www.**polpred**.com

Связи с Россией

тома V-VI

Экономическое, торговое, научное сотрудничество каждой из 100 стран с РФ за последние два года. Эпизоды деятельности тысяч иностранных компаний в РФ и наших – за рубежом. Международные связи 89 субъектов РФ. Межгосударственные экономические связи с их договорно-правовой базой.

Госкомстат и ГТК дают внешнеторговую информацию по отраслям и товарам. Мы – по конкретным фирмам, по банковским условиям крупных сделок, степени вовлечения в экспортную деятельность ведущих государственных и частных организаций каждой страны. Мы не хуже любого российского губернатора рассказываем о деятельности его правительства в той или иной стране.

Данная книга является лишь малой частью массива обновляемой информации о внешнеэкономических связях России – на сайте www.polpred.com.

Связи с Россией, тома V-VI. Экономика и связи с Россией в 2003-04гг.
©Г.Н. Вачнадзе, июнь 2004. ISBN 5-900034-43-7.

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

Справочники ПОЛПРЕД
С участием журнала «Коринф» Минэкономразвити· РФ
Москва – 2004г.

СОДЕРЖАНИЕ

Алжир
Торговля с Россией....7
Стройобъекты от РФ....8
Аргентина
Торговля с Россией....9
Энергетика с РФ....10
Доступ ростоваров....11
Связи с регионами РФ....13
Афганистан
Торговля с Россией....13
Кредитные связи с РФ....14
Доступ росэкспортеров....16
Бельгия
Торговля с Россией....18
Проблемы экспорта в РФ....19
Космос с Россией....22
Инвестиции с Россией....23
Деловые визиты в РФ....26
Доступ ростоваров....28
Связи с регионами РФ....29
Изобретатели из РФ....30
Обзор прессы....31
Отношения с Россией....31
Болгария
Торговля с Россией....32
Доступ ростоваров....33
Инвестиции с Россией....35
Энергомашэкспорт от РФ....36
Связи с регионами РФ....37
Бразилия
Доступ ростоваров....38
Торговля с Россией....39
Связи с Россией....41
Великобритания
Связи с СНГ....43
Торговля с Россией....43
Российский экспорт....44
Российский импорт....44
Сырье из России....45
Инвестиции в Россию....47
Венгрия
Связи с СНГ....49
Импорт сырья из РФ....50
Нефть и газ из России-2003....51
Нефть и газ из России-2002....53
Промоборудование для РФ....54
Диалог с Россией....57
Инвестиции с Россией-2003....58
Инвестиции с РФ-2002....60
Транзит с Россией....62
Доступ ростоваров-2003....63
Доступ ростоваров-2002....63
Связи с Россией....64
Наш долг Венгрии....65
Связи с регионами РФ-2003....65
Связи с регионами РФ-2002....66
Обзор прессы....68
Отношения с Россией....68
Венесуэла
Связи с Россией-2003....70
Связи с Россией-2002....72
Вьетнам
Торговля с Россией....74
Связи с Россией....75
Германия
Труд программистов из РФ....76
Инвестиции с Россией....79
Связи с Москвой....79
Связи с Московской обл.....80
Греция
Торговля с Россией....81
Энергообъекты от России....82
Услуги для России....84
Дания
Связи с Россией....85
Прогноз торговли с РФ....86
Энергосбережение для РФ....87
Экология для РФ....88
Охрана окружающей среды.....88
Транспорт с РФ....89
Рабочая группа по транспорту.....89
Инвестиции с РФ....90
Банковская сфера....90
Прямые инвестиции в россию....90
Египет
Диалог с Россией....92
Торговля с Россией....93
Русские туристы....95
Индия
Торговля с Россией....96
Энергомашэкспорт от РФ....98
Нефтегазпром с РФ....99
Углепром с РФ....101
Металлургия с Россией....101
Русские дороги....102
Поиск партнера....103
Доступ ростоваров....103
Присоединение РФ к ВТО....105
Участие в тендерах....106
Иран
Обзор прессы....106
Связи с Россией и СНГ....106
Испания
Связи с Россией....108
Обзор прессы....109
Отношения с Россией и СНГ....109
Италия
Торговля с Россией....110
Росэкспорт....110
Росимпорт....111
Роситалсовет....112
Доступ ростоваров....114
Связи с РФ....115
Обзор прессы....117
Отношения с Россией....117
Диалог с Россией....118
Канада
Картофель фри для РФ....123
Торговля с Россией....123
Инвестиции в РФ....124
Защита иноинвестиций в России....125
Сотрудничество в регионах Севера и Арктики....126

Горнодобыча с РФ....126
Сотрудничество в ТЭК....128
Строительство для России....129
Рыбные квоты у РФ....130
Сотрудничество в леспроме....131
Вертолет Ка-32А....131
Росийские долги....132
Сталь из России....133
Связи с регионами РФ....134
Китай
Российский экспорт-2004....135
Рекорд экспорта в РФ....137
Росэкспорт в КНР-2003....138
Росимпорт из КНР-2003....141
Техсотрудничество с РФ....143
Антидемпинг с РФ....145
Диалог с Россией....146
Доступ ростоваров....149
Связи с регионами РФ....151
Обзор прессы....153
Новый диалог с РФ....153
Росэкспорт в янв.-окт. 2003г.....155
Приграничная торговля с РФ....156
Банковский форум с РФ....157
Торговля с РФ....158
Нефть из России....160
Инвестиции с РФ....161
Интересы китайцев в РФ....162
Корея
Связи с Россией....163
Торговля с Россией....164
Межправсоглашения с РФ....166
Российский долг перед РК....166
Малый и средний бизнес....166
Инвестиции с РФ....166
Связи с регионами РФ....168
Куба
Торговля с Россией....169
Техсотрудничество с РФ....171
Выставка РФ-2003....172
Латвия
Торговля с Россией....173
Доступ ростоваров....175
Взаимодействие с регионами РФ....176
Обзор прессы....177
Отношения с Россией....177
Ливия
Торговля с Россией....177
Диалог с Россией....179
Доступ ростоваров....181
Литва
Торговля с Россией....183
Инвестиции с Россией....185
Транзит через Литву....185
Приоритеты в Калининградской обл.....185
После 1 мая 2004г.....187
Обзор прессы....188
Соотечественники....188
Порты Калининграда и Клайпеды....189
Отношения с Россией....190
Люксембург
Связи с Россией....192
Внешняя торговля с РФ....193
Сотрудничество с РФ....194
Мексика
Связи с Россией....194
Доступ ростоваров....195
Технологии из России....196
Нидерланды
Сотрудничество с РФ....197
Торговля с Россией....198
Российский импорт.....198
Инвестиции с РФ....199
Смешанная комиссия.....200
Связи с регионами РФ....201
Помощь для России....202
Программа ПСО....202
Связи с РФ в энергетике....204
Транспортные связи с РФ....205
Связи с росбанками....207
Связи с росагропромом....207
Ветеринария....207
Фитосанитарное регулирование.....208
Селекция и семеноводство....208
Норвегия
Связи с Россией....209
Инвестиции с РФ....210
Связи с регионами РФ....211
Обзор прессы....214
Отношения с Россией и СНГ....214
Пакистан
Связи с Россией....216
Перу
Торговля с Россией....218
Тендеры с участием РФ....219
Выставки с участием РФ....220
Технологии из РФ....221
Рыбные квоты с РФ....224
Прогноз торговли с РФ....225
Инвестиции с Россией....226
Доступ ростоваров....227
Польша
Торговля с Россией....228
Росэкспорт в Польшу....229
Прогноз по тяжмашу....230
Доступ ростоваров....231
Европейские технормы....231
Квоты по объему и ценам....231
Инвестиции с РФ....232
«Лукойл» в Польше....232
Проекты по Калининградской обл.....233
Научные связи.....234
Связи с регионами РФ....235
Выставки с РФ....238
Межправсоглашения....239
Ограничения для РФ....240
Сырье из России....240
Португалия
Торговля с Россией....240
Румыния
Торговля с Россией....242
Обзор прессы....244
Торговля с Россией....244
Сербия и Черногория
Торговля с Россией....245
Товарооборот с РФ....247

Советские долги....248
Нефтегазпром с РФ....249
Энергетика с Россией....250
Инвестиции с РФ-2003....250
Инвестиции с РФ-2002....253
Сингапур
Связи с Россией и СНГ....255
Торговля с СНГ....257
Торговля с Россией....257
Словакия
Инвестиции с РФ....259
Обзор прессы....260
Отношения с Россией....260
США
Глобальная торговля....260
Торговля со странами СНГ....262
Торговля с Россией....262
Диалог с Россией....263
Антидемпинг с РФ....264
Куры и оптодиски для РФ....268
Инвестиции с РФ....271
Мегапроекты с Россией....274
Мониторинг крупных проектов....274
Инвестиции в Россию....276
Госкредиты для РФ....277
Взаимодействие с госорганизациями....278
Госпомощь для России....279
Поддержка демократии....279
Экспортный контроль и охрана границ....280
Межотраслевые инициативы.....280
Торговля с Россией-2003....281
Торговля с Россией-2002....282
Авторское право с РФ....285
Доступ ростоваров-2003....286
Доступ ростоваров-2002....288
Госвизиты с РФ....289
Торговые барьеры с РФ....290
Хайтэк для России....291
Обзор прессы....293
Газ из России....293
Долг Ирака России....294
Турция
Связи с СНГ....295
Товарооборот с РФ....299
Связи с регионами РФ....303
Торговля с Россией....304
Строительство с РФ....305
Инвестиции с РФ....305
Обзор прессы....307
Связи с СНГ....307
Нефть и газ из СНГ....308
Украина
Обзор прессы....310
Связи с Россией и СНГ....310
Финляндия
Связи с СНГ....311
Обзор прессы....312
Отношения с РФ-2004....312
Отношения с РФ-2003....314
Торговать с русскими....316
Франция
Торговля с Россией....318
Авиапром с РФ....319
Диалог с Россией....320
Обзор прессы....322
Отношения с РФ и СНГ за I кв. 2004г....322
Чехия
Торговля с Россией....322
Диалог с Россией....324
Инвестиции с Россией....325
Связи с регионами РФ....327
Выставки с РФ....329
Торговое право с РФ....330
Чили
Связи с Россией....331
Диалог с Россией....332
Торговля с Россией....332
Швейцария
Торговля с Россией....335
Кредиты с РФ....337
Инвестиции с РФ....338
Поддержка экспорта в РФ....340
Поддержка импорта из РФ....341
Связи с регионами РФ....342
Обзор прессы....344

Связи с Россией

Алжир

Торговля с Россией

Товарооборот России с Алжиром за 9 месяцев 2003года, по данным Генеральной дирекции таможен, составил 263 107 тыс.долл., что на 39,38% больше, чем за тот же период 2002г. (188 757 тыс.долл.). Эта сумма включала поставки из России сырья для пищевой промышленности, продукции металлургической, химической, текстильной, бумажной и автомобильной промышленности, промышленного оборудования. Поставки спецоборудования по линии ФГУП «Рособоронэкспорт» в 2003г. достигали 146 млн.долл. и не учитывались гендирекцией таможен.

Стоимость алжирских поставок в Россию составила в указанный период 2874 тыс. долл. К ним относятся поставки: продуктов питания – 91 тыс. долл., нефтепродуктов – 61 тыс. долл., которые предназначались для обслуживания российских судов, заходивших в порты Алжира; сырьевых товаров – 2722 тыс.долл. По балансу расчетов (без ВТС) положительное сальдо в пользу российской продукции за 9 мес. 2003г. оценивается на 257359 тыс.долл.

Список российской продукции, поставленной в Алжир: масло подсолнечное (химически немодифицированное) – 67208210 долл. (117076 т.); пшеница мягких сортов, смесь пшеницы и ржи – 64518292 долл. (508232 т.); металлические бруски различного сечения – 31940617 долл. (110736 т.); пиломатериалы – 16174352 долл. (45788 т.); листовой прокат холоднокатаный и горячекатаный – 14404089 долл. (42692 т.); проволока волочения – 10894387 долл. (27830 т.); радиопередающее и приемное оборудование – 8675583 долл.; трубы для бурения скважин – 7642119 долл. (8676 т.); зерно твердых сортов – 6584207 долл. (50801 т.); ячмень – 4891239 долл. (43025 т.); мочевина – 3942926 долл. (25038 т.); стекло листовое неармированное – 2957254 долл. (16155 т.); кукуруза – 1848866 долл. (13023 т.); кокс – 1314527 долл. (11094 т.); асбест – 1215702 долл. (3250 т.); сухое молоко – 1075883 долл. (480 т.); картон «Крафт» – 1018946 долл. (2392 т.); ферросилициум с содержанием кремния более 55% – 897012 долл. (1513 т.); сода – 755448 долл. (5500 т.); металлические профили – 731853 долл. (1129 т.); минеральные удобрения – 687292 долл. (4018 т.); бумага в рулонах плотностью 40-150 гр/кв.м – 674784 долл. (1084 т.); сульфаты – 625735 долл. (6080 т.); хлористый калий – 594991 долл. (5462 т.); запчасти для газовых турбин – 532250 долл.; листовой алюминиевый прокат – 514 555 долл. (181 т.); древесноволокнистые плиты – 410000 долл. (2021 т.); металлическая проволока – 391494 долл. (1263 т.); облицовочный материал в виде плит для строительства – 374579 долл. (87 т.).

Приведенные выше данные (кроме ВТС) можно оценивать как транзитный товарооборот, за исключением запчастей для газовых турбин на 0,532 млн.долл., которые были поставлены в Алжир по линии ВО «Технопромэкспорт».

Российские компании не заключали в 2003г. прямых контрактов с местными компаниями на поставку зерна, подсолнечного масла, металлопроката, проволоки и пр. Перечисленная выше продукция поставлялась через компании стран-членов ЕС, Турции и некоторых других стран. В 2003г. местная сторона не приобретала российский цемент, запчасти для автомобилей и авиационных двигателей гражданского назначения. Снизились поставки зерна в ценовом выражении в 2 раза, в 4 раза увеличились объемы поставок российского подсолнечного масла для пищепрома.

15-16 марта 2003г. в Алжире состоялось заседание экспертов по подготовке первого заседания Смешанной межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В марте 2003г. в Алжире проходили переговоры на уровне экспертов представителей министерств транспорта России и Алжира.

Ведущие страны Запада инвестируют в экономику Алжира, в основном в ТЭК, участвуют в проектах на условиях ВОТ. В этих условиях России отводится второстепенная роль в гражданских областях экономики т.к. власти Алжира понимают, что Россия не проявляет намерений инвестировать в экономику Алжира и не готова предоставлять льготные и долгосрочные кредиты, как это делают международные финансовые институты и западные партнеры. Подобное отношение к нашей стране определяется и наличием **нерешенного вопроса с Алжирским долгом России**, размеры которого вместе с накопившимися процентами выросли до **более 4 млрд.долл.**

Россия продолжает оставаться для Алжира перспективной страной прежде всего в плане развития отношений в военно-технической области. В Алжире сохраняют свой вес и влияние благожелательно настроенные к РФ лица в военно-политическом руководстве, госаппарате, армии, ряде влиятельных партий, деловых кругах. Существенным доводом в пользу закрепления позиций России является то, что в свое время страна приняла самое непосредственное участие в становлении и развитии национальной экономики, оказала ему помощь в организации государственной, хозяйственной, научной и культурной деятельности.

Стройобъекты от РФ

Объективные условия ставят перед алжирцами вопрос о продолжении сотрудничества с Россией. Им импонирует то, что она не проявляет склонности оказывать давление на АНДР, обуславливать свое сотрудничество особыми преференциями политического и экономического характера, к чему зачастую склонны представители ЕС и США.

Принимая во внимание активное участие англосаксонских транснациональных корпораций в разработке и добыче алжирских углеводородов, власти страны вынашивают планы по диверсификации своих торгово-экономических отношений в этой области.

Важное значение власти Алжира придают развитию водного хозяйства и ирригации и прежде всего в направлении улучшения снабжения населения питьевой водой. Руководство министерства водных ресурсов и Национальное агентство плотин высоко оценивают качество плотин, построенных нашими специалистами в различные годы сотрудничества. Несмотря на имевшие место негативные моменты, алжирцы с удовлетворением отмечают сохранившееся присутствие российских организаций в Алжире в период активизации террористической деятельности исламистских фундаменталистов и высказываются за развитие взаимодействия в стране.

В пользу необходимости развития этого предложения свидетельствует и предусмотренное бюджетом финансирование соответствующих проектов. В 2004-13гг. намечено возведение 6 новых крупных плотин, модернизация и ремонт 50 действующих плотин, бурение на воду более 500000 погонных метров скважин, строительство 11 заводов по обессоливанию воды, 60 очистных сооружений.

Ряд росорганизаций готовы подключиться к реализации проектов прежде всего в углеводородном и водохозяйственном секторах экономики Алжира.

ФГУП ВО «Зарубежгеология» (в сотрудничестве с другими роскомпаниями). Объединение участвовало в тендере по подготовке проекта модернизации крупной плотины KSOB в вилайе M'Sila в 170 км. на юго-восток от г.Алжира. Технические и коммерческие предложения переданы в Национальное агентство плотин 31 марта 2003г. Предложенный проект не прошел технический конкурс из-за несоответствия предъявленным требованиям.

Продолжается участие в тендере «Шелиф» по подготовке проектов модернизации 11 действующих плотин, расположенных в центральной и западной частях севера Алжира. Передача технических и финансовых предложений в Национальное агентство плотин состоялась 16 июля 2003г. К концу 2003г. пройден технический этап. Конкурс коммерческих предложений состоится в 2004г.

В авг. 2003г., по согласованию с Объединением и местной стороной, был подобран проект по подготовке предложений для осуществления контроля за исполнением работ по строительству плотины Бугус (Bougous), расположенной в вилайе Тарф (Tarf) на границе с Тунисом. Качество технических предложений не соответствовало требованиям заказчика. Объединению предлагался и ряд других проектов, в т.ч. строительство плотин, от которых оно отказалось в основном по соображениям финансового характера – невозможность выставить гарантии участия. По объявленному тендеру на строительство плотины Шелиф (Cheliff) и ее инфраструктуры организаторы потребовали залог участия в тендере в 1.250.000 долл.

В 2003г. представители Объединения и их партнеры посещали Алжир для переговоров с руководителем Национального агентства плотин. На основании приобретенного опыта взаимодействия с объединением уточнены его реальные технический и финансовый потенциалы. В дальнейшем тематику предложений для «Зарубежгеологии» целесообразно ограничить рамками подготовки проектной документации в водохозяйственном секторе экономики Алжира.

ОАО «Зарубежводстрой». В конце 2003г. через имеющиеся возможности в окружении министерства водных ресурсов АНДР, Национального агентства плотин (НАП) и в ходе прямых контактов с Генеральным Директором НАП «Зарубежводстрою» было предложено несколько тендеров, из которых руководство компании выбрало один: строительство комплекса гидросооружений для снабжения г.Буира питьевой водой с забором воды из плотины «Тилездит». Строительство последней компания заканчивает в ближайшее время. Бюджетная стоимость проекта оценивается в 75-80 млн.долл. В конце янв. 2004г. Председатель ОАО «Зарубежводстрой» посетил Алжир.

ЗАО МГНК «Союзнефтегаз». Компания участвовала и продолжает участвовать в семи тендерах, объявленных «Сонатрак», на проведение сейсмической разведки категории 2 D и 3D. Из трех конкурсов, незначительных с финансовой точки зрения, россияне выбыли после отбора коммерческих предложений. Компания участвовала в международном тендере на разведку и разработку нефтегазоносных блоков (более 12 блоков). На основании полученных сведений был сделан вывод об отсутствии коммерческой привлекательности блоков.

«Союзнефтегаз» принимал участие в тендере, объявленном «Сонатрак», на проектирование и строительство дополнительной наземной ветки (лупинг) газопровода Enrico Mattei, связывающего Алжир и Италию, протяженностью 293 км., диаметром 48 дюймов и в тендере на поставку труб для этого газопровода. Однако накануне истечения срока подачи технических предложений (31 мая 2003г.) «Сонатрак», по причинам внутриполитического характера, аннулировал тендеры. Компания ведет подготовку к участию в конкурсе, объявленном NAFTAL (Национальная компания по торговле и распределению нефтепродуктов), на поставку более 100 км. труб.

В 2003г. на алжирском рынке присутствовали следующие российские объединения и компании: ВВО «Сельхозпромэкспорт», ОАО «Зарубежводстрой», ВО «Технопромэкспорт», ВО

«Тяжпромэкспорт», ОАО «Стройтрансгаз», ОАО «Стройтрансгаз» – ОАО «Роснефть», ГК «Рособоронэкспорт».

Представительство ФГУП ВВО «Сельхозпромэкспорт» в АНДР. Осуществляло деятельность по обеспечению гарантийной эксплуатации плотин «Бени-Зид» и «Зит-Эмба» (вилайя Скигда), построенных на условиях генподряда за счет госкредита, предоставленного Алжиру в соответствии с межправительственными соглашениями от 27 марта 1986г. и 11 апр. 1985г. Заказчик – Национальное агентство плотин (НАП).

Плотина «Бени-Зид» принята заказчиком (НАП) в июне 1993г. во временную эксплуатацию. Срок гарантийной эксплуатации затянулся первоначально из-за внутренней напряженной ситуации (1993-96гг.) в районе строительства, а затем из-за отдельных замечаний технического характера, возникших вследствие невозможности для российских специалистов присутствовать до 1996г. на объекте по соображениям безопасности и которые были устранены только в янв. 2000г.

В связи с низким профессиональным уровнем службы эксплуатации гидроузла и резким заполнением водохранилища в период дек. 2002г.- март 2003г. на объекте вновь возникли неполадки в работе гидромеханического комплекса. Более того, после землетрясения в Алжире в мае 2003г., слабые колебания которого отмечались в районе расположения объекта, алжирский заказчик обратился к Объединению с просьбой командировать специалистов для наладки работы механизмов привода затворов водовыпуска и выполнить научно-исследовательскую работу по расчету обоснования сейсмической стойкости сооружения.

В марте 2003г. указанные неполадки и отдельные замечания по работе контрольно-измерительного комплекса (пьезометры и пр.) были устранены за счет подрядчика («Сельхозпромэкспорт»). В июле-окт. 2003г. были подготовлены отчеты с расчетами и обоснованиями сейсмической стойкости плотины. Затраты финансировались за счет средств, поступивших от заказчика в счет погашения в марте 2003г. просроченной задолженности за работы, выполненные силами Объединения по укреплению ограждающей дамбы в соответствии с дополнением №3 к контракту. На конец 2003г. не имеется каких-либо серьезных препятствий для приемки заказчиком гидроузла в постоянную эксплуатацию.

Плотина Зит-Эмба сдана в постоянную эксплуатацию 27 окт. 2002г. Однако Объединение продолжало осуществлять за свой счет помощь заказчику в эксплуатации сооружения в рамках десятилетней гарантии. Взаиморасчеты завершены. Акт об окончательной приемке выдан.

Вследствие резкого наполнения водохранилища в период янв.-март 2003г. Заказчик обратился к подрядчику с просьбой провести экспертизу состояния тела плотины и работы контрольно-измерительной аппаратуры (КИА) и пьезометров на сооружении. После произошедшего в мае 2003г. землетрясения заказчик также просил выполнить расчет сейсмической устойчивости плотины. Расчет был выполнен и его оформление находится в стадии завершения.

ОАО «Зарубежводстрой». Осуществляет в рамках контракта с Национальным агентством плотин (НАП) строительство гидроузла (плотины) «Тилездит» в вилайе Буира. Официальный срок окончания строительства истек 06.04.2003г. Реально ожидаемый срок – апр. 2004г.

Основными причинами отставания явились несвоевременные платежи со стороны НАП в течение всего периода строительства, особенно в 2003г. В НАП заморожено 230 млн.да и 1,1 млн.долл. На своевременное завершение работ повлиял также форсмажорный паводок 2002г. Все сооружения готовы на 95-97%.

ФГУП ВО «Технопромэкспорт». В июне-окт. 2003г. велись ремонтные работы турбины 1 блока на ТЭС «Жижель» в соответствии с контрактом с «Сонельгаз».

ФГУП ВО «Тяжпромэкспорт». Осуществлялось сотрудничество с Эль-Хаджарским металлургическим заводом «Испат-Аннаба», которое было направлено на обеспечение запчастями и оборудованием цехов завода, построенных при содействии ВО «Тяжпромэкспорт», где установлено российское оборудование (проволочный цех, доменная печь №2, блок ремонтных цехов). Выполнено несколько заказов на поставку запчастей. В сент. 2003г. подписан контракт на поставку засыпного аппарата для доменной печи №2, которая предусмотрена в марте 2004г. Объединение разработало и передало «Испат-Аннаба» предложение на проведение работ по замене засыпного аппарата для доменной печи №2. ВО «Тяжпромэкспорт»принимает участие в объявленном заводом тендере на частичный ремонт доменной печи №2 (торкретирование доменной печи).

ОАО «Стройтрансгаз». Осуществлял в 2003г. работы по завершению строительства нефтепровода OZ 2 (Лагуат-Арзев, 403 км., 48 дюймов). 30 нояб. подписан сертификат о временном приеме нефтепровода в эксплуатацию. В 2004г. компания планирует участвовать в тендерах на строительство двух газопроводов: «Медгаз», протяженностью 550 км. и GR 4, протяженностью 530 км.

Консорциум ОАО «Стройтрансгаз» – ОАО «Роснефть». Продолжались работы по разведке запасов углеводородов на блоке 245-Юг. Проводилась обработка результатов сейсмической разведки. Ведутся буровые работы, которые будут завершены в фев. 2004г.

Аргентина

Торговля с Россией

В 2003г. российско-аргентинские торгово-экономические отношения развивались на фоне постепенного перехода Аргентины в фазу экономического роста, активизации промышленного и с/х производства.

Объем российско-аргентинского товарооборота в 2003г. вырос на 1/3, по сравнению с пред.г., за счет увеличения объемов российского экспорта (на 20%) и импорта (на 40%).

Торговля с Россией, в млн.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот	300,3	179,1	253,5	219,4	294,6
Экспорт	147,5	84,1	95,4	67,2	81,1
Импорт	152,8	94,9	158,1	152,2	213,5
Сальдо	-5,3	-10,8	-62,7	-85	-132,4

Источник: данные Национальной таможенной службы Аргентины.

Не произошло существенных изменений в товарной структуре взаимной торговли. Основными российскими экспортными товарами оставались дизельное топливо и минеральные удобрения (97% всего экспорта); в российском импорте наибольший удельный вес занимали свежие фрукты (40%), растительные масла (24%) и мясо (18%). Экспорт российских минеральных удобрений вырос, по сравнению с 2002г., и составил 42,7 млн.долл.

Возросли объемы экспорта в Аргентину российских нефтепродуктов. Всего в 2003г. в Аргентину было поставлено нефтепродуктов на 35,8 млн.долл. (2002г. – 19,2 млн.долл.), основу которых составляло дизельное топливо. Объемы поставок российских машинно-технических изделий составили 2,6 млн.долл. (подшипники, газовые турбины, запчасти и комплектующие).

В 2003г. Россия вышла на первое место по импорту из Аргентины фруктов, а также охлажденной и замороженной говядины, конины. Россия стала основным импортером аргентинских груш (65,6 тыс.т. на в 27,8 млн.долл.), яблок (53,9 тыс.т. на в 21,1 млн.долл.), говядины, предназначенной на промпереработки (24,2 тыс.т. на 28,3 млн.долл.) и конины (12,7 тыс.т. на 8 млн.долл.), заняла третье место по импорту цитрусовых (87 тыс.т. на 32,5 млн.долл.). Россия импортировала из Аргентины 39,9 тыс.т. подсолнечного (27,7 млн.долл.) и 36,2 тыс.т. соевого масла (19,4 млн.долл.).

Энергетика с РФ

Для ЗАО «Силовые машины» проблема связана с возобновлением действия контракта на сооружение ГЭС «Лос Караколес» в пров. Сан Хуан. Вопрос в принципиальном плане был решен положительно только в янв. 2004г. после подписания соответствующего соглашения между провинцией Сан Хуан, минэкономики Аргентины и новым составом строительного консорциума, с которым ЗАО «Силовые машины» имеет договоренность о поставке энергооборудования. Прорабатывались возможности участия ЗАО «Силовые машины» в поставке энергетического оборудования для ГЭС «Аня Куа» (Аргентина-Парагвай), ГЭС «Корпус» (Аргентина-Парагвай), ГЭС «Гараби» (Аргентина-Бразилия), гидрокомплекса «Сальто Чико» (Аргентина-Уругвай), а также модернизации ГЭС «Сальто Гранде».

Продолжали заниматься вопросом участия консорциума российских организаций во главе с ФГУП ВВО «Сельхозпромэкспорт» и корпорацией «Гидростройинвест» в реализации проекта по предотвращению наводнений и подтоплений на территории провинции Буэнос-Айрес на основе переданного в дек. 2001г. технико-коммерческого предложения (создание системы гидротехнических сооружений, в т.ч. дренажного канала протяженностью 330 км., а также водохранилищ, шлюзов, насосных станций). После прихода к власти президента Н.Киршнера, когда была обнародована национальная Программа по строительству объектов инфраструктуры, стал понятен принципиальный подход новой администрации к этому проекту. За основу был взят генплан от министерства инфраструктуры пров. Буэнос-Айрес. В рамках этого плана были определены виды работ и очередность их выполнения. В дек. 2003г. в Буэнос-Айресе состоялись переговоры гендиректора корпорации «Гидростройинвест» Ю.Г.Гельцера и зампреда ФГУП «Сельхозпромэкспорт» А.В.Филиппова с руководством министерства планирования и минэкономики Аргентины. Аргентинцы проинформировали, что на первом этапе реализации проекта намечено увеличить пропускную способность русла р.Саладо в ее нижнем течении (со 115 до 283 км.) и ирригационного канала, «проходящего к югу от федерального шоссе №5», а также выполнить работы на магистральном канале «Монес Касон». Общая стоимость этих работ оценивается в 200 млн.долл. Технико-коммерческое предложение российских компаний выполнено применительно к другим объектам, которые будут сооружаться позже.

Что касается схемы финансирования работ, то правительство Аргентины выпускает ценные бумаги со сроком погашения 7 лет, включая 2г. льготных. Одновременно создается доверительный фонд, который пополняется за счет отчислений от продажи горючего. За счет средств этого фонда будут поэтапно погашаться обязательства аргентинской стороны в соответствии с выполненными объемами работ. Первый платеж подрядчик получит не ранее, чем через три года после начала работ. При этом аргентинцы не подтвердили заинтересованность в параллельной закупке российскими компаниями провинциальных товаров.

