулирования эконом. роста. Вслед за Испанией и Германией правительство Франции объявило недавно о планах сокращения налогов в ближайшие 3 года. Планы пересмотра системы пенсионного обеспечения опять же выдвинуты в Испании и Германии, рассматриваются в Италии.

Лиссабонский саммит ЕС сформулировал цель создания к 2010г. так называемой «новой экономики» в Европе, базирующейся на последних достижениях в области прикладных наук, компьютерно-информ. и телеком. технологий. Сформулирована новая стратегическая цель на предстоящее десятилетие: «превращение экономики ЕС в наиболее конкурентоспособную и динамичную экономику в мировом масштабе, основанную на знаниях, с устойчивым эконом. ростом, ведущую к улучшению условий труда и способствующую расширению занятости и укреплению соц. сплоченности».

До введения наличных евро (1 янв. 2002г.) в число приоритетных задач ЕС выходит проблема повышения имиджа единой валюты как за пределами, так и внутри ЕС.

### СУБСИДИРОВАНИЕ С/Х ЭКСПОРТА В ЕС

Создание общего рынка с/х товаров и проведение общей аграрной политики (ОАП), явилось одним из центральных элементов Договора об образовании ЕС (ст.38-46). Серьезные различия в характере и уровне земледелия и животноводства в отдельных странах ЕС по мере расширения ЕС только возрастали. Несмотря на это (в отличие от многих других интеграционных группировок, которые по существу исключают сельское хозяйство из сферы интеграции или предусматривают медленное, поэтапное объединение аграрного рынка). Сообщество сразу же пошло по пути создания условий для развития с/х стран-участниц именно в рамках единой «аграрной Европы». Это потребовало масштабного финансирования, которое закрепились в качестве главной статьи расходов бюджета ЕС (40% его совокупных ежегодных расходов).

*Экспортные субсидии в схеме совместной организации рынка в рамках ОАП ЕС (до создания ВТО).* Со времени образования ЕС практически для каждого сектора сельского хозяйства была подготовлена и применялись самостоятельные схемы организации рынка, основанные на общих принципах. Их можно рассмотреть на примере рынка зерновых с 1962г.

Основой организации рынка являлась т.н. «заданная цена» (target price). Она устанавливалась расчетным методом в начале каждого с/х года как единая справочная цена для основных с/х регионов ЕС, которую производитель, при нормальном течении торговли, должен был получать за свою продукцию на условиях «франко-ферма». «Заданная цена» рассчитывалась таким образом, чтобы обеспечить приемлемую рентабельность даже для традиционно отсталых крестьянских хозяйств государств Юга Европы.

Если реальная цена — например, в результате избыточного предложения — опускалась ниже «заданной» на определенный процент, зерно без ограничений закупалось специально уполномоченными учреждениями соответствующих стран ЕС в стабилизационный фонд. Выплачиваемая фермерам при этом цена получила название «цены вмешательства» (intervention price), и хотя она существенно ниже «заданной цены», но представляет для фермеров своего рода гарантированный минимум оплаты.

Внутренняя поддержка рынка ЕС приводит к тому, что уровень цен на нем значительно выше цен мирового рынка. Такой рынок должен быть защищен от импорта, в противном случае отечественные производители окажутся вытеснены с него. Защита в рамках ОАП обеспечивалась в рассматриваемый период взиманием с импортного зерна спец. «скользящего сбора» (variable levy), который доводил цену импорта до уровня заданной цены. На практике сбор рассчитывался путем вычитания из «заданной цены» цены импорта (СИФ), а также расходов на транспортировку и разгрузку товара в пункте оптовой продажи внутри территории ЕС. Импортные сборы поступали в бюджет ЕС.

Другим следствием завышенных в результате субсидирования цен внутреннего рынка ЕС стала угроза утраты европейской аграрной продукцией конкурентоспособности за границей (цены мирового рынка значительно ниже). Для того, чтобы экспорт оказался возможен, экспортерам, по предъявлению необходимых документов, подтверждающих отгрузку товара, объем, страну назначения и т.д., выплачивался возвратный (или компенсирующий) платеж (refund) в размере периодически устанавливаемой разницы между ценой ФАС рынка ЕС и мировой ценой (возврат может быть дифференцирован по качеству товара, а также по стране назначения для поставок в рамках прод. помощи он несколько выше), что и представляет собой экспортную субсидию.

Данная принципиальная схема действовала и в других отраслях сельского хозяйства. Несмотря на некоторое снижение уровня субсидий по результатам реформы ОАП в 1992г., они создали один из наиболее высоких в мире уровней защиты рынка и поддержки экспорта и являлась предметом постоянных конфликтов с третьими странами. Не удивительно, что общая аграрная политика ЕС (наря-

ду с близкой ей по масштабам вмешательства аграрной политикой США) оказалась в центре переговоров Уругвайского раунда ГАТТ.

*Общая оценка обязательств ЕС в области субсидирования экспорта по результатам Уругвайского раунда ГАТТ.* Предметом рассмотрения в ходе Уругвайского раунда ГАТТ стали все три вида государственного вмешательства в аграрном секторе: меры внутренней поддержки производства, ограничения импорта и экспортные субсидии. В области внутренней ценовой поддержки.

Сообществу удалось зафиксировать в своих обязательствах достаточно высокие «потолки», подлежащие постепенному снижению в 1995-2000гг., которые в целом носят даже менее ограничительный характер, чем соответствующие планы ЕС в рамках ОАП. Общий объем прямой поддержки (за исключением ряда видов помощи, не подпадающих под ограничение) не должен превысить 65,3 млрд. экю в 1998, 63,3 млрд. экю в 1999 и 61,2 млрд. экю в 2000г. и последующие годы.

В том, что касается ограничений импорта, ЕС осуществил тарификацию скользящих сборов, преобразовав их в так называемые «фиксированные тарифные эквиваленты», которые, как и основные ставки тамож. тарифа, подпали под согласованный в ВТО график последовательного сокращения в 1995-2000 гг. (в среднем на 36% при минимальном уровне 15% для каждого товара). Кроме того, была открыта контингента для импорта в ЕС ряда основных с/х товаров в пределах 3% внутреннего потребления ЕС (5% начиная с 1999г.) без уплаты «фиксированных тарифных эквивалентов». В 2000г. контингент составили 18 тыс т. говядины, 66,5 тыс.т. свинины, 104 тыс.т. сыров и т.д. Новая система, став более предсказуемой, несколько ограничила аграрный протекционизм ЕС (хотя и сохранила возможность принятия спец. защитных мер), однако в плане сокращения бюджетных расходов также не содержит радикальных отличий от ОАП.

Наконец, в части экспортных субсидий Сообщество в 1995-2000гг. осуществляет последовательное сокращение объемов субсидируемого экспорта (на 21%), а также совокупных расходов бюджета ЕС на эти цели (на 36%).

Снижение субсидий на с/х экспорт ЕС в 1995- 2000 гг.

	стоимость (млн.экю)			объем (млн.т.)		
	1995г.	2000г.	%	1995г.	2000г.	%
Зерно .....	2069	1141	-45	19118	13436	-30
Корм. зерно .....	1298	883	-32	12182	9973	-18
Рис .....	58	40	-25	177	143	-18
Оливковое масло .....	81	55	-32	143	117	-18
Сахар .....	730	497	-32	1560	1277	-18
Масло .....	1245	848	-32	447	366	-18
Молочный порошок .....	348	237	-32	297	243	-18
Сыры .....	505	281	-44	407	305	-25
Говядина .....	1900	1259	-34	1119	817	-27
Свинина .....	172	117	-32	491	402	-18
Мясо птицы .....	137	92	-33	440	291	-34
Яйца .....	37	25	-32	107	83	-22
Вина .....	61	41	-33	2973	2433	-18
Овощи и фрукты (св.) .....	97	66	-32	1108	907	-18
Овощи и фрукты (гот.) .....	14	10	-29	194	159	-18
Табачные изделия .....	95	40	-58	190	113	-41
Алкоголь .....	141	96	-32	1402	1147	-18

Кроме того, элементом компромисса с США в рамках окончательного пакета договоренностей Уругвайского раунда стало т.н. мирное соглаше-

ние, в соответствии с которым США обязались до 2003г. не выдвигать в ВТО претензий по отношению к аграрной политике ЕС в случае если ЕС в течение этого времени не будет нарушать своих обязательств в этой области.

*Субсидирование экспорта ЕС в отдельных отраслях.*

1. Зерновые. В результате реформы этого сектора аграрного рынка ЕС в 1992г. внутренние цены на зерновые были снижены к 1995г. на 29%. Это позволяет ЕС выполнить принятые по итогам Уругвайского раунда обязательства по сокращению субсидирования, не вступая в противоречие с собственными аграрной политикой.

2. Рис. В 1990-94гг. ЕС экспортировало в среднем 261 тыс.т. риса, в т.ч. 64 тыс.т. в качестве прод. помощи. Средняя величина субсидий (в пересчете на рисовую муку) составляла в тот период 320 экю/т. В 1998-2000 гг. в соответствии с обязательствами ЕС в рамках ВТО предельные лимиты субсидируемого экспорта будут характеризоваться следующими цифрами.

	1998г.	1999г.	2000г.
Экспортные (тыс.т.) .....	158	151,6	5,1
Субсидии (млн.экю) .....	47	43,3	39,6

Если предположить полное использование указанных лимитов, средняя величина субсидии сократится в среднем до 272,9 экю/т. В зависимости от уровня внутренних цен такая субсидия может оказаться недостаточной.

3. Говядина. В результате компромисса с США ЕС удалось избежать резкого снижения объемов субсидируемого экспорта уже в первые годы реализации обязательств по Уругвайскому раунду: кривая снижения, первоначально рассчитанная исходя из «потолка» субсидируемого экспорта в 998 тыс.т. в 1995г., что означало бы резкое единовременное сокращение субсидии, была скорректирована с целью «сглаживания». Кроме того, ЕС по конфиденциальной договоренности с США («компромисс Андриессена») в одностороннем отказался от экспорта субсидированной говядины на рынки ЮВА.

4. Свинина. Объем субсидируемого экспорта говядины должен сократиться в 1992-2000гг. на 27% (до 402 тыс.т.). В результате КЕС может отказаться от субсидирования части экспорта.

5. Вина. Сообщество субсидирует экспорт исключительно столовых вин, отдавая приоритет некоторым странам (в первую очередь Испании). В данном случае по специальному соглашению с США (нояб. 1992г.) бюджет субсидий был в 1993-94гг. резко сокращен (на 20%, а затем еще на 10%). Показатели снижения субсидий выглядят следующим образом.

Предельные объемы субсидированного экспорта вин (млн.гл.): 1993-94гг. — 3,029; 1995-96гг. — 2,973; 2000-01гг. — 2,433.

Бюджет субсидий на экспорт вин (млн.экю): 1993-94гг. — 77,3; 1995-96гг. — 60,6; 2000-01гг. — 41,3. Таким образом, если в 1993-94гг. объем субсидий при экспорте вин из ЕС составлял в среднем 25,5 экю/гл., то к 2000г. он снизится до 17 экю/гл.

6. Фрукты и овощи. ЕС обеспечивает себя фруктами на 83% (цитрусовыми 53%), овощами на 104%. Соответственно, ЕС не является крупным экспортером фруктов и овощей. Особенностью организации этого рынка является выборочный характер экспортных субсидий, они предоставля-



ются только при экспорте следующих культур: томаты, миндаль, лесной орех, апельсины, мандарины, лимоны, столовый виноград, яблоки, персики, нектарины. Этот перечень закреплен в списках обязательств ЕС в ВТО и не подлежит изменению.

Пределы субсидируемого экспорта фруктов и овощей, в тыс.т.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Свежие .....	1 028	987	947	907
Приготовленные .....	180	173	166	159
Всего .....	1208	1 160	1 113	1066

Сообщество было вынуждено существенно сократить стоимость бюджетных расходов на субсидирование экспорта: на 38% для свежих и на 53% для приготовленных фруктов и овощей в 1993-1995гг. Дальнейшие сокращения выглядят следующим образом.

Предельные бюджетные расходы на субсидирование, в млн.экю

Фрукты и овощи	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Свежие .....	84,4	78,2	72,2	65,9
Приготовленные .....	12,6	11,7	10,8	9,9
Всего .....	97	89,9	82,8	75,8

7. Сахар. Особенностью организации рынка сахара ЕС является установление квот внутреннего потребления. Субсидируются для экспорта только не востребованные внутри ЕС остатки этих квот. Как показывают данные, средний уровень субсидий в 1995-2000гг. в расчете на тонну сахара значительно сокращается: с 468 экю/т. до 391 экю/т. Уже сейчас он варьируется, в зависимости от вида сахара, от 395 до 440 экю/т. Отдельным фактором, определяющим возможности ЕС экспортировать сахар, является высокий курс доллара США (валюты, в которой котируются мировые цены на сахар), который приводит к обесценению субсидий ЕС, т.е. снижению их реальной стоимости, выраженной в долларах.

8. Молочные продукты. Последствия договоренностей Уругвайского раунда для экспорта различных молочных продуктов сильно различаются. Если для молока и молочного порошка обязательства по ГАТТ не вызывают необходимости серьезных корректировок масштабов субсидирования, то для «прочих молочных продуктов» картина иная. Снижение предельных объемов их субсидированного экспорта в 1992-2000гг. должно составить 22% при сокращении бюджета субсидий на 35%. Особенно жесткие сокращения осуществляются в секторе сыров – соответственно 30% и 50%. Здесь КЕС вынуждена отказаться от тотального субсидирования экспорта, прежде всего в части высококачественных сыров, пользующихся повышенным спросом на мировом рынке.

ЕС в широких масштабах применяет субсидии при экспорте основных видов с/х продукции. Не подлежит сомнению, что они оказывают прямое влияние на формирование экспортных цен и значительно повышают конкурентоспособность произведенных в ЕС с/х товаров на межд. рынке. **Россия, импортируя около половины потребляемого в стране продовольствия**, причем не менее трети из них – из стран «пятнадцати», является, таким образом, одним из основных объектов этого конкурентного воздействия. С одной стороны, субсидии в интересах потребителя удешевляют такой импорт или пополняют фонд первоначального накопления в стране. С другой – **субсидируемый ввоз** может, в зависимости от его масштабов, наносить вред отечественному производству соответствующих товаров, что, по букве закона, **может стать основанием**

**для расследования** на предмет введения против такого импорта компенсационных пошлин.

Действующая договорно-правовая основа взаимоотношений России и ЕС оговаривает вопросы субсидий и компенсационных мер лишь в общем плане. Ст.18 Соглашения о партнерстве и сотрудничестве предписывает сторонам при проведении расследований изучать представления другой стороны и информировать ее о существенных фактах и соображениях, на основе которых будет приниматься окончательное решение. Перед окончательным введением компенсационной пошлины стороны должны предпринять все возможное для разрешения спора.

Порядок расследования на предмет введения компенсационных мер СПС не оговаривается: каждая из сторон имеет право выбора между процедурами ГАТТ и соответствующим внутренним законодательством. Однако Россия, не являясь членом ВТО, и не инкорпорируя правила ГАТТ в свое законодательство в виде норм прямого действия, такого выбора пока не имеет и, вследствие этого, может и должна руководствоваться при проведении расследований исключительно отечественным законодательством. При этом особую роль приобретает трактовка понятия соответствующего законодательства. В рос. интерпретации это понятие ранее означало (при обсуждении с ЕС вопроса о правомерности отнесения России к «нерыночной экономике» для целей антидемпинговых расследований), что внутреннее законодательство сторон должно не просто оговаривать те же вопросы, что и правила ГАТТ (в данном случае вопросы субсидий и компенсационных мер), но и соответствовать (т.е. не расходиться, не противоречить) им.