По итогам переговоров руководители «Гидростройинвеста» и «Сельхозпромэкспорта» обещали подготовить предложения по возможному участию российских компаний в реализации первого этапа проекта. Министр планирования Аргентины заявил о готовности подписать соответствующий межведомственный (или межправительственный) документ, который позволил бы заключить прямой контракт, минуя торги.

В 2003г. продолжалась реализация программы комплексной ракетной противоградовой защиты табачных плантаций в пров. Жу-Жуй. Поставки противоградовых ракет и командирование российских специалистов осуществляются по линии ВЗАО «Техмашэкспорт» (с нояб. 2003г. по март 2004г. в провинцию командировано 42 российских специалиста). Стоимость техсодействия составляет 230 тыс. долл. В этом сезоне планируется поставить 560 противоградовых ракет «Алазань-6» на 150 тыс. долл. С аргентинской стороны организацией работ по защите от града табачных плантаций занимаются фирма «Латсер» и страховая компания «Латитуд Сур».

В 2003г. поддерживался диалог между ОАО «Лентрансгаз» и аргентинской фирмой «Газнор» в рамках Протокола об организации в Аргентине производства сжиженного природного газа на базе российской технологии и оборудования, подписанного в окт. пред.г. Ожидается, что практическая реализация договоренностей начнется в 2004г.

Прорабатывались возможности сотрудничества в области добычи и транспортировки нефти и газа с руководством ведущей нефтегазовой компании страны «Репсоль – ЯПФ», принадлежащей испанскому капиталу. Гендиректор компании по латиноамериканскому направлению Р.Патритти и ди-

ректор по стратегическому развитию (испанский офис) Х.Р.Фернандес Аррибас предложили рассмотреть возможность сотрудничества по схеме «взаимных уступок»: «Репсоль-ЯПФ» предоставляет для работы российской компании один из принадлежащих ей нефтеносных участков в Аргентине в обмен на возможность работы на шельфе Каспийского моря. Однако этот вариант не заинтересовал российские нефтедобывающие компании.

Прорабатывались возможности сотрудничества в области нефте- и газодобычи и на провинциальном уровне. В соответствии с аргентинским законодательством все полезные ископаемые, включая нефть и газ, принадлежат провинциям, на территории которых они добываются. Были получены предложения от правительства провинции Сальта, которые не заинтересовали российских нефтедобытчиков («Лукойл Оверсиз»), Тем не менее, интерес у российских компаний к сотрудничеству с аргентинцами прослеживается. Подтверждением чему стал приезд в Аргентину в дек. 2003г. замгендиректора ГП «РВО Зарубежнефть» В.Ю.Всеволжского, а также участие представителей компании «Лукойл» в международной выставке «Аргентина: нефть и газ 2003».

Во взаимодействии с аргентинской посреднической фирмой «Газпетроль» имеются перспективы сотрудничества по таким направлениям, как сервисные услуги при нефте – и газодобыче, продажа оборудования и материалов (химреагенты, электрогенераторы, насосы). С нояб. 2003г. начата работа с аргентинской дистрибуторской фирмой «Родамьентос», занимающейся продажей импортного насосного оборудования для нефтепрома. Ведется поиск возможностей поставок на местный рынок насосных агрегатов объединения «Нефтемаш-Сапком».

Прорабатывались возможности поставки в Аргентину специализированных цистерн для транспортировки сжиженного газа, а также металлопластиковых и алюминиевых баллонов для автомобилей под сжатый природный газ. В Аргентине принята государственная программа переоборудования автотранспорта для работы на натуральном сжатом газе, а также создания широкой сети газозаправочных станций.

Доступ ростоваров

В 2003г. проводилась работа по продвижению на аргентинский рынок автомобилей и сельскохозяйственной техники ведущих российских производителей. Эта работа сдерживается из-за требований о 100% предоплате, которые выдвигают такие производители, как Ульяновский автомобильный завод. Владимирский и Липецкий тракторные заводы.

В мае 2003г. были организованы переговоры представителя ОАО «Камаз» (директор по латиноамериканскому направлению ВКК «Камаз» И.В.Поздеев) с рядом аргентинских фирм, в ходе которых обсуждались вопросы поставки автомобилей, в основном, новых модификаций с двигателем, соответствующим нормам Евро-2, а также возможность создания совместного сборочного производства в одной из провинций Аргентины.

На переговорах также обсуждался вопрос о продаже 4 автомобилей «Камаз», которые находятся в свободной зоне Ла Плата. Завезены в Аргентину в 2001г. и находятся на учете российской таможни как «временно вывезенные». Контракт на их продажу на 50 тыс.долл. был подписан в июне 2003г. ОАО «Камаз» совместно с аргентинской фирмой «Семару» приступили к процедуре омологации в Аргентине новых моделей автомобилей. Завершение процедуры можно ожидать в марте 2004г., что позволит осуществить поставку в страну первой партии новых моделей автомобилей «Камаз».

Продолжается сотрудничество Павловского автобусного завода с аргентинской фирмой «Аутоморес Пальмар», которые подписали контракт на поставку в Аргентину 20 автобусов ПАЗ малого класса. Компания «Аутоморес Пальмар» после получения «Лицензии конфигурации модели» с июня 2001г. занимается регистрацией автобусов российской фирмы в Национальной комиссии по регулированию транспорта. Процесс задерживается в связи с необходимостью получения от завода-изготовителя и надлежащего оформления в Аргентине большого объема документов.

Прорабатывались возможности организации в Аргентине совместных сборочных производств (автомобили, дорожно-строительная техника, тракторы, комбайны). Аргентинская компания «Консультерес Текникос» после изучения переданных ей материалов, подготовила предложения по организации сборочного производства автомобилей УАЗ на производственных площадях в г.Кильмес (провинция Буэнос-Айрес) без какого-либо финансирования проекта со стороны ОАО УАЗ. Проектом предусматривается в течение полугода закупать ежемесячно по 10 автомобилей УАЗ в разобранном виде с оплатой по аккредитиву через европейский банк. В перспективе аргентинцы хотят расширить производство с заменой до 35% комплектующих на национальные, что позволит выйти с этим автомобилем на рынки стран Меркосур. В настоящее время идет процесс согласования между аргентинской компанией и заводом технических и финансовых вопросов комплектации автомобилей УАЗ.

Несмотря на льготный вариант постепенного вхождения автомобилей марки УАЗ на аргентинский рынок, предложенный аргентинцами, Ульяновский автомобильный завод не проявляет встречной коммерческой инициативы. Предложенная им цена на автомобиль в разобранном виде (комплектация SKD) равна цене собранного автомобиля плюс 10%, что, по мнению аргентинской стороны, делает сборку нерентабельной.

Аргентинцы в качестве основных перспективных направлений технологического сотрудничества между Россией и Аргентиной рассматривают следующие: микроэлектроника, термические и тепловые датчики и сенсоры, нанотехнологии, оптическое волокно, промышленные лазерные технологии, переработка продуктов питания и обогащение их минералами, витаминами и биологическими добавками, биотехнологии; анализ продуктивности и плодородия почвы, атомная энергетика, миниэлектростанции, двигатели корректировки орбит геостационарных спутников, спутниковая связь, создание источников изотопов, очистка нефтяных загрязнений, сотрудничество в области поиска неметаллосодержащих полезных ископаемых, поиск полезных ископаемых и создание земельных кадастров при помощи спутниковых технологий.

Наибольший интерес у аргентинцев вызывает возможность совместной разработки технологий для последующих продаж в третьи страны, в первую очередь, – в рамках Меркосур.

В нояб. 2003г. гендиректор ЮНИДО К.Магариньос провел в Москве презентацию Программы технологического сотрудничества Российской Федерацией со странами Латинской Америки, в рамках которой в качестве «пилотного» проекта создан Центр технологического сотрудничества Россия-Бразилия, а также ведется работа по созданию аналогичной структуры с Мексикой.

По мнению аргентинцев, российско-аргентинский центр мог бы структурно входить в состав российско-латиноамериканского центра, но при этом иметь автономию и работать по собственной программе. Аргентинский Секретариат по науке, технологиям и инновациям направил в нояб. 2003г. официальное обращение в штаб-квартиру ЮНИДО в Вене о заинтересованности Аргентины в создании российско-аргентинского центра и с просьбой о выделении на реализацию указанного проекта средств этой международной организации.

В 2003г. создан российско-аргентинский Совет делового сотрудничества, первое заседание которого состоялось 15-18 дек. 2003г. в г.Буэнос-Айресе. В состав аргентинской части Совета вошли представители крупных компаний страны, ассоциаций производителей и экспортеров, торговых палат, а также среднего и мелкого бизнеса.

С российской стороны для участия в Форуме своих представителей направили такие компании и организации как ЗАО «Согласие», ГП РВО «Зарубежнефть», АО «Нордимпекс», ФГУП «Технопромэкспорт», ФГУП «Сельхозпромэкспорт», Гидростройинвест, ОАО «Ростсельмаш», а также ТПП России. Общую координацию работы российской части Совета осуществлял Национальный комитет содействия экономическому сотрудничеству со странами Латинской Америки (НК СЭСЛА).

В ходе состоявшегося Форума прошли предварительные переговоры по таким направлениям сотрудничества, как нефтегазовый комплекс, электроэнергетика, железнодорожный транспорт, мелиорация, сельское хозяйство и информационные технологии. Рассматривались возможности организации в Аргентине совместных сборочных предприятий, в т.ч. по производству железнодорожных вагонов, сельхозтехники, внедорожных автомобилей УАЗ, быстроходных патрульных катеров. Обсуждались вопросы возможного сотрудничества в реализации проекта по борьбе с наводнениями в провинции Буэнос-Айрес. Достигнута договоренность о проведении второго Форума ориентировочно в июне 2004г. в Москве.

В Аргентине действуют антидемпинговые санкции в отношении импорта российского стального проката, введенные по результатам двух расследований, проведенных в 1999-2001гг. Санкции действуют до 2004г. и 2006г. В рамках действующего в Аргентине законодательства возможен пересмотр этих санкций «в связи с изменением обстоятельств». Однако инициатором этого пересмотра должно стать «заинтересованное лицо», т.е. росэкспортеру стального проката АО «Северсталь». Необходимо, чтобы российский экспортер обратился с таким заявлением в Секретариат по промышленности, торговли и горному делу подготовил необходимые документы. Однако, до наст.вр. заявлений о пересмотре ранее вынесенных решений от российской стороны не поступало.

Среди нетарифных ограничений, применяемых в Аргентине и напрямую затрагивающих российских экспортеров, необходимо отметить следующее. Для ввоза автомобилей требуется зарегистрировать фирму, представляющую интересы производителя (это дает право на выполнение таможенных процедур).

После этого необходимо выполнить регистрацию ЛКМ (лицензия конфигурации модели) для каждой импортируемой модели автомобиля и патентование в Регистре автотранспортных средств. Указанная процедура является для российских производителей весьма дорогостоящей, сложной, долговременной, но необходимой для выхода на местный рынок. Аргентина применяет в отношении импортных грузовых автомобилей стандарт Евро-2 и Евро-3.

Среди нерешенных в 2003г. проблем российско-аргентинской торговли продолжал оставаться частичный запрет на ввоз на российскую территорию аргентинской мясной продукции, введенный в связи с эпидемией ящура, разразившейся в Аргентине в 2001г. В окт. 2002г. в связи со стабилизацией эпизоотической ситуации на территории Аргентины, был отменен запрет на ввоз в Россию созревшего мяса крупного рогатого скота без кости для промышленной переработки. В 2003г. были согласованы образцы ветеринарных сертификатов на следующие продукты: мясо птицы, конина, готовые мясные и молочные изделия, прошедшие термическую обработку, рыбная, мясная и молочная мука, соленое кишечное сырье и соевый шрот. Озабоченность аргентинской стороны вызывает введение российской стороной квот на импорт говядины, свинины и мяса птицы.

Неурегулированными оставались в течение года коммерческие споры, связанные с погашением задолженности между российскими и аргентинскими фирмами и компаниями.

а) Задолженность российских организаций

– АО «Дом Никитина» (чаеразвесочные фабрики Иркутска и Рязани) с 1995г. не погашает задолженность на 2 млн.долл. за поставки чая фирмами провинции Мисьонес;

– АО «Московский чай» более 2 лет не погашает задолженность на 800 тыс.долл. за чай, поставленный аргентинской фирмой «Экса»;

– АО «Союзтабакпром» не погасил задолженность на 800 тыс.долл. за табак из пров. Сальта, а фирма «ЧелПром» – за поставленное из пров. Сальта вино (31,5 тыс.долл.).

б) Задолженность аргентинских организаций:

– в 1998г. возникла задолженность (940 тыс.долл.) уругвайской фирмы «Антиград Латиноамерикана» за услуги по противоградовой защите сельхозугодий аргентинской провинции Мендоса (виноградники, фруктовые плантации), предоставленные ВАО «Техмашэкспорт». В 2002г. арбитраж в Москве (предусмотрено контрактом) вынес решение в пользу ВАО «Техмашэкспорт». Решение московского арбитража рассматривается уругвайскими судебными властями;

– с янв. 2002г. минэкономики Аргентины и «Банко де ла Насьон» приостановили погашение задолженности по полученным коммерческим кредитам на выполнение дноуглубительных работ в аргентинских портах Байя Бланка и Кекен, выполненных ОАО ВО «Техностройэкспорт» по контракту, подписанному в 1988г. Задолженность на 01.I.2003г. составляла 4 млн.долл.

Связи с регионами РФ

Сотрудничество между регионами России и провинциями Аргентины опирается на достаточно широкую договорную базу. Подписано восемь Соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве между субъектами РФ и провинциями Аргентины. С российской стороны такие Соглашения подписали Московский и Уральский регионы. Орловская, Челябинская, Пермская, Курская обл., Ставропольский край. В рамках подписанных соглашений поддерживаются связи с провинциями Буэнос-Айрес, Мисьонес, Сальта, Санта Фе, Кордоба, Мендоса и некоторыми другими.

В сент. 2003г. делегация провинции Мендоса посетила Москву, а в нояб. был подписан контракт с российской компанией «Винный мир» на поставку в Россию 3 млн.л. вина на 2 млн.долл.

В апр. 2003г. делегация пров. Сан Хуан посетила Россию с целью установления торгово-экономических связей с российскими компаниями, заинтересованными в закупках вина, виноградного концентрата и сока, томатов и продуктов их переработки, оливкового масла, а также замороженных продуктов питания. Одновременно провинция проявила интерес к импорту из России на основе взаимоувязанных экспортно-импортных операций современных госпиталей «под ключ», а также оборудования для добычи и промышленного получения золота. В нояб. 2003г. российская компания «Винный мир» подписала контракт на закупку в провинции более 600 тыс. бутылок вина.

Афганистан

Торговля с Россией

Важными этапами развития и активизации российско-афганских двусторонних связей и сотрудничества в 2003г. стали визиты в Россию ряда афганских министров – финансов, транспорта, просвещения, культуры, гражданской авиации, энергетики и водных ресурсов, мэра города Кабула, а также замруководителя переходной администрации и министра обороны, министра внутренних дел, председателя Совета безопасности. В ходе переговоров в Москве определены формы взаимодействия и практического участия соответствующих российских госструктур в решении вопросов, представляющих взаимный интерес в разрезе конкретных направлений и отраслей.

Позитивный резонанс отмечался по результатам приезда в Кабул в 2003г. министра иностранных дел России, делегаций ФСБ, минобороны, отдельных представителей госдумы РФ.

По данным минторга Афганистана, экспорт Афганистана в Россию за 6 мес. 2003г. составил 1,4 млн.долл.(за весь 2002г. – 4,3 млн.долл.и за 2001г. – 1,56 млн.долл. В афганском экспорте в Россию преобладает только одна товарная позиция – изюм (кишмиш).

Импорт Афганистана из России за 2003г.(за 6 мес.) составил 5,84 млн.долл. (за 2002г. – 10,34 млн.долл. и за 2001г. – 8,35 млн.долл. Однако, по данным российского ГТК, только прямой экспорт из России в Афганистан с янв. по середину окт. 2003г. превысил 25 млн.долл. С учетом контрактов, которые будут выполнены до конца 2003г., общий годовой объем российского экспорта превысит 30 млн.долл. Это только прямой экспорт, без учета реэкспорта российской товарной продукции через третьи страны (Иран, Узбекистан, Туркменистан и Таджикистан), который также может достигать значимых величин.

Товарная структура импорта Афганистана из России автомобили, мотоциклы, машино-тракторное оборудование, запчасти, строительное оборудование, электрооборудование и принадлежности, холодильники, ружья охотничьи, металлолом, металлопрокат, битум, дизтопливо, шины различные, пиломатериалы, стекло оконное, ДСП, нить текстильная, мыло хозяйственное, молоко сухое, калоши, стеклянная посуда.

Если сравнивать показатели объемов внешней торговли, в частности российского экспорта в Афганистан (так как афганский экспорт в Россию весьма незначителен), то можно сделать вывод, как минимум, о стабильности его объемов и структуры за последние три года, и даже о некотором ежегодном росте (в 2002г. – на 20%, а в 2003г. – более значительном – на 100-150%).

Российско-афганское торгово-экономическое сотрудничество в 2003г. помимо реализации уже существующих деловых связей по традиционной номенклатуре российского экспорта в Афганистан, характеризовалось продолжением усилий ряда крупных российских компаний (ВО «Машиноимпорт», НК «Роснефть», Внешнеторговая компания «Камаз» ВО «Сельхозпромэкспорт», ООО «Итера-Холдинг», «Роснефтегазстрой», ВО «Технопромэкспорт», концерн «Союзвнештранс») по выходу и закреплению на афганском рынке путем участия в тендерах и получения контрактов, финансируемых за счет донорской помощи, выделяемой ПИГА.

Определенных успехов в этой сфере добился «Машиноимпорт», который в янв. 2003г. принял участие в международном тендере (проект финансируется Трастовым фондом восстановления Афганистана ARTF и Международной ассоциацией развития IDA) на поставку 637 автомашин четырех типов. Объединением было заявлено участие в трех лотах из четырех – на поставку 555 автомобилей. По итогам тендера, цены на российские автомобили ГАЗ-3110 и УАЗ-3162, предложенные В0 «Машиноимпорт», оказались на 80% ниже, чем у ближайшего конкурента – японской компании «Мицубиси». Объединение в апр. 2003г. получило окончательное подтверждение о выигрыше тендера и произвело поставку первой партии продукции (192 автомобиля ГАЗ-3110) в начале нояб. 2003г. Поставка партии автомобилей УАЗ-3162, перейдет на 2004г.

Активно наращивает объемы поставок в Афганистан сжиженного газа российско-афганское СП «Афган-Роснефть» (российский учредитель-ОАО «ПК Роснефть»). В авг. 2003г. «Роснефть» заключила договора на его поставку и в окт. была поставлена первая партия в 280 т. Обработка первой партии газа дала компании возможность наработать необходимый практический опыт и деловые контакты, с тем, чтобы к концу включить больше своих финансовых возможностей с максимальной степенью надежности их использования. В нояб. было поставлено еще 150 т. газа и на дек. общий объем поставок составил 500 т. На стадии решения находится вопрос о создании компанией собственного терминала емкостью 300 т., закупки парка газовозов (15-20 шт.), приобретения 1,5 тыс. газовых 40-50 литровых баллонов и закупки 5-10

газозаправочных комплексов. Минторг Афганистана обратился к компании с просьбой поставить в качестве первого шага 3 тыс.т. сжиженного газа по цене на 20% ниже рыночной, на что был дан положительный ответ. Были также проведены переговоры с министерством среднего образования ПИГА на предмет обеспечения работников министерства сжиженным газом по льготным ценам. Компанией отрабатывается схема реализации этого проекта, в ходе которого планируется оказать помощь 3 тыс. работников министерства в Кабуле и провинциях. Поставки сжиженного газа компании «Роснефть» уже серьезно сказались на ценах местного рынка, которые снизились на 25-30%.

В конце 2003г. ОАО «УАЗ» заключило прямой договор с Программой развития ООН (ПРООН-UNDP) на поставку в Афганистан 1010 ед. своих внедорожников с возможным увеличеснием объема поставок до 3 тыс. автомашин. Средства на оплату российской автотехники выделены из предоставляемых Соединенными Штатами на проведение всеафганских выборов президента и парламента 2004г. целевых средств (общий объем выделяемых средств – 150 млн.долл. По планам афганского руководства каждому из 50 создаваемых в стране выборных участков будет выделено 2 джипа и 1 микроавтобус. Предполагается, что после выборов автомашины будут переданы местным властям.

На уровне министерств торговли России и Афганистана продолжалась проработка нового Соглашения о торговле и Соглашения о транзите между двумя странами.

11-15 окт. 2003г. в Кабуле проводилась презентация крупнейших российских предприятий и компаний, в которой приняли участие представители ОАО «УАЗ», ОАО «Промтрактор», ВАО «Автоэкспорт», ОАО «Станкоснаб», ОАО «Мотоимпекс», ОАО «Трактороэкспорт», ООО «Русавтогаз», ОАО «Интерэнергосервис», ЗАО «Рэлтек», ООО «ТСЦ «РусАвтоПромЦентр», ЗАО «Геонефтегаз», АО «ВНИИЗарубежгеология», ГП ВО «Тяжпромэкспорт», ЗАО «Автодорстрой», ЗАО «Мосзарубежстрой», Агентство «Экспотех-Тур» и ТПП России.

Презентация вызвала большой интерес у афганской стороны (присутствовало более двухсот представителей министерств ПИГА, ТПП Афганистана и Кабула, посольств и дипмиссий, представители крупного афганского бизнеса). Однако, для той или иной компании наиболее эффективным методом налаживания деловых связей и закрепления на новом рынке является открытие в стране своего постоянного представительства и кропотливая работа его персонала на месте – только таким путем удается достичь положительных результатов.

Афганские торговцы-импортеры традиционной российской товарной номенклатуры также весьма активны как в налаживании новых, так и в реализации уже существующих на протяжении ряда лет деловых связей с российскими производителями. Они чутко реагируют на рост внутриафганского спроса на те или иные виды продукции в результате роста того или иного сектора производства в стране (например, строительного, дорожного или сельскохозяйственного), оперативно наращивая при этом объемы импортных закупок. Сальдо внешнеторгового баланса сводится со значительным превышением в пользу России. Для России объективно выгодны как прямые активные деловые связи афганских импортеров с российскими производителями, так и деятельность российских внешнеторговых и внешнеэкономических операторов на афганском рынке (хотя во втором случае выгода больше).

Можно прогнозировать, что дальнейший экономический рост, как в афганской экономике в целом, так и в таких ее секторах, как дорожное и жилищное строительство, торговля и транспорт и др., вызовут увеличение объема импортных закупок из России по уже налаженным каналам и по тем товарным позициям, которые уже на протяжении многих лет занимают устойчивые ниши на афганском рынке, как это произошло в 2002-03гг., когда в результате широкомасштабной финансовой помощи международного сообщества произошли определенные положительные сдвиги в социально-экономическом положении Афганистана.

Потенциал торгово-экономического сотрудничества наших компаний с афганской стороной в должной мере пока не использовался в силу ряда причин. К объективным следует отнести отсутствие в Афганистане в 2003г. надлежащей банковской системы, способной обслуживать международные торговые и кредитные операции. Афганистан рассматривается большей частью российского бизнеса, как зона риска, усугубленного отсутствием госгарантий инвестиций в афганскую экономику. Однако, последние изменения в законодательстве Афганистана, связанного как с банковской деятельностью, так и с инвестиционными гарантиями в самое ближайшее время должны снять эти проблемы.

К причинам субъективного характера следует отнести нерасторопность российских предприятий и компаний в части проработки заявок на поставки товаров и услуг, стройматериалов и техники, трудности в принятии важных стратегических и тактических деловых решений. Зачастую этот процесс занимает недели, что в итоге ведет к упущенным коммерческим возможностям. Еще одна тесно связанная с первой – моральная и организационная неготовность ряда российских компаний, даже внешнеэкономических объединений, работать в условиях уже достаточно жесткой международной конкуренции на афганском рынке, которую они, полагаясь лишь на опыт своей прошлой деятельности в этой стране и в иных политических условиях, просто не ожидали встретить.

Процессы глобализации мировой экономики все более проникают и в Афганистан. Правительство страны, следуя в фарватере безоговорочных жестких рекомендаций, разрабатываемых западными консультантами и экспертами-фактическими представителями доноров, принимает весьма либеральные законы и правовые акты, регулирующие торговлю и инвестиции, вводит международную практику принятия решений по освоению инвестиций (проведение тендеров). Это все более открывает афганский рынок для международных производителей и подрядчиков, ведет к дальнейшему обострению конкурентной борьбы.

Кредитные связи с РФ

У российской и афганской сторон имеются взаимные претензии по клиринговому счету №8 в долларах. Был открыт в учетных книгах Внешэкономбанка и Да Афганистан Банка в соответствии с Соглашением о торговле и платежах между СССР

и Афганистаном от 20 марта 1974г. Согласно данным российской стороны на 01.07.2003г., баланс по клиринговому №8 составляет 588 млн.долл. в пользу российской стороны. Этот баланс сложился в результате платежей по погашению коммерческих кредитов на 1,44 млрд.долл., срок которых истек 01.07.2003г., и которые были дебетованы Внешэкономбанком по клиринговому счету №8, но не были кредитованы Да Афганистан Банком. Баланс по данному счету в учетных книгах Да Афганистан Банка составляет 760,4 млн.долл. в пользу афганской стороны (последняя запись датирована 01.12.1999г.).

Задолженность афганских импортеров по коммерческим кредитам на 01.07.2003г. составляет 73 млн. клиринговых долларов.

Общий суммарный **государственный долг Афганистана РФ составляет 9,8 млрд.долл.** (по подсчетам российской стороны и с учетом перевода обязательств, номинированных в рублях, в доллары США с коэффициентом 0,6).

По заявлениям российских официальных лиц, в частности министра финансов России, российская сторона рассматривает возможность списания 80% этого долга (до 2 млрд.долл.). После реструктуризации долгов Россия будет готова рассматривать возможность выделения средств на восстановление Афганистана.

В ходе переговоров в г.Москве в начале 2003г. между министрами финансов России и Афганистана достигнута договоренность о создании двусторонней рабочей группы во главе с заместителями министров финансов, в задачу которой будет входить урегулирование взаиморасчетов между обеими странами по госкредитам, процентам по ним, а также по торговым платежам.

Предлагавшаяся российской стороной дата начала переговоров (нояб. 2003г.) не подтверждена афганской стороной. Министр финансов ПИГА (несомненно по согласованию с американскими партнерами и рукоководством страны) категорически отказывается вести какие-либо переговоры по долгам Афганистана. В выступлениях некоторых делегатов на конституционной Лойа Джирге вновь (как и в 1992г.) звучали требования к правительству Афганистана предъявить России, как правопреемнице СССР, требования возмещения потерь от военного присутствия, ведения боевых действий и нанесения значительного ущерба.

Вместе с тем, за более чем двухлетний (с сент. 2001г.) период на фоне горькой памяти о талибском периоде и последующем вводе в Афганистан иностранных (коалиционных под эгидой США) войск совершенно другими гранями заиграло прежнее советское разностороннее экономическое содействие этой стране, подкрепленное на новом этапе своевременными и эффективными мероприятиями России, связанными с оказанием военной помощи Северному альянсу в борьбе против талибов, гуманитарной акцией МЧС по открытию движения в высокогорном тоннеле Саланг, организацией госпиталя и поставками гуманитарной помощи, снаряжения для вновь создаваемой афганской армии.

Россия не должна и в последующем оставаться в стороне от процесса содействия Афганистану в деле стабилизации внутриполитической и экономической ситуации путем участия вместе со всем мировым сообществом в гуманитарной и финансовой помощи для восстановления экономического потенциала этой страны. Наши приоритеты в этом вопросе были очевидны и основывались на многолетнем опыте экономического присутствия в Афганистане, обеспечивавшего возможности политического влияния, обусловленные тем, что 1954-90гг. в этой стране при содействии СССР были построены базовые, составившие 60% всего госсектора, предприятия и объекты экономики в области ирригации, промышленности, энергетики, химии, а также разведаны и введены в эксплуатацию месторождения природного газа, нефти, угля, меди, баритов, золота и драгоценных камней. Объем торгового оборота между нашими странами в последний перед гражданской войной (1990г.) составлял 1 млрд.долл.

Участие в восстановлении экономики Афганистана за счет донорской помощи по линии государства могло для российских предприятий обеспечить возможности сбыта своей продукции, традиционно пользующейся спросом на афганском экономическом пространстве и в то же время недостаточно конкурентноспособной на ранках Запада. Одновременно, решались бы вопросы частичной занятости российского населения путем командирования специалистов для восстановления афганских объектов экономики.

Для успешного сохранения российских позиций и влияния в Афганистане необходимо принять три достаточно очевидных решения.

– О списании задолженности Афганистана по ранее предоставленным госкредитам, 60% которых составляют специальные кредиты. При этом следовало бы учесть характер их безвозвратности с точки зрения состояния экономики Афганистана, военного участия СССР в афганских событиях, а также с учетом возможности предъявления требования о выплате репараций и непризнания в связи с этим долга перед Россией в целом.

– Об участии (в минимально возможных, исходя из состояния экономики и бюджета РФ) в международном донорском процессе, связанном с восстановлением экономики Афганистана.

– Об урегулировании клиринговой задолженности российских внешнеторговых объединений (в основном бывшего «Востокинторга») перед частными афганскими предпринимателями за поставки афганских товаров в период до 1991г.

Указанные решения, будь они приняты, содействовали бы не только дальнейшему укреплению ранее созданного благоприятного политического климата, но и обеспечили бы крайне необходимую государственную финансовую поддержку российским компаниям, заинтересованным в возвращении на афганское экономическое пространство, но резонно не готовым принять на себя возможные риски, связанные с нестабильной обстановкой в стране, отсутствием каких-либо гарантий инвестиций со стороны временной афганской администрации.

Определенный оптимизм на протяжении прошедших двух лет бывшие наши афганские торговые партнеры связывали с визитами многочисленных представителей российских компаний, фирм, объединений и перспективами восстановления здесь широкого российского экономического присутствия. В отсутствии последующих после визитов результатов этот оптимизм затухает.