Если следовать этому принципу, то СПС в числе норм ГАТТ, которым должно, в данном случае, соответствовать рос. законодательство, упоминает ГАТТ-47, а также Кодекс по субсидиям Токио-раунда (вопрос об изменениях в СПС, необходимых для учета последствий Уругвайского раунда ГАТТ, сторонам еще только предстоит рассмотреть).

С учетом этих оговорок, **Россия в принципе располагает инструментарием для проведения расследований в отношении ущерба от импорта из ЕС субсидированных прод. товаров**, который может быть использован при соблюдении соответствующих положений СПС. При этом, однако, **предстоит каждый раз делать выбор между интересами рос. потребителя и производителя** (если только последний в состоянии полностью удовлетворить отечественный спрос), что подсказывает целесообразность обращения к таким мерам с достаточной осмотрительностью и, по преимуществу, на разовой основе.

## СИСТЕМА ТАРИФНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ЕС

Концепция Общей системы тарифных преференций (ОСП), была разработана в 1964г. на первой Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и официально одобрена в 1968г. на второй Конференции этой организации. Основной целью предоставления развитыми странами тарифных преференций является содействие экономическому развитию, прежде всего индустриализации, стран «третьего мира».

По своему существу ОСП стала самостоятельным инструментом торговой политики промыш-

ленно развитых стран, предоставляющих развивающимся странам преимущества по доступу их товаров на свои рынки по сравнению с развитыми странами. Эта система носит название «общей» потому, что тарифные преференции практикуются в отношении развивающихся стран практически всеми развитыми странами как односторонняя уступка, а не результат торг.-полит. переговоров.

ЕС стали в 1971г. первыми, кто осуществил ОСП на практике. Система тарифных преференций ЕС распространялась на большинство товаров, а также на ряд с/х товаров, прошедших определенную степень переработки. С тех пор схема ОСП возобновлялась на ежегодной основе и подлежала пересмотру каждые десять лет. При этом, однако, не происходило изменений принципиального характера: по-прежнему основным инструментом оставались т.н. потолки и лимиты, в рамках которых можно было беспошлинно ввозить товары на рынок ЕС, изменялся лишь список стран-бенефициаров и товарный охват.

По результатам применения ОСП в течение 20 лет КЕС в начале 90 гг. было принято решение внести в нее принципиальные изменения с целью упрощения механизмов использования, усиления предсказуемости и транспарентности, а также адекватного отражения в ОСП возросшей дифференциации уровней развития стран «третьего мира».

Новая схема была утверждена Советом Министров ЕС в 1994г. для товаров (на 1995-98гг.) и в 1996г. — для с/х товаров (с 1.07.1996г. по 30.06.1999г.). Отдельным регламентом в 1998г. в ОСП были внесены поправки, касающиеся предоставления доп. преференций по соц. и экологическим критериям. Консолидированный Регламент по ОСП №2820/98 (далее именуемый «регламент»), продлевающий применение описываемой ниже схемы до 31 дек. 2001г., был принят Советом министров ЕС 21 дек. 1998г.

*Основные элементы ОСП ЕС.* 1. Товарный охват системы преференций. Система тарифных преференций ЕС распространяется на большинство товаров (гл.25-97 Комбинированной товарной номенклатуры), а также на ряд с/х товаров, прошедших определенную степень переработки (гл.1-24). Полный перечень товаров содержится в приложениях Регламента.

2. Принцип модуляции. Товары, в отношении которых действует ОСП, разделяются на четыре подгруппы в зависимости от их чувствительности для рынка ЕС, определяемой с учетом доли импорта на рынке данного товара и степени его влияния на соответствующий сектор экономики ЕС (занятость, производительность и т.п.). Путем модуляции ставок пошлин в зависимости от принадлежности товара к одной из этих четырех подгрупп и определяются собственно тарифные преференции: 15% для очень чувствительных товаров (т.е. оплате подлежит 85% ставки пошлины РНБ); 30% для чувствительных товаров (70% ставки пошлины РНБ); 65% для получувствительных товаров (35% ставки пошлины РНБ); 100% для нечувствительных товаров (пошлина не взимается).

Все ставки пошлины округляются до десятых долей; если они оказываются меньше 0,5%, то пошлина не взимается.

3. Географический охват ОСП. Общая система преференций ЕС распространяется на все разви-

вающиеся страны и некоторые страны, испытывающие временные эконом. трудности, связанные с переходом к рыночной системе хозяйствования (как, например, в свое время страны ЦВЕ, сейчас — Россия и другие государства СНГ).

Все бенефициары подразделяются на три группы: наиболее развитые страны (в которых, по данным ВВ, ВНП на душу населения в 1991г. превышал 6 тыс.долл.): Гонконг, Сингапур, Ю.Корея, Саудовская Аравия, Оман, Бруней, Катар, ОАЭ, Кувейт, Бахрейн, Ливия, Науру; наименее развитые страны; страны, ведущие борьбу с наркобизнесом: Колумбия, Венесуэла, Эквадор, Перу, Боливия.

Товары, происходящие из наименее развитых стран или стран, вовлеченных в борьбу с наркобизнесом, не подлежат обложению импортными таможенными пошлинами независимо от степени их чувствительности, хотя по с/х товарам для стран, ведущих борьбу с наркобизнесом, этот принцип номенклатурно ограничен.

4. Принцип градации. В отличие от модуляции, механизм градации влияет только на страны, которые достигли высокого уровня развития в целом, либо обладают повышенной конкурентоспособностью в определенных секторах, контролируя существенную долю в импорте того или иного товара в ЕС из всех третьих стран и, таким образом, либо больше совсем не нуждаются в преференциях, либо нуждаются в них не в такой степени, как менее конкурентоспособные страны. Индикатором для градации служит также уровень экономического развития страны в целом. По сути градация означает поэтапное исключение из сферы действия ОСП сначала определенных секторов отдельных стран-бенефициаров ОСП, а в дальнейшем — отдельных стран-бенефициаров полностью. На практике она ведет к потере сравнительной конкурентоспособности товаров из «градированных» стран.

Механизм градации не применяется, если импорт определенного товара из одной страны составляет менее 2% общего импорта этого товара в ЕС из всех стран-пользователей ОСП.

5. Принцип «солидарности». Независимо от описанных выше механизмов модуляции и градации, с 1 янв. 1996г. для товаров, а с 1 янв. 1997г. — и для с/х, применяется т.н. принцип солидарности (или «львиной доли»), который означает, что если импорт какого-либо товара из стран-бенефициаров, в т.ч. не упомянутых в механизме градации, превышает 25% общего импорта этого товара в ЕС из всех стран-пользователей ОСП, то это ведет к полному изъятию этих стран из сферы действия ОСП по данному товару и применению импортной пошлины, соответствующей ставке РНБ.

6. Немедленное изъятие из ОСП ЕС по принципу страна/сектор. Тарифные преференции отменяются полностью по принципу страна/сектор с 1995г. в тех случаях, когда ОСП ведет к значительному улучшению доступа на рынок ЕС товаров какой-либо страны по сравнению с режимом ОСП образца 1993г.

Действие положений по немедленному изъятию преференций пока затрагивало ряд товаров из Бразилии, Китая, Гонконга, Макао, Сингапура и Ю.Кореи. Применительно к России (равно как к Белоруссии, Украине и Казахстану) фигурирует

только один товар — мочеви́на, в отношении которого преференции не действовали в 1993г. ввиду проходившего антидемпингового расследования.

7. Дополнительные преференции. В 1998г. Советом министров ЕС были внесены соответствующие поправки в ОСП, в соответствии с которыми страны-бенефициары могут претендовать на доп. снижение тарифного обложения своих товаров в ЕС, если:

а) принято и реально применяется нац. законодательство, соответствующее Конвенциям №87, 98, 138 о праве создания и участия в профессиональных союзах и запрете на детский труд Межд. организации труда;

б) приняты и реально применяются стандарты Межд. организации по тропической древесине.

Дополнительные преференции на промтовары составляют: 15% для очень чувствительных (в основном в области текстиля); 25% для чувствительных товаров (включают в т.ч. бытовую электронику); 35% для получувствительных товаров.

В отношении же с/х товаров доп. снижение пошлин несколько умереннее: 10% для очень чувствительных; 20% для чувствительных; 35% для получувствительных товаров.

Необходимо отметить, что новые правила позволяют странам-бенефициарам не только расширять объем действующих преференций, но также получать 25% снижение тарифов на промышленные товары и 15% — на с/х по тем позициям, которые были поэтапно изъяты из сферы действия ОСП в соответствии с механизмом градации по мере достижения высокой конкурентоспособности страны в том или ином секторе.

Дополнительные преференции не предоставляются, однако, в отношении секторов, изъятых из ОСП в соответствии с принципом «солидарности».

Решение о предоставлении доп. преференций принимается КЕС на основании соответствующего письменного запроса страны- бенефициара, к которому прилагается перевод на англ. язык действующего нац. законодательства в упомянутых выше областях.

В случае положительного рассмотрения запроса государственный орган страны-бенефициара, запросившей доп. преференции, при выдаче сертификата происхождения товара по форме «А» помимо происхождения товара подтверждает, что он был произведен при соблюдении упомянутых условий, о чем делается соответствующая запись.

Действие доп. преференций может быть приостановлено, если КЕС располагает информацией о несоблюдении упомянутых критериев в стране-бенефициаре.

Первой страной, запросившей у ЕС доп. «социальные» преференции, и пока единственной, получившей их в размере от 15% до 35% в зависимости от чувствительности товара, стала Молдова. Соответствующее решение по этому вопросу было принято Советом министров ЕС 31 июля 2000г.

8. Временное приостановление действия ОСП ЕС. Действие Общей системы преференций ЕС может быть приостановлено полностью или частично в случае: предоставления ложной информации, отсутствия требуемого адм. сотрудничества для целей проверки сертификатов «А», или наличия условий, не позволяющих осуществлять такое сотрудничество; недобросовестной торговой

практики страны-бенефициара ОСП, включая торг.-полит. дискриминацию ЕС; несоответствия торговой практики обязательствам, принятым в рамках Уругвайского раунда ГАТТ; наличия любого вида принудительного труда, как он определяется в Женевской конвенции от 25 сент. 1926г. и 7 сент. 1956г., а также конвенции 29 и 105 МОТ; экспорта товаров, произведенных с использованием труда заключенных; недостаточного контроля за экспортом или транзитом наркотических веществ или «отмыванием» денег; несоблюдения межд. конвенций по сохранению рыбных ресурсов.

Кроме того, ЕС намерен уделять особое внимание мерам в отношении стран-бенефициаров, не соблюдающих права интеллектуальной собственности, путем их полного изъятия из сферы действия ОСП ЕС.

9. Приостановление действия преференций.

а) в случае антидемпингового или компенсационного расследования Тарифные преференции не распространяются на товары, в отношении которых действуют антидемпинговые или компенсационные меры, рассчитанные как порог устранения ущерба европейским производителям или на базе цен, которые не отражают преференциальный доступ страны на рынок ЕС.

б) в случае наличия трудностей для промышленности ЕС Ставка импортной пошлины, соответствующая РНБ, может быть восстановлена на тот или иной товар (за исключением товаров, происходящих из наименее развитых стран), если этот товар импортирован в ЕС на таких условиях, которые могут вызвать серьезные трудности или их угрозу производителям аналогичного товара в ЕС.

Эта мера не носит исключительного характера и практически полностью совпадает с критериями нанесения ущерба промышленности ЕС при антидемпинговых расследованиях. Правила происхождения товаров. Для получения тарифных преференций импортируемый товар должен отвечать правилам происхождения, применяемым для целей ОСП. Как правило, товар считается произведенным в той или иной стране-бенефициаре ОСП, если он был там «в достаточной степени переработан». Критерием для этого служит изменение позиции произведенного товара в товарной номенклатуре (четыре цифры) по сравнению с использованными для его производства составляющими, либо фиксированное процентное выражение добавленной на территории страны-бенефициара ОСП стоимости.

Основным документом, необходимым для получения преференций ЕС, является сертификат о происхождении товара по форме «А», выдаваемый государственным органом страны-бенефициара.

*Новая схема ОСП в отношении России.* ОСП ЕС была предоставлена России (как и другим республикам бывшего СССР) с 1 янв. 1993г., что позволило обеспечить беспошлинный ввоз большого числа рос. товаров на рынок ЕС. 10% экспорта России в ЕС потенциально подпадает под действие ОСП, и полное использование предоставляемых преференций российскими экспортерами может в идеале снизить средневзвешенную пошлину ЕС на рос. товары с 1,2% до 0,5%.

Объем предоставляемых России преференций поэтапно снижается в силу действия механизмов модуляции (с 1995г.) и градации (с 1997г.). Компенсирующим элементом здесь можно считать



распространение с 1 янв. 1995г. действия тамож. преференций на экспорт России в два новых члена ЕС: Швецию и Финляндию (Австрия предоставляла России преференции и ранее).

Реальный эконом. эффект от применения в отношении России ОСП ЕС определяется следующим:

1. Модуляция. Ранее все рос. товары, подпадающие под преференции, экспортировались в ЕС беспошлинно (за исключением ряда с/х продуктов и товаров, экспортируемых сверх установленных лимитов и, в редких случаях, потолков). Теперь, в результате модуляции, беспошлинно ввозятся только нечувствительные товары, по остальным же группам товаров (в них попало абсолютное большинство рос. экспорта в ЕС) действуют сниженные по сравнению со ставкой РНБ пошлины.

Вместе с тем, согласно новым положениям по доп. преференциям, Россия могла бы существенно и быстро расширить преференциальный доступ на рынок ЕС и практически приблизиться к уровню использования преференций 1995г.

2. Градация. С 1 янв. 1997г. сокращены на 50%, а с 1 янв. 1998г. полностью устранены преференциальные ставки импортных пошлин в отношении следующих важнейших статей рос. экспорта: удобрения (гл.31 ТНВЭД); соль, сера, земля и камень, штукатурные материалы, известь и цемент (гл.25); минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества; воск минеральный (гл.27); отдельные черные металлы, не подпадающие под номенклатуру ЕОУС, ферросплавы; цветные металлы; медь и изделия из нее (гл.74); никель и изделия из него (гл.75); алюминий и изделия из него (гл.76); свинец и изделия из него (гл.78); цинк и изделия из него (гл.79); олово и изделия из него (гл.80); прочие недрагоценные металлы, металлокерамика и изделия из них (гл.81); инструменты, ножевые изделия, ложки, вилки из недрагоценных металлов (гл.82); прочие изделия из недрагоценных металлов (гл.83).

Согласно новым положениям по доп. преференциям, Россия сможет вернуть преференциальные ставки пошлин по этим статьям экспорта (до 25% ставки пошлины РНБ). Более того, доп. преференции позволяют получать преференциальный доступ для изделий из стали номенклатуры ЕОУС.

В июле 1999г. Россия сделала офиц. запрос на предоставление ей доп. «социальных» преференций в рамках ОСП ЕС. Формальная процедура рассмотрения этой заявки начата КЕС 30.07.1999г. (Официальный Бюллетень С 218).

В соответствии с этой заявкой и установленной процедурой в окт. 1999г. был осуществлен проверочный визит в Россию экспертов КЕС для рассмотрения в соответствующих компетентных рос. организациях, отвечающих за трудовые отношения, вопросов соответствия рос. законодательства и практики работы нормам МОТ и Межд. организации по тропической древесине. По оценке КЕС, визит экспертов прошел успешно и подтвердил возможность получения Россией «социальных» преференций. Формально соответствующее представление КЕС должно было быть утверждено странами-членами в янв. 2000г., однако в связи с известными событиями в Чечне Советом министров ЕС 24 янв. 2000г. было принято решение «временно приостановить рассмотрение планов воз-

можного расширения доп. льгот для России в рамках Общей системы преференций». И только на саммите Россия-ЕС в Москве 29 мая 2000г. ЕС согласился «рассмотреть вопрос о завершении до конца текущего года процедуры распространения на Россию «социальных» преференций ОСП ЕС».

Таким образом, получение Россией доп. соц. преференций ЕС возможно не ранее начала 2001г.

### ПРОТЕКЦИОНИЗМ В ТОРГОВЛЕ

Несмотря на общую тенденцию к либерализации межд. торгового обмена, которая охватывает и вновь интегрирующиеся в мировое хозяйство страны с пока еще нерыночной экономикой, каждое из государств сохраняет в силе определенные инструменты регулирования экспорта и импорта, которые используются для защиты отечественных производителей, обеспечения нац. безопасности, получения встречных уступок от партнеров в торговле.

Одной из самых распространенных мер в этой области являются антидемпинговые процедуры, которые используются обычно против быстро растущего конкурентоспособного импорта из третьих стран. Согласно исследованию, проведенному экономистами англ. компании Rowe & Maw, в 1999г. в мире было открыто 330 новых антидемпинговых процедур, что является рекордным показателем за последние 5 лет (1998г. — 232 процедуры, 1997г. — 242, 1996г. — 221, 1995г. — 156 процедур).

Эти процедуры были инициированы в 22 различных странах (Аргентине, Австралии, Бразилии, Канаде, Колумбии, Чехии, Европейском Союзе, Египте, Индии, Ю.Корее, Малазии, Мексике, Новой Зеландии, Перу, Филиппинах, Польше, Словении, ЮАР, Тринидад и Тобаго, Турции, США, Венесуэле).

Лидерами среди этих стран по числу новых открытых антидемпинговых процедур в последние 2 года являются:

1998г.		1999г.	
Страна	Число процедур	Страна	Число процедур
ЮАР	41	ЕС	66
США	34	Индия	60
Индия	30	США	46
ЕС	22	Австралия	24
Бразилия	16	Аргентина	21
Австралия	13	Канада	18
Мексика	10	ЮАР	16
Канада	8	Бразилия	14
Израиль	7	Мексика	14

Как видно из приведенной таблицы, лидером среди стран-инициаторов антидемпинговых процедур в 1999г. стал ЕС с рекордным показателем за все прошедшие 30 лет (первое антидемпинговое расследование в ЕС было инициировано 30 апр. 1970г. в отношении импорта азотных удобрений из Греции, которая в то время не входила в число стран-членов этого Сообщества. Всего за эти годы в ЕС было рассмотрено более 500 жалоб (из которых 32% приходится на товары из СНГ и ЦВЕ, 20% — Японию и Восточную Азию, 8% — Китай и т.д.), причем в 396 случаях этим жалобам был дан ход и введены санкции.

Среди лидеров находится также Индия, которая за последние 3г. увеличила число новых антидемпинговых расследований в 5 раз (с 13 в 1997г. до 30 процедур в 1998г. и 60 процедур в 1999г.).

Но если в предыдущие три года не отмечалось резкого увеличения общего числа новых открываемых процедур (их число варьировалось от 221 случая в 1996г. до 242 в 1997г.), то зато четко обозначился переход от «традиционных инициаторов» антидемпинговых процедур к «новым инициаторам». Если в период 1985-89 гг. на ЕС, США, Австралию и Канаду приходилось 90% всех новых открываемых процедур, то в 1998г. их доля в общем процессе упала до 34% и первые роли стали играть такие страны, как ЮАР, Индия, Бразилия, Мексика и Аргентина. И хотя в 1999г. доля «традиционных» стран – ЕС, США, Австралии и Канады – снова несколько увеличилась (до 42%), все равно этот показатель далек от уровня 80-х годов.

В 1999г. проявились две тенденции: 1) продолжение применения антидемпинговых процедур все растущим числом стран и 2) рост числа процедур, открываемых «традиционными инициаторами» из промышленно развитых стран.

В ближайшей перспективе следует, видимо, ожидать применения антидемпинговых процедур все большим числом стран, особенно теми из них, которые пошли на либерализацию их импортных режимов и для которых антидемпинг является, по сути, единственным инструментом защиты своих нац. производителей от дешевого импорта.

Против каких стран направлены антидемпинговые процедуры. В 1999г. их число превысило 50, лидерами среди которых стали Китай (39 процедур), Ю.Корея (32), Япония (22), Тайвань (20), Индонезия (19), Таиланд (17), Россия (14), США (13), Бразилия (12), Германия (12), Индия (12).

Из 39 процедур, открытых в отношении Китая, 12 пришлось на Евросоюз, который, в свою очередь, стал предметом разбирательства в 4 случаях (еще 38 процедур были открыты в отношении его отдельных стран-членов). Интересно отметить, что в приведенном списке «лидеров», против которых направлялись антидемпинговые расследования, первые шесть мест занимают представители Азии.

Что касается отраслевой направленности проводимых антидемпинговых расследований, то за последние 2 года примерно половина всех случаев приходилась на хим. продукцию и стальные изделия.

Сектор	1998г.		1999г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Химпродукция, пластмассы, резино-технические изделия	41	18	101	31
Стальные изделия	87	38	92	28
Текстиль	28	28	37	11
Машины и оборудование, электробытовые приборы	13	13	26	8
Лесоматериалы, бумага	8	4	25	8

Рост доли хим. продукции как в количественном, так и в процентном отношении объясняется тем, что в Индии почти половина процедур, открытых в 1999г., пришлась именно на эти товары (в ЕС этот показатель составил порядка 30%). По стальным изделиям также отмечается рост в количественном отношении, несмотря на некоторое сокращение в процентах от общего числа новых процедур.

Наряду с антидемпинговыми пошлинами в мировой практике применяются и компенсационные (anti-subsidy) пошлины, налагаемые на импорт из стран-партнеров в том случае, если экспортер пользовался при ценообразовании на эти

товары доказанным прямым специфическим государственным субсидированием (дотации, скидки с налогов и т.п.). Такие пошлины налагаются обычно в размере выявленной субсидии.

В 1999г. отмечено 40 компенсационных расследований (против 26 в 1998г. и 16 в 1997 г), причем 20 из них открыты ЕС, 10 – США, остальные приходятся на Канаду, Чили, ЮАР и Венесуэлу. Ранее здесь тон задавали США (в среднем по 20 расследований в год в 1985-94 гг.), ЕС прибегал к этой практике достаточно редко (в среднем 3 процедуры в год с янв. 1985г. по июнь 1997г.), однако в последние годы ситуация, как видно из приведенных цифр, стала меняться.

Основными странами, против которых применяются компенсационные пошлины, являются Индия, Тайвань, Таиланд, Индонезия (по 5 пошлин каждая), Ю.Корея (4), Малайзия (2).

Из 40 компенсационных расследований половина пришлась на стальную продукцию (7 процедур в ЕС и все 10 процедур в США). Другими товарами являлись хим. продукция, текстильные изделия, металлы и продовольствие.

В последние 2 года отмечается также резкий рост числа принимаемых спец. защитных мер (в форме тамож. пошлин на импорт (экспорт), прочих сборов, внутренних налогов, лицензирования и квотирования экспорта и импорта). В 1999г. таких процедур было открыто 14 (против 11 в 1998г., 3 – в 1997г., 5 – в 1996г. и 2 – в 1995г.). Лидерами по числу защитных мер, принятых в 1995-99гг. являются Индия (10 мер) и США (7), за которыми следуют Ю.Корея (4), Аргентина (2), Египет (2), Чили (2), Австралия, Бразилия, Колумбия, Чехия, Эквадор, Латвия, Словакия, Словения (по 1 каждая).

При этом следует отметить, что ЕС практически не применяет защитных мер, за исключением небольшого числа квот на импорт стальных изделий номенклатуры ЕОУС из стран, не являющихся членами ВТО, в т.ч. из России.

Основными товарами, подпадающими под действие защитных мер, являются продовольствие и хим. продукция.

Сектор	Кол-во	%
Продовольствие	13	37,1
Лесоматериалы, бумага	1	2,9
Текстиль	0	0
Химические товары, пластмассы, резина	10	28,6
Стальные изделия	2	5,7
Прочие металлы	0	0
Машино-техническая продукция	2	5,7
Прочие	7	20,0

Столь незначительное число случаев применения защитных мер в отношении стальных изделий (2 из 35) объясняется тем, что на эту продукцию уже приходится основное число антидемпинговых и компенсационных расследований.

*Антидемпинговая практика ЕС.* Несмотря на общую тенденцию к либерализации межд. торговли, которая распространяется и на вновь интегрирующиеся в мировое хозяйство страны с переходной (пока еще нерыночной) экономикой, каждое из государств сохраняет в своем активе определенные инструменты регулирования экспорта и импорта, которые используются для защиты отечественных производителей, обеспечения нац. безопасности, получения встречных уступок от партнеров в торговле.

Для России тема принятых и применяемых в мире правил и инструментов межд. торговли стала особенно актуальной с началом эконом. реформ и, прежде всего, с ликвидацией монополии внешней торговли, приведшей к появлению на внешних рынках большого числа независимых эконом. операторов. Еще большее значение этот процесс приобретает в связи с переходом в практическую фазу переговоров о присоединении России к ВТО и вступлением в силу с 1 дек. 1997г. полномасштабного Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС, СПС, торговые разделы которого уже максимально приближены к нормам ВТО.

В соответствии с СПС, ЕС полностью отказался от применения количественных ограничений в отношении рос. товаров, за исключением допускаемых в мировой практике, т.е. при принятии ограничительных мер (квотирование) в торговле некоторыми видами изделий из стали и, до 1998г., текстильной продукцией. С момента создания ВТО Евросоюз не принимал защитных мер в отношении импорта. Отраслевые соглашения также не оказывали существенного сдерживающего эффекта на рос. экспорт. Напротив, проблемой для товаропотоков остаются т.н. технические барьеры в торговле (в частности, требования по сертификации товаров). Но, пожалуй, наиболее острые вопросы торговли России с ЕС связаны с антидемпинговыми мерами в отношении рос. товаров. По состоянию на август 2000г., в ЕС действовало 11 антидемпинговых мер против рос. товаров, еще по двум товарам начаты расследования. Общий суммарный ущерб для России от применения этих мер оценивается более, чем в 200 млн. евро в год.

Обострение демпинговых проблем в последние годы происходило не только в отношениях Россия – ЕС. В 1999г. в мире было открыто 330 новых антидемпинговых процедур, что является рекордным показателем за последние 5 лет (1998г. – 232 процедуры, 1997г. – 242 процедуры, 1996г. – 221 процедура и 1995г. – 156 процедур). И что примечательно, список из 22 стран, инициировавших в 1999г. новые антидемпинговые процедуры, возглавляет ЕС (66 процедур), за которым следует Индия (60 процедур) и США (46 процедур). Таким образом, антидемпинг стал основным инструментом ЕС по защите его внутреннего рынка от быстрорастущего конкурентоспособного импорта из стран-торговых партнеров.

*Антидемпинговое и компенсационное законодательство ЕС.* 15 государств-членов ЕС проводят в отношении стран, не являющихся членами ЕС общую торговую политику, целями которой является поэтапное устранение ограничений в межд. торговле и снижение таможенных барьеров. Это делает ЕС одним из ключевых участников процесса либерализации мировой торговли, которая предусматривает наличие прав и обязанностей для всех вовлеченных в торговлю стран. Важным является и наличие механизмов по контролю за соблюдением правил мировой торговли и принятием мер в случае их нарушения. Римский договор, в соответствии с которым в 1957г. было создано ЕЭС, ставшее впоследствии важнейшей составной частью ЕС, определил основные черты общей торговой политики ЕС и средства торговой защиты, включая инструментарий для противодействия демпингу.

Первое антидемпинговое законодательство ЕС было принято в 1968г., после чего в него неоднократно вносились поправки. В настоящее время правовую базу антидемпинговых и компенсационных расследований в ЕС составляют базовый антидемпинговый Регламент ЕС 384/96, вступивший в силу 6 марта 1996г., и Решение Комиссии ЕОУС 2277/96, вступившее в силу 2 дек.я 1996г., а также компенсационный Регламент ЕС 2026/97 от 6 окт. 1997г. и Решение Комиссии ЕОУС от 3 сент. 1998г. по вопросам компенсационных расследований.

Эти Регламенты и Решения инкорпорировали новые правила в области антидемпинга и компенсаций, выработанные в ходе уругвайского раунда ГАТТ и содержащиеся в Соглашении о создании ВТО.

Законодательство ЕС определяет демпинг в межд. торговле как поставку товара на экспорт по цене ниже нормальной стоимости, какой, как правило, считается цена на этот товар на внутреннем рынке страны-экспортера. В случае импорта из стран с нерыночной экономикой, где все цены формируются под влиянием государства (к каковым ЕС относит Албанию, Армению, Азербайджан, Белоруссию, Грузию, Казахстан, Северную Корею, Молдавию, Монголию, Таджикистан, Туркменистан, Украину, Узбекистан, Вьетнам, а до 1 июля 1998г. – Россию и Китай), допускается отступление от этого правила и на практике используется метод «суррогатной аналогичной страны».

С момента разработки особых правил антидемпинговых процедур в отношении нерыночных экономик результаты проводимых в России и Китае эконом. реформ дали достаточные эконом. обоснования для внесения изменений в антидемпинговую практику ЕС. 27 апр. 1998г. Советом министров ЕС было принято решение, в соответствии с которым в базовой антидемпинговой Регламент ЕС внесена поправка, исключая с 1 июля 1998г. Россию и Китай из списка стран с нерыночной экономикой для целей антидемпинговых расследований. На практике это означает, что на рос. экспортеров распространяется смешанный режим расследования: если они смогут доказать, что работают в условиях, где преобладают рыночные отношения, к ним будут применяться те же правила, что и для компаний из рыночных экономик. Если же они не хотят делать запрос на получение рыночного режима расследования или не смогут доказать своей «рыночности», к ним применяется нерыночный режим, т.е. метод «суррогатной аналогичной страны», означающий, что нормальная стоимость определяется на основе цен и издержек в сопоставимой третьей стране с рыночной экономикой.

В соответствии с базовым антидемпинговым Регламентом 1996г. и Решением ЕОУС антидемпинговые расследования проводятся в ЕС при выполнении следующих условий: установления факта демпинга; наличия материального ущерба промышленности Сообщества; доказанной причинно-следственной связи между демпингом и ущербом промышленности ЕС; соблюдения интересов Сообщества в целом.