Нерешенность указанных проблем на фоне предоставления помощи, а также преференций в торговых и транзитных сферах со стороны таких стран, как Пакистан, Индия, Иран, Португалия, Турция, Тайвань, не говоря уже о ведущих странах Америки и Европы, отодвинула Россию в Афганистане на задний план.

Наша нынешняя позиция по отношению к участию в восстановлении экономики Афганистана выглядит неадекватно и в сравнении с усилиями в этом направлении ряда стран СНГ (Украины, Узбекистана, Таджикистана), а также неприсоединившейся Туркмении. В силу противопоставления этих государств России американцы и европейцы, а также подконтрольные им международные банки и некоторые структуры ООН и ЕС всячески поощряют и протекционируют экономическое присутствие здесь этих государств. При этом следует признать весьма активную работу коммерческих компаний указанных государств, обладающих необходимой правительственной поддержкой и имеющих возможность в связи с этим возможности демпинговать при участии в тендерах.

Доступ росэкспортеров

Со 2 марта 2003г. в течение месяца группа специалистов ОАО «Камаз» провела в Афганистане курс обучения местных специалистов из числа сотрудников МАСА (водителей и механиков) в составе 30 чел. на базе центра МДС, с последующей аттестацией и выдачей сертификатов о повышении квалификации.

С целью изучения состояния автопредприятий и имеющегося оборудования специалистами «Камаза» были обследованы АТП-2, АТП-3, АТП-4 «Камаз», АТП «Афсотр» и завод «Джангалак». Проведены встречи с руководителями указанных предприятий с осмотром состояния оборудования, производственных площадей и помещений. Состоялась встреча с министром транспорта Афганистана, в которой также приняли участие начальники отделов планирования, частного сектора министерства, советник министра и директора АТП. На встрече обсуждался вопрос организации сервисного центра по обслуживанию и ремонту автомобилей «Камаз» на базе АТП «Камаз». В период пребывания нашим специалистам была оказана помощь в организации переговоров с руководством компаний HaloTrust и Sahebi по вопросом закупки запчастей к автомобилям «Камаз», с американской фирмой Tryco, от которой был получен запрос на поставку автомобилей Камаз-4326, Камаз-43118, Камаз-6540 для обслуживания аэропортов, где базируются вооруженные силы США. В стадии проработки находится также вопрос о поставке для этой фирмы топливозаправщиков на базе автомобилей «Камаз».

19-24 янв. 2003 в Кабуле с целью определения перспектив деятельности российско-афганского траснпортно-экспедиторского общества «Афсотр» находился замгендиректора концерна «Союзвнештранс». Им проведены переговоры с афганскими акционерами – министерством торговли. министерством транспорта и другими заинтересованными афганскими ведомствами. 20 апр. 2003г. Кабул прибыл и приступил к работе на постоянной основе представитель этого концерна. Итогом первого этапа его работы была оценка финансового и материального состояния акционерного общества, подведомственных ему предприятий и отделений, подготовка на этой основе предложений по его реабилитации для утверждения указанной программы на собрании акционеров.

В фев. 2003 в Кабуле гендиректором ФГУП ВО «Сельхозпромэкспорт» была проведена серия встреч и переговоров с профильными министерствами ПИГА. В ходе встречи с министром ирригации и сохранения окружающей среды Афганистана обсуждены возможности совместного строительства в Кабуле предприятия по обслуживанию и ремонту имеющейся на водохозяйственных и других объектах экономики страны техники советского производства, поставок запчастей для ее ремонта, а также нового оборудования и механизмов для ирригационного строительства. Министерство выразило готовность изыскать под указанные проекты финансовые средства.

С министерством сельского хозяйства и животноводства обсуждены перспективы создания ветлечебниц и пунктов проката сельхозтехники. С министерством легкой и пищевой промышленности достигнуты договоренности о возобновлении сотрудничества на ряде объектов. Объединение планирует принять участие в тендерах: на замену оборудования мельницы и хлебопекарной линии на Кабульском хлебокомбинате; замену оборудования и сооружение нового хлебозавода на элеваторе в г.Кандагаре; сооружение новой мельницы и хлебозавода на элеваторе в г.Герате; сооружение нового элеватора в г.Джелалабаде; сооружение хлебозавода на элеваторе в г.Пули-Хумри. Предусмотрена подготовка контрактов с частными афганскими компаниями на поставку сельхозтехники и оборудования в соответствии с предварительной договоренностью.

ООО «Итера-Холдинг» осуществляет в Афганистане два проекта. Завершен комплекс работ по установке в Кабуле линии по розливу бутилированной питьевой воды. Планируется строительство в г.Тургунди хранилищ сжиженного газа, создание системы его транспортировки и сети реализации в Западном и Северном Афганистане.

Определенную работу проводит в Афганистане ФГУП ВО «Технопромэкспорт» в плане оказания содействия в восстановлении в полном объеме работы ГЭС «Наглу». По информации министра энергетики и ирригации Афганистана контракт на поставку необходимого для этого оборудования и запчастей был подписан 12.01.2003г. По просьбе министра энергетики и ирригации Афганистана в адрес ФГУП ВО «Технопромэкспорт» направлены предложения по участию объединения в восстановлении и строительстве ЛЭП и электроподстанций на севере страны, на участие в тендере на строительство каскада ГЭС «Соруби-2» на р.Кабул, в т.ч. в тандеме с фирмой «Сименс» (ФРГ). Этому же объединению, а также ФГУП ВО «Машиноэкспорт» направлена заявка фирмы Jan&Sons (США) на поставку энергетического оборудования и масел, запчастей и материалов для ввода в строй ГЭС «Дарунта» близ г. Джелалабада.

В адрес ФГУП ВО «Машиноэкспорт» направлялись заявки министерства гражданской авиации и туризма на поставку оборудования и материалов для восстановления навигационной си-

стемы кабульского аэропорта, а также предложения о возможном участии объединения в программе восстановления аэропортов страны в целом, разработанной ИКАО.

Руководство Афганистана планирует в течение трех лет осуществить при финансовом содействии зарубежных стран-доноров, прежде всего США, международных организаций, МБРР и АзБР значительный объем работ по восстановлению дорожной сети и строительству новых автодорог, необходимых для интенсивного развития экономики и торговли. Общий объем выделяемых на эти цели средств предположительно составит 833 млн долл. Предполагается принятие жестких мер по ускорению работ на трассе Кабул-Кандагар-Герат. Что касается участка Кабул-Кандагар, где работы частично уже ведутся, намечено передать его весь четырем крупным подрядным фирмам, представившим на тендеры наиболее эффективные предложения, с тем, чтобы выполнить работы на основе единой, согласованной между ними цены и в самые кратчайшие сроки.

Оставшийся участок автодороги между Кандагаром и Гератом и до Тургунди (600 км.) пока не распределен между строительными фирмами и в ближайшей перспективе намечено проведение тендеров. Исходя из того, что в свое время эта автодорога была построена при технической помощи бывшего СССР, было бы важно обеспечить участие российских организаций в ее восстановлении. Российские посольство и торгпредство готовы привлечь соответствующих серьезных афганских партнеров как для посредничества в тендерной работе, так и после выигрыша – для обеспечения источников финансирования.

Завязка на указанный проект послужит благоприятной перспективе участия России в таких новых проектах, как строительство автодороги Мазари Шериф-Маймана-Герат, которую мы ранее проектировали и частично строили, а также новой трассы от Мазари Шерифа через Хазараджат на соединение с кандагарской трассой. Афганские предприниматели считают, что для успешного участия в тендерной работе по указанным автодорогам было бы целесообразно привлечь соответствующие узбекские и туркменские структуры, а также иранцев, заинтересованных в участии в таком строительстве. С российской стороны целесообразно было бы предложить эту работу ООО «Центрдорстрой», вице-президент которого работал руководителем строительства автодороги Пули-Хумри-Шиберган.

Министерство горных дел и промышленности Афганистана высказывает заинтересованость в создании консорциума для эксплуатации меднорудного месторождения «Айнак». В апр. 2003г. в Париже состоялись предварительные консультации руководства этого объединения с участием представителей НИИ «Зарубежгеология» с известным фондом Карима Ага-Хана, в ходе которых стороны высказали заинтересованность в участии в разработке указанного меднорудного месторождения.

Активизируется работа министерства горных дел и промышленности Афганистана в направлении эффективного использования запасов углеводородного сырья (прежде всего газа и нефти), а также каменного угля северного Афганистана. В этих целях проведены переговоры с Агентством по торговле и развитию США, АзБР, японским Агентством по международному сотрудничеству JICA, которые выразили готовность финансировать предварительные работы, связанные с оценками запасов сырья месторождений, обследованием состояния объектов и месторождений, проведением геофизических исследований на ранее действовавших и перспективных газовых и нефтяных месторождениях, в т.ч. Асско-Башикурдской группы. Все работы на указанных объектах проводились в советский период при участии наших геологов и специалистов нефтяной и газовой промышленности. В России сохранились документация и база данных о структуре объектов добычи и запасах афганских месторождений.

Для организации предварительных исследований бывшим министром горных дел и промышленности ПИГА приглашена соответствующая служба Великобритании (British Geologic Servey). В последующем к указанным работам подключилась американская фирма «Дэвидсон» (ранее озвучивалась английская фирма «Пенспен»), которая призвана разработать тендерную документацию по ненфтегазовому комплексу севера Афганистана.

Министерство горных дел и промышленности завершит разработку двух важных законов: «О недрах» и «О нефтяной и газовой промышленности». Планируется проведение мероприятий по приватизации и активной передаче в частный сектор (в т.ч. в аренду на 3-5 лет фирмам Турции, Ирана, Афганистана) промышленных предприятий (до 70 ед.). Эти мероприятия планируются при непосредственном руководстве американских и западноевропейских консультантов, при этом в министерства поступают документы, прямо из Вашингтона.

Планируется завершение американской фирмой «Фиделити» разработки обоснования создания пяти новых предприятий цементной промышленности с объемом инвестиций до 3 млрд.долл. и производительностью до 5,5 млн. т. цемента в г.Джебель-Серадже, Поли-Хумри, Кандагаре и Герате. Заинтересованность в совместной работе по строительству указанных предприятий проявляют фирмы ФРГ.

В целях обеспечения участия России в указанных работах через афганские фирмы было введено в начинающийся тендерный процесс ОАО «Роснефтегазстрой», создавшее в Кабуле совместную российско-афгано-американскую компанию.

8-14 июля 2003г. в Афганистане работала группа специалистов Санкт-Петербургского ЗАО МНТО «Инсет» (изготовитель и поставщик оборудования для малых гидростанций) В ходе переговоров с министерством энергетики и водных ресурсов ПИГА, выезда в г.Файзабад была проведена работа по обследованию состояния поставленного в Афганистан в 2000г. оборудования и материалов для строительства небольшой ГЭС в этом районе на р.Кокча. Оборудование полностью сохранено, специалист по шеф-монтажу остался в г.Файзабаде для подготовки и обеспечения приема соответствующей группы специалистов-монтажников. Афганская сторона

обеспечивает стройку местными инженерными, и рабочими кадрами. Планировалось завершить работу на указанном объекте в течение 1,5-2 месяцев и ввести ГЭС суммарной мощностью в 575 квт. в эксплуатацию в сент. 2003г.

Инициировано создание в Москве российско-афганского бизнес-центра, под который московское правительство уже выделило соответствующую площадку, а афганская сторона назначила фирму, которой поручено осуществить соответствующие работы.

Уделяется внимание восстановлению старых и налаживанию новых связей и контактов с представителями деловых кругов, купечества, частных предпринимателей. Неоднократно проводились встречи и переговоры с руководством Торговой палаты Афганистана, Торговой палаты Кабула с участием широкого круга афганских бизнесменов, в т.ч. и из числа вернувшихся на родину из США, Западной Европы и других стран, включая Россию, и обладающих опытом предпринимательской деятельности на международных рынках.

Обращается внимание российских экономоператоров, заинтересованных в участии в афганских проектах, финансируемых из основного бюджета ПИГА, бюджета развития, программ донорской помощи, что все проекты и объявляемые тендеры, связанные с восстановлением экономики Афганистана, поставками оборудования, машин, механизмов, крупных объемов стройматериалов курируются специально образованным государственным органом – ААСА (Afghan Assistance Coordination Authority, Управления по координации помощи Афганистану), действующего под руководством минфина Афганистана в рамках Национальной программы развития (National Development Program), принятой в окт. 2002г.

ААСА сформировано в апр. 2002г. и подотчетно Совету управляющих, состоящему из министров планирования, реконструкции, иностранных дел, финансов.

Информацию обо всех проектах по реабилитации экономики Афганистана и связанных с ними тендерах, проводимых министерствами и ведомствами Афганистана, странами и организациями-донорами, можно найти прежде всего на официальном сайте ААСА **www.afghanaca.com**(Afghan Assistance Coordination Authority), на сайте доноров **www.aacadad.undp.org, www.af** и **www.afghanistangov.org** – правительство Афганистана в подразделе ААСА.

На веб-сайте ААСА (**www.afghanaca.com**) публикуются уведомления о закупках, обо всех международных и местных тендерах, о деловых предложениях или расценках. На указанном вебсайте имеются также ссылки и на другие интересные сайты, такие как Development Gateway и World Bank (Всемирный Банк). ААСА также публикует уведомления о тендерах в ООНовском бюллетене The United Nations Development Business (на бумажных носителях и в Интернет), а также в местных изданиях, таких как газеты Kabul Times, Hiwad и Anis.

Фирмы или частные лица могут зарегистрироваться в ААСА, как потенциальные партнеры, заполнив прилагаемую на сайте анкету, что позволит этому Управлению посылать напрямую по электронной почте уведомления и предложения по тендерам, информацию относительно определенных категорий поставок, а также будет гарантировать, что данная фирма или компания будет рассматриваться в качестве кандидата для определенных или ограниченных тендеров (например, только по закупкам), с тем, чтобы не присылать ей такие предложения, которые ее не интересуют. В связи с этим фирмы, желающие зарегистрироваться в ААСА должны заполнить приложенную анкету определенного формата настолько точно и конкретно, насколько это возможно. К сожалению, ААСА не подтверждает каким-либо уведомлением получение поданной анкеты. Анкета должна быть представлена по указанному на сайте электронному адресу.

Дополнительную информацию о тендерах и запросах можно найти на следующих сайтах и вебстраницах профильных министерств: **www. afghanistangov.org/mof** минфин (тендеры); **www.afghanistangov. org/mrrd** министерство развития сельских районов; **www.af-com-ministry.org** минсвязи; а также на сайте действующих в Афганистане **www.afghanistangov.org/un** структур ООН.

Основной национальной некоммерческой организацией, созданной с целью поощрения и развития как внутриафганской, так и внешней торговли, как внутри страны, так и за рубежом, является Афганистана (ТПА) (Afghan Chamber of Commerce). Эта организация призвана защищать и отстаивать интересы афганских предпринимателей и коммерсантов перед государственными органами Афганистана, а также поддерживать связи со специализированными иностранными организациями. Ее главная миссия – привлекать, развивать, поддерживать и помогать афганским и иностранным предпринимателям и компаниям в Афганистане и во всем мире. ТПА также должна поддерживать, либо оказывать должное влияние на важнейшие инициативы в обществе, такие как малый бизнес, экономразвитие, создание новых рабочих мест, а также служить коллективным рупором для выражения мнения предпринимателей по вопросам политики в сфере бизнеса. Большой упор ТПА также делает на выстраивание отношений и создание эффективных программ, способных помочь расширению бизнеса и вхождению его на различные новые рынки. Сайт ТПА – **www.afghanchamberofcommerce.com**.

Бельгия

Торговля с Россией

Несмотря на ухудшение экономической конъюнктуры как в Бельгии и Люксембурге, так и в Евросоюзе в целом, торгово-политическая обстановка в этих странах в 2003г. была в целом благоприятной для развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Россия объявлена страной, входящей в круг стратегических интересов обеих стран. В целом отношение к России правительственных кругов и бизнеса БЛЭС как к деловому партнеру достаточно благоприятное. Хотя объемы внешнеторгового оборота Бельгии в целом в 2003г. сократились по сравнению с 2002г., по предварительным оценкам, объем внешней торговли Бельгии с Россией увеличится в 2003г. на 18%

Внешняя торговля Бельгии с Россией в 2003г., в млн. евро

	имп. из России	эксп. в Россию	товарооб.	сальдо
2002г.	1.850,6	1.258,9	3.109,5	-591,7
2003г.	2.355,6	1317,6	3673,2	-1037,94
% изм. 2003/02	+ 27,29	+ 4,66	+ 18,13	-

Источник: Belgostat, Banque Nationale de Belgique, 18.12.2003г.

В общем объеме внешнеторгового оборота Бельгии на долю России в 2003г. приходилось 0,86%, в т.ч. в общем объеме экспорта Бельгии – 0,57% и в общем объеме импорта – 1,16%.

Импорт Бельгии из России увеличится более чем на 27%, а экспорт – на 4,66%.

Отраслевое распределение импорта Бельгии из России, в % от импорта

	2003г.	2002г.
Топливо минеральное, нефть, нефтепродукты (гр. 27)	49,6	48,5
Алмазы обработанные и необработанные (гр. 7102)	17	18,2
Недрагоценные металлы и изделия из них	12,4	11,6
Продукция химич. и связанных с ней отраслей пром-сти	11,9	8,6
Прочее	9,1	13,2
Всего, импорт	100	100

50% российского экспорта в Бельгию составляют минеральные продукты. На втором месте осталась товарная группа «обработанные и необработанные алмазы». На третьем месте – недрагоценные металлы и изделия из них. В стоимостном выражении объем поставок недрагоценных металлов из России в Бельгию увеличился в 2003г. по сравнению с 2002г. на 30%. На четвертом месте – продукция химпрома. Если в 2002гг. наблюдалось сокращение поставок продукции химпрома из России в Бельгию почти вдвое по сравнению с 2001г., то в 2003г. объемы поставок химпродукции превысили объем поставок 2001г. на 4%.

Отраслевое распределение экспорта Бельгии в Россию, в % от экспорта

	2003г.	2002г.
Машины, оборудование; звукозап. аппаратура	23,8	24,1
Прод. химической и связанных с ней отраслей пром-сти	17,1	19,2
Продукты растительного происхождения	11,2	7,3
Полимеры, пластмассы, каучук, резина и изд. из них	9,4	9,9
Ср-ва наземного транспорта, летательные аппараты, плавсредства	9	6,3
Текстильные материалы и текстильные изделия	7,2	8,4
Прочее	22,2	24,9
Всего экспорт	100	100

В 2003г. отраслевое распределение экспорта Бельгии в Россию претерпело некоторые изменения. Немного снизились в общем объеме бельгийского экспорта доли первых двух основных групп товаров по сравнению с 2002г.м. На первом месте по-прежнему с 24% от общего объема экспорта Бельгии в Россию остались машины и оборудование. На втором месте по стоимостному объему – продукция химпрома. На 3 место переместились продукты растительного происхождения, доля экспорта которых увеличилась с 7,3% в 2002г. до 11,2% в 2003г. В стоимостном объеме, по прогнозам, бельгийский экспорт продуктов растительного происхождения в Россию может увеличиться в 2003г. на 40% по сравнению с 2002г.: более чем в 3 раза увеличился экспорт живых растений, в 2 раза увеличился экспорт овощей (причем экспорт картофеля вырос в 25 раз), в 1,5 раза – продукция мукомольной промышленности. На 4 и 5 места соответственно переместились полимерные материалы и пластмассы и транспортные средства, вытеснив группу текстильные материалы и текстильные изделия с 4 места (2002г.) на 7.

Проблемы экспорта в РФ

Среди проблем, препятствующих развитию двустороннего торгово-экономического сотрудничества России с Бельгией и Люксембургом, можно выделить:

– низкая конкурентоспособность российской продукции, препятствующая свободному выходу на рынок как Бельгии и Люксембурга, так и рынок ЕС в целом;

– низкое качество товаров или оказываемых услуг при высоких закупочных ценах на предлагаемые товары;

– практически полное отсутствие гарантий качества продаваемой продукции, в т.ч. отсутствие послепродажного и сервисного обслуживания;

– отсутствие номенклатуры оборудования, пользующегося спросом на местном рынке;

– серийное оборудование, предлагаемое российскими производителями, зачастую запрещено к ввозу на территорию Бельгии и Люксембурга, т.к. оно не отвечает европейским требованиям по технике безопасности и другим европейским стандартам;

– требование российских поставщиков оплачивать оборудование до его поставки;

– отсутствие долгосрочных экспортно-импортных контрактов, большинство сделок происходит, как правило, на одноразовой основе;

– большая и все увеличивающаяся конкуренция со стороны третьих стран – Китая, Тайваня и фирм бывших социалистических стран, особенно со стороны фирм Чехии и Польши, зачастую предлагающих аналогичную продукцию более высокого качества при более низких ценах;

– незаинтересованность в поставках товаров мелкими партиями.

Одной из отличительных особенностей деятельности российских предприятий на местном рынке является неспособность компаний оперативно прорабатывать поступающие коммерческие запросы инофирм. Многие заказы не реализуются вследствие их длительной проработки, многочисленных формальностей при оформлении документации, отсутствия оперативного реагирования на поступающие заказы, отсутствия необходимых в современной конкурентной среде товарных запасов и складов на территории стран ЕС, что увеличивает сроки доставки российской продукции на недопустимые сроки.

Негативным образом отражается на принятии решения иностранных компаний вступать в деловые отношения с российскими компаниями случаи недобросовестного поведения российских фирм, а также встречающиеся случаи обмана иностранных партнеров.

В 2003г. совместные российско-бельгийские проекты получили свое дальнейшее развитие. Успешно продолжали работать созданные в прошлые годы совместные российско-бельгийские предприятия, такие, как: Alcatel-Bell, создавшая СП по телефонизации ряда регионов России, ЗАО «Комбеллга» – создание сети мобильной связи, пивоваренная компания СП Sun Interbrew, производитель пищевых добавок Puratos, «Безикс» (строительство), Janssen-Farmacetica и Multifarma (производство и реализация фармацевтических товаров), химический концерн Solvay. 40 фирм имеют в России свои филиалы или представительства.

Продолжалась реализация совместных проектов крупнейшей бельгийской энергетической компании Tractebel с Минатомом России и «Росэнергоатомом» по обеспечению безопасности на российских АЭС. Бельгийская компания входит в число 10 партнеров «Росэнергоатома» по международному научно-техническому сотрудничеству, осуществляемому в рамках межправительственных соглашений, а также прямых соглашений с зарубежными предприятиями и организациями. Получателями результатов международной деятельности являются все действующие АЭС концерна (10 АЭС суммарной мощностью более 22 тыс.мвт.), предприятия научно-технической поддержки, научно-исследовательские и проектно-конструкторские предприятия отрасли. В 2003г. в рамках этого сотрудничества продолжалось исполнение работ по проектам, в т.ч. большим проектам ТАСИС с созданием групп управления проектами на площадках АЭС; проводились работы по экспорту услуг и передаче опыта эксплуатации для АЭС, строящихся за рубежом, а также реализовывались программы закупок необходимого оборудования и услуг зарубежных фирм.

В 2003г. образован ряд новых совместных российско-бельгийских предприятий, начаты переговоры о новых проектах. Крупнейшая бельгийская химико-фармацевтическая компания Solvay (Сольвей) продолжительное время искала в Российской Федерации партнера для создания совместного производства. Посетив многие заводы химической промышленности, свой выбор фирма остановила на заводе «Полигран». 17 июня 2003г. был подписан договор о создании на территории тверского завода «Полигран» нового российско-бельгийского предприятия. Партнерами по данному проекту выступили Solvay и российская промышленная группа «Никос». Предполагается оставить на заводе «Полигран» выпуск материалов для обувной промышленности и параллельно реконструировать завод и наладить на нем производство жестких ПВХ – основного сырья, использующегося для производства пластиковых окон, оконной арматуры, профилей, кабельных канатов и многих других изделий строительного назначения. Подписание договора между бельгийской фирмой Solvay и группой «Никос» позволит «Полиграну», не сокращая объемов производства материалов, выпускаемых для обувной промышленности, начать выпуск новой продукции. СП планирует удвоить к концу 2004г. объем производства завода и увеличить объем продаж до 40 млн.долл. Руководство предприятия предполагает, что с началом выпуска жестких ПВХ доля рынка завода составит 80%. Solvay поставит для совместного предприятия оборудование, которое позволит «Полиграну» реализовать намеченные планы.

Продолжает активно работать на российском рынке промышленная группа Glaverbel (Главербель) – крупнейший в Бельгии, второй в Западной Европе и первый в ЦВЕ производитель стекла. До 2002г. Glaverbel была европейским отделением международного концерна Asahi Glass (Асахи глас, Япония), которому принадлежало 55% акций группы «Главербель». Компания работает на российском рынке с 1997г. Glaverbel реализует проект модернизации Борского стекольного завода (Нижегородская обл.), который является одним из крупнейших проектов на территории России в сфере технического перевооружения. Реконструированы очистные сооружения, модернизировано оборудование по резке и упаковке стекла, запущена в эксплуатацию линия по стопировке крупноформатного стекла, реконструирована стекловаренная печь, освоено производство автомобильных стекол, выполнен большой объем работ по подготовке специалистов, реструктуризации организационного и финансового менеджмента.

Glaverbel владеет 36,4% акций завода. Компания возглавляет консорциум, которому принадлежит более 85% акций предприятия. В консорциум входят, кроме Glaverbel, ЕБРР и МБРР. Доля группы Glaverbel на российском рынке стекла составляет 27%.

Компания продолжает начатое в сент. 2002г. строительство завода по производству высококачественного полированного стекла в Клинском районе Московской обл. – Glaverbel Vostok. Пуск производства намечен на конец 2004г. Предполагаемая мощность нового предприятия – 600 т. полированного стекла высокого качества в сутки, что соответствует 37,2 млн.кв.м. стекла в год. Там же будет построена линия для производства зеркал мощностью 5 млн.кв.м. зеркального полотна в год и магнетрон для производства стекла с суперизолирующим слоем, отвечающего российским нормам термоизоляции для использования в строительстве крупных зданий Москвы и Санкт-Петербурга. Общая сумма инвестиций в эти три объекта составляет 140 млн. евро. Агентство Glaverbel Vostok выпустило в продажу на российском рынке продукцию производства Glaverbel и производства Борского стекольного завода.

Еще один проект по запуску производства листового стекла начала в 2003г. бельгийская компания BS Engeneering совместно с ООО «Агропромэнерго». Данный проект реализуется в Ставропольском крае.

Расширяет свое присутствие на российском рынке и франко-бельгийский концерн TotalFinaElf. Группа участвует в разработке Харьягинского месторождения нефти (Тимано-Печорская нефтегазовая провинция) на условиях СРП. Компании принадлежит 50% акций добывающего общества «Харьяга». В янв. 2002г. компания подписала соглашение с «ЮКОСом» о совместном изучении перспективного участка Вал Шатского, расположенного на черноморском шельфе между Сочи и Крымом. В мае 2002г. компания TotalFinaElf подписала с Anglo-Siberian Oil (Cyprus) соглашение о продаже 52% доли в проекте освоения Ванкорского месторождения в Красноярском крае, которое содержит 125 млн.т. нефти и 77 млрд.куб.м. газа.

В 2003г. TotalFinaElf и «Роснефть» подписали соглашение о совместном проекте по геологоразведке на Туапсинском прогибе в российском секторе шельфа Черного моря. Этот участок недр площадью 12 тыс.кв.км. расположен в нескольких километрах от берега на глубине от 500 до 2000 м. Участие Total в этом проекте осуществляется в соответствии с ее стратегией развития, предусматривающей расширение глубоководных морских активов и укрепление присутствия в России. Еще в конце фев. 2003г. стороны подписали учредительный договор о создании для этого проекта СП на паритетной основе – ООО «Туапсенефтегаз». На первом этапе планируется проведение сейсморазведочных работ и бурение одной скважины.

В рамках программы ОАО «Северсталь» (Вологодская обл.) по техническому перевооружению производящих оцинкованную сталь мощностей бельгийская фирма Heurbel (Бельгия) начала в 2003г. монтаж S-образной станции и камеры струйного охлаждения. Это позволит увеличить мощности производства оцинкованного металла до 320 тыс.т. (рост на 10%), а также даст техническую возможность расширить спектр производимой продукции.

В 2003г. бельгийская компания Rezidor SAS в партнерстве с федеральными фондами Швеции, Дании и американским инвестиционным фондом Delta Capital подписала соглашение о совместной реализации проекта с компанией Radisson SAS Hotels & Resorts. Данный проект предполагает строительство в России в течение 10 лет 50 отелей. Программа развития сети отелей Radisson SAS в России будет финансироваться участниками соглашения в равных долях. Средняя стоимость строительства гостиницы на 200 мест составляет 30-40 млн.долл.

Расширяет мощности российско-бельгийская мебельная фабрика «Эванти» (Саратовская область), созданная в кооперации с бельгийской мебельной компанией De Eiken Zetel, представленной на мировом мебельном рынке более 100 лет. За несколько лет «Эванти» вошла в число лидеров российского мебельного рынка, и ее продукция высоко оценена экспертами. В 2003г. совместное предприятие открыло свой фирменный салон в Саратове, в июне 2003г. ИСП начало компанию по открытию мебельных салонов по всей России, объединенных в единую сеть.

Совместное российско-бельгийское предприятие «ТНК-Тексако» начало поставлять на российский рынок трансмиссионное масло «ТНК ТРАНС Ойл SAE 85W-90 (ТМ-5-18)», предназначенное для использования в узлах трансмиссий легковых и грузовых автомобилей.

Успешно работает на российском рынке созданное бельгийской компанией MDB и санкт-петербургской «Ориента» совместное российско-бельгийское предприятие Premier Technology. Ее основной задачей является создание новых технических решений и продуктов, а также разработка дизайна и рекламной поддержки продукции ТЕ. Питерским филиалом компании было разработано и доведено до серийного выпуска автомобильное устройство громкой связи для сотовых телефонов.

В 2003г. запущено совместное российско-бельгийское предприятие по обработке алмазов в г.Саров (Нижегородская обл.). В начале 2004г. планируется отправить на бельгийскую биржу две экспортные партии бриллиантов стоимостью по 125 тыс.

Реализуется проект Alcatel Training Center (учебный центр «Алкатель») – российско-бельгийское совместное предприятие для обучения и консультирования заказчиков из России и стран СНГ новым телекоммуникационным технологиям, поставляемым компанией «Алкатель».

На состоявшемся 5 июля 2003г. внеочередном собрании акционеров ОАО «Северо-Западное пароходство» состоялся выбор нового состава совета директоров в количестве 9 чел. Одним из членов совета стал глава представительства бельгийской компании Inok в Санкт-Петербурге.

Возможна реализация совместных проектов в области охраны окружающей среды правительства Карелии с бельгийскими экспертными организациями, в частности совместная подготовка международных проектов в сфере экологии для Северо-Западного региона России. Продолжается научно-техническое сотрудничество российских и бельгийских организаций. Координация сотрудничества в научно-технической области осуществляется Российско-бельгийской рабочей группой по научно-техническому сотрудничеству.

27 мая 2003г. Совет Европейского космического агентства (ЕКА) на своем заседании в Париже на министерском уровне дал «зеленый свет» реализации проекта создания инфраструктуры запуска ракет-носителей «Союз» в Гвианском космическом центре Куру. Принятое решение предусматривает выделение на данную программу 314 млн. евро. Основную финансовую нагрузку берет на себя Франция, которая выступила наиболее последовательной сторонницей этого проекта. Остальные расходы поделят Германия, Бельгия, Австрия, Испания, Италия и Швейцария. Полномасштабные строительные работы на Куру продлятся 2,5 лет. По оценкам экспертов, первые запуски «Союза» во Французской Гвиане можно будет осуществить в I пол. 2006г.

В рамках российско-фламандского проекта, который курируют минобразования и Международный университет семьи и ребенка им. Рауля Валленберга, 13 марта 2003г. в Великий Новгород прибыла делегация из Бельгии с целью знакомства с образовательными учреждениями области для детей с ограниченными возможностями, обмена опытом по вопросам интеграции детей данной категории, их трудовой и профессиональной подготовки. Бельгийские специалисты побывали в педагогических коллективах города, а 15 марта в городском комитете по образованию, физкультуре и спорту состоялся «круглый стол».

11 апр. 2003г. состоялась презентация нового проекта, финансируемого ЕС и направленного на укрепление демократии и развитие рынка социальных услуг в России. В консорциум, с которым заключен контракт на реализацию проекта, входят: бельгийская компания CCG Partners, финская Helsinki Consulting, CARE Osterreich (Австрия) и Союз социальных работников и педагогов (Россия). Бюджет проекта, рассчитанного на 2г., составляет 3 млн. евро. Возглавляет консорциум германская компания BBJ Consult. Проект будет осуществляться на федеральном уровне, а также в 6 российских регионах: Воронежской, Ивановской, Саратовской, Смоленской, Свердловской обл. и Республике Коми.

В авг. 2003г. была достигнута договоренность с бельгийской стороной о поставке в Бельгию партии изделий из молибдена российской компанией «Полема» (Тула), крупнейшим производителем рафинированного хрома в России. Эта партия является пробной, и если бельгийскую сторону удовлетворит качество продукции, стороны обсудят заключение более масштабного контракта.

Российско-бельгийско-корейское предприятие «Фармстрой Групп» занимается организацией новых и реконструкцией действующих фармацевтических производств. В компанию входит несколько российских предприятий и российско-бельгийское предприятие Лаборатория

«Медфармтест». В 2001г. компания приступила к созданию машиностроительного завода по производству фармацевтического оборудования, в 2002г. к выпуску таблетных прессов, капсулонаполняющих машин и оборудования по покрытию таблеток.

С 1998г. на российском мебельном рынке работает совместное российско-бельгийское объединение ООО «Седак Инстрой Ассембли» (Москва), специализирующееся на производстве механизмов трансформации для мебели. На сегодняшний день данное объединение является крупнейшим производителем и предлагает максимально качественный ассортимент комплектующих для мягкой мебели. С 2003г. СП входит в состав холдинга «СП Инстрой», объединяющего девять производственных предприятий.

Более 10 лет занимается организацией прачечных в Санкт-Петербурге и в ряде городов Северо-запада России российско-бельгийское предприятие «Ковкоррос» (Санкт-Петербург). Компанией внедрено более 60 прачечных производительностью от 50 кг. до 50000 кг. в сутки. Фирма обеспечивает технологический проект, пуско-наладку, гарантийный и послегарантийный сервис, запчасти, консультации по технологии обработки белья. «Ковкоррос» – постоянный участник тематических выставок ЛЕНЭКСПО, победитель тендеров 1999, 2000 и 2001гг. на поставку прачечного оборудования для городских заказов в Санкт-Петербурге, Череповце, Вологде, Иркутске и МПС России.

Успешно работает на российском рынке российско-бельгийская компания «Еврокам» (Москва) – производитель декоративной облицовочной плитки «под кирпич», под «старинный фламандский кирпич», «арденский камень». Фирма имеет представительства в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, а также официальных дилеров в Краснодаре, Киеве, Минске, Перми и Ростове-на-Дону.

Наращивает производство российско-бельгийское СП «Дэлак», созданное в 1989г. в Ленинградской обл., – предприятие по заготовке древесины. Компания имеет лесные фонды в аренде на 49 лет. Компания производит заготовки для европалет, строганную и профильную доску по европейским стандартам, клееные щиты. ЗАО «Дэлак» имеет собственные транспортные коммуникации в Ленинградской области и арендуемые склады в Санкт-Петербурге. С 2001г. ЗАО «Дэлак» входит в холдинговую компанию «ЭГО-Холдинг».

Космос с Россией

Бельгия, являясь членом Европейского космического агентства (ЕКА), традиционно участвует в контактах с российским космическим сектором под эгидой этой организации. Активизация прямых контактов как госорганов двух стран, курирующих вопросы космической отрасли, так и промышленных предприятий в рамках подписанного 20.12.2000г. двустороннего Соглашения о сотрудничестве в сфере исследования и использования космического пространства в мирных целях создала условия для развития сотрудничества в сфере космоса. В области авиастроения бельгийские компании, имея устойчивые связи с ведущими мировыми производителями авиатехники и участвуя в той или иной степени в большинстве проектов по созданию новых самолетов и вертолетов, проявляют заметный интерес к налаживанию взаимовыгодных коммерческих и технологических связей с российскими организациями.

Особый импульс развитию данного направления был придан в начале 2003г. в результате ряда подготовленных визитов в Бельгию руководства Росавиакосмоса. В марте Бельгию посетил гендиректор Агентства Ю.Н. Коптев и провел ряд встреч с руководством Федеральной службы по вопросам науки, технологий и культуры (Les Services Federaux des Affaires Scientifiques, Technologiques et Culturelles – SSTC), в первую очередь с возглавлявшим ее комиссаром правительства Иваном Илиеффом (Yvan Ylieff), а также с некоторыми ведущими бельгийскими аэрокосмическими компаниями. Был проведен визит Ю.Н.Коптева и сопровождавшего его замдиректора Росавиакосмоса А.И.Медведчикова на расположенную в окрестностях г.Льежа компанию TechSpace-Aero, входящую в состав французской промышленной группы Snecma. В результате данного мероприятия подготовлены контакты этой бельгийской фирмы с ведущим российским предприятием по данному направлению – НПО «Сатурн».

В апр. 2003г. был организован визит в Льеж руководителя проекта «СМ-146» НПО «Сатурн» (создание нового авиадвигателя для семейства самолетов RRJ – Russian Regional Jet) А.АЖаворонкова, который провел первый раунд переговоров с TechSpace-Aero. Данный проект имеет государственное значение, являясь одним из составных частей Федеральной программы России по развитию гражданской авиации. В марте 2003г. проект RRJ выиграл тендер Росавиакосмоса, его основными участниками являются АВПК «Сухой», компания «Боинг», АК «Илюшин», ОКБ «Яковлева», НПО «Сатурн» и компания «Снекма Моторс» (последние две организации отвечают за создание двигателя самолета). Общая стоимость проекта оценивается в 600 млн.долл., перспективный объем продаж самолетов этого семейства – 10 млрд.долл. Планируемые темпы начальных поставок – 60 самолетов в год с последующим увеличением в соответствии с требованиями рынка, минимальный объем производства – 800 новых самолетов. Заинтересованность в приобретение этих летательных аппаратов уже проявила компания «Аэрофлот», ведется обсуждение технических деталей с авиаперевозчиками «Эр Франс» и «Скай Тим Аллайанс».

В мае месяце по просьбе НПО «Сатурн» был организован визит группы технических специалистов этой российской компании на TechSpace-Aero, в рамках которого намечены направления возможной кооперации. В июне 2003г. состоялся визит в г.Рыбинск представительной делегации этой бельгийской фирмы во главе с ее техническим директором Пьером Гийомом (Pierre Guillaume), где достигнуты конкретные договоренности по дальнейшим совместным действиям.

В начале июля руководство подразделения тестовых установок TechSpace-Aero приняло участие в проводимом в Рыбинске международном тендере на поставку НПО «Сатурн» испытательного стенда для двигателя «СМ 146». Бельгийская компания в условиях серьезной конкуренции смогла предложить НПО «Сатурн» наиболее выгодные (как с технической, так и с коммерческой то-

чек зрения) условия, в результате чего имеются реальные шансы на победу TechSpace-Aero. Сумма соответствующего контракта составляет 10 млн. евро, а официальные результаты тендера должны быть оглашены в начале 2004г.

В окт. 2003г. организован очередной визит на TechSpace-Aero делегации НПО «Сатурн» во главе с техническим директором М.Л.Кузменко, в ходе переговоров с руководством бельгийской компании достигнуты договоренности по целому спектру конкретных направлений совместных работ, включая проект «СМ 146», совместное участие в проектах ЕС в рамках 6 рамочной программы по тематике авиастроение, размещение производственных заказов TechSpace-Aero на российских мощностях. До конца года по результатам данного визита между TechSpace-Aero и НПО «Сатурн» достигнута принципиальная договоренность выработки Меморандума о дальнейшем сотрудничестве, который планируется подписать в начале 2004г.

В апр. 2003г. в Брюсселе проведена выставка-презентация российского авиакосмического сектора в Европарламенте и российско-европейский семинар под эгидой Еврокомиссии по перспективам сотрудничества в области авиастроения. С российской стороны в мероприятиях приняли участие руководство Росавиакосмоса (В.И.Воскобойников и А.И.Медведчиков), а также ведущие организации и НИЦ (ЦАГИ, ВИАМ, ЦИАМ, ОАО «Гражданские самолеты Сухого», НПО «Сатурн», ФГУП «Салют»), а с европейской стороны – представители Еврокомиссии, основные компании и исследовательские центры («Эрбас», «Снекма», DLR, NLR). В указанном мероприятии активное участие приняли бельгийские организации (Sonaca, Sabca, TechSpace-Aero, Cenaero, Barco).

В авг. 2003г. по согласованию с Росавиакосмосом начата подготовительная работа по организации совместно с секцией «Аэронавтика» Директората по исследованиям ЕК конференции, посвященной вопросам более широкого участия российских авиастроительных организаций в исследовательских проектах под эгидой 6 рамочной программы ЕС и при финансировании со стороны Еврокомиссии. Проведена подготовительная рабочая встреча с участием представителей Росавиакосмоса, ЦАГИ и Еврокомиссии.

Результатом данного мероприятия стало проведение в окт. 2003г. в Москве соответствующей конференции «Россия – ЕС, технологическое сотрудничество в области авиастроения» с широким участием практически всех ведущих российских авиастроителей во главе с руководством Росавиакосмоса (А.И. Медведчиков и В.И. Воскобойников), руководящих лиц из ЕК во главе с Гербертом фон Бозе (Herbert von Bose) и представителей крупнейших европейских компаний.

Фирма SpaceChecker, разработавшая аппаратуру для позиционирования объектов и передачи через спутниковую связь соответствующей телеметрической и географической информации потребителю (т.н. система SDS – Satellite Data Service), продолжило активное использование возможностей российских телекоммуникационных спутников. В рамках коммерческого контракта с госпредприятием (ГПКС) «Космическая связь» SpaceChecker арендует т.н. «стволы» связи на российских спутниках «Горизонт», а также использует наземную инфраструктуру ГПКС для приема со спутников и первичной обработки информации для клиентов. В 2003г. начата работа по задействованию SpaceChecker нового поколения российских телекоммуникационных спутников «Экспресс-АМ» и «Ямал».

Неплохие перспективы в бельгийском космическом секторе имеет ГКНПЦ им. М.В.Хруничева, которым подписан меморандум с компанией Eurosense с целью проведения маркетинга в Западной Европе услуг российского космического центра по мониторингу поверхности Земли, в частности лесного хозяйства. ГКНПЦ им. М.В.Хруничева подписал меморандум о взаимопонимании с бельгийской аэрококосмической компанией Sonaca, ориентированного на совместные работы по созданию спутниковых платформ и транспортных систем многоразового использования «Байкал». К этим проектам также могут подключиться НПО «Молния» и НПО им. С.А.Лавочкина.

Бельгийская фирма «AMOS» (Advanced Mechanical and Optical Systems) в рамках проектов ЕКА продолжила закупки в России (Лыткаринский завод оптических систем – ЛЗОС) оптических элементов и спецзеркал для телескопов. Сумма контракта Amos с ЛЗОС составляет 2,3 млн. евро. Компания Barco View, продолжая деятельность по поставкам в Россию аппаратуры для авионики, заключила в 2003г. достаточно крупный (2 млн. евро) контракт с ФГУП НИИАО (Научно-исследовательский институт авиационного оборудования).

Инвестиции с Россией

В соответствии с заключительными положениями нового доклада Конференции ЮНКТАД 2003г. по мировым инвестициям, процесс сокращения прямых глобальных иностранных инвестиций остановился, и в 2004г. объем инвестиций начнет увеличиваться. В 2001г. приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) уже падал на 40%, в 2002г. произошло сокращений инвестиций на 21%, достигнув 651 млрд.долл. (или половины от своего рекордного объема 2000г.). 108 из 195 экономик показали в 2002г. более низкий приток ПИИ, чем в 2001г.

Основные получатели ПИИ в 2002г., в млрд.долл. США

Люксембург	125,7
Китай	52,7
Франция	51,5
Германия	38
США	30
Нидерланды	29,2
Великобритания	24,9
Испания	21,2
Канада	20,6
Ирландия	19
Бельгия	18,2

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2003, www.unctad.org/wir

Потоки ПИИ в 2003г. стабилизировались на уровне 2002г., и аналитики ЮНКТАД и их респонденты из инвестиционных агентств видят перспективы роста ПИИ в развитых странах в 2004 и 2005гг. По данным доклада, в 2003-05гг. на первом месте снова будут США, далее – Германия, Франция, Япония и Великобритания. Перспективными секторами для ПИИ эксперты ЮНКТАД считают производство фармацевтических препаратов, электроники и полупроводников.

Инвестиционное сотрудничество Бельгии с Россией. Объем бельгийских капиталовложений не может считаться значительным с учетом потенциальных возможностей бельгийцев. По заключению нового доклада Конференции ЮНКТАД 2003г. по мировым инвестициям, отток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Бельгии составил 13,3 млрд.долл. А среди получателей ПИИ Бельгия оказалась на 10 месте в мире с объемом 18,2 млрд.долл. Объем бельгийских инвестиций в Россию в 2001г. составил 73,9 млн.долл., в т.ч. прямых – 20,94 млн.долл. (0,16% от прямых инвестиций Бельгии). Бельгийские инвестиции в зарубежные страны представляют собой в основном портфельные вложения в акции приватизируемых или смешанных предприятий.

В последнее время наблюдается несомненный рост интереса бельгийских деловых кругов к российскому рынку. Наибольшую активность инвесторы из БЛЭС проявляют в сфере добычи нефти и газа, проведении реконструкции нефтеперерабатывающих предприятий. Также привлекательными для инвесторов БЛЭС являются такие отрасли, как: пищепром, строительная, стекольная, химическая промышленность, а также рынок услуг, телекоммуникаций, строительных материалов.

Растет интерес бельгийского финансового сектора к российскому. 21 нояб. 2003г. состоялось подписание рамочного кредитного соглашения между одним из крупнейших европейских банков – бельгийским Fortis Bank и российским «Внешторгбанком». В рамках данного соглашения клиенты Внешторгбанка получат дополнительные возможности по реализации собственных долгосрочных инвестиционных проектов на благоприятных условиях международного рынка. С российской стороны соглашение подписывал зампред «Внешторгбанка» Владимир Дмитриев, а с бельгийской – Хавьер Дарвенг (Xavier d'Harveng) – генеральный управляющий департаментом GEPF (Fortis Bank's Global Export and Project Finance Departement).

В энергетическом секторе характерна деятельность крупнейшей бельгийской промышленной корпорации Autofina – компания, объединившая фирмы Total, Petrofina, которая в рамках объединенного франко-бельгийского нефтехимического концерна TotalFinaElf продолжает участвовать в разработке Харьягинского месторождения нефти (Тимано-Печорская нефтегазовая провинция) на условиях СРП. Он является одним из двух реально действующих проектов на условиях СРП в России. Франко-бельгийскому концерну принадлежит 50% акций добывающего общества «Харьяга». Кроме «ТоталФинаЭльф», участниками проекта являются норвежская Norsk Hydro (40% акций) и контролируемая администрацией НАО Ненецкая нефтяная компания (10% акций). Запасы месторождения составляют 140 млн.т. Предполагаемые сроки разработки – 30 лет, объем инвестиций может превысить 1 млрд.долл. Добыча нефти началась в сент. 1999г.

TotalFinaElf совместно с «Газпромом» участвует в консорциуме по разработке крупнейшего Штокмановского месторождения газа (в Баренцевом море), запасы которого превышают 3,2 трлн.куб.м. Общий объем прямых инвестиций оценивается в 15-20 млрд.долл., доля «ТоталФинаЭльф» – 12,5%, которую она намерена увеличить до 25%. В 2003г. TotalFinaElf и «Роснефть» подписали соглашение о совместном проекте по геологоразведке на Туапсинском прогибе в российском секторе шельфа Черного моря.

Крупнейшая бельгийская компания Tractebel (Трактебель) участвует в строительстве морского терминала по перегрузке сжиженного газа (в Ермиловской бухте Финского залива) с железнодорожных цистерн на морские суда – газовозы в объеме до 1 млн.т. в год. Стоимость проекта оценивается в 50 млн.долл. Создана совместная компания «Славнефть-Бельгия» по производству авиационного керосина по западной лицензии на мощностях российского предприятия «Ярославнефтеоргсинтез».

В пищевой промышленности России работает 30 компаний БЛЭС, крупнейшей из которых продолжает оставаться бельгийский пивоваренный концерн Interbrew (Интербрю). Компания уже вложила в 1988-2002гг. 140 млн.долл. в развитие отрасли и намерена увеличить в ближайшее время инвестиции на российском рынке до 300 млн.долл. Покупка контрольных пакетов акций реконструируемых в России заводов является составной частью долгосрочной стратегии компании, намеренной укреплять свое присутствие в России.

Летом 2003г. SUN Interbrew приобрела пивоваренный завод в Чувашии «Булгар-Хмель». Пивоваренный холдинг подписал договор на приобретение 100% доли ООО «Комбинат напитков» – компании, владеющей производственными активами пивоваренного производства «Булгар-хмель» г.Новочебоксарска. Этот завод стал девятой российской производственной площадкой, управление которой осуществляет SUN Interbrew. Приобретение сможет частично удовлетворить потребности компании в дополнительных мощностях для дальнейшего роста. SUN Interbrew планирует использовать вновь приобретенные мощности для производства премиальных марок, входящих в портфель компании, – «Стелла Артуа», «Старопрамена», элитных сортов «Клинского» «Redkoe» и «Самурай». 8 сент. состоялись переговоры представителей правительства Чувашии и компании SUN Interbrew по определению размеров будущих инвестиции для улучшения качества продукции. Изучив рынок, новые собственники решили оставить старое название пива – «Золотой ковш». Первые сорта пива появятся 1 марта 2004г.

19 сент. 2003г. компания SUN Interbrew в лице дочернего ООО SUN Interbrew Finance полностью за один день разместила на ММВБ 1 выпуск облигаций на 2,5 млрд. рублей сроком обращения 3г.

Возможно приобретение компанией SUN Interbrew в 2004г. контрольного пакета акций екатеринбургской пивоваренной компании «Патра», тем более что компания уже имеет свою долю в екатеринбургском заводе. Стоимость компании оценивается в 50-75 млн.долл.

SUN Interbrew планирует консолидировать в 2004г. все свои производственные мощности в России и сбытовую компанию в ОАО «Объединенные заводы SUN Interbrew». В SUN Interbrew входят российские пивоваренные предприятия ОАО «Объединенные пивоваренные заводы» (97% акций), ЗАО «Ивановская пивоваренная компания» (100%), ОАО «Поволжье» (93,3%), ОАО «Бавария» (100%), ОАО «Пермская пивоваренная

компания» (100%), ООО «Комбинат напитков», российское сбытовое предприятие ООО «Стар Дистрибьюшн», а также украинские пивоваренные комбинаты – ОАО «Янтарь», ОАО «Рогонь», ЗАО «Десна» и украинское сбытовое предприятие ООО «Стар Интребрю Украина».

ОАО «Объединенные пивоваренные заводы» было образовано в апр. 2003г., в него входят 4 российских пивоваренных завода SUN Interbrew – ЗАО «Клинский пивокомбинат», ЗАО «Росар», ЗАО «Саранская пивоваренная компания» и ОАО «Курская пивоваренная компания».

Активно работает на российском рынке продуктов питания, напитков и пивоварения, а также химической и нефтехимической индустрии бельгийская группа компаний Holvrieka – один из крупнейших европейских производителей стальных нержавеющих емкостей объемом от 1 куб.м. Компания приняла участие в реконструкции и строительстве нового варочного цеха пивоваренного завода в Калининграде, входящего в холдинг «Пивоварни Ивана Таранова». Инвестиции осуществляются компанией Holvrieka совместно с германскими Steinecker и KHS. Объем инвестиций в реконструкцию завода составляет 15 млн.долл.

При участии фирмы Holvrieka идет реконструкция Хабаровского пивоваренного завода «Амурпиво», также входящего в холдинг «Пивоварни Ивана Таранова». Общий объем инвестиций – 5 млн.долл. Произведена установка бродильно-лигерных танков компании Holvrieka на заводах компании «Браво Интернешнл». 26 дек. 2003г. в Пензенской области была открыта первая очередь нового пиво-безалкогольного комбината «Очаково». Завод также оснащен оборудованием Holvrieka.

В российской кондитерской промышленности солидные позиции занимает европейский концерн Harry's (Харрис) (51% акций принадлежит бельгийско-люксембургской фирме Artal, 49% акций – немецкому концерну Kamps), который в 1997г. построил и эксплуатирует под Москвой (г. Солнечногорск) фабрику «Санни кейк бейкинг» (инвестиции – 30 млн.долл.), выпускающую кексы и рулеты. Компания удерживает 12% российского рынка: товарооборот – 30,3 млн. евро, производство – 22,685 т. в год, количество занятых – 842 чел. Продукция фабрики под торговой мар-кой «Дан кейк» на российском рынке занимает второе место после продукции фирмы «Большевик». Не исключается возможность строительства в России еще одной фабрики по производству продукции Dan Cake. Специалисты считают, что ее стоимость будет такой же, как и первой – 30 млн.долл.

Заметную роль играет бельгийский капитал в российской бриллиантовой промышленности. В России работают совместные предприятия с участием бельгийского капитала по переработке и огранке алмазов, с помощью которых значительная часть продукции реализуется на Антверпенской бирже. В России работает бельгийская компания «Белштерн». В 2003г. начало работу совместное российско-бельгийское предприятие по обработке алмазов в г.Саров (Нижегородская обл.).

В начале окт. 2003г. было объявлено о том, что всемирно известная бельгийская горнодобывающая компания «Би-Эйч-Пи Биллитон» примет участие в проведении геологоразведочных работ по установлению месторождений алмазов на территории Красноярского края. Предположительно, ежегодные инвестиции составят 3 млн.долл. Деловым партнером фирмы выступят специалисты Артемовской золоторудной компании.

Прочные позиции занимает бельгийский капитал на российском рынке телекоммуникаций. Эффективно работает созданное с участием бельгийской фирмы «Алкатель-Белл» на производственных мощностях завода «Красная заря» (г.Санкт-Петербург) совместное предприятие «Ленбелл», выпускающее телекоммуникационное оборудование (объем инвестиций – 20 млн.долл.). На долю «Алкатель-Белл» приходится 35% российского производства телекоммуникационного оборудования.

На российском и, в частности, московском рынке операторов телекоммуникационной связи заметна фирма Combelga («Комбелга»), созданная как совместное предприятие бельгийских фирм «Комбелга» и «Алкатель-Белл» и двух российских предприятий – «Коминком» и МГТС.

Расширяет свое присутствие на российском рынке германо-бельгийский производитель кино-продукции Agfa-Gevaert (Агфа-Геверт), доля продукции которого на российском рынке составляет 15%.

В 2003г. активизировал свою инвестиционную деятельность на российском рынке крупнейший бельгийский химико-фармацевтический концерн Solvay (Солвей), продукция которого хорошо известна в России (трубы и фитинги из полиэтилена, полипропилена и ПВХ, конструкционные пластики, полиофилены, фармацевтические препараты), подписав 17 июня 2003г. договор о создании на территории тверского завода «Полигран» нового российско-бельгийского предприятия. СП планирует удвоить к концу 2004г. объем производства и увеличить объем продаж до 40 млн.долл.

В сфере транспортных услуг и логистики в России уже много лет работает бельгийская компания Ahlers (Алерс). В рамках подписанного генерального соглашения об инвестиционном сотрудничестве с администрацией Ленинградской обл. компания Ahlers через созданную специально для реализации данного проекта дочернюю компанию ЗАО «Астрос Логистик Центр» начала осуществлять инвестиции совместно с люксембургской фирмой «Алерс интернешнл» в строительство крупного логистического центра в Ленинградской обл. (Горелово). Терминал находится на территории Ленинградской обл., недалеко от порта, между Таллиннским и Киевским шоссе. Общая площадь нового комплекса составит 200 тыс.кв.м., из которых 75 тыс.кв.м. являются крытыми складскими помещениями. Каждый из этапов проекта представляет собой законченный блок со всей необходимой техникой и оборудованием, позволяющими проводить все грузовые операции.

Потенциально перспективными сферами сотрудничества с Бельгией также являются: авиационно-космическая, металлургия, производство строительных материалов и плоского стекла, агропромышленный комплекс, военно-техническое сотрудничество.

В 2003г. уже хорошо известная в России бельгийская компания Glaverbel (Главербель) приступила к строительству нового завода по производству листового стекла в Московской обл. (капиталовложения – до 100 млн.долл.). Компания стала бесспорным лидером на российском рынке листового стекла.

Положительно оценивается работа на российском рынке бельгийской фирмы Resilux (Резилюкс). Созданное «Резилюкс» с участием русской православной церкви совместное предприятие ООО «Мануфакт» в г.Костроме занимается производством пластиковой упаковки.

К этой же категории предприятий относится и фирма «Вента декорасьон», открывшая в 2002г. свое второе в России предприятие (г.Егорьевск Московской обл., 100% бельгийский капитал, объем инвестиций – 1 млн.долл.) по производству отделочных материалов из ПВХ (панели, сайдинг, подоконники, откосы и т.д.).

К существующему списку инвестиционных проектов, реализуемых на российском рынке в 2003г. силами бельгийских компаний и находящихся в стадии изучения, следует добавить:

– проект модернизации системы безопасности провоза пассажирских грузов в международном аэропорту «Шереметьево-2». Еще в дек. 2002г. тендерная комиссия ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» определила бельгийскую компанию Fabricom победителем конкурса среди ведущих зарубежных и российских компаний на производство и монтаж системы досмотра багажа и контроля пассажиров в аэропорту. Компания Hochtief (Германия), заключившая с ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» договор на разработку проекта «Модернизация системы безопасности терминала-2», закончила осенью 2003г. проектные работы. В IV кв. 2003г. началась реконструкция части здания аэропорта с одновременной установкой новой багажной системы фирмы Fabricom. Общая площадь реконструкции составляет 55 тыс.кв.м. Новая багажная система на 30% увеличит пассажиропоток;

– совместное производство в Нижнем Новгороде автомобильных прицепов для перевозки крупногабаритных и нестандартных грузов с участием бельгийской компании Semouville;

– проект строительства мусороперерабатывающего завода в г.Тольятти, протокол о намерениях по которому был подписан в июне 2002г. в ходе экономической миссии предприятий валлонского региона Бельгии по г.г.Волги (Нижний Новгород, Самара, Тольятти);

– проект по созданию производства оцинкованного листа реализуется созданным в 2002г. СП «СеверГал» (совместное предприятие ОАО «Северсталь» и люксембургской Arcelor). Объем инвестиций – 180 млн.долл. Из этих средств 80 млн.долл. составит уставной капитал СП «СеверГал», в т.ч. 60 млн.долл. – доля ОАО «Северсталь», 20 млн.долл. – доля Arcelor.

Деловые визиты в РФ

Подписали договор на изготовление механического оборудования для линии горячего оцинкования автолиста «СеверГал» и ООО «ССМ-Тяжмаш» (дочерняя компания ОАО «Северсталь») 6 фев. 2003г. Объем поставок оборудования – 2,5 тыс.т. Договор будет реализован в 2003-04гг. Оборудование для линии оцинкования будет производиться в соответствии с требованиями технической документации, предоставленной двумя бельгийскими фирмами CMI и Drever, а также Foen (Германия), Ajax (Великобритания), Beugin (Франция). Специалисты инофирм примут участие в контроле над качеством изготовления оборудования в процессе производства и приемки оборудования.

12 фев. 2003г. в Париже Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и ЗАО «СеверГал» подписали договор о предоставлении российскому предприятию кредита в 90 млн.долл. Линию по производству горяче-оцинкованного проката для автопрома производительностью 400 тыс.т. в год планируется запустить в эксплуатацию в 2004г. Срок окупаемости проекта – 5 лет. Продукция «СеверГала» будет продаваться под принадлежащей Arcelor торговой маркой Estragal.

Проявляют активность деловые круги Бельгии и в Смоленской обл., где создано 11 предприятий с участием бельгийского капитала в основном в следующих отраслях: строительная индустрия; производство и ремонт товаров народного потребления и бытовой химии; производство и продажа бриллиантов и ювелирных изделий; производство, ремонт, продажа и техобслуживание автомобилей и других транспортных средств; переработка древесины; производство мебели и другие.