По состоянию на конец 1999г. в ЕС действовало 156 мер против 63 наименований товаров из 35 стран. 5 из этих мер касались компенсационных



пошлин. Подавляющее большинство мер выражалось в антидемпинговых пошлинах, но вместе с тем в отношении некоторых товаров из стран ЦВЕ допускалось принятие количественных и ценовых обязательств. Из упомянутых мер 33 действовали в отношении товаров из Китая, 11 – России и еще 11 – из стран с нерыночной экономикой, включая Белоруссию и Казахстан (по 2 меры) и Украину (7 мер), 18 мер относилось к десяти странам – Румыния, Болгария, Словакия, Чехия, Словения, Венгрия, Польша, Латвия, Литва, Эстония.

Всего под действие антидемпинговых и компенсационных мер в 1999г. подпадало 0,4% общего объема импорта ЕС.

Антидемпинговые и компенсационные расследования

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Расследования на начало года.....	65	77	54	62	44
... начатые в течение периода.....	33	25	45	29	86
... идущие в течение периода.....	98	102	99	91	130
Расследования завершившиеся:					
- введением окончательных					
пошлин или обязательств.....	13	23	24	28	21
- прекращением.....	8	25	13	16	22
Всего завершенных за период.....	21	48	37	44	43
Идущие, на конец периода.....	77	54	62	44	87
Предварительные пошлины,					
введенные в течение периода.....	21	11	33	30	17

Источник: «Eighteenth Annual Report from the Commission to the European Parliament», Brussels, 11.07.2000.

Отличительной чертой 1999г. является резко возросшее число новых начатых расследований по сравнению с 1998г. (86 против 29), хотя в предыдущие годы оно находилось на относительно одинаковом уровне или даже сократилось в 1998г. по сравнению с 1997г. (29 против 45).

Резкое увеличение числа новых процедур в 1999г. относится, главным образом, к хим. продукции (0 расследований в 1998г. и 28 – в 1999г.), изделиям из стали (соответственно 14 и 21 расследование), продукции электронной промышленности (0 и 10 расследований соответственно). При этом необходимо отметить опережающий рост компенсационных расследований, составивших в 1999г. 23% от числа всех новых расследований, против 4% в 1996г.

Некоторые факторы указывают на прямую связь резкого роста числа новых расследований с финансовым кризисом, имевшим место в ЮВА в 1997г. Этот кризис непосредственно затронул Гонконг, Индонезию, Японию, Малайзию, Тайвань, Таиланд и Ю.Корею, что вызвало резкое падение внутреннего спроса на рынках этих стран, в первую очередь, на продукцию черной металлургии, и, естественно, рост зависимости экономики этого региона от экспортных поступлений.

Азиатский финансовый кризис вызвал резкий рост экспорта товаров по заниженным или же компенсированным ценам, что привело к увеличению числа компенсационных расследований в ЕС с 4-х в 1997г. до 20-и в 1999г., из которых 19 пришлось на страны ЮВА.

Кроме того, сокращение внутреннего потребления в странах ЮВА изменило направление товаропотоков на другие, платежеспособные рынки, в первую очередь США и ЕС. Этим фактом можно объяснить параллельный рост числа новых антидемпинговых и компенсационных расследований в ЕС и США, которые в 1999г. инициировали 56 (46 – антидемпинговых и 10 – компенсационных)

расследований против 46 (36 и 10 соответственно) в 1998г., причем подавляющая часть этих расследований пришлось как раз на товары из Китая и Тайваня.

Принятие предварительных и окончательных мер. Предварительные пошлины вводятся КЕС, если в результате проведенного расследования будет установлено, что демпинг действительно имел место, он наносит ущерб промышленности ЕС и что интересы ЕС требуют принятия мер. Как правило, предварительные пошлины действуют в течение 6 мес. и могут продлеваться дополнительно еще на 3 мес. Их размер не должен превышать демпинговой маржи, но может быть и ниже ее, если этого будет достаточно для устранения ущерба. Решение о введении предварительной пошлины может быть прокомментировано заинтересованными сторонами. На основании этих комментариев и выполненных расчетов КЕС принимает решение о введении окончательных пошлин и принятии обязательств. Окончательные пошлины действуют в течение 5 лет, затем они перестают применяться, если только КЕС не открывает новое расследование по запросу промышленности, показывающее, что прекращение действия пошлины может привести к возобновлению демпинга и ущерба (т.н. процедуру пересмотра).

В 1999г. предварительные пошлины были введены в 17 случаях (против 30 в 1998г. и 33 – в 1997г.) на товары, поставляемые из 10 различных стран, список которых возглавила Индия (5 товаров), за которой следуют Ю.Корея (3 товара), Китай и Украина (по 2 товара).

Окончательные пошлины были введены в 21 случае против 8 товаров из 14 стран. И здесь лидирует Индия (5 случаев), за ней идут Польша (3) и Венгрия (2).

Без введения каких-либо мер в 1999г. завершилось 22 расследования (16 – в 1998г.), в т.ч. 9 – по товарам из Ю.Кореи и по 2 – из Индии и Саудовской Аравии.

Пересмотр антидемпинговых и компенсационных мер. В соответствии с базовым Регламентом, в ЕС практикуется 5 видов процедур пересмотра мер, каждый из которых может быть задействован в зависимости от ситуации и цели: промежуточный пересмотр, interim review, пересмотр в случае поглощения, anti-absorption и обхода, anti-circumvention, пересмотр для компании, впервые выходящей на рынок, newcomer review, и пересмотр в связи с истечением мер, expiry review. Кроме того, в случае компенсационных мер может быть проведен ускоренный пересмотр мер.

Пересмотры антидемпинговых и компенсационных расследований

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Идущие, на начало года.....	24	34	50	39	46
Пересмотры, начатые в периоде.....	26	32	17	37	40
... идущие в течение периода.....	50	66	67	76	86
Всего, завершенных в периоде.....	16	16	28	38	27
Идущие на конец периода.....	34	50	39	46	59

Базовым Регламентом предусматривается, что антидемпинговые меры вводятся на пять лет и по истечении этого срока они могут быть прекращены или сохранены в неизменном виде в результате пересмотра, если КЕС установит, что: несмотря на применение меры продолжалась практика демпинга и наносился ущерб определенной отрасли промышленности ЕС; имевшее место устранение ущерба и/или демпинга стало возможным только

благодаря антидемпинговым мерам и их прекращение приведет к возобновлению демпинга, причиняющего ущерб.

Всего в 1999г. истек срок действия и были прекращены 7 мер (в т.ч. по рос. изобутанолу и металлическому кальцию), по 8 мерам был начат пересмотр в связи с истечением срока (в т.ч. по рос. хлоркалию и карбиду кремния).

Промежуточный пересмотр. Используется для корректировки принятых окончательных мер. Он не исключает возможности отзыва принятого ранее обязательства или принятия нового обязательства по поставкам в случае, если на рынке сложилась ситуация, отличная от существовавшей в период, на основании которого проводилось расследование. Такой пересмотр может начинаться по требованию экспортеров, производителей и импортеров не ранее, чем через год после введения окончательных мер, а по инициативе Комиссии ЕС и одного из государств-членов ЕС – в любой момент.

Всего в 1999г. были начаты новые промежуточные пересмотры по 12 товарам из 13 стран (включая рос. бесшовные трубы и хлоркалий) и завершены промежуточные пересмотры по 6 товарам из 14 стран (включая рос. низкоуглеродистый феррохром и металлический кальций).

Пересмотры для компании, впервые выходящей на рынок. Этот вид пересмотра может дать возможность не уплачивать антидемпинговую пошлину компаниям, которые: начали экспортировать в ЕС только после периода расследования (или подписали контракт на объемные поставки в ЕС, которые невозможно расторгнуть); не связаны с любым экспортером или производителем, в отношении которых приняты антидемпинговые меры.

В 1999г. был открыт всего один такой пересмотр (в отношении кожаных дамских сумочек из Китая) и завершено 2 пересмотра (полиэтиленовые мешки из Индии и магнитные микродиски из Индонезии). Всего с 1990г., когда был открыт первый пересмотр такого вида, по конец 1999г. в ЕС проведено 22 таких пересмотра.

Пересмотры в случае поглощения и обхода. Эти виды процедур пересмотра похожи на промежуточный пересмотр, открываемый по инициативе КЕС или промышленности ЕС с целью поддержания эффективности антидемпинговых мер. Они позволяют принимать меры в более короткие сроки в тех случаях, когда, например: экспортер снизил экспортные цены и уплата антидемпинговой пошлины на этой базе не приводила к достаточному росту оптовых цен на товар на рынке ЕС, т.е. антидемпинговые меры были «поглощены» и не привели к надлежащему результату; экспортер «обходит» принятые антидемпинговые меры, например, через территорию третьей страны, где товар может проходить незначительную переработку или сборку, а затем экспортироваться в ЕС, или через прямой экспорт комплектующих в ЕС, где они впоследствии подвергаются процессу незначительной сборки.

По итогам расследования на предмет поглощения могут быть введены меры, в несколько раз превышающие первоначальные. В случае обхода мер сфера их применения может быть расширена с тем, чтобы прекратить демпинговый импорт из третьей страны или импорт комплектующих.

В 1999г. было инициировано 4 новых пересмотра по поглощению и 3 пересмотра по обходу (все пересмотры – по товарам из Китая).

Мониторинг обязательств. Обязательства являются одной из форм антидемпинговых или компенсационных мер, которую КЕС может принять, если сочтет, что она будет достаточной для устранения наносящего ущерб демпинга. В этом случае экспортер берет на себя обязательство увеличить цены до уровня, который позволяет устранить ущерб или демпинг. В случае нарушения экспортером принятого обязательства против него начинают незамедлительно применяться антидемпинговые пошлины. Как и пошлины, обязательства действуют в течение 5 лет.

На начало 1999г. КЕС приняла обязательства от 231 компании по 15 товарам из 16 стран (включая рос. трансформаторную сталь, карбид кремния и магний). Против 9 экспортеров, нарушивших обязательства, введены предварительные пошлины. В течение 1999г. окончательные антидемпинговые и/или компенсационные пошлины были введены против 22 компаний, нарушивших свои обязательства, и приняты обязательства от 8 компаний по двум новым расследованиям и от 12 новых экспортеров по двум действующим мерам. Таким образом, на конец 1999г. в ЕС действовало 234 обязательства.

В янв. 2000г. КЕС приняла количественные обязательства трех рос. метзаводов (Таганрогского, Первоуральского и Челябинского) по поставкам в ЕС бесшовных труб.

Анализируя практику применения в ЕС антидемпинговых и компенсационных мер, можно отметить следующее.

1. В 1999 году в ЕС четко проявились 3 основные тенденции: значительный рост новых открытых расследований (86) по сравнению с предыдущими годами (29 в 1998г. и 45 – в 1997г.); сохранение примерного паритета между числом расследований, завершившихся введением окончательных пошлин (21) и числом расследований, завершившихся без принятия окончательных мер (22); при этом отмечается рост расследований в связи с поглощением и обходом, свидетельствует о четком контроле со стороны КЕС за надлежащим выполнением введенных антидемпинговых и компенсационных мер; рост числа принятых КЕС обязательств в виде минимальной цены (от 16 стран), что соответствует положениям ст.15 Антидемпингового Соглашения ВТО и рекомендациям Эссенского саммита глав государств-членов ЕС «отдавать предпочтение обязательствам, а не пошлинам».

2. Из общего числа 102 антидемпинговых и 24 компенсационных расследований, инициированных ЕС в 1999г.: 86 расследований (66 антидемпинговых и 20 компенсационных) были новыми в отношении 32 товаров из 29 различных стран; проведено 13 расследований в связи с истечением срока действия мер на предмет их возможного продления на новый 5-летний период; проведено 15 промежуточных расследований в связи с изменением обстоятельств; выполнены 1 расследование для новой компании, 4 расследования в связи с поглощением и 3 – обходом антидемпинговых мер.

3. В результате проведенных расследований принято: 17 предварительных мер (12 антидемпинговых и 5 компенсационных).

пинговых и 5 компенсационных) по 8 товарам из 10 стран; 21 окончательная мера (18 антидемпинговых и 3 компенсационных) по 8 товарам из 14 стран; приняты обязательства от экспортеров из 16 стран; 2 пересмотра в связи с истечением мер завершены с продлением срока их действия на новый 5-летний период; 3 пересмотра в связи с обходом завершились установлением новой повышенной пошлины.

4. Завершение процедур: 22 новых расследования (17 антидемпинговых и 5 компенсационных) завершены без принятия мер; 3 пересмотра в связи с истечением срока действия меры завершены без их продления; в 7 случаях меры истекли после 5-летнего срока действия.

*Антидемпинговые процедуры ЕС в отношении рос. товаров по состоянию на сент. 2000г.*

I. Завершенные процедуры.

1. Наручные часы. Антидемпинговая пошлина введена 04.08.1987, отменена 20.09.1990.

2. Ртуть. Пошлина введена 08.12.1987, срок ее действия истек 12.12.1992.

3. Сульфат меди. Пошлина введена 23.01.1989, срок ее действия истек 06.02.1994.

4. Перманганат поташа. Процедура возбуждена 29.07.1989, предварительная пошлина введена 08.06.1990. Процедура завершена 19.01.1991 без принятия мер в связи с недоказанностью факта демпинга.

5. Металлический кальций. Процедура начата 26.01.1988, пошлина введена 20.09.1989, решением суда ЕС эта пошлина отменена 10.07.1992. Новая процедура начата 14.11.1992, пошлина в размере 1863 экю/т введена 21.10.1994, срок ее действия истек в окт. 1999г.

6. Высокоуглеродистый феррохром. Процедура возбуждена 07.10.1990 и завершена без принятия мер 11.04.1991.

7. Низкоуглеродистый феррохром. Процедура начата 01.08.1992, пошлина (0,31 экю) введена 02.10.1993, срок ее действия истек 24.03.2000.

8. Искусственный корунд. Процедура начата 23.09.1986, пошлина (9,8%) введена 18.09.1993, по требованию экспортера она была пересмотрена в апр. 1995г. в связи с изменениями условий на рынке. Срок действия пошлины истек 16.07.1996.

9. Чугун передельный. Процедура начата 21.09.1991, пошлина введена 16.07.1994, срок ее действия истек 08.05.1998.

10. Изобутанол. Процедура начата 18.09.1992, пошлина (102 экю/т.) введена 31.03.1994, срок ее действия истек 01.04.1999.

II Действующие процедуры.

1. Мочевина. Процедура начата 04.11.1987, пересмотрена 27.03.1993; пошлина в виде разницы между ценой 115 экю/т и экспортной ценой введена 04.03.1995. Ведется пересмотр в связи с истечением срока действия пошлины.

2. Ферросилиций. Процедура начата 08.08.1987, пересмотрена 06.05.1992, пошлина (74%) введена 02.12.1993. Ведется пересмотр в связи с истечением срока действия пошлины.

3. Карбид кремния. Процедура начата 07.10.1998, пересмотрена 26.10.1991, пошлина (23,3%) введена 13.04.1994, срок ее действия 23.05.2000 продлен еще на 5 лет в результате процедуры пересмотра. КЕС 09.03.1994 приняла количественные обязательства ВО «Станкоимпорт».