26 дек. 2003г. бельгийско-российская финансовая корпорация ОАО Saint Gidon Invest была признана властями Приднестровья победителем инвестиционного конкурса по продаже 100% пакета акций Молдавской ГРЭС, предложив за него в ходе торгов 29 млн.долл. и обязавшись инвестировать в развитие предприятия в течение 5 лет 160 млн.долл. Российско-бельгийское СП обязалось также сохранить все рабочие места и в течение 5 лет обеспечить финансирование социальной сферы предприятия и поддержку на должном уровне инфрастуктуры г. Днестровска, на территории которого расположена Молдавская ГРЭС. По оценкам разработанной экспертами Saint Gidon Invest Программы развития Молдавской ГРЭС на ближайшие 5 лет, к 2009г. ГРЭС вдвое увеличит объемы выработки электрической энергии – до 6 млрд.квтч. в год.

В ходе состоявшегося в мае 2003г. визита в Башкирию представителей бельгийской фирмы LMCI (LMC International) были проведены переговоры об оборудовании уфимского аэропорта системой 100% автоматизированного досмотра багажа авиапассажиров. Представители фирм и руководство аэропорта «Уфа» подписали протокол о намерениях по внедрению системы досмотра багажа и широкомасштабной реконструкции терминала внутренних воздушных перевозок Уфимского аэропорта. А в июне 2003г. между Международным аэропортом «Уфа» и бельгийской фирмой LMCI была достигнута договоренность о монтаже современной наблюдательной системы 100% досмотра багажа и о выделении компанией уфимскому аэропорту товарного кредита в 30 млн.долл. на 5 лет.

В середине июня 2003г. делегация бельгийских парламентариев находилась с официальным визитом в Московской обл. по приглашению областной думы. Делегация посетила подмосковный г.Дубну, чтобы ознакомиться с современными научными исследованиями российских физиков и рассмотреть возможность укрепления их контактов с бельгийскими учеными. По итогам визита председатель парламента Валлонии Робер Коллиньон сообщил, что «Бельгия намерена импортировать из Подмосковья научные технологии». Коллиньон отметил также, что Бельгия заинтересована в сотрудничестве с Подмосковьем в области сельского хозяйства. В этой связи он упомянул парниковое хозяйство «Белая дача», где российские агра-

рии с использованием бельгийских технологий выращивают высококачественные овощи. Рассматривается возможность строительства бельгийского супермаркета на территории области.

22-27 июля 2003г. состоялся ответный визит делегации Самарской обл. в Бельгию по приглашению Экспортного агентства Валлонского региона Бельгии. В ходе визита обсуждались вопросы развития сотрудничества в области сельского хозяйства. Самарская делегация посетила Международную с/х ярмарку в г.Либрамонте, провела переговоры с представителями Института с/х исследований в г.Жамбло и представителями Центра LINAUX по разведению племенной мясной бело-голубой породы коров.

С 29 июля по 3 авг. 2003г. проходил визит в Бельгию делегации Республики Саха-Якутия. В ходе визита состоялись переговоры по вопросам сотрудничества в области парникового хозяйства. Представители якутской делегации провели встречи с представителями федеральных и региональных органов власти Бельгии, переговоры с генеральной дирекцией по сельскому хозяйству правительства Валлонии.

С 5 по 7 авг. в Бельгии находилась делегация представителей Ассоциации малых и средних предприятий Татарстана. В программе пребывания делегации: переговоры в инжиниринговой фирме CRED о возможной поставке в Татарстан технологической линии по переработке молока; переговоры о перспективах сотрудничества с Брюссельским агентством содействия экспорту Bruxelles-export.

2-5 сент. 2003г. в г.Норильске состоялась экономическая миссия Валлонского региона, организованная Агентством содействия экспорту Валлонского региона Бельгии AWEX (Agence Wallonne a l'Exportation). В течение 6 лет AWEX занимается изучением российских рынков сбыта. В составе делегации промышленники и производители Валлонии. В ходе визита состоялся ряд деловых встреч с руководством Заполярного филиала «Норильского никеля», посещение промышленных и научно-технических подразделений компании. Руководители и ведущие специалисты таких известных бельгийских фирм и предприятий, как «Сольвей», «Агория», «Магото», «Техник Гум» высоко оценили уровень организации производства на предприятиях «Норильского никеля». Бельгийские менеджеры совместно со специалистами «Норильского никеля» обсудили перспективы сотрудничества в различных областях промышленного производства, научно-технических разработок, внедрения новейших технологий в области автоматизации производственных процессов на предприятиях Компании. Особое внимание было уделено обсуждению возможных совместных проектов в части решения экологических проблем на территории.

7-10 сент. в Санкт-Петербурге находится экономическая делегация бельгийских бизнесменов во главе с министром внешней торговли Фландрии г-жой Патрисией Сейсенс. Делегация включала 60 чел. В составе делегации – компании, действующие в области морского транспорта и портовой деятельности, производства товаров для дома и строительства, добавок для пищепрома, производители оборудования для промышленности. Министр внешней торговли провела встречи с руководителями администрации Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., познакомилась с работой порта Санкт-Петербурга. В рамках миссии состоялась презентация компании Belgium Central Europ Network (BCE Network), которая специализируется на развитии сотрудничества со странами Восточной Европы, в т.ч. с Россией. Представители важнейших бельгийских портов – Антверпена, Зеебрюгге, Остенде – организовали презентацию для российских компаний.

23 сент. 2003г. состоялась встреча министра экономики и промышленности Марий Эл с директором по развитию проектов в Восточной Европе бельгийской фирмы S.C.R.-Sibelko Кристофером ван де Велде (фирма Sibelko является мировым лидером по производству сырьевых материалов для стекольной и керамической промышленности – 230 предприятий в 30 странах). На встрече обсуждались возможности привлечения в экономику Республики Марий Эл иностранных финансовых и технологических инвестиций, а также вопросы разработки находящихся в республике месторождений стекольных песков. В настоящее время фирма интенсивно изучает потребности рынка в высококачественной продукции в свете постоянно растущего спроса на сырье для стекольной и керамической промышленности.

По мнению представителей бельгийского бизнеса, рост политической стабильности, реструктуризация экономики, снижение налогов на ссудный капитал делают российский рынок все более привлекательным для инвесторов.

Компании, осуществляющие инвестиции в России, считают самой серьезной проблемой вовсе не преступность или коррупцию, а неадекватное и постоянно меняющееся налоговое законодательство. Следующими по степени важности называются проблемы, относящиеся к обеспечению прав собственников и кредиторов, таможенному регулированию, неустойчивости макроэкономической ситуации, неразвитому банковскому сектору, российской системе бухучета и только после этого – к коррупции. Риск экспроприации собственности, произвол со стороны федеральных и местных властей, а также неплатежи местных заказчиков расцениваются как проблемы, имеющие не самое большое значение.

Компании, участвующие в промышленном производстве, подчеркивают серьезность проблем, связанных с неразвитостью банковского сектора. Финансовые компании относят к числу первостепенных проблему неадекватной защиты прав кредиторов. Неплатежи клиентов и российская система бухучета также имеют для них большое значение. Для консультационных фирм чрезвычайно важна проблема недостаточной защиты прав собственности, и так же, как и банки, они в большей степени, чем остальные, страдают от несвоевременных платежей клиентов и несовершенства российской системы бухучета. Транспортные компании и компании, занимающиеся сбытом продукции, оценивают проблемы, связанные с действиями таможенных органов и вследствие этого – коррупцию, как наиболее серьезные. Наибольший ущерб торговым компаниям наносят действия налоговых и таможенных органов, а также неплатежи российских заказчиков.

Оценивая перспективы развития инвестиционного сотрудничества России с БЛЭС, следует отметить, что они в значительной степени зависят от ситуации на мировом финансовом рын-

ке и в мировой экономике в целом. В условиях неопределенности мировой конъюнктуры бельгийские и люксембургские инвесторы будут, видимо, занимать выжидательную позицию в отношении рынка России, несмотря на всю его привлекательность.

Доступ ростоваров

Уровень насыщенности российской готовой продукцией товарных рынков Бельгии и Люксембурга достаточно низкий. Вместе с тем, отдельные товары, например, охотничье оружие, оптические приборы и некоторые другие на этих рынках присутствуют, проникая из третьих стран (как правило, из Германии). Посредническая нагрузка на цену в этом случае делает их менее привлекательными, в связи с чем поставки таких товаров носят единичный характер.

Анализ конъюнктуры рынков говорит о том, что интерес к российской продукции и спрос на нее возрастают. В определенной степени это связано, с одной стороны, с ностальгией по дешевым и популярным, в свое время, советским товарам, а, с другой стороны, с усталостью от некачественной, но дешевой китайской продукции, заполонившей европейские рынки, в т.ч. и БЛЭС.

Как правило, расчет потенциальных бельгийских торговых партнеров идет на кажущуюся дешевую рабочую силу в России и, как следствие, на вероятную дешевизну российского товара. Нет сомнений, что технический уровень многих российских товаров уже давно отвечает требованиям западных рынков, и при правильной маркетинговой политике ее выход на рынки БЛЭС возможен. К сожалению, качество нашей продукции часто оставляет желать лучшего.

Одним из серьезных препятствий на пути вывода российской продукции на рынки ЕС являются строгие требования и обязательная сертификация практически всех импортных товаров по принятым в Сообществах стандартам. Различие систем сертификации в России и ЕС, непризнание Европой многих российских стандартов существенно осложняет путь российской продукции на Запад. Часть вины ложится и на производителей с экспортерами, т.к. нередко вопрос о получении европейского сертификата встает только при проработке контракта. Интерес иностранцев в этом случае сильно падает, т.к. процедура сертификации затягивает процесс осуществления сделки и «подвешивает» ценовой параметр товара в связи с желанием экспортера за счет цены продажи покрыть расходы на сертификацию.

Надо информировать заинтересованных российских участников ВЭД о сети сертификационных центров и лабораторий по категориям продукции, действующим в европейском экономическом пространстве, в т.ч. и в Бельгии, о предоставляемых ими услугах, действующих расценках и особенностях, связанных с их деятельностью или процессом сертификации. В этой связи совместная работа России и Евросоюза по гармонизации систем сертификации или развитию сети соответствующих центров в России должна вестись непрерывно.

Нормативно-правовая база регулирования внешнеэкономических связей Бельгии и Люксембурга разработана на основе общепризнанных норм и правил осуществления международной торговли, выработанных в рамках Всемирной торговой организации. При этом следует учитывать, что значительная часть внутреннего законодательства Бельгии и Люксембурга, как государств-членов Евросоюза, в частности, в таких областях, как таможенно-тарифное и нетарифное регулирование (включая защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, квотирование и лицензирование экспорта и импорта, финансовое регулирование, регулирование сельского хозяйства) основываются на соответствующих регламентах и директивах Евросоюза.

В отношении российских товаров, как и в прошлые годы, Бельгия и Люксембург продолжали применять те же ограничения, в т.ч. антидемпинговые меры, которые действуют во всех странах ЕС. В 2003г. действовали антидемпинговые процедуры в отношении таких российских товаров, как: мочевина, металлический кремний, нитрат аммония, древесные плиты, трансформаторная сталь, бесшовные трубы, карбид кремния, хлоркальций (поташ), алюминиевая фольга, стальной трос и кабель, фитинги стальные, профили пустотелые.

В отношении России за последние годы были открыты новые антидемпинговые процедуры. В то же время меры, срок действия которых истекает в соответствии с антидемпинговым законодательством ЕС, становятся предметом пересмотров и последующего их продления на новый пятилетний срок, зачастую вследствие открытия так называемых промежуточных пересмотров и ужесточения. За последнее время только мера в отношении магния прекратила свое действие без продления или изменения со стороны ЕС.

Поставка в Бельгию и Люксембург текстильных изделий российского происхождения осуществлялась в 2001г. в режиме автоматического лицензирования без каких-либо количественных ограничений в соответствии с действующим в настоящее время Соглашением между Европейским Сообществом и Российской Федерацией о торговле текстильными товарами. При ввозе на таможенную территорию Бельгии и Люксембурга действовал запрет в отношении шкур волка и рыси из России, а также применялись ограничения в отношении доступа на рынок БЛЭС российских товаров ядерного топливного цикла и услуг по космическим запускам.

Сохраняется лицензирование Евратомом поставок в ЕС ядерных материалов, что сокращает на 30% возможности российского экспорта этой продукции.

Поставки в 2003г. российских изделий из стали (отдельные виды листового и сортового проката), в т.ч. в Бельгию, осуществлялись в рамках квот, установленных Соглашением между Российской Федерацией и Европейским объединением угля и стали о торговле некоторыми видами изделий из стали, заключенным на 2002-04гг.

Расхождения в стандартах и сертификационных требованиях между Россией и ЕС все более превращаются в самостоятельный барьер на пути увеличения объемов и диверсификации российского экспорта, в частности, российского промышленного экспорта в ЕС (машины, оборудование, химикаты, услуги).

К причинам, сдерживающим результативную отдачу от коммерческих проработок различных предложений, следует отнести:

– многие отечественные экспортеры не владеют техникой нормального маркетинга продукции;

– в торговых сделках участвует несколько посредников, что делает высокой стоимость предлагаемых ими товаров;

– непродуманная и нескоординированная ценовая политика, не учитывающая особенностей выхода на уже поделенный европейский рынок;

– отсутствие стремления у отдельных российских компаний и фирм к долгосрочному и стабильному сотрудничеству, а также их незаинтересованность, с учетом небольшой емкости местного рынка, поставлять товары небольшими партиями;

– предпочтение, из-за неуверенности в перспективе дальнейшего сотрудничества, к краткосрочным сделкам;

– отсутствие сертификации товаров по стандартам ЕС;

– неполное использование возможностей участия в презентационных мероприятиях, распыленность сил и финансовых средств, выделяемых на их проведение;

– несоответствующий международным стандартам уровень подготовки технико-экономических обоснований, представляемых на рассмотрение инвестиционных проектов, отсутствие перевода текстов описания таких проектов на иностранный язык;

– слабое знание российскими участниками ВЭД нормативной базы, регулирующей импорт существующей практики торгово-экономической деятельности между странами.

Выход отечественных производителей на европейский рынок осуществляется в условиях жесткой конкуренции со стороны местных компаний. Отсутствие взаимодействия между отдельными российскими участниками и участниками из стран СНГ наносит определенный экономический ущерб обеим сторонам.

Характерной является ситуация, складывающаяся на бельгийском рынке авиакосмических услуг, где наряду с российскими организациями («Росавиакосмос», ПО «Энергомаш», РКК «Энергия») в последние годы достаточно активно действует представительство ПО «Южмашзавод» (Украина). По мнению бельгийцев, эффективность работы указанных компаний могла бы быть выше, если бы они согласовывали свои позиции, а не вступали в конкуренцию между собой, выходя на рынок зачастую со схожими предложениями, в основе которых лежат наработки еще советских времен.

Возможна конкуренция с украинскими производителями в других областях в связи с активизацией двустороннего сотрудничества, в частности, в сфере водного сообщения между Валлонией и Украиной и возможным подписанием соглашения между Бельгией и Украиной по сотрудничеству в сфере морского сообщения. В этой связи бельгийская сторона предложила открыть в Одессе консульство Бельгии с целью упрощения диалога по взаимодействию, что, по словам бельгийцев, «придаст больший потенциал нашим предприятиям, особенно в свете будущего партнерства и сотрудничества».

Связи с регионами РФ

Важным потенциальным направлением экономического сотрудничества в специфических условиях России и Бельгии как федеративных государств являются связи на уровне регионов. Закрепляется географическая ориентация такого сотрудничества: франкоязычная часть Бельгии (Валлония и Брюссельский столичный регион) ориентируется в значительной мере на Москву, Московскую и Самарскую обл., наметилась перспектива ее сотрудничества с республиками Удмуртия и Саха-Якутия; Фландрия делает ставку на развитие прямых связей с Северо-Западным регионом России.

При выстраивании отношений с субъектами бельгийской федерации в 2003г., как и прежде, учитывалась специфика их международной правоспособности и самостоятельности, проявляющаяся в конституционной возможности для них устанавливать прямое сотрудничество с зарубежными партнерами без оглядки на федеральный центр (разумеется, строго в сфере своей компетенции), а также общая тенденция к расширению спектра полномочий бельгийских Регионов.

Сохранялась дифференциация подходов при организации сотрудничества с валлонами и фламандцами с учетом их национальных и региональных особенностей, приоритетов в осуществлении торгово-экономических, промышленных, научных, образовательных и культурных обменов, а также уже сложившиеся географические предпочтения. Не исключалась, разумеется, и возможность дальнейшего расширения и диверсификации связей.

Практика показывает, что региональное сотрудничество активнее развивается на основе Программ сотрудничества в области культуры, образования и науки между Российской Федерацией и Фламандским и Французским сообществами Бельгии, подписываемых с нашей стороны на федеральном, а с бельгийской – на региональном уровне. Бельгийцы воспринимают их как наиболее продвинутую форму отношений с Россией на нынешнем этапе, охватывающую сотрудничество по максимально возможному спектру полномочий Сообществ и Регионов. Эти документы расширяются сегодня за счет новых проектов в области сельского хозяйства, точных наук, молодежных обменов, профессиональной подготовки, обустройства территории и охраны окружающей среды.

Практически согласованные еще в конце 2002г. двусторонние Программы на 2003-04гг. не подписаны в связи с изменением российской стороной порядка согласования этих документов. Тем не менее, предусмотренные в них проекты, в особенности связанные с празднованием 300-летия Санкт-Петербурга, были успешно реализованы в 2003г.

Фландрия. В сент. 2003г. состоялся визит в Россию нового министра внешней политики, экономики и внешней торговли Фландрии Патриции Сейсенс. Это была ее первая зарубежная поездка в качестве министра. Во главе представительной делегации внешнеторговой организации Export Vlaanderen она посетила Санкт-Петербург, где состоялись встречи с членами руководства города и Ленинградской области. С участием П. Сейсенс в Эрмитаже был торжественно открыт Зал Рубенса и других фламандских художников, обновленный на средства, выделенные Фламандским сообществом.

Еще одним элементом фламандского вклада в юбилей Санкт-Петербурга стал проект воссоздания карильона (звонницы из 51 колокола) Петропавловской крепости, реализация которого шла в

течение последних нескольких лет при финансировании за счет собранных в Бельгии средств. Эта инициатива принадлежит Королевской школе колокольного искусства г.Мехелена.

Осенью 2003г. Санкт-Петербург посетила представительная (80 чел.) делегация деловых людей из Фландрии. Ее целью было ознакомление с деятельностью фламандских предпринимателей в регионе и изучение перспектив расширения взаимного сотрудничества.

Летом 2003г. делегации провинции Антверпен во главе с вице-губернатором К.Геденсом (K.Gedens) дважды побывали в Ленинградской обл.: для оценки реализации ряда совместных проектов и в связи с 1250-летним юбилеем Старой Ладоги.

В Валлонии в 2003г. прорабатывались конкретные масштабные российско-бельгийские проекты, ориентированные на те регионы, где эта работа успешно начата, например, с Самарской обл. По приглашению посольства Бельгии в России и департамента по международным связям Валлонского региона 22-27 июля 2003г. состоялся визит в Валлонию делегации Самарской обл. во главе с вице-губернатором В.Казаковым. Тематика визита имела преимущественно сельскохозяйственную направленность. Самарская делегация ознакомилась с работой отдела биотехнологии Центра с/х исследований в г.Жембло (Gembloux), одним из направлений которого является селекционная работа по выращиванию зерновых культур и по выведению коров и свиней мясных пород.

В ходе переговоров с директором департамента международных связей Валлонского региона Ф.Сьюненом, стороны договорились о подписании рамочного соглашения о сотрудничестве между Самарской обл. и Валлонским регионом. Бельгийская сторона готова обсуждать возможность покупки самарских зерновых, а аграрии Самарской обл. заинтересованы в приобретении семенного материала и обмене опытом по селекционной работе в свиноводстве, молочном и мясном животноводстве. Взаимный интерес есть и по вопросу технологии выращивания зерновых и картофеля. К перспективным направлениям сотрудничества можно отнести обмен специалистами.

С аналогичной программой с 28 июля по 5 авг. 2003г. состоялся визит в Валлонию делегации Саха-Якутия во главе с министром сельского хозяйства В.Наумовым.

Еще одним общим направлением активизации межрегиональных связей с Валлонией оставались взаимное участие в ярмарках и выставках, а также организация встреч региональных предпринимателей. В 2003г. Валлонское агентство содействию экспорту Awex участвовало в очередной специализированной выставке в Москве «Продэкспо», где были представлены 11 валлонских предприятий. В начале сент. 2003г. по инициативе AWEX была организована экономическая миссия в Норильск, где валлонская промышленная делегация в составе 11 компаний посетила ЗФ ОАО ГМК «Норильский Никель».

Среди наиболее перспективных направлений сотрудничества между Россией и Валлонией в 2003г. в области образования можно отметить проект стажировки для российских специалистов по теме «Подготовка менеджеров средних и малых предприятий в целях их ознакомления с опытом работы западных компаний». Участниками этого проекта являются Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, с российской стороны, и Институт подготовки менеджеров для средних и малых предприятий (IFPME), с валлонской. В рамках этого проекта в июне и нояб. 2003г. состоялись поездки двух делегаций в Москву.

Продолжается начатое в 2002г. сотрудничество между Рабочим университетом г.Шарлеруа и Институтом проблем развития среднего профессионального образования Министерства образования Российской Федерации. В конце окт. 2003г. ректор Института А.А.Скамницкий находился с визитом в Валлонии на праздновании столетней годовщины Рабочего университета.

Наиболее продвинутыми и регулярными в 2003г. были контакты между Брюссельским столичным регионом (БСР) и Москвой на основе подписанной ими Программы сотрудничества на 2002-04гг. В рамках этой Программы 24-28 фев. 2003г. московская делегация посетила Брюссель для ознакомления с опытом брюссельских коллег в области строительства и архитектуры. В ходе визита было также организовано посещение строительной выставки «Батибау», одной из крупнейших в Европе в этой сфере. Была достигнута договоренность продолжать установленные контакты по вопросам проектирования и экспертизы и сертификации строительных материалов.

12-16 марта 2003г. в Брюсселе находилась делегация Северо-западного административного округа г.Москвы во главе с префектом В.А.Козловым. В ходе пребывания в бельгийской столице делегация была принята министром-председателем правительства БСР Ф.-К.Де Доннеа, а также ознакомлена с работой брюссельской коммуны Волюве-Сен-Пьер.

21-24 мая 2003г. Москву посетила делегация специалистов БСР для ознакомления с опытом российской столицы в области архитектуры и строительства. В рамках данного визита состоялись встречи в Комплексе архитектуры, строительства, развития и реконструкции города, а также было организовано посещение Международной специализированной выставки «Релатекс», проходившей в этот период в Москве. С новым руководством БСР была достигнута договоренность о проведении мероприятий Дней Москвы в Брюсселе во II пол. окт. 2004г.

Изобретатели из РФ

В 2003г. в Бельгии прошла одна крупная выставка с участием российских делегаций: 52 Всемирный салон инноваций, научных разработок и новых технологий «Брюссель-Эврика-2003» (11-16 нояб.). На салоне изобретений «Брюссель-Эврика 2003» российская делегация располагалась на 160 кв.м. выставочной площади, была представлена 147 участниками, 123 из которых являлись непосредственно изобретателями и представляли 123 изобретений.

Российская делегация увезла с собой с указанного салона 56 золотых медали, 49 – серебряных, 14 – бронзовых и 4 – специальных диплома. Оценку получили 100% экспонируемых изобретений. 13 изобретений отмечены иностранными национальными и международными премиями.

1. Приз Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Изобретатель: Кесельман Г., Козлов А., Туркенич Р. (ФГУП «Научно-производственное объединение прикладной

механики им. академика М.Ф. Решетнева». Директор Кесельман Геннадий Давидович). Изобретение – спутник связи, телевещания и ретрансляции информации.

2. Приз Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Изобретатель: Катчук Алексей, Шин Федор (ЗАО «НПП Экомедсервис». Гендиректор Аржанов Александр Васильевич). Изобретение – комплект разовых модифицирующихся шин для транспортировки пострадавших.

3. Приз Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) за лучшее изобретение, представленное женщиной-изобретателем. Изобретатель: Иванова Елена (НПП ЗАО «Велт». Гендиректор Иванова Елена Борисовна). Изобретение – дезинфицирующее Средство в виде таблетки «Велтаб».

4. Приз министра обороны Андре Флао (Andre Flahaut). Изобретатель: Елькин А., Лужков Ю., Знаменский Л. (ЗАО «Научная лаборатория профессора Елькина», руководитель: профессор Елькин А.И.). Изобретение – способ получения водорода и тепловой энергии.

5. Приз министра и вице-президента Региона Брюссель-столица Жозе Шабера (Jos Chabert). Изобретатель: Абрамсон В., Гаев Д., Минц А., Закиров А. (ОАО «Метрогипротранс», президент Абрамсон Валерий Михайлович). Изобретение – двухуровневый тоннель и способ его строительства.

6. Приз министра промышленности Сержа Кубла (Serge Kubla). Изобретатель: Скибида Ирина, Асеева Роза, Сахаров Павел, Сахаров Андрей (ООО «Прогис», гендиректор Кривошеев Сергей Леонидович). Изобретение – интумесцентный коксообразующий антипирен, способ его получения и применения.

7. Приз министра науки Польши Мишата Клейбера от Ассоциации «Евробизнес», Барбара Халлер, Польша. Изобретатель: Белов Александр, Леонтьева Валерия, Чадеева Светлана (ОАО МНИИ «Агат», гендиректор Акопян Иосиф Георгиевич). Изобретение – неинвазивный анализатор билирубина АБЧК-02.

8. Приз министра экономики, занятости и социальной политики Польши Жерзи Хауснера (Jerzy Hausner). Изобретатель: Кесельман Геннадий, Козлов Альберт, Туркенич Роман. (ФГУП «Научно-производственное объединение прикладной механики им. академика М.Ф.Решетнева», директор Кесельман Геннадий Давидович). Изобретение – спутник связи, телевещания и ретрансляции информации.

9. Приз Изобретателей Румынии. Изобретатель: Галашина В., Морыганов А., Захаров А. (Институт химии растворов РАН, директор Захаров Анатолий Георгиевич). Изобретение – новые технологии производства ваты и перевязочных материалов из целлюлозных волокон.

10. Приз Энри Коанда, Румыния. За личные заслуги награжден профессор Фадеев Владислав Викторович (ОАО «Радиокомплекс», гендиректор Фадеев Владислав Викторович).

11. Приз министерства образования и науки Румынии. Изобретатель: Кесельман Геннадий, Козлов Альберт, Туркенич Роман (ФГУП «Научно-производственное объединение прикладной механики им. академика М.Ф.Решетнева», директор Кесельман Геннадий Давидович). Изобретение – спутник связи, телевещания и ретрансляции информации.

12. Приз Изобретателей Македонии. Изобретатель: Соколовский Михаил, Мелышчук Вячеслав, Кислицын Геннадий, Смольников Виталий, Лепихин Юрий, Пьянков Игорь (ОАО НПО «Искра», гендиректор Соколовский Михаил Иванович). Изобретение – газоперекачивающий агрегат серии «Урал».

13. Приз от Центра маркетинга и менеджмента объектов промышленной собственности Эстонии. Изобретатель: Брулев Сергей, Кириленко Виктор. (ООО «Интербизнеспроект», замгендиректора Кириленко Виктор Николаевич). Изобретение – получение котельного и моторных топлив из нефти.

Эти результаты, по мнению участников, являются прямой поддержкой российских изобретателей и производителей, да и российского экспорта в целом, лучшей рекламой российской продукции и ее возможностей.

К ряду разработок и изобретений был проявлен интерес со стороны деловых кругов Бельгии и других стран. В результате работы выставки были подписаны ряд предварительных соглашений о намерениях между российскими представителями и потенциальными зарубежными партнерами.

Значительную роль в достижении высоких результатов на салонах «Эврика» в Брюсселе продолжает играть непосредственный российский организатор экспозиции, национальный делегат этого Салона НТА «Технопол-Москва». Накопленный этой Ассоциацией за 13 лет бессменного участия богатый и положительный опыт в организации российской экспозиции на Салонах «Эврика», традиционно хорошие связи и взаимопонимание с оргкомитетом Салона и сильные позиции в его Международном жюри дают возможность максимально реализовать возможности российских экспозантов, получающих в свои руки одно из значительных рекламных средств для продвижения на западные рынки своей продукции.

Обзор прессы

Отношения с Россией

– 10.03.2004г. Бельгийской ассоциацией United Vodka & Spirits asbl организован I этап международного дегустационного конкурса United Vodka 2004. Представлено 40 водок из 11 стран Европы и Азии, в т.ч. продукция российских ликероводочных заводов из Москвы, Брянска, Башкирии и др. Итоги конкурса будут подведены после проведения его II этапа, намеченного на апр. в Брюсселе, а награждение победителей – в мае 2004г. в Каннах;

– 29.02.2004г. В ходе состоявшегося 25-26 фев. 2004г. визита в Иркутск посла Бельгии в России Андре Мернье, бельгийская сторона подчеркнула, что заинтересована в развитии туристических и промышленных связей с Иркутской обл. Бельгийские бизнесмены не против инвестировать капитал в строительство сети небольших гостиниц и кемпингов вокруг Байкала.

– 5.03.2004г. Делегация Ленинградской обл. во главе с губернатором Валерием Сердюковым 4-5 марта посетила провинцию Антверпен (Бельгия). Состоялось подписание соглашения о сотрудничестве с провинцией Антверпен, которое оговаривает приоритетные сферы сотрудничества. Бельгийский опыт интересен тем, что в Ленинградской обл. строится крупный морской торговый порт в Усть-Луге. Партнерские отношения между регионами

существуют с 1997г. В Ленобласти осуществляются такие крупные бельгийские проекты, как строительство логистического терминала фирмы ЗАО «Астрос Логистик Центр», дочернего предприятия бельгийской фирмы «Алерс» (инвестиционный проект оценивается в 17 млн.долл.) и строительство Северо-западного оптового продуктового рынка в Горелово (средства на предпроектные исследования выделены правительством Фландрии).

– 05.03.2004г. Инвестиционная компания «Восток Нафта Инвестмент» (через свою 100% дочернюю компанию «Аустро Сайпрус) подала судебный иск в Арбитражный суд г. Антверпен против компании «Славнефть-Бельгия», бельгийской дочерней компании ОАО «НГК Славнефть», начав таким образом судебное преследование ОАО «НГК Славнефть», ее дочерних компаний и акционеров на международном уровне. «Восток Нафта» ведет активную кампанию по возврату «потерянной» выручки в 1,2 млрд.долл., которая была выведена из ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» в ОАО «НГК Славнефть» и его аффилированные компании в 2002г. и первые 9 мес. 2003г. в результате совершения сделок по продаже нефти по заниженной цене.