4. Хлористый калий (поташ). Процедура начата

31.10.1990, пошлина введена 24.10.1992, пересмотрена 24.03.1994, скорректирована 27.02.1998. Проведены пересмотры в связи с истечением срока действия и параллельным предварительным расследованием, 08.05.2000 установлена новая пошлина в 19,61-40,63 евро/т. в зависимости от категории товара.

5. Нитрат аммония. Процедура начата 15.01.1994, мера в виде минимальной цены в 102,9 экю/т СИФ введена 23.08.1995. В авг. 2000г. начаты одновременно пересмотр в связи с истечением срока и промежуточный пересмотр.

6. Магний. Процедура начата 15.01.1994, мера в виде минимальной цены в 2602 экю/т введена 12.07.1996. КЕС 25.06.1996 приняла обязательство рос. экспортера.

7. Сталь трансформаторная. Процедура начата 20.05.1994, пошлина (40,1%), введена 19.02.1996. КЕС 19.02.1996 приняла обязательства трех рос. экспортеров.

8. Цинк. Процедура начата 09.06.1995, пошлина (5,2%) введена 04.10.1997.

9. Бесшовные трубы. Процедура начата 31.08.1996, пошлина (26,8%) введена 25.11.1997. КЕС 28.01.2000 приняла количественные обязательства трех рос. экспортеров.

10. Древесные плиты. Процедура начата 07.11.1997, пошлина (30,6%) введена 29.01.1990.

11. Раствор мочевины и нитрата аммония. Процедура начата 26.06.1999, предварительная пошлина (15,46 евро/т) введена 24.03.2000.

III. Новые расследования, инициированные в 2000 году.

1. Фольга алюминиевая. Процедура начата 18.02.2000.

2. Трос и кабель стальные. Процедура начата 05.05.2000.

Например, несмотря на неубедительность аргументации КЕС о демпинге рос. металлического кальция (он имел иную товарную и технологическую форму) и магния (Россия имеет естественные конкурентные преимущества в его производстве), а также мнение гендиректора по конкуренции КЕС о том, что введение этих санкций лишь усилит монопольные позиции на этих рынках франц. «Пешине», антидемпинговые пошлины все же были введены (в 1994 и 1996 гг. соответственно).

Еще одна франц. компаний «Кожема» успешно саботирует снятие необоснованных ограничений на ввоз рос. ядерного топлива как в рамках ЕС, так и Договора к Энергетической хартии.

Известны и обратные случаи. Например, попытки бельгийской и европейской ковровых ассоциаций убедить КЕС в 1997г. — начале 1998г. принять предложение рос. стороны о снятии всех ограничений на взаимную торговлю текстильными изделиями окончили неудачей и Россия в ответ на действовавшие с 1997г. односторонние квоты ЕС ввела в марте 1998г. собственные квоты на импорт из ЕС ковров и ковровых покрытий, что в конечном итоге заставило ЕС пойти на подписание нового соглашения с Россией о торговле текстильными товарами, отменившего с 1 мая 1998г. все количественные ограничения на текстиль, имевшиеся у обеих сторон.

С накоплением опыта, рос. деловые круги начинают проводить собственные операции по лоббированию и контрлоббированию ЕС, когда его решения ущемляют рос. интересы. До недавнего



времени это лучше удавалось делать представителям Японии, КНР и Бразилии, нейтрализовавших часть выдвинутых против них антидемпинговых обвинений (Япония, например, 30%). Уже в 1998г. благодаря контактам рос. организаций с КЕС при дипподдержке представительства РФ при ЕС удалось прекратить процедуру по литейному чугуно и ферро-силиконмарганцу (с сокращением расчетного ущерба для России в 15-20 млн.евро в год), достичь взаимоприемлемого компромисса по трансформаторной и динамной стали (15-20 млн.евро) и, впервые в рос. практике, отозвать из КЕС итал. антидемпинговую жалобу на экспорт холоднокатаной ленты (с эффектом 65 млн.евро в год).

В 1999г. продолжавшиеся более двух лет беспрецедентные переговоры позволили пересмотреть антидемпинговые меры в отношении трех рос. производителей бесшовных труб (Таганрогский, Первоуральский и Челябинский металлургические заводы). Впервые в практике рос. стороны предложена и смогла отстоять свой вариант государственного мониторинга обязательств этих заводов без введения лицензирования поставок. Беспшлинные поставки рос. бесшовных труб в ЕС возобновлены с конца янв. 2000г., эконом. эффект от решения этого вопроса оценивается в 45-50 млн.евро в год.

Серия консультаций с КЕС и новым руководством франц. компании «Пешине» (податель жалобы), а также активные действия рос. экспортера «Техснабэкспорт» позволили предотвратить новый запрос на продление антидемпинговых мер по металлическому кальцию еще на один пятилетний период и с 21 окт. 1999г. рос. предприятия были освобождены от уплаты антидемпинговых пошлин. Однако в случае практики применения низких цен при растущих объемах поставок рос. металлического кальция в ЕС «Пешине» готова незамедлительно потребовать введения новых антидемпинговых пошлин.

Основной проблемой, ограничивающей возможности рос. стороны положительно влиять на результаты антидемпинговых процедур ЕС, остается **нежелание многих рос. предприятий сотрудничать с КЕС**, недооценка ими реальной угрозы и последствий введения антидемпинговых мер в результате их лоббирования европейскими фирмами-конкурентами, а также отсутствие необходимых знаний и опыта в этой области.

В целях оказания практической помощи рос. производителям и экспортерам в мае 1999г. по инициативе постпредства России при ЕС совместно с КЕС было выпущено и представлено на спец. семинаре в Москве **пособие «Антидемпинговая политика Европейского сообщества»**, которое впервые в практическом плане освещает действующее законодательство ЕС в отношении России, антидемпинговые положения Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС, дает конкретные рекомендации по избежанию демпинга и поведению рос. компаний на различных этапах антидемпинговых расследований. Это пособие призвано также содействовать более осмысленному выбору российскими компаниями антидемпинговых экспертов и юристов при представлении их интересов в КЕС и Суде ЕС.

В качестве положительного опыта лоббирования интересов рос. предпринимателей-членов

ТПП РФ можно также отметить **действия ТПП РФ и ее представительства в Бельгии** по принятию в апр. 1999г. рос. палаты в члены «Ассоциации европейских ТПП». Этого удалось достичь несмотря на то, что Россия не является членом ЕС и не имеет статуса ассоциированной страны.

*Антидемпинговые и компенсационные расследования третьих стран в отношении импорта товаров из стран-членов ЕС.* В 1999г. 15 стран-торговых партнеров ЕС инициировали 28 антидемпинговых и 5 компенсационных расследований в отношении импорта из ЕС. Следующая таблица дает представление об этих антидемпинговых мерах.

Расследования, начатые до 1999г. и еще действующие на конец 1999г.: всего 7, в т.ч. ЮАР — 3, Бразилия — 2, Австралия и Мексика — по 1.

Расследования, начатые в 1999г.: всего 28, в т.ч. Индия — 8, ЮАР — 4, Бразилия — 3, Канада, США и Украина — по 2, Аргентина, Колумбия, Чехия, Индонезия, Новая Зеландия, Польша и Ю.Корея — по 1.

Введены предварительные пошлины: всего 5, в т.ч. Индия — 3, Мексика и США — по 1.

Введены окончательные пошлины: всего 16, в т.ч. Канада — 3, Индия, Аргентина, Австралия, ЮАР и США — по 2, Бразилия, Египет, Израиль — по 1.

Расследования, завершившиеся без принятия мер: всего 9, в т.ч. Индия — 3, США — 2, Австралия, Чехия, Новая Зеландия, Израиль — по 1.

Из 28 антидемпинговых расследований, открытых в 1999г. в отношении импорта из ЕС, 10 касались ЕС в целом. Это свидетельствует о новой тенденции — в 1998г. только 2 расследования (в Мексике и Египте) были направлены против ЕС. Кроме того, Индия в двух случаях открывала антидемпинговые расследования одновременно против Сообщества и некоторых его членов, а Чехия инициировала расследования «в отношении ЕС в лице Германии».

В свою очередь КЕС считает такой подход неправомерным и полагает, что подобные расследования должны проводиться либо в отношении ЕС в целом, либо какой-нибудь его отдельной страны-члена, но не оба вместе и в одно и то же время.

Из 16 других антидемпинговых расследований, покрывающих не все Сообщество как единое целое, больше всего расследований было открыто в отношении Германии (8 процедур), за которой следуют Франция и Испания (по 4), Италия, Голландия, Финляндия и Австрия (по 2).

Подавляющее большинство антидемпинговых расследований в отношении импорта из ЕС было инициировано, как это видно из вышеприведенной таблицы, развивающимися странами.

Что касается компенсационных расследований в отношении импорта из ЕС, то из 12 мер, действовавших в 1999г., 8 касались изделий из стали и 4 — с/х продукции. В 1999г. против стран-членов ЕС было инициировано 5 новых расследований (США — 2, Чили, Австралия и Канада), были введены 3 промежуточные пошлины (США — 2, Чили) и 4 окончательные пошлины (США — 4). Без принятия мер было завершено 3 расследования (США-2, Египет).

## Россия-ЕС

ЕС с его единым внутренним рынком в 370 млн.чел. и 40% мировой торговли является сего-

дня важнейшим торг.-эконом. партнером России — на его долю приходится 40% рос. внешнеторгового оборота и одна треть всех иноинвестиций в рос. экономику (с ожидаемым расширением ЕС за счет ряда стран ЦВЕ, а также Прибалтики, доля ЕС в товарообороте России и объеме иноинвестиций может вырасти соответственно до 50% и 40%).

*Договорно-правовая база сотрудничества.* Достигнутый уровень отношений побудил Россию и ЕС заключить в 1994г. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, СПС, которое является наиболее широкомасштабным документом в их договорной практике. Заменяя прежние двусторонние соглашения России с 15 странами-членами ЕС (по вопросам, подпадающим под наднац. компетенцию Сообществ), СПС ставит отношения Сторон на современный базис межд. права, регулирует их полит. и эконом. отношения во взаимной связи, распространяет на Россию многие нормы и правила ВТО еще до ее вступления в эту организацию.

Вступившее в силу 1 дек. 1997г. (после одобрения всеми 15 странами-членами ЕС и Россией), СПС устанавливает безусловный режим наибольшего благоприятствования в торговле (например, средний уровень обложения рос. экспорта в ЕС составляет 0,5-1% с цены товара). Оно содержит развернутый раздел мер по отраслевому, научно-техническому, таможенному, социальному, инвестиционному, финансовому сотрудничеству, а также хоз. связям регионов РФ и ЕС. Регламентируется обмен в сфере услуг, предусмотрены доп. переговоры о режиме космических запусков и поставках в ЕС рос. материалов ядерного топливного цикла, процедуры консультаций для решений спорных вопросов,

С целью обеспечения надлежащего выполнения СПС созданы рабочие органы его реализации — Совет сотрудничества РФ-ЕС, рассматривающий наиболее важные, стратегические вопросы взаимоотношений и определяющий пути и перспективы дальнейшего развития сотрудничества, и Комитет сотрудничества РФ-ЕС с его девятью отраслевыми Подкомитетами, на который возложена задача практической реализации решений, принимаемых Советом, а также рассмотрение конкретных вопросов сотрудничества, возникающих в ходе реализации СПС и действующих торг.-эконом. соглашений (о торговле некоторыми изделиями из стали, текстильными товарами).

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве РФ-ЕС было и остается одним из наиболее масштабных и универсальных документов во всей рос. межд. договорной практике. Оно вошло в силу в 1997г., и его потенциал еще далеко не реализован. Более того, предстоит дополнить его специальными договоренностями примерно по 15 направлениям, указанным в тексте, а всего подобных «точек роста» в правовой сфере в СПС насчитывается более 60.

СПС устанавливает безусловный режим наибольшего благоприятствования, распространяет на Россию многие нормы и правила ВТО еще до ее вступления в эту организацию. Важно и то, что его положения не ограничиваются классическими пограничными режимами, а регламентируют операции партнеров на их внутренних рынках, отраслевое сотрудничество. В дополнение к СПС действует и система торговых преференций ЕС в пользу России как страны с переходной экономикой.

Тем не менее, СПС, которое начало согласовываться еще 10 лет назад, уже в чем-то устарело, теряет полноту. Оно практически не стимулирует взаимные инвестиции, трансграничное межрегиональное хоз. сотрудничество, крайне лапидарно в сфере услуг и борьбы с межд. организованной преступностью, вообще не упоминает новую европейскую валюту «евро», в нем не прописан должным образом механизм разрешения торговых споров и т.д. Например, в спорах по режиму импорта алкоголя в Россию и правомерности введения экспортных пошлин на металлолом стороны аргументировали свои позиции тремя несовпадающими «примирительными» статьями СПС (101, 102, 107), что нельзя отнести и к его правовым достоинствам.

Еще одна группа вопросов касается соотношения обязательств, принимаемых Россией перед ЕС и в ходе хоз. реинтеграции СНГ, которые по некоторым направлениям начинают приходиться в правовой конфликт с СПС. Пока это камуфлируется исключениями, записанными в СПС для участия России в хоз. реинтеграции на постсоветском пространстве. Однако эти исключения временные. Сходные коллизии наступают и при присоединении ряда стран СНГ к ВТО. Предпочитая делать это индивидуально, они нарушают ряд своих обязательств по СНГ. Но ясно и то, что «оптом» эти страны в ВТО тоже не примут.

Ст.3 СПС (Общие принципы) прямо указывает на то, что «Стороны обязуются рассматривать целесообразность изменений соответствующих разделов настоящего Соглашения... Совет сотрудничества может давать рекомендации Сторонам в отношении таких изменений. Такие изменения вносятся только по соглашению между Сторонами с соблюдением их соответствующих процедур».

Та же Ст.3 предусматривает, в частности, в качестве оснований для внесения изменений в Раздел III и Ст.53 цель «создания ЗСТ». Обсудить вопрос о начале переговоров о создании такой ЗСТ, согласно Ст.3, предполагалось еще в 1998г. Создание же зоны ЕС, как известно, увязывает с завершением переговоров о присоединении России к ВТО.

Так, Ст.4 предусматривает, что «Стороны обязуются совместно рассмотреть, по взаимному согласию, поправки, которые было бы целесообразно внести в какую-либо часть Соглашения в связи с изменениями обстоятельств, и в частности, в ситуации, вытекающей из присоединения России к ГАТТ/ВТО. Первое рассмотрение произойдет через три года после вступления в силу Соглашения» (т.е. в дек. 2000г.).

В соответствии с положениями параграфа 2 Ст.5 «В отношении режима наиболее благоприятствуемой нации, предоставленного в соответствии с разделом III (Стороны предоставляют друг другу общий режим наиболее благоприятствуемой нации, описанный в параграфе 1 Ст.1 ГАТТ), переходный период, упомянутый в параграфе I, истекает через 3 года после вступления Соглашения в силу», (т.е. также в дек. 2000г.).

В то же время СПС и, в частности, его Раздел XI, содержащий общие и заключительные положения, не содержит процедуры внесения в него поправок или изменений.

Таким образом, в случае необходимости изменения СПС должны приниматься общие нормы

договорного права, изложенные в Части IV Венской конвенции о праве межд. договоров 1969г. Из текста ст.39 Венской конвенции вытекает, что если договор не предусматривает возможность внесения поправок (как в случае с СПС), то при его изменении применяются те же процедуры, что и при его заключении.