– 23-24.02.2004г. в Брюсселе состоялось заседание Бельгийско-российской смешанной комиссии по международному автомобильному транспорту, на котором обсуждался вопрос заключения Соглашения между правительствами РФ и Бельгии о международном автомобильном сообщении.

– 11.02.2004г. Член Торговой палаты Бельгии для России и Белоруссии Д. де Геринг, посол Бельгии в России и др. представители дипмиссии посетит 16-18 фев. Камчатскую обл. с целью изучения состояния промышленности, торговли и туризма на Камчатке.

– 01.01.2004г. Бельгийский производитель стальных конструкций компания Bekaert объявила по итогам визита в Дзержинск (Нижегородская обл.) в конце янв. 2004г. о возможности размещения в городе производства металлокорда для шинной промышленности. Объем инвестиций оценивается в 70 млн.долл. при ожидаемом годовом выпуске продукции до 200 млн.долл.

– 29.11.2003г. В крупнейшем университетском центре Бельгии г.Лювен состоялось торжественное открытие новой православной церкви Московского патриархата.

Болгария

Торговля с Россией

В 2003г. торгово-экономические отношениях России и Болгарии развивались под знаком усилившейся активности на межгосударственном политическом уровне. В марте 2003г. состоялся визит президента РФ В.В.Путина в Болгарию, ряд встреч В.В.Путина с президентом Болгарии Г.Пырвановым, в ходе которых между странами было достигнуто взаимопонимание по целому ряду международных и двусторонних проблем. В янв. 2003г. в г. Санкт-Петербурге состоялось VIII заседание российско-болгарской межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Россия в силу объективных причин остается одним из основных внешнеторговых партнеров Болгарии. Ее доля в болгарском экспорте за янв.-нояб. 2003г. составила 1,4%, а в импорте – 13%.

В 1999г. приостановился спад взаимного товарооборота, в 2000г. он увеличился на 33% в основном за счет увеличения российского экспорта (благоприятная конъюнктура на рынке энергоресурсов), в 2001г. он несколько сократился – до 1,5 млрд.долл., а в 2002г. объем взаимного товарооборота сократился на 33% и составил 1,14 млрд.долл. В 2003г. за 12 мес. ожидается увеличение товарооборота между двумя странами на 25%, что составит 1,45 млрд.долл.

Товарооборот России с Болгарией, в млрд.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*	2003г.
Товарооборот	1,28	1,69	1,57	1,144	1,346	1,452
Эксп. России	1,10	1,58	1,45	1,060	1,253	1,348
Имп. России	0,18	0,11	0,12	0,084	0,92	0,103
Сальдо	0,92	1,47	1,33	0,976	1,161	1,245

* 11 мес.

В экспорте России основную долю составляют топливно-сырьевые товары (84%), на машины и оборудование приходится 9%. В болгарском экспорте основную долю занимают машины и оборудование (27%); продукция пищепрома (23%); косметическая (13%), фармацевтическая (9%), табачная (3,8%) продукция.

За 11 мес. 2003г. товарооборот России с Болгарией составил, по данным Национального статинститута Болгарии 1347 млн.долл., и увеличился по сравнению с тем же периодом 2002г. на 17,7%. На долю России приходилось 8,2% всего товарооборота Болгарии. По объему товарооборота Россия находится на третьем месте после Италии и Германии. Товарооборот Болгарии в целом составил за 11 мес. 2003г. 16494,6 млн.долл., в т.ч. экспорт достиг 6819 млн.долл. (возрос на 30,8%), а импорт – 9675,6 млн.долл. (возрос на 37,6%).

Экспорт России в Болгарию увеличился за этот период до 1253,9 млн.долл. и возрос на 18,3% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Российские поставки составили 13% всего импорта Болгарии. За этот же период импорт России из Болгарии увеличился на 10,3%. Болгарские поставки в Россию составили 1,4% всего болгарского экспорта. Более половины болгарских поставок приходится на кооперационные поставки (сырье для совместных предприятий).

За 11 мес. 2003г. из России в Болгарию поставлено на 703,3 млн.долл. сырой нефти (за 11 мес. 2002г. – на 584,5 млн.долл.), природного газа на 292 млн.долл. (в 2002г. – на 253,8 млн.долл.), свежего ядерного топлива на 83,7 млн.долл. (в 2002г. – на 82,1 млн.долл.), на 51,7 млн.долл. каменного угля (за 11 мес. 2002г. – 30,7 млн.долл.), на 4,6 млн.долл. необработанного алюминия (за 11 мес. 2002г. – на 4,7 млн.долл.), газетной бумаги на 8,7 млн.долл. (в 2002г. – на 7,3 млн.долл.), на 0,5 млн.долл. азотных удобрений (в 2002г. – на 2,3 млн.долл.), автопокрышек на 5,1 млн.долл. (в 2002г. – на 3,6 млн.долл.), на 1,4 млн.долл. полимеров этилена (в 2002г. – на 1,4 млн.долл.), автомобилей на 0,3 млн.долл. (в 2002г. – на 2,2 млн.долл.). На российские машины и оборудование приходилось около 9% (97,9 млн.долл.).

Основу болгарских поставок за 11 мес. 2003г. составляли медикаменты – на 8,2 млн.долл. (за 11 мес. 2002г. – 11 млн.долл.), зубная паста – 7,3 млн.долл. (8,1 млн.долл.), краска для волос – 2,9 млн.долл. (5,7 млн.долл.), вино и виноматериалы – 15,8 млн.долл. (9,4 млн.долл.). На эти четыре то-

вара приходилось более одной трети всех болгарских поставок в РФ. Из Болгарии в Россию в 2003г. было поставлено арматуры на 1,1 млн.долл. (в 2002г. – на 3,8 млн.долл.), аккумуляторов на 0,5 млн.долл. (1,1 млн.долл.), табачного сырья на 3,5 млн.долл. (1,3 млн.долл.), упаковочных материалов на 1 млн.долл. (1,2 млн.долл.), плодов и овощей на 2,3 млн.долл. (1,3 млн.долл.), какао в порошке на 1,2 млн.долл. (1,6 млн.долл.).

Поставки машин и оборудования занимали более одной четверти всего экспорта Болгарии в Россию. За 11 мес. 2003г. было поставлено подъемно-транспортного оборудования на 1,7 млн.долл. и запчастей к ним на 2,8 млн.долл. (в 2002г. – на 1,7 млн.долл. и на 1,8 млн.долл.).

Структура болгарского экспорта формируется несколькими позициями пищевой и легкой промышленности, продтоварами и сырьем для их переработки, а также продукцией машиностроения, включая транспортные средства, которая составляет чуть более 25% экспорта Болгарии в РФ. Номенклатура болгарских поставок в Россию расширилась. Основными статьями болгарского экспорта являются медикаменты, парфюмерия, зубная паста, табак, аккумуляторы, электро- и мотокары. Сумма поставок 20 основных болгарских товаров в Россию достигает 65 млн.долл., (что составляет 70% всего болгарского экспорта в Россию).

Одной из причин малого объема импорта товаров из Болгарии является их неконкурентоспособность – это высокие цены и недостаточное качество, отсутствие поддержки со стороны государства. В числе других причин – проблемы с налогообложением, высокие транспортные расходы, малый объем производства, участие большого количества мелких фирм.

Ожидаемое отрицательное для Болгарии сальдо в торговле с Россией за 12 мес. 2003г. по данным Национального статинститута РБ составит 1,24 млрд.долл. (в 2002г. – 1,1 млрд.долл.).

Болгарская статистика не учитывает поступления от российской стороны ежегодно за транзит газа (100 млн.долл.), за оказание строительных услуг на территории России (70 млн.долл.), туристических услуг (150-170 млн.долл.).

Доступ ростоваров

В соответствии с п. 3.1. Протокола VIII заседания МПК продолжен анализ причин, сдерживающих развитие взаимной торговли, в области транспорта, финансовых условий (гарантии, первоначальные платежи, взаимные расчеты), сертификации товаров, таможенных пошлин, таможенных процедур. 4-5 нояб. 2003г. в г.Софии состоялось очередное заседание Рабочей группы по взаимной торговле и ее либерализации, на котором было констатировано улучшение положения дел в целом ряде двусторонних торгово-экономических проблем.

Госстандартом России и Национальным центром гигиены, медицинской экологии и питания (НЦГМЭП) минздрава Болгарии в 2003г. достигнута принципиальная договоренность об аккредитации НЦГМЭП в качестве органа по сертификации продукции. Этот процесс подходит к завершению. Госстандартом России будет проведена переаттестация экспертов НЦГМЭП с целью продления срока действия их сертификатов компетентности.

Нерешенным вопросом остается аккредитация НЦГМЭП минздравом России по выдаче санитарно-гигиенических заключений, которые требуются при импорте товаров в Россию. Вопрос находится на рассмотрении в минздраве России.

Значительное число российских товаров находятся на болгарском рынке в неравных условиях по уровню тарифов по сравнению с аналогичной продукцией, ввозимой из стран ЕС и ЦЕССТ. Уровень пошлин является существенным препятствием для развития взаимной торговли, в особенности готовыми продуктами и изделиями.Завышенными являются пошлины на ввоз российской машинотехнической продукции, в особенности автотранспортной и с/х техники, минеральных удобрений.

Переговоры между Россией и Болгарией как членом Рабочей группы по вступлению России в ВТО ведутся с 1999г. В рамках переговоров по тарифным вопросам, по вопросам доступа на рынок услуг, другим вопросам торговой политики Болгария стремится решать преимущественно проблемы двусторонних торгово-экономических отношений, пользуясь при этом переговорной площадкой ВТО. Трудно прогнозировать дату окончания переговоров с Болгарией. Несомненно, что присоединение России к Всемирной торговой организации окажет позитивное влияние на развитие и российско-болгарских торговых отношений, поскольку обе страны должны будут соблюдать строгие нормы и правила данной организации.

Необходима активизация диалога между заинтересованными финансовыми институтами обеих стран по созданию совместных структур в области банковской деятельности, открытию представительств коммерческих банков в обеих странах. Это позволило бы облегчить экспортно-импортные расчеты, кредитование и страхование участников хозяйственной деятельности двух стран. Данные структуры могли бы также взять на себя обслуживание финансовых операций российских компаний, действующих на территории Болгарии, и болгарских фирм на территории России, что способствовало бы укреплению двусторонних внешнеэкономических связей.

Активизировался процесс по рассмотрению компетентными органами двух стран возможностей упрощения процедур и сокращения сборов за выдачу виз водителям, перевозящим товары во взаимной торговле. Целесообразно также рассмотреть возможность упрощения процедуры выдачи виз представителям деловых кругов обеих стран.

В процессе обсуждения проблем двустороннего торгово-экономического сотрудничества болгары постоянно подчеркивают необходимость уменьшения отрицательного сальдо в торговле с Россией, которое по болгарским данным составит за 2003г. 1,2 млрд.долл. Между тем по российским данным оно не достигает 1 млрд.долл., а если при анализе не учитывать поставки энергоносителей, составляющих 90% всего российского экспорта в Болгарию, то сальдо отрицательно для России. Уменьшение дисбаланса в торговле могло бы осуществляться путем привлечения болгарских организаций и специалистов к участию в проектах, выполняемых в России и в третьих странах, и путем привлечения российских организаций к первичной приватизации или приобретении в собственность уже ранее приватизированных объектов в Болгарии.

16-19 июня 2003г. в г.Софии проведена консультативная встреча представителей госкомстата, ГТК, Центробанка и минэкономразвития России с представителями Национального статинститута Болгарии, Болгарского народного банка, Агентства «Таможни» и минэкономики по сопоставлению данных о взаимной торговле и выявлению причин расхождений в таможенной статистике обеих стран. Для этой встречи специалистами двух стран были подготовлены материалы, отражающие различия данных на уровне двух и шести знаков Гармонизированной системы, а также на более детализированном уровне. В ходе встречи было проведено сравнение методологических положений, используемых в болгарской и российской статистике внешней торговли, на основе анкеты, подготовленной Евростатом, с участием болгарских и российских специалистов.

Основными методологическими причинами расхождений в данных о взаимной торговле двух стран являются:

– использование различных систем учета внешней торговли товарами, «общей» в России, в соответствии с рекомендациями ООН, и «специальной» в Болгарии, ориентированной на нормы Евросоюза, (по системе учета товаров, используемой в Болгарии, в статистике внешней торговли не учитываются операции с товарами в рамках свободных зон и таможенных складов, что не дает возможности оценить ввоз и вывоз товаров в полном объеме);

– использование в болгарской и российской статистике для определения страны конечного назначения «страны контракта» в тех случаях, когда неизвестна страна «конечного назначения», что приводит к значительным расхождениям в данных об экспорте одной страны и импорте страны партнера, в первую очередь – по отдельным сырьевым товарам;

– различный учет в статистике внешней торговли бункерного топлива, приобретаемого для заправки отечественных судов или самолетов вне таможенной территории или проданного для заправки иностранных судов или самолетов на национальной территории.

В результате указанных причин при сопоставлении информации об экспорте России и импорте Болгарии за 2002г. расхождения в данных составили 619 млн.долл. (экспорт России – 528 млн.долл., импорт Болгарии – 1147 млн.долл.).

ГТК и Госкомстат России и ГТУ и НСИ Болгарии будут продолжать анализ причин расхождения данных российской и болгарской таможенной и внешнеторговой статистики взаимного товарооборота между Россией и Болгарией в целом и по основным товарным позициям.

Важным фактором развития торгово-экономического сотрудничества является дальнейшее развитие межрегиональных связей. Оно предусматривает повышение эффективности работы уже созданных совместных предприятий на территории России и Болгарии (более 200) и активизацию их деятельности.

Российские инвестиции в Болгарию составили 300 млн.долл., а болгарские в Россию – 70 млн.долл. Основными инвесторами в российскую экономику являются «Булгартабак холдинг» и «Главболгарстрой». Основная проблема в развитии инвестиционного сотрудничества заключается в недостатке средств у предприятий Болгарии необходимых для финансирования работ. Основная часть промышленных предприятий Болгарии, построенных при техническом содействии бывшего СССР, нуждается в реконструкции. Особенно это относится к объектам энергетики и металлургии.

Для инвесторов из России потенциально интересными отраслями болгарской экономики являются такие отрасли как: энергетика, сельское хозяйство, финансовый сектор, инфраструктурные проекты, телекоммуникация и строительство.

Российские организации изучают вопросы приватизации объектов традиционной болгарской энергетики (ТЭС «Варна», «Русе», «Марица-Восток-2», «Бобов дол», 36 небольших ГЭС, региональные системы электроснабжения). Совместно с болгарской стороной ведется работа по использованию транзитной системы газопроводов для газоснабжения болгарских потребителей, по увеличению объемов транзита российского природного газа в соседние страны (Турция, Греция) и по подготовке строительства газопроводов в Югославию и Грецию.

Другим направлением расширения инвестиционного сотрудничества является реализация трехстороннего проекта по строительству нефтепровода Бургас-Александруполис, оценивающегося в 600-700 млн.долл.

В 2003г. Болгарию посетило 120 тыс. российских туристов (в 2002г. – 99 тыс.). Становится актуальным вопрос инвестиций со стороны России в строительство курортных и лечебных комплексов на территории Болгарии, как это делают некоторые европейские страны и Япония для своих граждан определенных социальных групп. Сотрудничество в области туризма нуждается в комплексном решении проблемы и подготовке комплексной программы сотрудничества, включая вопросы и визового режима.

В области военно-технического сотрудничества в 2003г. основные усилия были направлены на реализацию контракта по восстановлению летной годности и модернизации самолетов МиГ-29 болгарских ВВС. На конец 2003г. введены в строй 6 самолетов Миг-29А и продлен их ресурс. Продлен ресурс двум самолетам МиГ-29УБ и утвержден проект модернизации самолетов МиГ-29 ВВС Болгарии».

Положительных факторов вступления Болгарии в ЕС для России несколько. После завершения этого процесса российские участники внешнеэкономической деятельности будут действовать на рынке Болгарии в рамках единого внешнеэкономического режима Евросоюза. Можно ожидать, что в результате присоединения в Болгарии возрастут темпы экономического роста, в связи с чем может возрасти спрос на российские товары.

После вступления Болгарии в ЕС вместо таможенного тарифа и таможенного кодекса Болгарии в ней будут применяться единый тариф и Таможенный кодекс Европейского союза. Ставки единого тарифа ЕС в ряде случаев ниже, чем ныне в Болгарии, что позволит ряду российских товаров, находящихся сейчас в неравных условиях на болгарском рынке, улучшить свои позиции. На ряд российских товаров распространятся количественные ограничения Евросоюза. Это может затронуть столь чувствительную для России сферу, как ядерная энергетика.

После приема в ЕС в торговле Болгарии страны Евросоюза займут еще более значительное место (уже сейчас они стоят в числе основных торговых партнеров Болгарии – более 50% болгарских товаров идет в эти страны).

Европейский союз предоставляет России ряд преференций в торговле, которые будут применяться и Болгарией. Поскольку преференции распространяются и на развивающиеся страны, а объем преференций для России регулярно сокращается Евросоюзом, конкурентные позиции российских экспортеров на рынке Болгарии по сравнению с экспортерами из развивающихся стран могут существенно ухудшиться.

Использование Болгарией технических и фитосанитарных норм, технических стандартов Европейского союза, а также европейских процедур сертификации товаров может повысить барьеры для российских экспортеров машинотехнической, химической и пищевой продукции.

Аграрная политика Европейского союза может в большой степени закрыть рынок Болгарии для экспорта сельскохозяйственного сырья из России, а также привести к существенному удорожанию российского импорта из Болгарии. С учетом требований по снижению субсидий в агротехнической сфере со стороны ВТО, такие субсидии в Болгарии особой роли в улучшении ситуации не сыграют.

Вступление Болгарии в Европейский союз также приведет к распространению на Болгарию европейского антитрестовского и антидемпингового законодательства, которое сейчас практически отсутствует в Болгарии. В промышленности появятся антидемпинговые процедуры.

Инвестиции с Россией

Двустороннее инвестиционное сотрудничество регулируется Договором между правительствами РФ и Болгарии о поощрении и взаимной защите капиталовложений от 8 июня 1993г. и Протоколом к нему от 2 марта 2003г., подписанным в ходе визита президента В.В.Путина в Болгарию. Данные документы были ратифицированы Народным собранием РБ (протокол 18.06.2003г.). Вместе с тем, они до сих пор не прошли процедуру ратификации в Госдуме РФ. Данное обстоятельство является одной из причин, сдерживающих создание СП в России и Болгарии.

Важность данной проблемы для наших стран характеризуется тем, что на восьмом заседании Российско-Болгарской Межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству, состоявшейся 23-24 янв. 2003г. в г. Санкт-Петербурге, данный вопрос обсуждался в рамках шести рабочих групп. Результаты переговоров были зафиксированы в Протоколе МПК.

Правительство С.Сакскобургготского в 2003г. наряду с евроатлантическими приоритетами также уделяло внимание задаче активизации торгово-экономических связей с Россией, в т.ч. в инвестиционной области. Вместе с тем, основные усилия кабинета министров Болгарии направлены на увеличение экспорта Болгарии в Россию.

В ходе приватизации болгарских электрораспределительных компаний (ЭРК) российская компания РАО «ЕЭС России» намеревалась участвовать в приватизации 67% акционерного пакета семи болгарских ЭРК, объединенных в три пула. В начале нояб. 2003г. представители российской компании выкупили необходимую конкурсную документацию, а также предоставили информацию о своем соответствии квалификационным критериям, предъявляемым болгарскими властями к потенциальным участникам для их допуска к конкурсу.

В начале янв. 2004г. Агентство по приватизации РБ потребовало от этой российской организации дополнительную информацию по ее соответствию критериям объемам продаж электроэнергии на либерализованном рынке и кредитного рейтинга. Представленные РАО «ЕЭС России» сведения в отношении ее текущего кредитного рейтинга, не удовлетворили Агентство, вследствие чего компания не была даже допущена к участию в конкурсе. РАО «ЕЭС России» не уступает, а по некоторым параметрам опережает, западные компании (чешская CEZ, итальянская ENEL, немецкая E.ON и др.), прошедшие болгарские квалификационные критерии. Болгарские же власти руководствовались формальным подходом, не принимая во внимание, что после присвоения России в конце 2003г. нового кредитного рейтинга, его повышение для РАО «ЕЭС России» является вопросом времени, и это произойдет, как ожидается, не позже марта 2004г.

Другим примером подхода Софии к российским инвестициям, являются результаты приватизации в 2002г. банка «Биохим». Победителем конкурса был объявлен «Банк Австрии», т.к. российско-болгарский консорциум «Межпромбанк»-«Росексимбанк» предложил менее выгодные условия покупки. Болгарские СМИ отмечали, что процедура приватизации «Биохима» не отличалась прозрачностью, а конкурсные предложения кандидатов так и не были опубликованы, как это обещали болгарские власти.

По данным Болгарского нацбанка (БНБ), за 9 мес. 2003г. прямые болгарские инвестиции за рубеж составили 15,4 млн.долл. (на тот же период пред.г. – 4,3 млн. долл, всего в 2002г. – 28,3 млн.долл., в 2001г. – 9,7 млн.долл.). За янв.-сент. 2003г. болгарские портфельные инвестиции в иностранные ценные бумаги составили 50,9 млн.долл., тогда как в 2002г. наблюдался их отток из-за рубежа в 225,1 млн.долл., в 2001г. болгары вложили в эти финансовые инструменты 22,9 млн.долл. Ситуация 2002г. объясняется продажей освободившегося обеспечения (в основном облигации казначейства США) после проведенной сделки по замене внешнего долга в апр. и окт. 2002г. (Брейди-облигации в еврооблигации).

Субъекты болгарских экономических отношений предпочитают вкладывать имеющиеся у них в распоряжении достаточно малые по объемам финансовые средства, ноу-хау, технологии и оборудование в граничащие с Болгарией страны (Румыния, Югославия, Турция, Греция).

По оценке, суммарные накопленные болгарские капиталовложения на территории РФ за 12 лет составили 80 млн.долл. Основными инвесторами в российскую экономику являются «Булгартабак холдинг» и «Главболгарстрой». В 2004-06гг. годовой объем болгарских капиталовложений РФ не будет превышать 5-10 млн.долл.

В 2003г. в Белгороде введены в эксплуатацию совместные предприятия по производству подъемно-транспортных средств, косметических из-

делий и зубной пасты, по производству взрослой и детской обуви, консервированной пищевкусовой продукции, а в Перми – розливу вина, деревообработке, строительной индустрии.

По данным болгарской стороны, в России зарегистрировано 300 совместных фирм и предприятий. Болгарские компании, разместившие свои инвестиции в России в СП, в основном относятся к мелкому и среднему бизнесу. Исключение составляют только такие крупные структуры, как холдинг «Булгартабак», фирма «Главболгарстрой» и винодельческая фирма «Домейн Бояр».

«Булгартабак» создан как индустриальная и торговая компания в 1947г., с 1993г. он стал холдинговой компанией, в которую вошли 22 акционерных общества, с преобладающим госучастием. Компания является крупнейшим покупателем и экспортером табака, выращенного в Болгарии. Большая часть производимого табака, принадлежит к «восточным сортам», выращиваемых в районах Джебел, Крумовград, Неврокоп, Дупница, Восточно-Балканский, Тополовград, Харманли, Мелник, Крумовград, Севеная Болгария. «Булгартабак Холдинг Групп» также покупает и перерабатывает табак сортов «Виржиния и Берли» местного производства.

В рамках компании действует исследовательский институт, которому придан статус филиала. На территории Болгарии работают подразделения: «Асеновград-БТ», «Благоевград-БТ», «Видин-БТ», «Гоце Делчев-БТ», «Дулово-БТ», «Дупница-БТ», «Исперих-БТ», «Кърджали-БТ», «Пазарджик-БТ», «Плевен-БТ», «Пловдив-БТ», «Пловдив-Ю.Гагарин-БТ», «Първомай-БТ», «Сандански-БТ», «Смолян-БТ», «София-БТ», «Слънце-Стара Загора-БТ», «Тополовград-БТ», «Харманли-БТ», «Хасково-БТ», «Шумен-БТ», «Ямбол-БТ».

В последние годы усилия «Булгартабак Холдинг Групп» сконцентрированы на создании совместных предприятий для производства сигарет в Восточной Европе – России, Украине, Румынии. Холдинг участвует в СП своими инвестициями, ноу-хау, технологиями и инвентарем. В России действуют: ЗАО «Булгартабак Белгород», ЗАО «Булгартабак Сочи», ЗАО «Булгартабак Калининград».

АО «Главболгарстрой» создано в 1969г. как компания, выполняющая зарубежные заказы болгарского государства. На протяжении 30 лет фирма утвердилась на международном рынке и превратилась в первоклассного партнера благодаря высококвалифицированным специалистам и современной технической базе. Строительная деятельность ведется на территории России, Украины, Казахстана, Узбекистана, Германии, стран Ближнего Востока.

«Главболгарстрой», работая в России, нередко выступает в роли инвестора. В регионах нашей страны создано 6 строительных трестов и ввезено оборудование для них на 60 млн.долл. В 2003г. началась проработка проекта строительства в г.Владикавказе (Северная Осетия) жилого комплекса на ул. К.Маркса. Предполагается, что данный проект будет осуществлять «Главболгарстрой» за свой счет с последующей самостоятельной реализацией жилья на местном рынке. При этом инвестиции болгар в строительство комплекса могут составить 13 млн.долл.

Примером в области российско-болгарского инвестиционного сотрудничества является победа нефтяной компании «Лукойл» в конкурсе на покупку нефтеперерабатывающего комбината «Нефтохим» (г.Бургас) и приобретение в 1999г. 58% его капитала на 101 млн.долл. Инвестиционная программа российской компании предусматривает погасить все долги «Нефтохима» перед болгарским государством, а также инвестировать до 2005г. 408,3 млн.долл. на развитие производства и создание сети бензозаправочных станций.

По данным Агентства по иностранным инвестициям Республики Болгарии, российские прямые инвестиции в Болгарию в 1997-2003гг. составили, в млн.долл.: 1997г. – 2; 1998г. – 14,8; 1999г. – 104; 2000г. – 50,8; 2001г. – (-) 4,4; 2002г. – 0,4; 10 мес. 2003г. – 3,8; всего за 1992-2003гг. – 208,9.

По болгарским данным, Россия находится на 12 месте в списке крупнейших иностранных инвесторов в Болгарии. Вместе с тем, в 2002-03гг. российская компания «Лукойл» инвестировала в экономику Болгарии 100 млн.долл. Эти данные не были учтены официальной болгарской статистикой. С учетом этого, объем прямых российских инвестиций в экономику Болгарии в 1992-2003гг. превысил 300 млн.долл., из них значительная часть осуществлена компанией «Лукойл».

В числе крупных реализованных в 2003г. инвестиционных проектов на территории Болгарии можно также рассматривать приобретение правительством г.Москвы санаторно-курортного комплекса «Камчия» на черноморском побережье Болгарии (2,1 млн.долл.), а также винзавода «Винпром-Русе» (5-7 млн.долл.), продукция которого будет реализовываться в т.ч. и на российском рынке.

Рассмотрены возможности расширения сотрудничества между ОАО «Камаз» и фирмой «Мадара» (г.Шумен) и увеличения поставок автомобилей «Камаз», запчастей к ним на болгарский рынок. Начата работа по подготовке проекта создания транспортной линии между портом Азов и портами Болгарии, в рамках которого планируется приобрести на различных условиях дунайские порты, в т.ч. болгарские и часть пакетов акций Болгарского пароходства.

Значительное число российских товаров находится на болгарском рынке в неблагоприятных условиях по сравнению с продукцией, ввозимой из стран ЕС и ЦЕССТ. С большинства товаров, особенно промышленных, таможенные пошлины не взимаются, в то время как ввоз аналогичных товаров из России облагается довольно высокими пошлинами. По другим же товарам ставки пошлин в несколько раз выше, чем для товаров, импортируемых из этих стран. К таким товарам относятся: двигатели и генераторы электрические (из товарной позиции 8501), трансформаторы электрические (из 8504), электрооборудование для зажигания или пуска двигателей внутреннего сгорания (из 8511), провода, кабели (из 8544). Промтовары из Чехии и Словакии ввозятся беспошлинно по соглашению о зоне свободной торговли. В соответствии с Соглашением об ассоциировании Болгарии с Евросоюзом и в связи с ее вхождением в ЦЕССТ все промтовары из стран-участниц этих соглашений освобождены от ввозных таможенных пошлин.

Энергомашэкспорт от РФ

В ходе визита президента В.В.Путина в Болгарию 2 марта 2003г. между российской стороной и министерством энергетики и энергетических ресурсов Болгарии был подписан Меморандум о разработке Долгосрочной программы со-

трудничества в области энергетики. В соответствии с данным документом была образована двусторонняя экспертная группа, первое заседание которой состоялось 8-12 дек. 2003г. в г.Софии.

В Долгосрочной программе будут отражены конкретные проекты российско-болгарского сотрудничества в области атомной и традиционной энергетики, а также двустороннего взаимодействия в газовой сфере.

В авг. 2003г. принято правительством Республики Болгарии решения о начале изучения возможности строительства новой АЭС «Белене». Начатые в 1984-91гг. в Болгарии работы по сооружению первого блока АЭС «Белене» мощностью 1000 мвт. были заморожены по решению болгарского правительства. Остаточная стоимость данных активов составляет 600-1200 млн.долл. Стоимость сооружения объекта составляет 3 млрд.долл. В сооружении новой мощности на территории Болгарии намерены участвовать ведущие западные компании (Aecl Канада, Westinghouse, Framatom ANP, Шкода).

Российские организации, интересы которых представляет АО «Атомстройэкспорт», намерены участвовать в строительстве новой АЭС «Белене» и предлагают свои проекты, которые можно было бы реализовать в ходе ее сооружения, в т.ч. и с учетом наиболее полного использования ранее поставленного оборудования. Российские организации имеют неплохие шансы на участие в строительстве «Белене», так как большинство болгарских специалистов высказываются в пользу сооружения нового объекта на основе технологии ВВЭР. Для болгарского правительства, предпочтительнее был бы вариант объединения российской стороны в консорциум с западными компаниями (Westinghouse, Framatom ANP, Skoda).

Окончательное решение в отношении целесообразности сооружения «Белене» будет принято в середине 2004г. после технико-экономического анализа возможности строительства АЭС, к проведению которого болгарская сторона планирует привлечь и российские организации в качестве субисполнителей главного консультанта – американской фирмы Parsons E&C.