Из этого следует, что любые поправки должны быть согласованы странами-участниками СПС, оформлены соответствующим договорным документом (на практике — Протоколом), подписаны представителями сторон, а затем должным образом ратифицированы.

Внесение изменений в текст СПС, даже в случае согласия сторон, займет на практике несколько лет, что дает основания сомневаться в целесообразности применения этого варианта повышения эффективности СПС на данном этапе. Рамочный характер СПС предполагает не столько изменение документа, сколько углубление уже заложенных в него механизмов сотрудничества и наполнение его конкретным содержанием.

Целесообразно рассмотреть отдельные направления сотрудничества, упомянутые в СПС.

2 дек. 1999г. Совет министров по науке стран ЕС одобрил СПС, однако по полит. мотивам было принято решение отложить подписание СПС на неопределенное время. Необходима более тесная интеграция научно-технических потенциалов России и ЕС. Европа понимает, что самостоятельно преодолеть свое отставание в межд. конкурентоспособности и в фундаментальных исследованиях от таких стран как США и Япония является практически невыполнимой задачей.

Поскольку основу научно-технического сотрудничества РФ и ЕС составляет участие рос. исследовательских организаций и научных центров в рамочных программах в области научных исследований и технологического развития необходимо расширить возможности участия России в конкретных проектах, выполняемых в рамках рамочных программ ЕС, в частности, разработать механизм участия рос. ученых в 5 рамочной программе, рассмотреть и решить вопросы совместного финансирования проектов, а также ряд других вопросов, связанных с координацией взаимодействия сторон. В результате этого представится возможность разработать принципы и определить формы участия рос. научных организаций в проектах Программы, совместно сформулировать наиболее важные направления сотрудничества на основе приоритетов сторон. Без регулирования этих вопросов, а также без разработки рос. стороной механизма частичного финансирования осуществляемых проектов невозможно эффективно развивать научно-техническое сотрудничество с ЕС.

Россия и ЕС позитивно оценивают перспективы сотрудничества России в области создания Европейской глобальной навигационной спутниковой системы «Галилео». Европа также планирует создать систему глобального мониторинга окружающей среды из космоса. Россия, обладая значительным научным и техническим потенциалом в этой области, могла бы инициировать проведение переговоров с ЕС по участию рос. ученых и организация в осуществлении проекта по созданию системы глобального мониторинга окружающей среды из космоса.

В целях создания общеевропейского информ. общества сотрудничество между соответствующими органами РФ и службами КЕС могло бы развиваться по следующим направлениям:

1. Формирование инфраструктуры и нормативной базы информ. общества.

2. Содействие развитию промышленного и коммерческого секторов путем осуществления совместных инициатив.

3. Разработка программы стажировок рос. специалистов, занимающихся данной проблематикой в государственном и частном секторах, с целью подготовки кадров, необходимых для развития информ. общества. Программа могла бы предусматривать краткосрочную подготовку кадров в КЕС, а также в промышленных компаниях.

Сотрудничество России с ЕС по данной проблеме может способствовать реализации преимуществ рос. и европейских компьютерных и телекоммуникационных фирм, в известной мере будет противостоять информационному экспансионизму США.

Россия через сотрудничество с ЕС в области создания информ. общества также должна стремиться получить доступ: к информации и результатам экспертиз нац. программ и планов создания информ. общества в ряде стран ЕС и стран ЦВЕ; к западноевропейскому законодательству в области распространения информации подзаконным актам по их применению; к информации о результатах выполнения ряда европейских научно-исследовательских программ, ранее в которых Россия не участвовала; к европейскому опыту разработки, создания и внедрения крупных информ. коммуникационных систем; к опыту ЕС по формированию единой политики по реализации.

Ситуация в банковском и страховом секторах экономики России не изменилась настолько, чтобы сделать возможным их открытие в соответствии с обязательствами СПС. Возникает необходимость внести определенные изменения в СПС для того, чтобы скорректировать наши обязательства с учетом реальной ситуации в указанных секторах. Однако в случае согласия есовской стороны на изменение наших обязательств, следует ожидать скорее ужесточения позиции ЕС, чем стремления пойти нам навстречу. Встречные условия будут не менее жесткими, чем те, которые ЕС выставляет в ходе переговоров в рамках вступления России в ВТО, а возможно, и более требовательными. КЕС предпримет более энергичные действия по обеспечению для европейских банков и страховых компаний выгодных условий доступа на рос. рынок финансовых услуг. Это будет делаться прежде всего с прицелом на будущее в тесной координации с усилиями ЕС в рамках переговоров о присоединении России к ВТО.

Поскольку СПС разрабатывалось 10 лет назад, оно, естественным образом, не могло учитывать особенности интеграционных процессов в Европе, получившие активное развитие в последние годы. При этом разработанные несколько позднее взаимные стратегии развития отношений не в полной мере выправили положение.

Важными событиями, непосредственно влияющими на состояние и перспективы отношений ЕС-Россия и требующими соответствующего отражения в нормативных актах, регулирующих эти отношения, является переход в практическую фа-



зу процесса расширения ЕС. В этой связи заслуживают внимания и юр. поддержки инициативы, направленные на развитие взаимовыгодного эконом. и гум. сотрудничества регионов вблизи существующей и будущей границы между Россией и Евросоюзом, способствующие становлению гармоничных партнерских отношений ЕС-Россия в процессе расширения ЕС.

Отправной точкой для этого могла бы стать идея «Северного измерения» в европейской интеграции, основанная на пространственном трансграничном хоз. сотрудничестве на Севере Европы. Для России «Северное измерение» не только доп. фактор содействия комплексному развитию регионов страны, входящих в Северо-западный фед. округ, но и наработка опыта трансграничного межрегионального сотрудничества, который можно было бы активно использовать во взаимоотношениях России с Норвегией, Польшей, государствами Балтии.

В области авиационного сотрудничества необходимо продолжить усилия по заключению соглашения по взаимному признанию норм летной годности и системы сертификации авиатехники между Россией и ЕС (аналогичного подписанному между Россией и США), о чем была достигнута предварительная договоренность в ходе встречи в окт. 1999г. Председателя Межгосударственного авиакомитета, МАК, Анодиной Т.Г. с руководством КЕС.

Это соглашение будет способствовать повышению эффективности мер по обеспечению безопасности полетов, кооперации с ЕС в области проектирования и производства, взаимной торговле гражд. авиатехникой и привело бы к упрощению процедур взаимного признания сертификации авиатехники между Россией и государствами-членами ЕС.

Для рос. авиапромышленности заключение соглашения открыло бы доступ на европейский рынок авиатехники, в частности таких воздушных судов как ИЛ-96Т, ТУ-204 и др.

Ст.22 предусматривает достижение с ЕС договоренности, охватывающей торговлю ядерными материалами, к 7 янв. 1997г. Кроме этого, она гласит, что будут приняты шаги по заключению соглашения, касающегося ядерных гарантий, физ. защиты и адм. сотрудничества в вопросах передачи ядерных материалов. Ни одно из соглашений не было не только заключено, но даже подготовлено.

Ст.66, определяет, что «гражд. сотрудничество в области ядерной энергетики осуществляется, *inter alia*, посредством выполнения положений двух соглашений по термоядерному синтезу и по ядерной безопасности, подлежащих заключению между Сторонами». Ситуация сходна с предыдущей.

Ст.60 предусматривает проведение переговоров о заключении соглашения о взаимном признании в области оценки соответствия и достижения совместимости между системами защиты потребителей. Продвижений в данной сфере нет.

Ст.57, 64, 68, 69, 75 в менее конкретном плане содержат весьма важные для России положения о развитии сотрудничества и выработки совместных предложений о кооперации в сферах промышленного сотрудничества, энергетики, строительства, сельского хозяйства, охраны окружающей среды и

туризма. Потенциал этих статей не задействован.

Соответствующий гендиректорат КЕС два года назад инициировал начало переговоров по заключению соглашения в области рыболовства, однако ввиду отсутствия позитивной реакции с нашей стороны и с учетом того, что в условиях его отсутствия у ЕС остается рычаг давления на Россию с помощью ограничительного доступа наших предприятий на свой рынок, стал затягивать данный процесс. Россия же по-прежнему мирится с существующим положением.

С целью обеспечения надлежащего выполнения СПС, дальнейшего развития его положений (а такая возможность предусмотрена) созданы рабочие органы его реализации – Совет и Комитет сотрудничества РФ-ЕС.

Совет сотрудничества РФ-ЕС возглавляют мининдел РФ Иванов И.С. и мининдел страны, председательствующей в Совете ЕС. Проведено два его заседания (27 янв. 1998г. и 17 мая 1999г. в Брюсселе). Третье заседание Совета сотрудничества РФ-ЕС запланировано на 10 апр. 2000г. в Люксембурге.

В ходе заседаний Совета сотрудничества стороны обсуждают наиболее важные, стратегические вопросы взаимоотношений, определяют пути и перспективы дальнейшего развития сотрудничества.

Комитет сотрудничества РФ-ЕС возглавляет с рос. стороны зам. министра торговли РФ Пископель Р.Ф., с европейской стороны – ген. директор Гендиректората внешних связей.

На Комитет сотрудничества возложена задача практического исполнения решений, принимаемых Советом сотрудничества, а также рассмотренные вопросы сотрудничества, возникающих в ходе реализации Соглашения о партнерстве и сотрудничестве и действующих торг.-эконом. соглашений (о торговле некоторыми изделиями из стали, текстильными товарами).

Конкретные вопросы сотрудничества и практических шагов по его развитию рассматриваются в ходе заседаний отраслевых Подкомитетов Комитета сотрудничества: по торговле и промышленности; по энергетике, ядерным вопросам и окружающей среде; по науке и технике, развитию людских ресурсов и сотрудничеству в соц. сфере; по транспорту, телекоммуникациям и космосу; по углю, стали, горнодобыче и сырью; по вопросам конкуренции, охраны прав ИС, сближения законодательства, борьбы с преступностью; по таможенному и трансграничному сотрудничеству; по с/х и защите прав потребителей; по финансовым и эконом. вопросам и статистике.

Важную роль в развитии деловых связей между Россией и ЕС призван играть образованный в 1997г. «Круглый стол промышленников и предпринимателей ЕС и России», сопредседателями которого являются с рос. стороны – председатель правления РАО «ЕЭС России» А.Б.Чубайс (с фев. 2000г.) и с европейской стороны – Президент финской компании «НЕСТЕ» Я.Ихамоутила (с окт. 1997г.). Его целью является привлечение деловых кругов обеих сторон к непосредственному участию в реализации договоренностей о сотрудничестве РФ-ЕС, в первую очередь СПС, а также выработка мнений и рекомендаций по развитию такого взаимодействия, направляемых в Совет и Комитет сотрудничества РФ-ЕС.

С момента своего создания «круглый стол» провел 2 заседания (окт. 1997г. — Москва и май 1998г. — Брюссель) при участии более двухсот представителей бизнеса с обеих сторон. В его составе образовано 6 отраслевых секций: природные ресурсы, химия, энергетика и смежные отрасли промышленности; машиностроение; металлургия, строительство и стройматериалы; пищевая промышленность; информ. общество; транспорт. Следующее, третье, заседание «Круглого стола» намечено было провести в 2000г.

Учитывая важность и значимость взаимоотношений, ЕС и Россия разработали свои долгосрочные программы развития всестороннего сотрудничества. На заседании глав государств и правительств стран-членов ЕС в Кельне (3-4 июня 1999г.) была утверждена «Коллективная стратегия ЕС по отношению к России», в которой ЕС определил свои стратегические цели в отношении с Россией. Он, в частности, подтвердил твердое намерение работать с Россией на федеральном, региональном и местном уровнях по оказанию содействия успешному развитию процесса полит. и эконом. перестройки России в целях укрепления стратегического партнерства между ЕС и Россией на рубеже нового тысячелетия.

ЕС признает, что будущее России является важным элементом в будущем всего континента и представляет стратегический интерес для ЕС.

Со своей стороны, Россия разработала и представила на встрече руководителей России и ЕС в Хельсинки (10 дек. 1999г.) свою «Стратегию развития отношений Рос. Федерации с ЕС на среднесрочную перспективу (2000-10гг.)», которая определяет цели развития взаимоотношений России с ЕС на ближайшее десятилетие и средства их достижения.

Основными целями стратегии определены обеспечение нац. интересов и повышение роли и авторитета России в Европе и мире путем создания надежной общеевропейской системы коллективной безопасности, привлечение хоз. потенциала и управленческого опыта ЕС для содействия развитию социально ориентированной рыночной экономики России, базирующейся на принципах справедливой конкуренции, и дальнейшему строительству дем. правового государства.

Стратегия направлена на формирование и укрепление стратегического партнерства России и ЕС в европейских и мировых делах, предупреждение и разрешение совместными усилиями локальных конфликтов в Европе с упором на главенство межд. права и неприменения силы. Она предполагает построение единой Европы без разделительных линий, проведение курса на взаимосвязанное и сбалансированное усиление позиций России и ЕС в рамках мирового сообщества XXIV.

В целях координации работы рос. министров и ведомств, других организаций по развитию взаимоотношений с ЕС создана правительственная комиссия РФ по сотрудничеству с ЕС во главе с зампредом правительства РФ В.Б.Христенко (ответственный секретарь Комиссии — зам. директора ДОС МИД России Макаров А.А., тел. 244-4377).

Общая координация всех вопросов взаимодействия России с ЕС возложена на постоянное представительство РФ при ЕС (постпред — чрезвычайный и полномочный посол РФ В.Н.Лихачев, адрес

представительства: 56, Avenue Louis Lepoutre, 1050 Bruxelles, тел. (32-2) 343-0339, ф. (32-2) 346-2453.

*Динамика торг.-эконом. отношений РФ-ЕС.* Объем торговых операций между РФ и ЕС вырос с 14,4 млрд.евро в 1992г. (рос. экспорт — 8,7 млрд.евро и импорт — 5,7 млрд.евро) до 52,5 млрд.евро в 1997г. (рос. экспорт — 27 млрд.евро и импорт 25,5 млрд.евро, что вывело Россию на 6 место в списке стран-поставщиков ЕС и на 7 место в списке стран-покупателей). После последовательного расширения товарооборота в этот период, когда рос. экспорт увеличился в 3 раза, а экспорт из Европы в Россию более, чем в 4 раза, во II пол. 1998г. и в 1999г. произошло обвальное сокращение рос. импорта из ЕС (до 21 млрд.евро в 1998г. и 11,5 млрд.евро в 1999г.), что явилось, прежде всего, следствием девальвации рубля в результате эконом. кризиса в России в авг. 1998г.

Однако европейская сторона рассматривает образовавшееся в 1999г. сальдо торгового баланса в 10 млрд.евро в пользу России скорее как результат принятия Правительством РФ серии протекционистских мер по защите внутреннего рынка, что повлекло за собой резкое сокращение (почти в 2 раза) поставок в Россию из ЕС продовольствия и потребительских товаров.

Начиная с октябрьской 1999г. встречи на высшем уровне РФ-ЕС в Хельсинки, КЕС в значительной степени активизировала действия, направленные на ужесточение позиций в торг.-эконом. отношениях РФ-ЕС и принятие мер по сокращению поставок в ЕС рос. экспортной продукции. В частности, в марте 2000 года КЕС было принято решение о сокращении на 12% размера квот на поставки в ЕС в 2000г. рос. листового и сортового проката в ответ на введенные в апр. 1999г. экспортные пошлины в размере 15% на рос. отходы и лом черных металлов.

*Озабоченности европейской стороны.* На заседаниях Комитета сотрудничества РФ-ЕС (8 окт. 1999г.), его Подкомитета по торговле и промышленности (9-10 марта 2000г.) и Совета сотрудничества РФ-ЕС (10 апр. 2000г.) европейская сторона в настойчивой форме ставила вопросы, вызывающие ее особую обеспокоенность в связи с ограничениями доступа европейских товаров на рос. рынок. Основными из этих озабоченностей являются:

1. Регулирование рынка алкогольной продукции в России. По заявлениям европейской стороны, предпринимаемые Россией меры по регулированию рынка алкогольной продукции явились главной причиной значительного сокращения объема экспорта этих товаров из ЕС в Россию (с 478 млн.евро в 1994г. до 61 млн.евро в 1999г.). Основная проблема здесь — неполнота или нечеткость рос. законодательства в этой области.

КЕС целенаправленно добивается от рос. стороны более благоприятных условий участия европейских компаний в деятельности, связанной с оптовой торговлей. Отмечая определенный прогресс в этом направлении (принятие рос. фед. законов 5-ФЗ от 08.01.98, 18-ФЗ от 07.01.99 и 61-ФЗ от 31.03.99) КЕС отмечает наличие еще ряда нерешенных проблем, основными из которых являются дискриминационные сборы за выдачу лицензий на импорт и торговлю произведенными в ЕС алкогольными напитками, запрет на ввоз этилового спирта и количественные ограничения на им-

порт крепких спиртных напитков. Кроме того, в законодат. актах РФ еще остается ряд положений, противоречащих статьям СПС РФ-ЕС.

Рос. сторона оправдывает принимаемые меры по регулированию рынка алкогольной продукции со ссылкой на статью 19 СПС, допускающую торговые ограничения на основании заботы о здоровье граждан, с чем не соглашается европейская сторона, рассматривающая эти меры как дискриминационные и настаивающая на том, что в соответствии с положениями той же самой ст.19 СПС «торговые ограничения или запреты не должны, однако, являться средством намеренной дискриминации- или скрытого ограничения торговли между Сторонами».

Европейская сторона высказывает необходимость отмены или изменения тех рос. законодат. актов по этому вопросу, которые были приняты в нарушение СПС, а также пересмотра новых готовящихся законодат. документов, положения которых находятся в противоречии с СПС.

2. Регулирование рос. рынка банковских и страховых услуг. Комиссия Европейских сообществ выступает за более широкое присутствие в России финансовых учреждений стран ЕС, заявляя, что для привлечения иноинвест. капитала и восстановления доверия к банкам необходима четко изложенная стратегическая программа или нормативные акты по реструктуризации банковского и страхового сектора (в частности, по вопросам, касающимся иностр. кредиторов при ликвидации рос. банков с их участием, поглощения компаний и т.п.).

В области страхования предметом озабоченности является вопрос доступа на рынок (запреты для представителей стран ЕС на владение основным пакетом акций рос. страховой компании, совместного предприятия или филиала компании ЕС; завышенные и дискриминационные требования по лицензированию компаний с иностр. участием и пр.), хотя СПС предусматривает, что эти ограничения должны были быть сняты к июню 1999г.

Вопросы регулирования страховой и банковской деятельности в России подробно обсуждались на заседаниях Подкомитета по торговле и промышленности Комитета сотрудничества РФ-ЕС в дек. 1998г., июне 1999г. и марте 2000г. Европейской стороне представлен письменный ответ на интересующие ее вопросы в области реструктуризации системы банковских и страховых услуг, деятельности Агентства по реструктуризации кредитных организаций, АРКО, даны разъяснения по принимаемым и намечаемым мерам по изменению и совершенствованию банковского и страхового законодательства в России. Однако европейская сторона остается неудовлетворенной нынешним положением вещей в этой области и продолжает настаивать на пересмотре тех положений рос. законодательства, которые противоречат Соглашению о партнерстве и сотрудничестве РФ-ЕС.

3. Защита прав ИС. КЕС добивается принятия Плана действий в области прав ИС и договоренностей по приоритетам на ближайшую перспективу в соответствии с обязательствами России по СПС и Соглашению ВТО по торговым аспектам прав на ИС.

Эти вопросы рассматриваются на заседаниях Подкомитета по торговле и промышленности и

Подкомитета по вопросам конкуренции, охраны прав ИС, сближения законодательства и борьбы с преступностью. В сент. 1999г. принят План совместных действий по защите прав ИС до июля 2000г., продолжается работа над подготовкой Общего плана действий в этой области.

4. Стандартизация, сертификация, подтверждение соответствия товаров и услуг. КЕС постоянно, на всех уровнях, поднимает вопросы сертификации, стандартизации и подтверждения соответствия товаров и услуг, в частности, по текстильной продукции, ковровым изделиям, маркировке потребительских товаров, сертификации механических транспортных средств, рассматривая их как искусственные технические барьеры при доступе на рынок.

Этой проблематике уделяется спец. внимание на заседаниях Подкомитета по торговле и промышленности, в рамках которого создана отдельная экспертная группа по этим вопросам.

5. Налогообложение автотранспортных средств. Принятым в России Фед. законом 141-ФЗ от 08.07.1999 введен налог на автотранспортные средства с объемом двигателя свыше 2500 куб.см. с освобождением от его уплаты автотранспортных средств, производимых в России.

КЕС считает эту меру дискриминационной, противоречащей ст.11 СПС и направленной на сокращение импорта этих автомобилей из Евросоюза.

6. Экспортные пошлины и квоты. В апр. и окт. 1999г. Россия ввела ряд экспортных тамож. пошлин на рос. товары, в частности, на отходы и лом черных и цветных металлов, обосновывая эту меру необходимостью стабилизации эконом. ситуации в стране и повышения доходов фед. бюджета. Однако КЕС рассматривает эти пошлины как средство обеспечения нац. производителей сырьем по ценам ниже рыночных (иначе говоря, как «государственное субсидирование»), что является нарушением СПС (ст.53.2.2.) и Соглашения о торговле некоторыми изделиями из стали от 13.10.1997. В качестве ответной меры КЕС приняла в марте 2000г. решение о сокращении на 12% размера квот на поставки в ЕС рос. стальной продукции.

Вопросы введения экспортной пошлины на отходы и лом черных металлов и ответной меры со стороны ЕС неоднократно обсуждались на спец. консультациях экспертов сторон, однако найти взаимоприемлемого решения пока не удастся.

7. Регулирование торговли на региональном уровне. КЕС отмечает негативный эффект от неопределенности и отсутствия транспарентности в практике регулирования торговли на региональном уровне с неясными для компаний стран ЕС и экспорта последствиями. КЕС настаивает на том, чтобы подобное регулирование (речь идет, прежде всего, о введенных в Москве и Московской области спец. требованиях (штрих-кодах) в отношении алкогольных напитков и готовящихся мер по табачным, кондитерским и парфюмерным изделиям) применялось в соответствии с международными обязательствами, включая статью 13.2. СПС (ссылка на принцип пропорциональности, изложенный в статье VIII ГАТТ).

8. Запрет на импорт из ЕС столового яйца. В мае 1996г. рос. стороной введен запрет на импорт из ЕС яиц для пищевого потребления в связи с зарегистрированными случаями поставок некачест-



венной и опасной для здоровья продукции. Начиная с дек. 1997г. КЕС на различных уровнях ставит вопрос об отмене запрета на экспорт в Россию столового яйца, мотивируя это как нарушение положений СПС, наносящее серьезный эконом. ущерб европейским производителям.

Конкретные пути решения этого вопроса рассматривались на заседаниях Подкомитета по сельскому хозяйству и защите прав потребителей (фев. 1999г.) и Подкомитета по торговле и промышленности (март 2000г.), однако взаимоприемлемого решения найдено не было. КЕС в мае 2000г. подготовила предложения по введению ответных мер на действующий запрет на импорт в Россию столового яйца из ЕС в форме установления ввозной тамож. пошлины (7%) на рос. семена рапса и подсолнечника.

В целях возможного решения этой проблемы рос. сторона предложила КЕС в июне 2000г. подписать спец. соглашение о сотрудничестве в области ветеринарии. Ответа на это предложение от КЕС пока не поступило.

9. Взимание сборов за транссибирские перелеты. КЕС рассматривает этот вопрос как один из наиболее острых и спорных в отношениях между РФ и ЕС. На КЕС оказывают давление европейские авиакомпании с целью добиться изменений в тех договоренностях, которые были заключены с Аэрофлотом и предусматривают взимание сборов за пролеты по транссибирской магистрали.

КЕС настаивает на том, что система сборов не является транспарентной и представляет, по сути, взимание платы за пользование рос. воздушным путем, что противоречит Чикагской конвенции о межд. транзите (Россия не является членом этой Конвенции).

Фед. служба воздушного транспорта России отстаивает позицию, что эти сборы взимаются для поддержания в рабочем функциональном состоянии системы управления воздушным движением над азиатской частью страны.

Для решения этой проблемы в конце 1998г. КЕС предложила рассмотреть возможность создания спец. Фонда модернизации рос. авиатехники как переходную меру по отмене «компенсационных выплат» за транзит через Сибирь. Этот Фонд аккумулировал бы собираемые платежи (до 1,5 млрд.долл. в ближайшие 5 лет), которые затем бы использовались для нужд модернизации рос. авиатехники. Однако рос. сторона не принимает это предложение, считая, что уплата сборов является предметом двусторонних коммерческих договоренностей между авиакомпаниями.

Вопрос взимания сборов постоянно поднимается на заседаниях Совета и Комитета сотрудничества, а также Подкомитета по транспорту, телекоммуникациям и космосу. В марте 2000г. рос. сторона приняла решение приостановить проведение консультаций по этой проблеме в ответ на дискриминационное решение КЕС сократить на 12% квоты на поставки в ЕС рос. стальной продукции.

*Озабоченности рос. стороны.* Рос. сторона разделяет точку зрения европейской стороны о том, что сокращению товарооборота способствовали имеющиеся трудности в вопросах доступа товаров на рынок. Но она видит эти трудности, например, в статусе России в законодательстве ЕС, который позволяет принимать селективные ограничительные меры против рос. производителей; действу-

ющих антидемпинговых процедурах, затрагивающих наиболее конкурентоспособные рос. товары на рынке ЕС; неурегулированности вопросов торговли материалами ядерного топливного цикла и услуг по космическим запускам; имеющихся проблемах в торговле изделиями из стали и асбестосодержащими материалами; ограничениях на поставку в ЕС шкур рыси и волка и других.

В окт. 1998г. председатель правительства РФ направил председателю КЕС меморандум о возможных торг.-полит. мерах содействия России со стороны ЕС, который содержал запрос на осуществление ЕС ряда мер, важных для реализации антикризисной программы правительства РФ. Особое внимание уделялось обеспечению рос. предприятиям равноправных условий деятельности на рынке ЕС, снятию остаточных дискриминационных ограничений.

1. Статус России в законодательстве ЕС и антидемпинговые процедуры. Исторически, антидемпинговые процедуры в отношении РФ-ЕС возникли на базе «нерыночного статуса», который применялся к России в области торговли, и собственной неопытности и ошибок рос. экспортеров и производителей, не уделявших должного внимания правильной ценовой политике. Всего с начала 1987г. по настоящее время в отношении рос. товаров были инициированы 23 антидемпинговые процедуры, 13 из которых продолжают действовать или находятся в стадии расследования. Расчетный годовой ущерб от их применения оценивается в 250 млн.евро.

С 1 июля 1998г. положения о «нерыночном статусе» России в нормативных документах ЕС устранены и рос. предприятиям в случае проведения расследования предоставляется выбор из трех режимов – стандартного рыночного, индивидуального нерыночного, прежнего нерыночного. Однако это не снимает полит. вопроса о стандартном рыночном статусе России, в частности, сохраняется разночтение сторон по ст.18 СПС, которая де-факто трактуется ЕС с ограничениями для стандартных правил ВТО.

Рос. сторона продолжает рассматривать **антидемпинг как одно из главных сохраняющихся препятствий на пути развития торговых отношений России и ЕС.** Однако новый антидемпинговый режим ЕС дает возможность перейти от конфронтации к взаимодействию. Первые положительные результаты в этом направлении уже имеются – после 1 июля 1998г. против России возбуждено только три новых антидемпинговых процедуры (для сравнения – против Китая более двух десятков), четыре процедуры закрыты полностью, по пяти процедурам ведется пересмотр.

2. Квотирование поставок рос. стальных изделий. До 1995г. режим импорта стальных изделий из России определялся автономным квотированием ЕС на ежегодной основе. В 1997г. подписано Соглашение о торговле некоторыми изделиями из стали номенклатуры Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), устанавливающее ежегодные (до конца 2001г.) квоты на поставки в ЕС рос. листового и сортового проката, а также соглашение (в форме обмена письмами) о введении двойного контроля без количественных ограничений в отношении трансформаторной стали, динамной стали и холоднокатанной ленты, не подпадающих под номенклатуру ЕОУС.

Созданная договорно-правовая база торговли сталью с ЕС позволила обеспечить России позиции крупнейшего поставщика этой продукции в ЕС (16% общего импорта ЕС, в т.ч. порядка 45% по полуфабрикатам, 10% – по листовому, сортовому прокату и трубам) и освободить от количественных ограничений около 90% рос. стального импорта в ЕС.

Однако в последнее время наметились существенные проблемы в реализации соглашений по стали. Как отмечалось выше, в марте 2000г. КЕС приняло решение о сокращении на 12% размера квот на поставки в ЕС в 2000г. рос. стального и листового проката. Ущерб для рос. промышленности от введения этой ограничительной меры оценивается в 300 млн.долл.

3. Запрет на ввоз в ЕС шкур рыси и волка. В 1997г. КЕС приняла регламент 338/97, в соответствии с которым введен запрет на ввоз в ЕС шкур евроазиатской рыси и волка. В апр. 1998г. Россия подписала с ЕС и Канадой соглашение по стандартам на гуманный отлов диких животных, которое позволяет снять ограничения ЕС на соответствующий рос. экспорт. Однако это соглашение до настоящего времени не ратифицировано рос. стороной, и проблема ограничений ЕС на ввоз шкур рыси и волка остается неурегулированной.

14 июля 1999г. проведены консультации с КЕС, на которых рос. стороной было заявлено, что сохранение запрета противоречит положениям СПС, ряду многосторонних договоренностей, касающихся торговых аспектов мер по защите окружающей среды, а также конвенции СИТЕС.

Признавая по существу правомерность рос. претензий, КЕС тем не менее отказывается предпринимать какие-либо меры по исправлению ситуации, приводя в качестве аргументов полит. мотивы (требования партии «зеленых») и трудности технического порядка (необходимость внесения изменений в действующий регламент). Такая ситуация дает формальные основания для инициирования Россией процедуры разрешения споров, предусмотренной ст.101 СПС.

4. Запрет на ввоз асбеста. ЕС ужесточает законодательство в области торговли асбестом в связи с установлением его опасности для здоровья людей. КЕС внесло предложение о практически полном ограничении использования асбеста в ЕС до 2005г.