В 2003г. состоялось участие российской стороны во втором этапе тендера на строительство сухого хранилища отработанного ядерного топлива (ОЯТ) малых блоков АЭС «Козлодуй», финансирование которого осуществляется по линии Европейского банка реконструкции и развития. Стоимость проекта составляет 50 млн.долл. К участию в данном конкурсе после рассмотрения технических предложений были допущены фирма Kogema и консорциум компаний, который возглавляет российское АО «Атомстройэкспорт» (в него входят также болгарские фирмы «Главболгарстрой» и Risk Engineering). По результатам вскрытия конкурсных предложений российская оферта, в которой отражалась экономика проекта, оказалась наиболее выгодной. Ожидается, что победитель тендера будет объявлен официально в 2004г.

Общие поставки российского свежего ядерного топлива (СЯТ) для АЭС «Козлодуй» составляют 80 млн.долл. в год. Сохранение данных объемов и в дальнейшем напрямую связано с проблемой утилизации ОЯТ. Несмотря на то, что российская сторона гарантировала вывоз ОЯТ с АЭС «Козлодуй», болгары последнее время изыскивают возможности по замещению российского топлива аналогичным западным. В т.ч. и этими причинами объяснятся решение о строительстве сухого хранилища ОЯТ, определяющее поставляемое на станцию СЯТ. Выбор победителя данного конкурса определит и тип возводимого сухого хранилища ОЯТ, от которого в большой степени зависят будущие поставки в Болгарию российского СЯТ.

Проект реконструкции и модернизации 5-6 блоков АЭС «Козлодуй» составляет 80 млн.долл., его реализация продолжится до 2005г. На начало 2004г. российская компания АО «Атомстройэкспорт» закончила модернизацию 6 блока АЭС «Козлодуй» в соответствии с подписанным ею контрактом, уложившись в намеченные сроки.

В июле 2003г. в ходе переговоров между делегацией «Газэкспорта» во главе с гендиректором А.И.Медведевым и представителями «Булгаргаза» и министерства энергетики и энергетических ресурсов РБ подписано Соглашение, в соответствии с которым «Топэнерджи» передало все свои права на поставку природного газа болгарской фирме «Овергаз». Достигнута договоренность о газификации Юго-Западной части Болгарии за счет расширения транзитной сети газопровода.

В соответствии с подписанным контрактом на модернизацию турбин К-200-130 (четыре турбины) производства ЛМЗ корпорация «Силовые машины» и Подольский машиностроительный завод приступили к работам по реконструкции ТЭС «Марица Восток 3». Объем работ, рассчитанный на 3г., оценивается в 30 млн.долл. В 2003г. поставлено оборудования на 5 млн. евро для модернизации турбины №2. В авг. 2003г. на ТЭС «Марица Восток 2» успешно проведены испытания нового типа турбины производства ЛМЗ мощностью 165 мвт. На испытаниях присутствовала делегация во главе с главным конструктором турбины;

В рамках контракта на поставку запасных частей для ремонта турбин К-200-130 производства ЛМЗ на ТЭС «Бобов Дол» предприятиями ОАО «Силовые машины» в 2003г. были поставлены запасные части на 132,5 тыс. долл. По контракту на поставку двух конденсаторов производства «ЛМЗ» для АЭС «Козлодуй» поставлен и установлен один конденсатор на 5,47 млн.долл.

ФГУП ВО «Технопромэкспорт» в 2003г. были заключены контракты на поставку фланцев общей стоимостью 142 тыс.долл. и трубопроводной арматуры на 96 тыс.долл., обязательства по контрактам выполнены, поставки осуществлены.

Между ФГУП «КАПО им. Горбунова» и рядом болгарских авиакомпаний подписано соглашение о поставке 4 среднемагистральных самолетов ТУ-214. Начата работа по организации обслуживания и ремонта авиатехники российского производства в РБ.

Связи с регионами РФ

В ходе официального визита президента РФ В.В.Путина в Болгарию в марте 2003г. был дан новый импульс развитию торгово-экономического сотрудничества на межрегиональном уровне.

Наряду с документами межгосударственного уровня, 2 марта состоялось заключение ряда межрегиональных соглашений о сотрудничестве: Соглашения между администрацией Самарской обл. и администрацией Старазагорской обл. о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве; Соглашения о региональном сотруд-

ничестве между Ленинградской обл. и Софийской обл.; Протокола о торгово-экономическом сотрудничестве между администрациями областей Центрального федерального округа (Белгородской, Брянской, Владимирской, Воронежской Ивановской, Калужской, Костромской, Курской Липецкой, Московской, Орловской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской, Тверской, Тульской, Ярославской, г.Москва) и минэкономики Болгарии.

В качестве основных направлений российско-болгарского межрегионального сотрудничества данными соглашениями определены: обмен информацией об экспортных возможностях регионов, об объявляемых торгах и конкурсах, о возможностях совместных инвестиций, о реализуемых региональных программах развития; создание совместных рабочих групп по торгово-экономическому сотрудничеству; инвестиционное сотрудничество в области возведения новых и реконструкции старых жилых и административных зданий, строительство дорог и дорожных сооружений, строительство водопроводных сооружений; создание торгово-распределительных центров для товаров из Болгарии; создание совместных предприятий в Болгарии по производству и переработке с/х продукции.

Российское участие в выставочных мероприятиях 2003г. было представлено винзаводом Самарской обл. («Винария-2003», 5-09.02.03г.). Владимирским тракторным заводом («Агра 2003», 5-09.03.03г.). Ижевским механическим заводом («Природа, лов, туризм», 26-30.03.03г.), болгаро-российской фирмой «Кристалл», холдингом «Таврида Электрик» («Весна 2003», 5-10.05.03г.). На 59 международной технической ярмарке «Осень 2003», г.Пловдив, приняли участие: «Таврида электрик», «Торговый дом РТИ», ООО «Торговый дом СОАТЭ», Вати JSC, ОАО «Волжский абразивный завод», ЗАО «Экспоцентр», ОАО «Камаз» и 13 болгаро-российских совместных предприятий.

В рамках сотрудничества с ЦФО 20-24 мая 2003г. в г. Москве была проведена национальная болгарская выставка с участием 30 болгарских фирм, а в июне 2003г. в г.Москве состоялось I заседание совместной группы по сотрудничеству. С болгарской стороны было передано на рассмотрение 25 проектов совместного бизнеса в областных доставках товаров и услуг, в сфере строительства, туризма, по созданию мощностей в пищевкусовой, парфюмерно-косметической отраслях, организации совместного производства в области добычи, переработки, транспортировки лесоматериала в Болгарию и экспортных поставок в третьи страны. Предстоит проведение второго заседания совместной группы.

В рамках сотрудничества ЦФО России и Болгарии в сент. 2003г. в Варне и Пловдиве состоялись российско-болгарские деловые встречи с участием представителей бизнеса из Рязанской, Воронежской и Самарской обл., группой представителей болгарских фирм и предприятий. В ходе встречи отмечался значительный рост товарооборота между Рязанской обл. и Болгарией. В ближайшем будущем намечена реализация совместных проектов Рязанской обл. с предприятиями Варненской обл. Болгарии.

Наиболее активными в развитии российско-болгарского межрегионального сотрудничества областями ЦФО являются Белгородская, Орловская, Московская обл. и г.Москва. Импорт Белгородской области из Болгарии связан, в первую очередь, с поставками технологического оборудования и сырья для табачной фабрики (совместное предприятие ЗАО «Булгартабак -Белгород») и поставками бентонита для металлургического комплекса области. Из Болгарии поставляются табачные изделия, алюминий и изделия из него, изделия из пластмасс, бумага, картон, некоторые виды оборудования. В основном все поставки ориентированы на производственно-технические нужды предприятий. В 2003г. успешно работали предприятия по производству мужской, женской и детской обуви, обувного крема, производству и упаковке консервированной сельхозпродукции. Продолжается совместное производство мото- и электропогрузчиков на предприятии «БелБулгарКар». Всего в области зарегистрировано 16 предприятий с участием болгарского капитала, из которых реально работают 10.

Динамично развиваются связи г. Москвы с болгарскими регионами. В 2003г. товарооборот между Москвой и Болгарией составил 20 млн.долл. В ходе визита в Болгарию мэра г.Москвы Ю.М.Лужкова и его встреч с руководством страны рассматривались вопросы наращивания торгово-экономических связей, увеличения российских инвестиций, активизации российского участия в приватизации, импорта из Болгарии продуктов питания, косметики, виноматериала. Намечены конкретные направления сотрудничества в строительстве метро, реконструкции теплосети и канализационной сети г.Софии, привлечении болгарских специалистов для строительства объектов в г.Москве. В рамках визита **в Софии был открыт Дом Москвы**, который будет выполнять функцию информационно-культурного центра. В июне 2003г. состоялся новый визит делегации правительства г.Москвы в Софию, в ходе которого делегация ознакомилась с рядом предприятий Болгарии, которые готовы поставлять свою продукцию в Россию. В рамках визита подписаны крупные контракты на поставки винодельческой, консервной и др. продукции в г.Москву.

Успешно развиваются связи, установленные в 2000г. между г.Варной и Южным административным округом г. Москвы. С 2001г. в Варне успешно работает представительство ЮАО. В 2003г. состоялись визиты делегации представителей администрации и деловых кругов г.Варны в ЮАО с целью изучения аспектов открытия в Москве торгового дома «Болгарские товары» и делегации ЮАО в г.Варну для участия в презентации маркетингового центра «Варна-Москва» в офисе представительства. В июле 2003г. ЮАО г.Москвы принял участие в 3 Международной выставке «Экспо-Балканика». В окт. 2003г. завершена работа по инвестиционному проекту правительства г.Москвы на территории курортного комплекса «Камчия», который был приобретен за 2,1 млн.долл.

Бразилия

Доступ ростоваров

В отношении нижеприведенных товаров действуют следующие пошлины: антидемпинговая пошлина, введенная в октябре 1998г. сроком на 5 лет в отношении экспортеров феррохрома с высоким содержанием углерода (ЮАР от 7,49 до 22,47%, Казахстан – 10,38%, Россия – 6,57%); 32,1% пошлина в отношении поставок российского нитрата аммония, введенная в нояб. 2002г.

Введению 32,1% пошлины предшествовало начатое в авг. 2001г. антидемпинговое расследование в отношении российского нитрата аммония. В ходе расследования российская сторона сообщила Бразильской стороне, что проведение данного расследования противоречит принципу РНБ, зафиксированному в двустороннем Соглашении о торговле и платежах, а также выразила свое несогласие с тем, что в ходе проводящегося расследования российские производители рассматриваются как действующие в нерыночных условиях.

Циркулярным письмом №33 от 9 мая 2003г. министерство развития, промышленности и внешней торговли Бразилии информировало, что при проведении антидемпинговых расследований в отношении российских производителей, Россия рассматривается как страна с рыночной экономикой. Допускается подача заявок на пересмотр антидемпинговых мер в отношении импорта из России, введенных и действующих менее 1г.

Компания «Еврохим» готовит материалы для подготовки запроса о проведении процедуры пересмотра антидемпинговой пошлины, установленный на импорт российского нитрата аммония. Запрос будет подготовлен и представлен Бразильской стороне в окт.-нояб. 2003г. Других ограничительных мер в отношении импорта товаров российского происхождения Бразильской стороной не принимается.

Торговля с Россией

Бразилия является членом Рабочей группы по присоединению России к ВТО. Двусторонние переговоры с Бразилией по тарифам начались в феврале 2000г. Как члену Рабочей группы, Бразилии направлялись российские тарифные предложения в фев. 1998г., марте 2000г., фев. 2001г. Первая реакция бразильцев на российские предложении поступила в окт. 2000г. и содержала небольшой тарифный запрос – 260 тарифные линии. Уточненный смягченный бразильский запрос получен в июне 2001г. На июнь 2001г. совпадение российского предложения и бразильского запроса составляло 30%.

На 4 министерской конференции в Катаре (нояб. 2001г.) бразильцы подтвердили свой позитивный подход к переговорам с Россией по тарифам. Перед двусторонней встречей в Женеве в дек. 2001г. передали новый тарифный запрос, который был увеличен вдвое и стал жестче предыдущего. Эти события кардинально изменили благоприятную картину переговоров.

Бразильцы проявляют особый интерес к таким с/х товарам, как мясо, особенно куриное, фрукты, мясные консервы, сахар-сырец, кофе, какао, растительное масло, соки. В области промтоваров их интерес сосредоточен на обуви, алюминию, автомобилям.

Как член Кернской группы, Бразилия поддерживает все требования об отмене субсидирования экспорта с/х товаров, выражает отрицательное отношение к применению тарифных квот, в случае их сохранения, выступает за пересмотр параметров тарифных квот в свою пользу. В авг. 2003г. позиция бразильцев относительно квот на экспортные поставки мяса птицы приобрела новую окраску: они выступили против «странового» принципа распределения тарифных квот.

Последняя встреча российской и бразильской делегаций состоялась в Женеве в дек. 2002г. Она прошла продуктивно при высоком уровне взаимопонимания. Была достигнута договоренность об осуществлении российской стороной некоторых подвижек в сторону бразильского запроса, которые должны были бы разрешить оставшиеся проблемы и подвести переговоры к их завершению. Российская сторона направила 16 дек. 2002г. Бразилии новый ответ на тарифный запрос, сделав при этом обещанные подвижки. Реакция бразильской стороны не получена.

Принимая во внимание, что Бразилия является нашим крупнейшим торгово-экономическим партнером в Латинской Америке, Россия готова проявить максимально возможную степень гибкости в предложениях и обсуждать поднимаемые бразильцами вопросы о квотах на мясо птицы, исходя из того, что принятые в этой связи решения не будут противоречить нормам ВТО. Российская сторона считает нерациональным стремление бразильцев спекулировать своим признанием рыночного статуса российской экономики и положительным отношением к присоединению России к ВТО.

Бразилия была первой страной Латинской Америки, установившей торговые отношения с Россией (3 окт. 1828г.). После резкого сокращения взаимного товарооборота в 1992г. (139,8 млн.долл.), Бразилия к концу 90гг. начинает занимать лидирующее положение среди торговых партнеров России в Латинской Америке.

Основой договорно-правовой базы российско-бразильского торгово-экономического сотрудничества являются соглашения, подписанные бывшим СССР и Бразилией, которые отвечают нормам ВТО. Соглашением о торговли и платежах предусматривается предоставление сторонами друг другу по всем вопросам торговли и мореплавания режима во всех отношениях не менее благоприятного, чем тот, который каждая из них предоставляет или может предоставить любой третьей стране.

Согласно циркулярному письму №33 от 9 мая 2003г. министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии, для целей применения антидемпинговых и компенсационных мер Россия рассматривается как страна с рыночной экономикой.

Бразилия занимает лидирующее положение среди торговых партнеров России в Латинской Америке. Доля России во внешнеторговом обороте Бразилии в 2002г. составила 1,6%, в т.ч. по экспорту – 2,1% (13 место), по импорту – 0,9% (25 место). Доля Бразилии во внешнеторговом обороте России в 2002г. составила 1%.

Россия является основным торговым партнером Бразилии среди стран СНГ: в 2002г. ее доля составила 88% совокупного товарооборота. Товарооборот Бразилии в 2002г. со странами СНГ составил 1,9 млрд.долл., на Россию пришлось 1,7 млрд.долл.

По сравнению с началом 90гг. товарооборот вырос в 4 раза и в 2002г. достиг рекордной цифры за всю историю отношений. По данным ГТК России, взаимная торговля составила в 2002г. 1,5 млрд.долл. (в 2001г. – 1,1 млрд.долл.), а по бразильским данным – 1,7 млрд.долл. и 1,5 млрд.долл.

Российско-бразильский товарооборот,
в млн. долл., по данным ГТК России

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*
Товарооборот	831,2	906,2	646,2	1110,7	1532,8	923,4
Экспорт	177,2	194,3	258,6	190,1	229,6	134,9
Импорт	654,0	711,9	387,6	920,6	1303,2	788,5
Сальдо	-476,8	-517,6	-129,0	-730,5	-1073,6	-653,6

* янв.-июль

Для товарооборота двух стран характерна нестабильность, что связано с уровнем закупок продтоваров в Бразилии и мировой конъюнктурой цен на них. Торговые операции осуществляются, в основном, на базе разовых контрактов. 50% взаимного товарооборота проходит через фирмы и банки третьих стран, которые предоставляют российским и бразильским фирмам кредиты на закупку российских и бразильских товаров.

Основу росэкспорта в Бразилию, согласно данным ГТК России по итогам I пол. 2003г., составили: удобрения – 93,5%; машинно-техническая продукция – 3,4%, в т.ч. подшипники – 2,7%; металлы, сплавы и изделия из них – 0,7%.

В 2002г. доля российской продукции в бразильском импорте отдельных видов удобрений составила: по ортофосфату аммония – 42%, по мочевине – 41%, по нитрату аммония – 68%, по калийным удобрениям – 18%. Главная задача – диверсификация росэкспорта, увеличение доли машин и оборудования, максимальное использование современных форм сотрудничества, создание базы для долгосрочного сотрудничества.

Основу российского импорта из Бразилии по итогам I пол. 2003г., по данным ГТК России, в основном составили с/х и продтовары – 95,8%. Россия является одной из основных стран-покупателей бразильского сахара-сырца, свинины, битой птицы и растворимого кофе.

Условия доступа бразильских товаров на российский рынок благоприятные. Бразилия является страной-пользователем схемы преференций Российской Федерации. При импорте бразильских товаров применяется скидка в 25% с таможенного тарифа, при этом преференции распространяются на широкую группу товаров, главным образом с/х и продовольственных.

Объем ввезенного в Россию бразильского мяса птицы в 2003г. по сравнению с 2002г. снижен в связи с введением правительством России мер по защите российского птицеводства. В соответствии с постановлением правительства РФ от 23 янв. 2003г. №48, доля Бразилии в общем объеме импорта этого товара в Россию с 1 апр. по 31 дек. 2003г. составит 4,4% или 33,3 тыс.т. (общий объем импортной квоты на ввоз мяса птицы составляет – 744 тыс.т.).

По данным бразильской таможенной статистики, в янв.-марте 2003г. бразильцы поставили в Россию мясо птицы в количественном объеме 107,7 тыс.т., а после вступления в силу в апр. 2003г. вышеуказанного постановления – в размере выделенной квоты Бразилии, предусмотренной на 2003г. Общий объем, поставленного в Россию бразильского мяса птицы в 2003г. составит 141 тыс.т. (в 2002г. – 308 тыс.т.).

Постановление №48 вызвало серьезную обеспокоенность у бразильской стороны. Бразильцы считают, что при распределении квоты между государствами-поставщиками были взяты данные об импорте РФ за 1999-2001гг. и, при этом, не были учтены показатели 2002г. – наилучшие для Бразилии. Правительство Бразилии выступило за то, чтобы при расчете базовой квоты был принят период 2000-02гг., а также за отмену распределения объема квоты по принципу страны происхождения.

Вопрос об изменении порядка распределения квоты обсуждался во время встречи замминистра экономического развития и торговли РФ М.Ю.Медведкова с министром развития, промышленности и внешней торговли Бразилии Л.Ф.Фурланом 13 сент. 2003г. в рамках проведения очередной министерской конференции ВТО в Канкуне.

Вопросы торгово-экономического сотрудничества, находящиеся в проработке.

– сотрудничество между «Итера», ОАО «Зарубежнефтегаз» и «Петробраз» в области разведки, добычи, переработки и транспортировки нефти и газа; сотрудничество между ГУП «Средмашэкспорт» и «Элетронуклеар» в области атомной энергетики (строительство в Бразилии атомных электростанций средней и малой мощности);

– ОАО «Камаз» совместно с бразильской компанией «Инвест Бразил» проводит работу по организации сборочного предприятия по производству в Бразилии грузовиков на базе шасси «Камаз», с компанией «Маркополо» по организации сборки автобусов на ОАО «Камаз» с использованием корпусов бразильских автобусов; создание в Бразилии СП по производству газовых турбин, электромоторов, инкубаторов для новорожденных;

– сотрудничества консорциума «Гидростройинвест» с Ассоциацией сельских производителей и ирригаторов штата Баия в области ирригации; проводятся испытания и сертификация оборудования для организации беспроводной телефонной связи;

– ФГУП «Рособоронэкспорт» (СУ-35) и РСК «Миг» (Миг-29) участвуют в международном тендере на поставку современных сверхзвуковых истребителей; ФГУП «Рособоронэкспорт» совместно с «Авиабраз» участвует в международном тендере на поставку четырех транспортных вертолетов Ми-26; проводится сертификация вертолетов Ми-171 для перевозки пассажиров, что позволит открыть также рынок Меркосур.

В 2002г. в Бразилии открыто представительство ОАО «Силовые машины». Совместно с бразильской фирмой «Энерж Повер» участвует в торгах на поставку 8 турбин «Каплан» и генераторов общей мощностью 138,65 мвт. для ГЭС «Эстрейто», 7 турбин и генераторов мощностью 25 мвт. для ГЭС «Пикадо». В 2003г. ОАО «Силовые машины» подписало контракт на поставку в Бразилию турбин и генераторов для ГЭС «Корумба».

Проводятся переговоры о поставке из России в Бразилию цемента, нефти, нефтепродуктов, дробильных установок, турбогенераторов, а из Бразилии – свинины, битой птицы, сахара-сырца, соевого масла, соя-бобов.

Бразилия является основным в Южной Америке экспортером машинно-технической продукции (13 млрд.долл. ежегодно). Бразилия выступает как крупнейший импортер машин, оборудования и лицензий (15 млрд.долл. ежегодно). Бразилия рассматривается как потенциальный рынок для сотрудничества в области машинно-технической продукции. С учетом преобразований, проводимых в настоящее время в Бразилии (модернизация энергетического сектора, черной металлургии, транспорта, интенсификация сельского хозяйства), сохраняется устойчивая перспектива для продвижения на бразильский рынок российских машин, оборудования, технологий и услуг.

Продолжается работа по развитию торгово-экономического сотрудничества в рамках российско-бразильского Совета делового сотрудничества (2 авг. 2002г. в г.Рио-де-Жанейро подписан Протокол о создании российско-бразильского Совета делового сотрудничества. С российской стороны про-

токол подписал член правления РСПП А.Я.Лившиц, с бразильской – президент Ассоциации промышленности штата Рио-де-Жанейро Э.Гоувейа). 31 янв. 2003г. проведено первое заседание Российской части Совета. На кануне проведения третьего заседания российско-бразильской МПК планируется проведение первого заседания Совета.

В марте 2002г. состоялся визит в Бразилию председателя правления Федерального фонда поддержки малого предпринимательства РФ. В апр. 2002г. состоялся визит в Бразилию делегации Уральской ТПП.

Российские организации приняли участие в выставках: «Агрошоу-2002» («Гидростройинвест»); «Хелитек-2002» (производители вертолетной техники, их компонентов и частей); «Фото-Бразил 2002) (представители торгпредства России в Бразилии); 17 Международный нефтяной конгресс («Газпром», «Лукойл», «Зарубежнефть», «Юкос»); «Телеэкспо-2002» (представители торгпредства России в Бразилии); «ЛАД-2003» (ФГУП «Рособоронэкспорт», Арзамасский машиностроительный завод, Ковровский механический завод, НПО «Машиностроение»; «Уладинский авиационный завод»).

В соответствии с поручением президента России от 8 апр. 2002г. минпромнауки России совместно с минэкономразвития России прорабатывает вопрос о проведении в Бразилии в 2004г. выставки российской промышленной продукции и высоких технологий. Проведение выставки включено в проект Перечня выставок и ярмарок, проводимых за рубежом в 2004г., на которых планируется организация российских экспозиций, частично финансируемых за счет средств федерального бюджета.

19-21 мая 2003г. состоялся визит в Россию министра развития, промышленности и внешней торговли Бразилии во главе группы бразильских предпринимателей. 21 мая проведена встреча предпринимателей деловых кругов двух стран. В мае 2002г. Москву посетила делегация бразильских предпринимателей во главе с директором Департамента внешней торговли Федерации промышленности штата Сан-Пауло.

Торговая палата «Бразилия-Россия» (г.Сан-Пауло) подписала соглашения о сотрудничестве с Уральской ТПП, ТПП Москвы, ТПП Московской обл. и ТПП Санкт-Петербурга. Представители ряда бразильских фирм приняли участие в продовольственной выставке World Food 2002 (сент. 2002г.) и в Международной выставке кожи и изделий из кожи Mosleather (июль 2002г.), проходившие в Москве.

Объемы экономического сотрудничества будут определяться возможностями российских экспортеров образовывать с бразильскими производителями СП или консорциумы для участия в торгах, а также их возможностями обеспечить финансирование своего участия в реализации инвестиционных проектов на территории Бразилии. К перспективным направлениям можно отнести: авиастроение, энергетику, металлургию, ирригацию.

Бразильские предприниматели осторожно подходят к вопросу инвестиций в российскую экономику. Нет данных о бразильских инвестициях в экономику России. Перспективными направлениями могут быть: легкая и пищевая промышленность, автомобилестроение. В апр. 2002г. состоялся второй раунд переговоров по Соглашению об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Третий раунд должен состояться в Москве во II пол. 2003г. К Соглашению о торговле и платежах стороны договорились вернуться после присоединения России к ВТО. Переговоры по Соглашению о поощрении и взаимной защите капиталовложений могут быть начаты после того, как в Бразилии будет решен ряд вопросов внутреннего законодательства.

Торгпредством России в Бразилии практически завершена работа по формированию сайта (**http://hp.br.inter.net/torgrussia**).

Связи с Россией

За первые 5 мес. 2003г. объем российско-бразильского товарооборота составил 639,6 млн.долл.: российский экспорт – 143,9 млн.долл., импорт из Бразилии – 495,7 млн.долл.

Структура росэкспорта не претерпела существенных изменений. Основу экспорта составили удобрения – 65% и металлы – 23%. Доля машин и оборудования не превысила 2%.

Россия остается основным поставщиком удобрений на бразильский рынок. Росэкспорт отдельных видов удобрений составил: хлористый калий – 284 тыс.т. на 32 млн.долл.; ортофосфат аммония – 159 тыс.т. на 28 млн.долл.; мочевина – 127 тыс.т. на 15 млн.долл.; нитрат аммония – 59 тыс.т. на 6 млн.долл.

Из других товаров следует отметить поставки никеля и никелевых катодов на 27 млн.долл. Российский экспорт машин и оборудования составил 1,8 млн.долл., в т.ч. подшипников – 1,3 млн.долл.

Основой импорта из Бразилии были продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 92%. Из других товарных групп выделяются машины и оборудование – 5% и продукция химпрома – 2%.

Поставки свинины достигли 112 тыс.т. на 116 млн.долл. Россия по-прежнему занимает первое место среди импортеров бразильской свинины. Поставки сахара-сырца составили 1.194 тыс.т. на 191 млн.долл. Россия остается основным импортером бразильского сахара-сырца. Поставки битой птицы достигли 122 тыс.т. на 70 млн.долл., что сделало Россию одним из основных покупателей бразильской продукции.

Поставки других с/х и продтоваров характеризовались следующими данными: табак – 15 тыс.т. на 24 млн.долл.; кофе растворимый – 4 тыс.т. на 13 млн.долл.; говядина – 27 тыс.т. на 30 млн.долл.; соевое масло – 16 тыс.т. на 7,2 млн.долл.

Расширение торгово-экономических связей проводится через торгово-промышленные палаты Россия – Бразилия, образованные в г.г.Рио-де-Жанейро, Сан-Пауло, Бело-Оризонте и Ресифе. ТПП в Ресифе, штат Пернамбуко была создана в июне 2003г. В ТПП входят представители штатов Пернамбуко, Баия, Алагоас, Сеара, Пара, Сержипе, Мараньяо, Пиауи, Параиба. Президент Палаты Jose Pianhylino Monteiro Filho.

С открытием представительства ОАО «Энергомашэкспорт» – Силовые Машины» в Бразилии (г.Бело-Оризонте) активизировались в I кв. 2003г. работы с бразильскими организациями в области энергетики. Подписан контракт (1,38 млн.долл.) на поставку турбины «Френсис» и генератора мощностью 14 мвт. для ГЭС «Порто Гоес». Сроки поставки оборудования дек. 2003г.- янв. 2004г.

Как информировали ранее в г.Бразилиа прошли переговоры с компанией CEB (Compania Electrica da Brasilia) по подписанию контракта на поставку двух турбин «Френсис» и двух генераторов мощностью 47,5 мвт. каждый. Стоимость контракта 11 млн.долл. Срок поставки оборудования I кв. 2006г. Подписание контракта планируется в июле 2003г. О подписании сообщим.

«Энергомашэкспорт» участвует в торгах на поставку оборудования общей мощностью 1087 мвт. Технико-коммерческое предложение в составе строительного консорциума было подано 29 нояб. 2002г. Условия контракта – строительство «под ключ». Коммерческие предложения вскрыты не были в связи с изменением технических параметров. Очевидно будут объявлены новые торги (официальное сообщение об этом ожидается в ближайшее время), на поставку двух турбин «Френсис» и генераторов мощностью 60 мвт. (коммерческое предложение подано 20 янв. 2003г.).

Также имеется реальная возможность поставки оборудования для ГЭС «Бурити» (две турбины «Френсис» и генераторов мощностью 15 мвт.) и ГЭС «Санта Фе (две турбины «Френсис» и генераторов мощностью 15 мвт.). Торги на строительство указанных ГЭС, которые прошли в марте 2003г. выиграла бразильская компания «Энерг Поуер» (партнер «Энергомашэкспорт»). Предполагается, что субпоставщиком указанного оборудования будет ОАО «Энергомашэкспорт – Силовые машины».

Большая работа проведена ОАО КАМАЗ по установлению сотрудничества с бразильскими компаниями Investe Brazil, Marcopolo, Tutto-Transporte.В апреле 2003г. компания Investe Brazil направила ОАО КАМАЗ конкретное предложение о направлении возможного сотрудничества. По мнению компании Investe Brazil, было бы целесообразно организовать производство шасси автомобилей КАМАЗ с бразильской компанией Tutto-Transporte, а с компанией Marcopolo организовать сборку автобусов на ОАО КАМАЗ. Компания Marcopolo готова поставлять автобусные кузова на российский рынок.