Рос. сторона не соглашается с заключением европейцев об опасности для здоровья людей чистого хризотила (без примесей амфиболов), который, в отличие от канцерогенных амфиболосодержащих видов асбеста, приводится только в России.

5. Ограничения доступа на рынок ЕС рос. товаров ядерного топливного цикла. СПС (ст.22) предусматривает, что до 01.01.1999 стороны должны были урегулировать вопрос торговли ядерными материалами. Однако до настоящего времени фактически сохраняется лицензирование Евратомом поставок в ЕС этой продукции, что примерно на 25-30% сокращает возможности рос. экспорта.

В июле 1999г. прошел первый тур консультаций по этому вопросу, однако сблизить позиции сторон пока не удалось. Консультации планируется продолжить в 2000г.

6. Услуги по космическим запускам. Ст.41 СПС предусматривается согласование в течение переходного периода до 2000г. условий предоставле-

ния услуг по космическим запускам. В 1994-95 гг. велись переговоры о заключении между РФ и ЕС соответствующего соглашения, которое установило бы квоты и определило некоторые ценовые механизмы. Соглашение было парафировано, но не подписано.

7. Предоставление России «социальных» преференций ЕС. Начиная с 1993г. Россия пользуется Общей системой преференций (ОСП) ЕС, которая позволяет экспортировать в ЕС большую гамму рос. промышленных и с/х товаров с уплатой пониженной пошлины или вовсе беспошлинно (действие этой системы продлено до 2001г.).

В 1999г. КЕС разработала соц. и экологические критерии для предоставления странам-бенефициарам ОСП дополнительных, т.н. «социальных» преференций в торговле, которые позволяют сократить импортное обложение в ЕС промышленных товаров на 15-35% и с/х товаров на 10-35% в зависимости от категории их чувствительности для рынка ЕС. В случае с Россией новые правила позволяют рассчитывать на 15-25% снижение тарифов и по тем статьям экспорта, которые ранее не попадали под преференции ЕС или были изъяты из них в связи с высокой конкурентоспособностью (некоторые изделия из стали, минеральные продукты, удобрения, отдельные продукты нефтепереработки и др.).

В авг. 1999г. был подготовлен и представлен в КЕС запрос на предоставление России доп. «специальных» преференций. В окт. 1999г. состоялся проверочный визит в Москву экспертов Еврокомиссии, которые подготовили соответствующие рекомендации о распространении на Россию таких преференций. Окончательное решение по этому вопросу должно было быть принято КЕС по результатам визита второй группы экспертов в начале 2000г., однако эта поездка не состоялась по решению саммита ЕС в Хельсинки в дек. 1999г. о приостановлении предоставления России доп. преференций в связи с событиями в Чечне. На саммите РФ-ЕС в Москве в мае 2000г. европейская сторона заявила о том, что до конца текущего года процедура распространения на Россию «специальных» преференций ОСП будет завершена.

*Расширение ЕС.* Планируемое расширение ЕС (в число стран-кандидатов на вступление в ЕС входят Польша, Чехия, Венгрия, Словакия, Словения, Болгария, Румыния, Литва, Латвия, Эстония, Турция, Кипр и Мальта, которые в настоящее время формируют 16% внешнеторгового оборота России) охватывает многие важные традиционные для России рынки и поэтому требует проведения консультаций с ЕС о предотвращении ее возможного ущерба при таком расширении.

На встрече сторон на высшем уровне в окт. 1999г. в Хельсинки достигнута договоренность о проведении подобных консультаций, тематикой которых в торг.-эконом. плане станут вопросы тарифной защиты, нетарифных ограничений в торговле, транзита внешнеторговых грузов, визового режима, перераспределения потоков торговли, инвестиций, использования инфраструктуры внешней торговли, предоставления преференций в торговле, аграрного экспорта, политики в области конкуренции и антидемпинга, стандартизации и сертификации.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве перевело отношения РФ-ЕС на уровень зрелого

партнерства и нормы межд. права. Рос. сторона видит в СПС рубеж, но не предел и готова развивать эти договорные отношения до более высоких уровней, имея в виду, в перспективе, формирование общеевропейского эконом. пространства, которое вобрало бы в себя, во взаимной связи, результаты интеграционных процессов как в ЕС, так и в СНГ без разделительных границ и противопоставлений.

С проекцией на такую перспективу Россия строит свой подход к решению нынешних проблем взаимоотношений РФ-ЕС. Они видятся следующими:

а) Рос.-европейское хоз. сотрудничество — и на уровне отдельных стран, и ЕС в целом — начинает отставать от динамики полит. диалога и созданного для такого сотрудничества правового задела, в т.ч. в лице СПС. Старые, сырьевые резервы наращивания товарооборота имеют свои пределы как со стороны рос. производства, так и европейского потребления. Биржевой крах авг. 1998г. показал ненадежность и спекулятивных, портфельных инвестиций.

Очевидно, нужны совместные усилия РФ и ЕС по обновлению базы сотрудничества за счет перспективных товаров и технологий, масштабных инвестиций в производство. Это гармонизация режимов тех. сертификации, облегчающая обмен наукоемкой продукцией, договоренности о режиме торговли товарами ядерного цикла, космических запусков, обмена услугами и т.п. В широком же плане, здесь встает вопрос о поддержке ЕС научного потенциала России в обмен на доступ к его активам (тем более, что при своем ожидаемом расширении ЕС получит прирост лишь традиционных, экстенсивных факторов производства). Начать такие действия можно было бы на базе Соглашения о сотрудничестве в области науки и техники, подписание которого ожидается.

б) Россия приветствует решение КЕС о распространении на нее с середины 1998г. рыночного статуса при антидемпинговых расследованиях. Эта мера уже дала возможность достичь некоторых положительных результатов, в частности, в случае с бесшовными трубами. На будущее стоит задача придания этому рыночному статусу полномасштабного применения, закрепляющего зрелый характер партнерства и исключающего селективные ограничительные меры против рос. производителей.

Рос. сторона ожидает также, что запросные позиции Евросоюза при присоединении России к ВТО и ОЭСР будут строиться с учетом сохранения за ЕС места его главного торгового партнера, что расширение ЕС не ухудшит условий доступа рос. товаров на этот расширяющийся рынок. Возможно, взаимоустраивающим решением здесь могло бы стать создание зоны свободной торговли РФ-ЕС, как это предусматривается статьями 1 и 3 СПС. На тех же торг.-полит. направлениях Россия была бы готова активизировать работу по сближению делового законодательства, взаимоувязке действий РФ и ЕС как двух центров интеграционного притяжения в Европе.

*Сравнительный анализ встречных стратегий России и ЕС и меморандума Ведрина-Фабиуса. «Стратегия развития отношений РФ с ЕС на среднесрочную перспективу» (2000-10гг.) и «Коллективная стратегия ЕС по отношению к России» яв-*

ляются масштабными политическими документами, охватывающими весь комплекс вопросов сотрудничества России и ЕС. Хотя два документа в значительной степени отличаются по структуре и нередко демонстрируют различные подходы к развитию сотрудничества, тем не менее можно выделить пункты пересечения или совпадения интересов двух сторон. Ряд доп. интересных идей содержится в Меморандуме Ю.Ведрина и Л.Фабиуса.

По вопросам расширения формата и повышения результативности полит. диалога Россия-ЕС, придания партнерству стратегического характера позиции довольно близки: в обеих стратегиях ставится цель совместных усилий в решении крупных задач, представляющих взаимный интерес, общеевропейских и мировых проблем, сотрудничества в создании эффективной европейской безопасности в рамках ОБСЕ, развития взаимодействия рос. стороны и новых органов ЕС, формируемых в соответствии с Амстердамским договором в сфере общей внешней политики и политики безопасности, включая «оборонную идентичность» ЕС и т.д.

Вместе с тем в рос. стратегии заложены положения об использовании опыта интеграции в рамках ЕС для закрепления и развития интеграционных процессов на пространстве СНГ, отмечается стремление к координации действий со странами Таможенного союза, другими государствами-участниками СНГ в вопросах торг.-политических, эконом., фин., гум. и иных отношений с ЕС. Стратегия ЕС не экстраполируется на СНГ.

В области развития взаимной торговли и инвестиций обе стратегии исходят из необходимости шагов по дальнейшему открытию рынка ЕС для рос. экспорта, устранению препятствий торговле и инвестициям. При этом стратегия ЕС ограничивается готовностью изучить возможности решения этих проблем, конкретно предлагается лишь упрощение погран. формальностей и повышение пропускной способности погран. пунктов. Рос. стратегия в этом плане более конкретна: речь идет о необходимости устранить элементы дискриминации рос. товаров и услуг, признании в полном объеме рыночного статуса рос. экономики, возможных льготах торгового, фин.-эконом., налогового и иного порядка, которые компенсировались бы притоком инвестиций в Россию, разработке совместно с ЕС пакета мер по стимулированию инвестиций в реальный сектор рос. экономики, принятии благоприятного инвест. законодательства и обеспечении безопасности капиталовложений, распространении на Россию операций Европейского инвест. банка, более широком привлечении средств программы ТАСИС для подготовки ТЭО под иноинвестиции, создании благоприятных условий для вложения рос. капиталов в ЕС.

По вопросам вступления России в ВТО обе стратегии исходят из понимания необходимости дальнейшей интеграции России в систему многосторонней торговли путем вступления в ВТО. При этом ЕС выражает готовность оказать и даже усилить поддержку усилиям России по выполнению требования для скорейшего вступления в ВТО с учетом внесенных ранее ЕС предложениями о возможных путях продолжения Россией переговоров о вступлении в эту организацию. Рос. же сторона стремится добиться от ЕС более реалистичного и позитивного подхода к условиям нашего присоединения к ВТО. В обеих стратегиях выра-



жается готовность изучить возможность обеспечения условий для создания зоны свободной торговли РФ-ЕС.

По мнению Ю.Ведрина и Л.Фабиуса, юр. и правовое сотрудничество являются первейшим приоритетом в отношениях с Россией. В двух стратегиях в области сближения законодательства позиции довольно близкие. При этом рос. сторона ставит целью достижение договоренности с ЕС о совместной разработке и заключении нового широкоформатного соглашения о стратегическом партнерстве и сотрудничестве в ХХIв., призванного прийти на смену СПС. Есовцы ориентиров на такую перспективу не дают.

Подходы РФ и ЕС к сотрудничеству в правоохранительной сфере, в частности в области борьбы с незаконным оборотом наркотиков, межд. терроризмом и транснац. оргпреступностью, в т.ч. отмыванием денег, торговлей наркотиками, людьми и т.д. в основном совпадают. При этом явно просматривается обеспокоенность есовцев проблемами возможной нелегальной эмиграции через Россию в страны ЕС — нам предлагается, в частности, сотрудничество в области обратного приема своих граждан, лиц без гражданства и граждан третьих стран, включая заключение соглашения по вопросам обратного приема; интенсификация диалога по приведению визовой политики России в соответствие с политикой ЕС путем введения визовых требований, соответствующих стандартам ЕС, и заграндокументов, обеспеченных эффективной защитой от подделки; взаимодействие с РФ, направленное на введение Россией санкций в отношении перевозчиков, обеспечивающих трансграничную перевозку пассажиров, не располагающих надлежащим образом оформленными документами, а также наказаний в борьбе с нелегальной переправкой иммигрантов через границу.

Мы же декларируем намерение добиваться от стран ЕС содействия в обеспечении неотвратимости наказания для нарушителей рос. эконом. и валютного законодательства, а также налаживать взаимодействие в выявлении и возможном возвращении незаконно вывезенных из России капиталов в страну их происхождения, проработать возможность их использования для покрытия части внешнего долга РФ странам ЕС или стимулирования хоз. сотрудничества стран.

В области подготовки кадров просматривается совпадение позиций по необходимости научных обменов и подготовке высококвалифицированных рос. кадров с использованием возможностей ЕС и его государств-членов.

Обе стратегии нацелены на развитие трансграничного и регионального сотрудничества и инфраструктуры сотрудничества. Однако в рос. стратегии конкретно указываются возможные пути взаимодействия и потенциально взаимовыгодные проекты, а в стратегии ЕС содержится скорее общее заявление о намерениях. Обе стороны высказывают заинтересованность в развитии сотрудничества в формате Северного измерения. Есовцы особо выделяют необходимость взаимодействия на таких форумах, как Совет стран Балтийского моря, Евроарктический совет по проблемам Баренцева моря, однако, не упоминают о возможности сотрудничества в Евросредиземноморском регионе, в то время как в рос. стратегии заложена ориентировка на выборочное участие России в ме-

роприятиях Барселонского процесса и обеспечение рос. интересов при создании зоны свободной торговли ЕС-Средиземноморье. По Калининграду наша позиция — в отличие от стратегии ЕС — прописана достаточно четко. В стратегии ЕС лишь говорится о намерении активизировать трансграничное сотрудничество с соседними российскими регионами, включая Калининградскую обл.

В области транспорта есовцы лишь констатируют намерение изучить масштабы работ по подключению рос. транспортной сети (железных и автодорог) к трансевропейским магистралям и иметь взаимоприемлемые пути решения транспортных проблем. В нашем документе прописаны более обширные возможности сотрудничества, включая трубопроводный транспорт, морской и воздушный транспорт, обустройство общеевропейских транспортных коридоров.

В области энергетики и охраны окружающей среды в рос. документе речь идет о нормализации экспорта в ЕС рос. товаров ядерного цикла, привлечении инвестиций из ЕС в рос. энергетический сектор, совместных проектах в области энергетики и создании новых энергетических технологий, в то время как стратегия ЕС нацеливается на поддержку России по принятию на себя обязательств по проведению реформ в области энергетики, побуждение России к принятию обязательств в области безопасности ядерных реакторов в рамках Конвенции по ядерной безопасности, а также содействие России в укреплении Госатомнадзора и ускорении ратификации Россией Договора об энергетической хартии.

При этом в двух стратегиях просматривается совпадение интересов в сотрудничестве в обеспечении безопасности хранения и использования ядерных отходов на Северо-Западе России.

В сфере науки и техники, защиты прав интеллектуальной собственности в рос. стратегии имеются довольно конкретные предложения: заключение нового Соглашения о сотрудничестве в области науки и технологий, участие России в создании «Европейского информ. общества», осуществление крупных совместных проектов в области исследования космоса, изучение возможности подготовки и запуска программы сближения и частичной интеграции научно-технических потенциалов России и ЕС, укрепление позиций европейской науки и промышленности в межд. конкуренции с опорой на передовые рос. патенты и разработки, в т.ч. конверсионные, в обмен на поддержку ЕС рос. науки, использование программ техсодействия ЕС для развития инновационной деятельности, доработка и принятие совместного с ЕС плана действий в области прав интеллектуальной собственности. В стратегии ЕС говорится лишь о более конкретном изучении масштабов сотрудничества в областях, в которых Россия пользуется общепризнанным умением (в науке, авиации, космических исследованиях, энергетике).

В финансовой сфере позиции двух сторон близки по вопросу оказания ЕС содействия России в проведении реформы банковской системы. При этом мы выступаем за использование на эти цели средств ТАСИС, и есовцы констатируют, что эта реформа должна проводиться на справедливых условиях для инобанков с эффективной координацией действий доноров при полноценном участии ЕС (что не противоречит нашей позиции).