Что касается тендера на поставку боевых самолетов для ВВС Бразилии, то его планируют возобновить в авг. 2003г. В тендере принимает участие российский самолет СУ-35. Решение о победителе будет принято в дек. 2003г., а подписание контракта запланировано на фев. 2004г. Наиболее серьезную конкуренцию в этом тендере составляют французы с самолетом «Мираж BR».

Второй тендер на поставку 2-6 шт. тяжелых вертолетов заморожен до неопределенного времени. В тендере принимает участие российская компания «Росвертол» (вертолет Ми-26). Наиболее серьезные конкуренты – американцы (вертолет «Чинук-СН-47»).

В фев. 2003г. в Бразилии (г.Сан-Пауло) находилась делегация (7 чел.) г.Москвы, которую возглавлял руководитель Департамента продовольственных ресурсов А.И.Бабурин. Цель визита делегации г.Москвы – установление прямых деловых контактов с бразильскими производителями и экспортерами мяса свинины, говядины и птицы.

Члены делегации посетили ряд бразильских предприятий и мясокомбинатов, провели переговоры с президентом Агентства по продвижению экспорта (АПЭКС) Киросом, с рядом компаний-экспортеров мяса («Фриговира», «Гойас-карне», «Минерва»). В ходе переговоров обсуждались квоты, введенные российским правительством на поставку мяса (свинина, говядина, битая птица).

С 22 по 25 апр. 2003г. в Экспоцентре г.Рио-де-Жанейро проходила четвертая Международная выставка вооружений и оборонных технологий «ЛАД-2003». В ее работе приняли участие 240 фирм и компаний из 50 стран. С российской стороны в выставке приняли участие 10 предприятий ВПК под эгидой ФГУП «Рособоронэкспорт».

Российский стенд вызвал большой интерес среди специалистов. За 4 дня работы выставки его посетили и провели переговоры с российской стороной делегации министерств обороны, сухопутных войск, ВВС, ВМФ почти всех стран Латинской Америки. По заявлению руководителя российской делегации, заместителя председателя КВТС РФ В.А.Полещука, наиболее перспективным партнером России в сфере ВТС в Латинской Америке является Бразилия.

Наибольший интерес потенциальные импортеры в настоящее время проявляют к противотанковому оружию, средствам радиоэлектронной борьбы и ПВО. Бразильские специалисты проявили повышенный интерес к российским гранатометам, т.к. в ближайшем будущем планируется проведение тендера на замену стоящих на вооружении в бразильской армии гранатометов Т-4. Особое внимание было уделено российскому стрелковому оружию, в частности, продукции Ковровского завода автоматического оружия для подразделений спецназа.

Касаясь вопроса поставок бронетехники, руководитель делегации ФГУП «Рособоронэкспорт» А.В.Аксенов отметил, что, начиная с 1993г. в различные страны мира было поставлено 1500 БТР-80 и его модификаций. На «ЛАД-2003» Арзамасский машиностроительный завод демонстрировал БТР-90, который превосходит все зарубежные аналоги. В ходе работы выставки акцентировалось внимание на том, что одним из новых направлений ВТС России с латиноамериканскими странами является создание совместных предприятий, выпускающих военную продукцию.

Российская Федеральная служба безопасности приняла участие в международной выставке «Интердефеза», которая проходила с 6 по 9 мая 2003г. в г.Сан-Пауло. ФСБ представила стенд о средствах транспортировки и снаряжения взрывчатых устройств и их уничтожении, спецвооружении, устройстве уничтожения информации и др. Был также представлен стенд Загорского оптико-механического завода с демонстрацией продукции (бинокли, приборы ночного видения).

Товарооборот России с Бразилией в янв.-мае 2003г.

	в млн.долл.	%
Товарооборот	639,6	
Экспорт	143,9	100,0
Продукция химпрома	101,6	70,6
- удобрения	93,7	65,1
- хлористый калий	32,3	22,4
- ортофосфат аммония	27,8	19,3
- мочевина	15,3	10,6
- нитрат аммония	6,1	4,2
Металлы и изделия из них	33,2	23,1
- никелевые катоды	26,8	18,6
- ферротитан	1,0	-
Продтовары и с/х сырье	3,7	2,5
- рыба мороженная	3,6	2,4
Минеральные продукты	3,0	2,1

- дизельное топливо	2,9	2,0
Машины и оборудование	1,8	1,2
- подшипники	1,3	-
Импорт	495,7	100,0
Продтовары, с/х сырье	455,3	91,8
сахар-сырец	190,9	38,5
свинина	116,1	23,4
битая птица	70	14,1
говядина	29,7	6
табак	24,1	4,9
кофе растворимый	12,7	2,6
соевое масло	7,2	1,4
кофе в зернах	0,9	-
Машины, оборудование	23,9	4,8
самолет	19,5	3,9
катодные трубки	2	-
Прод. химпрома	8,7	1,8
протеины из сои	2,9	-
аминосоединения	2,2	-
зубная паста	1,6	-
Текстиль, изделия, обувь	2,8	-
обувь	2,8	-
Металлы, изделия	2,3	-
плиты кухонные	1,1	-

Источник: Секретариат внешней торговли министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии

Великобритания

Связи с СНГ

Торговля со странами СНГ (без России) занимает незначительное место во внешнеторговом обороте (менее 0,2%). Страны СНГ рассматриваются правительственными и деловыми кругами Великобритании как развивающиеся рынки с высоким уровнем политического и экономического риска.

По данным британской таможенной службы, товарооборот в янв.-нояб. 2003г. возрос на 28,8% против уровня аналог. периода 2002г., составив 803,5 млн.ф.ст. Рост объемов торговли произошел как за счет увеличения британского экспорта на 37,5%, так и импорта на 14,9%. В результате, положительное для Великобритании сальдо торгового баланса с этой группой стран увеличилось до 251,5 млн.ф.ст. (11 мес. 2002г. – 143,5 млн.ф.ст.).

Основными статьями британского экспорта в страны СНГ, как и в предыдущие годы, продолжали оставаться машины, оборудование и транспортные средства, товары широкого потребления, химическая продукция, готовые изделия и продовольствие. В импорте преобладали сырье и полуфабрикаты, химпродукция и готовые изделия.

Положительную динамику имел торговый оборот Великобритании с Арменией (рост в 13 раз, до 68,9 млн.ф.ст.), Азербайджаном (в 2,4 раза, до 136,8 млн.ф.ст.), Таджикистаном (на 60,6%, до 3,4 млн.ф.ст.), Грузией (на 54,7%, до 27,5 млн.ф.ст.), Казахстаном (на 23,6%, до 142,9 млн.ф.ст.), Узбекистаном (на 15,9%, до 40,6 млн.ф.ст.), Молдовой (на 8,5%, до 8 млн.ф.ст.).

Сократился объем торговли с Беларусью (на 9,8%, до 54,5 млн.ф.ст.), Кыргызстаном (на 6,7%, до 1,9 млн.ф.ст.), Украиной (на 0,4%, до 310,5 млн.ф.ст.), Туркменистаном (на 0,3%, до 8,6 млн.ф.ст.).

Британские компании работают в СНГ преимущественно на основе «коротких схем». Инвестиционная деятельность осуществляется в ограниченном круге отраслей экономики (в основном нефте-, газо- и золотодобыча) с вывозом сырья в третьи страны.

Торговля с Россией

Основной отличительной чертой двусторонних российско-британских торговых отношений в 2003г. стало повышение значимости экономической составляющей. Это выразилось не только в росте объемов, но и в качественном изменении структуры экономического сотрудничества (наращивание экспорта и повышение роли ряда российских товаров на британском рынке, улучшение структуры импорта из Великобритании).

Итоги двустороннего экономического сотрудничества в 2003г. свидетельствуют о переходе на новый качественный уровень партнерства между Россией и Великобританией, которое, как заявил президент России В.В.Путин, стало более доверительным, более прагматичным, утратило налет идеологической составляющей, отношения стали по-настоящему партнерскими.

В 2003г. Великобритания стала важным рынком для российской продукции, прочно удерживая пятое место в экспорте нашей страны среди дальнего зарубежья. На Великобританию приходится 3,3% всего внешнеторгового оборота России.

Особенности стратегии экономических отношений Великобритании с Россией определяются активным политическим диалогом на высшем уровне. Его кульминацией стал прошедший в июне 2003г. (впервые за 100 лет) госвизит в Великобританию главы российского государства, в ходе которого обсуждались ключевые проблемы мировых и двусторонних отношений.

Великобритания поддерживает российские реформы, выражает готовность содействовать дальнейшей интеграции России в мировую экономическую систему. Она выступает за присоединение России к Всемирной торговой организации. «Мы сделаем все, что можем, чтобы способствовать процессу вступления России в ВТО, которое жизненно важно и для вас, и для всех нас», – заявил на саммите Россия-ЕС в Санкт-Петербурге премьер-министр Великобритании Э.Блэйр.

Великобритания также выражает заинтересованность в установлении более тесных экономических связей между Европой и Россией, рассматривая двусторонние отношения, например, в энергетической сфере как способствующие интеграции между Россией и ЕС в целом.

Традиционно Великобритания строит свои экономические отношения с зарубежными странами на основе прагматического подхода. Деловые круги Великобритании продолжают рассматривать нашу страну как рынок с достаточно высоким уровнем экономического риска. В то же время за последние 2-3г. произошли важные изменения в подходе британских компаний к работе на российском рынке. Ярким примером этого является заключенная в 2003г. многомиллиардная сделка по созданию при участии британского капитала компании ТНК-ВР. Великобритания рассматривает российские энергоресурсы как стратегически важную альтернативу энергозависимости Европы от политически неустойчивых стран Ближнего Востока. Британскими экспертами подчеркивается, что Россия всегда выполняет свои обязательства в части поставок нефти и газа.

Товарооборот России с Великобританией в 2003г. достиг 3,9 млрд.ф.ст. (6,4 млрд.долл.), увеличившись по сравнению с 2002г. на 18,5% (29% в долларовом исчислении).

Россия пока не входит в число основных торговых партнеров Великобритании – ее доля в британском товарообороте в 2003г. составила 0,9%, что выше, чем в 2001г. (0,8%).

Российский экспорт в Великобританию составил, по данным британской статистики, 2,5 млрд.ф.ст. (4,1 млрд.долл.), увеличившись на 8,1% (17,6% в долларовом исчислении). Расширение экспорта объясняется существенным ростом поставок в Великобританию минтоплива (на 39,1%), в т.ч. нефтепродуктов (в 2 раза) и сырой нефти (13,4%).

Опережающими темпами рос экспорт машин и оборудования (в 3,9 раза), продтоваров и с/х сырья (на 33,7%), продукции химической промышленности (на 14,9%). Медленнее увеличивались поставки древесины и целлюлозно-бумажных изделий (на 5,8%).

Произошло сокращение экспорта металлов и изделий из них (на 32,6%), в т.ч. цветных (на 38,3%) и черных (на 18,1), текстиля, текстильных изделий и обуви (на 23,9%), драгоценных металлов и камней (на 18%).

Современное состояние российской экономики, а также потребность Великобритании в сырье и острая конкуренция на местном рынке готовой продукции, прежде всего, машин и оборудования, определяет товарную структуру российского экспорта (на энергоресурсы, сырье и полуфабрикаты приходится 80-85% всего экспорта).

В 2003г. удельный вес минтоплива достиг 44,1% против 34,3% в 2002г., в т.ч. на нефть приходится 19,8% (18,9%), нефтепродукты – 20,3% (10,4%), каменный уголь – 3,6% (4,7%).

В структуре поставок энергоносителей произошли позитивные изменения: возросла роль продукции с более высокой степенью переработки (доля нефтепродуктов в российском экспорте энергоносителей увеличилась с 30,5% в 2002 до 46% в 2003г.) при снижении роли первичных энергоресурсов (нефть сырая – с 55,2% до 45% и уголь – с 13,6% до 8,2%). Одновременно произошло сокращение доли драгоценных камней и металлов с 34,7% до 26,3%.

Доля машин и оборудования в российском экспорте в 2003г. составила 4,2%. Эта группа товаров представлена комплектующими и запчастями к автотранспортным транспортным средствам и авиатехнике. Поставляются также отдельные комплектующие к подъемно-транспортному оборудованию, продукция часовой промышленности, электротехнические товары промышленного назначения (электродвигатели, генераторы, трансформаторы).

Российский импорт из Великобритании в 2003г. составил 1,4 млрд.ф.ст. (2,3 млрд.долл.) и увеличился на 43,2% (55,8% в долларовом исчислении). Заметно возросли поставки товаров инвестиционного назначения. Стоимостной объем машин и оборудования, закупленных в Великобритании, возрос на 50,7% и достиг 755,9 млн.ф.ст., что составило 53,4% от общего объема импорта России британских товаров (50,7% в 2002г.).

Импорт химпродукции увеличился на 21,3%. Доля этих товаров в общем объеме российского импорта из Великобритании составила 17,9%. Из товаров названной группы вырос ввоз продуктов неорганической химии (в 2,5 раза), органических химических веществ (на 81,7%), пластмасс и изделий из них (на 47,4%), фото- и кинотоваров (на 31,6%), парфюмерных и косметических средств (на 12,8%). Произошло сокращение ввоза фармацевтических продуктов (на 12,5%), а также экстрактов дубильных и красильных (на 1,2%). Подробно динамика и структура двусторонней торговли представлена в приложении к настоящему обзору.

К факторам, сдерживающим расширение присутствия на британском рынке российских производителей готовой продукции и, в первую очередь, машин и оборудования можно отнести: (I) недостаточно высокое качество продукции российского производства; (II) слабую маркетинговую проработку британского рынка российскими производителями и экспортерами; (III) отсутствие целенаправленных рекламных кампаний, в т.ч. в рамках отраслевых ярмарок и выставок; (IV) незавершенность формирования государственной системы поддержки российского экспорта готовых изделий. К середине 90гг. российские производители готовой продукции утратили позиции на британском рынке. Дилерская сеть по реализации большинства машинотехнических изделий (легковые автомобили, часы, станки) утрачена. Освободившиеся ниши заняли компании третьих стран, в первую очередь, Юго-Восточной Азии, Восточной и Центральной Европы.

Объективные трудности в продвижении российских машин и оборудования создают национальные технические нормы и стандарты Великобритании, которые в ряде случаев являются даже более жесткими, нежели применяемые в рамках ЕС.

Анализ развития двусторонней торговли в 2003г. показывает, что, несмотря на происходящий рост объемов, изменение ее структуры происходит достаточно медленно. Долгосрочные кооперационные связи и совместные производственные проекты пока играют небольшую роль в двустороннем сотрудничестве. В нем слабо задействован экспортный потенциал российской промышленности в отраслях, определяющих научно-технический прогресс: аэрокосмический комплекс, транспортное и общее машиностроение, электроника и электротехника, телекоммуникации. Доля машин и оборудования в российском экспорте, за последние годы в целом не превышавшая 2%, в 2003г. достигла 4,2%, что также недостаточно.

Динамика экономического сотрудничества подвержена влиянию мировой конъюнктуры на сырье и полуфабрикаты (нефть, цветные и черные металлы), составляющие основу российского экспорта в Великобританию. Кооперация российских предприятий с британскими компаниями в производстве отдельных видов машинотехнической продукции позволяет повысить уровень конкурентоспособности российских товаров, расширить рынки сбыта. Наглядным примером этому может служить сотрудничество российского предприятия «Авиастар» и британской компании Rolls-Royce в производстве самолетов Ту-204-120, которые отвечают стандартам международного рынка. Британские компании проявляют большой интерес к российским технологическим наработкам, что наглядно показали «Дни российских высоких технологий», проведенные под эгидой МКТИ в 2003г. в Лондоне.

Экспорт российских машин и оборудования в 2003г. возрос в 3,9 раза и составил 106,8 млн.ф.ст. Однако в связи с наращиванием российского эк-

спорта энергоресурсов при высоком уровне цен на них доля машин и оборудования в общем объеме российского экспорта увеличилась только до 4,2%.

Как позитивный сдвиг в структуре экспорта машинотехнических товаров следует отметить появление в ней новых товарных групп («оборудование для взвешивания товаров», «машины для обработки текстильных материалов», «подъемники, тракторы, прицепы и полуприцепы», «оборудование для металлургического и литейного производства», «станки для обработки дерева», «торговые промышленные автоматы», «электрогенераторные установки», «первичные электрические элементы и батареи», «аппаратура для радиотелефонной связи», «конденсаторы электрические», «печатные схемы», «изоляторы электрические», «микроскопы», «счетчики для газа, жидкости и электроэнергии»), поставки которых в 2002г. не производились.

Одновременно увеличились стоимостные объемы экспорта «трансформаторов электрических» (в 16 раз), «легковых автомобилей и частей для них» (в 10,9 раза), «автопогрузчиков» (в 8,4 раза), «интегральных схем и микросборок» (в 6,7 раза), «контейнеров» (в 6,4 раза), «устройств для распыления жидких веществ» (в 6,3 раза), «машин для обработки сельскохозяйственных культур» (в 4,5 раза), «устройств на жидких кристаллах» (в 4,5 раза), «бульдозеров» (в 3,2 раза), «печатного оборудования» (в 3 раза).

Сырье из России

Товарные «ниши» для российского экспорта. Острая конкуренция на местном рынке готовой продукции, прежде всего машин и оборудования, жесткие технические требования, наряду с потребностями Великобритании в минеральном топливе и сырье, лимитируют круг товарных позиций российского экспорта готовой продукции.

В связи с этим можно предположить, что товарная структура российского экспорта в Великобританию в краткосрочный период принципиально не изменится и будет продолжать базироваться на поставках традиционных товаров, что, тем не менее, позволяет России обеспечить значительные объемы валютных поступлений.

Нефть и нефтепродукты. В 2003г. сохранился высокий уровень российской составляющей в британском импорте этих товаров. Наращивание объемов привело к увеличению российской доли в британском импорте минерального топлива до 10,7% против 7,6% год назад.

В 2003г. поставки сырой нефти (3,9 млн.т.) увеличились в физическом объеме на 5%, хотя по стоимости (501,8 млн.ф.ст.) за счет роста среднестатистических цен на 8,1% они возросли на 13,4%. Экспорт нефтепродуктов (4 млн.т.) увеличился в 2,1 раза, стоимостной объем их поставок (512,7 млн.ф.ст.) возрос также в 2,1 раза.

По объему экспорта сырой нефти (8,9% импорта Великобритании) Россия – лидер среди стран-экспортеров этого продукта на рынок Великобритании. Отличительной чертой отчетного года стал тот факт, что как по стоимости, так и по физическому объему экспорт сырой нефти был меньше поставок нефтепродуктов.

В 2004г. высока вероятность замедления динамики роста стоимостных объемов поставок российской нефти в Великобританию в связи с ожидаемым снижением цен на этот товар (средняя цена на сырую нефть марки «брент», по прогнозам ведущих британских и международных экспертов, снизится на 5-7%). Можно предположить, что российские компании-поставщики нефти будут оперативно принимать решение об объемах своих отгрузок в Великобританию, исходя из конъюнктуры местного и международного рынков.

Экспорт российской нефти в Великобританию в текущем году может составить 4-4,5 млн.т., что в условиях сокращения цен позволит, как минимум сохранить валютную выручку на уровне 2003г. В 2005-06гг. поставки российской нефти в натуральном выражении ежегодно будут увеличиваться на 5%, и в 2006г. их объем составит 4,5-5 млн.т. Для нефтепродуктов среднегодовые темпы прироста поставок, по-видимому, превысят 10%, и к концу прогнозируемого периода поставки могут достигнуть 4,8-5 млн.т.

Уголь. До недавнего времени экспорт российского угля в Великобританию практически не осуществлялся. Однако в связи с высоким уровнем цен на нефть в последние годы спрос на энергетический уголь повышался, хотя и был подвержен заметным колебаниям.

Поставки российского угля в Великобританию в 2003г. составили 3,4 млн.т., что на 15,6% ниже уровня 2002г. В стоимостном выражении (91,1 млн.ф.ст.) они сократились на 16,5%. Удельный вес России в британском импорте этого энергоносителя – 10,4%, что соответствует четвертому месту после ЮАР, Австралии и Колумбии. По прогнозам аналитиков, в последующие три года возможно увеличение российского экспорта угля годовыми темпами, равными 5-15%.

Природный газ. Великобритания полностью обеспечивает свои потребности в газе, и его импорт составляет 5-6 млрд.куб.м. Что касается его поставок из России, то они, по данным «Газпрома», ввиду отсутствия прямых каналов для транспортировки газа в Великобританию осуществляются путем своповых поставок (разменные операции), т.е. российский газ, например, поставляется в Польшу по польско-норвежскому контракту, а норвежский – в Великобританию по британо-российскому контракту. Это не только открыло путь для «российского газа» в Великобританию, но и позволяет экономить значительные средства на его транспортировке (благодаря «свопу» с норвежским газом, на поставке 1 млрд.куб.м. газа экономится до 30 млн.долл.).

В 2003г., благодаря «свопу», «Газпрому» удалось продать в Великобритании 2 млрд.куб.м газа (2002г. – 1 млрд.куб.м), что адекватно трети британского импорта этого углеводорода. В этом году планируются поставки на уровне 3,5 млрд.куб.м, к 2010г. – 10 млрд.куб.м.

Ожидается, что с 2005г. потребности Великобритании в природном газе будут превышать объемы его добычи в стране. В этой связи придется последовательно наращивать объемы его ввоза из-за рубежа. К 2006г. 15% потребностей британского рынка газа будут покрываться за счет импорта, а к 2010г. – не менее 55%. В число основных поставщиков газа в Великобританию может войти и Россия. Этому будет способствовать ввод в эксплуатацию Северо-Европейского газопровода (к 2010г.). Стоимость проекта оценивается в 5,7 млрд.долл. Его пропускная способность в однониточном варианте – 18,7 млрд.куб.м.

газа в год, в двухниточном – 30 млрд.куб.м. газа в год. Понимая, что инвестиционное решение по этому проекту будет легче принимать при подготовленном рынке сбыта, «Газпром» проводит интенсивные переговоры с потенциальными британскими импортерами газа и активно наращивает свои своповые поставки в Великобританию.

Цветные металлы. Около двух третей российского экспорта цветных металлов в Великобританию приходится на четыре металла: медь, никель, алюминий и цинк. В условиях, когда биржевые цены на цветные металлы номинированы в долларах США, падение в 2003г. курса американской валюты к евро и фунту стерлингов явилось дополнительным фактором резкого роста цен на эти металлы. По данным Лондонской биржи металлов, в 2003г. «долларовые» цены на никель увеличились по сравнению с 2002г. в среднем на 42,2% (до 9633 долл/т), на медь – на 14,1% (до 1780 долл/т), на цинк – на 6,2% (до 830 долл/т), на алюминий – на 6% (до 1431 долл/т). Спрос на цветные металлы со стороны британской промышленности в 2003г. падал в условиях сокращения объемов производства.

В 2003г. происходила реструктуризация поставок российских цветных металлов в Великобританию. При снижении объемов поставок меди и алюминия увеличивался объем экспорта никеля и цинка. Это связано как с процессами, происходящими в британской промышленности, так и с возможной географической переориентацией и экспортной политикой российских предприятий – традиционных поставщиков цветных металлов на британский рынок. В число основных поставщиков российских цветных металлов в Великобританию входят компании «Российский алюминий», «Норильский никель».

Никель. Российские компании на протяжении двух последних лет в условиях жесткой конкуренции с норвежскими и канадскими компаниями занимают 1 место среди иностранных поставщиков никеля на британский рынок. В 2003г. им удалось заметно расширить свое присутствие на британском рынке, а поставки российского никеля достигли 25,1% импорта этого металла в Великобританию против 10,3% годом ранее.

Экспорт российского необработанного никеля в 2003г. оставил 8,1 тыс.т. (рост на 60,9%), в стоимостном выражении – 45,5 млн.ф.ст. (рост на 97,3%). Его увеличению способствовала благоприятная конъюнктура на местном рынке, т.к. за 2003г. среднестатистическая импортная цена на этот металл возросла на 18%. В 2004г. в условиях прогнозируемого роста цен на этот металл до 17 тыс.долл/т и выше можно ожидать увеличения поставок никеля в Великобританию до 9-12 тыс.т.

Цинк. Поставки российского цинка в 2003г. составили 22,7 тыс.т. (рост по сравнению с 2002г. в 9,9 раза), в стоимостном выражении – 11,3 млн.ф.ст. (рост в 9,2 раза). Их опережающая динамика привела к шестикратному увеличению доли России в британском импорте этого металла (с 2% в 2002г. до 11,9% в 2003г.).

В 2003г. российским компаниям удалось выйти на третье место по поставкам цинка в Великобританию (после Норвегии и Австралии), опередив финских, голландских, германских, швейцарских, бельгийских, китайских, испанских и шведских партнеров Великобритании. Вероятен рост объема поставок цинка из России в Великобританию в 2004г. до 20-25 тыс.т., чему может способствовать увеличение цен на него до 1,1 тыс.долл/т.

Алюминий. Поставки российского первичного алюминия в Великобританию в 2003г. составили 42,7 тыс.т. (снижение на 69,8%). В стоимостном выражении экспорт алюминия и изделий из него упал до 39,8 млн.ф.ст. (на 70,4%). В результате, удельный вес российской составляющей в британском импорте алюминия составил 12,9% (2002г. – 38,1%), и Россия опустилась на четвертое место по поставкам этого металла в Великобританию после Норвегии, Нидерландов и Канады.

В среднесрочной перспективе имеется вероятность восстановления прежних (уровень 2001-02гг.) объемов экспорта этого металла. В 2004г. среднегодовая биржевая цена на алюминий может возрасти на 15-20% (до 1680долл/т).

Медь. Поставки российской рафинированной меди в Великобританию в 2003г. составили 8,2 тыс.т. (сокращение по сравнению с 2002г. на 77,9%), в стоимостном выражении – 9,4 млн.ф.ст. (сокращение на 77%). Доля российской составляющей в британском импорте меди упала с 11,6% в 2002г. до 3,4%. По поставкам этого металла на британский рынок наша страна, занимавшая в 2002г. третье место (после Чили и Швеции), опустилась на 7 место, уступив также компаниям из Франции, Перу, Германии и Норвегии.

В 2003г. произошло существенное (в 9,5 раза по физическим объемам) увеличение экспорта в Великобританию медной проволоки до 7,3 тыс.т. (8,4 млн.ф.ст.).

В 2004г. вследствие ожидаемого улучшения ситуации в британской промышленности, а также прогнозируемого роста цен на медь до уровня 2,5 тыс.долл/т вероятно увеличение объема поставок меди из России до 10 тыс.т., если российские компании смогут вернуть себе те позиции, которые были ими утрачены в последние годы.

Поставки российских черных металлов в Великобританию в 2003г. составили 428,2 тыс.т. и были на 29,2% ниже уровня предыдущего года. В стоимостном выражении их экспорт составил 78,3 млн.ф.ст. или на 18,3% ниже уровня 2002г. Доля нашей страны в британском импорте этих товаров составила 5,4% против 7,2% в 2002г. Россия была восьмым экспортером черных металлов в Великобританию после Германии, Швеции, Франции, Бельгии, Испании, Нидерландов и Италии. Ожидается, что экспорт черных металлов и изделий из них в 2004г. превысит 80 млн.ф.ст.

Основным поставщикам российских черных металлов на британский рынок («Северсталь» и Новолипецкий металлургический комбинат) приходится работать в условиях жесткой конкуренции со стороны компаний стран ЕС, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, а также Украины.

В 2003г. поставки российских драгоценных камней и металлов в Великобританию составили 665 млн.ф.ст., по сравнению с уровнем предыдущего года экспорт снизился на 18%. Положительное влияние на динамику экспорта алмазов в 2004г. может оказать вступление в силу нового долгосрочного соглашения между АО «Алмазы России (Саха)» и компанией «Де Бирс». В конце 2003г. оно было передано на экспертизу в Антимонопольный комитет Еврокомиссии и вполне вероятно, что будет одобрено уже в начале 2004г.

Российский экспорт в Великобританию химпродукции в 2003г. (191,1 млн.ф.ст.) увеличился на 14,9%. Наиболее динамично росли поставки удобрений (56,4 млн.ф.ст.), объем которых увеличился на 86,4% относительно 2002г.

В 2004г. возможен рост поставок в Великобританию продукции российских химических предприятий до 190-200 млн.ф.ст. Однако использование их экспортного потенциала сдерживается сохраняющимися антидемпинговыми мерами ЕС в отношении, например, нитрата аммония и мочевины, а также известной позицией ЕС в отношении внутренних российских цен на энергоносители, используемые при производстве многих видов химических товаров.

Лесоматериалы, целлюлоза, бумага. Российский экспорт этих товаров в 2003г. составил 126,7 млн.ф.ст., что на 5,8% больше уровня пред.г. Однако доля России в общей стоимости британского импорта лесобумажной продукции снизилась до 1,3% против 1,5% год назад.

Удельный вес России в британском импорте отдельных товаров указанной группы заметно различался. Наиболее прочные позиции российские компании занимали на рынке древесины и изделий из нее. Их экспорт увеличился по сравнению с 2002г. на 9,7% (до 82,1 млн.ф.ст.). Удельный вес поставок из России в британском импорте в 2003г. несколько снизился и составил 2,8% против 3,2% в 2002г.

Особенно значительна роль России на британском рынке необработанных лесоматериалов и пиломатериалов – на российские компании пришлось соответственно 9,9% и 5,3% британского импорта этих товаров против 11,5% и 5,5% год назад.

Произошли положительные сдвиги и на рынке лесоматериалов с повышенной степенью переработки, где ранее позиции российских компаний в Великобритании традиционно были менее прочными. Доля клееной фанеры из России в британском импорте достигла 2,6% против 2,1% год назад.

Несколько упало значение в британском импорте российской целлюлозы древесной, бумаги и картона – их поставки в стоимостном выражении сократились на 2,1% и составили 44,1 млн.ф.ст. В результате, доля поставок из России в британском импорте указанных товаров снизилась до 0,7% против 0,9% в пред.г.

Инвестиции в Россию

В 2003г. Великобритания заняла первое место среди стран-инвесторов по объему текущих инвестиций в Россию, обогнав традиционных лидеров Германию и Кипр, которым уступала по итогам 2002г. Они увеличились в 2 раза и составили 4,6 млрд.долл. Удельный вес Великобритании в общем объеме иностранных инвестиций, привлеченных в российскую экономику, повысился до 15,5% против 11,5% в 2002г.

Несмотря на сохраняющиеся проблемы в мировой, в т.ч. британской экономике, компании Велико британии, инвестирующие в Россию, не высказывают признаков снижения уровня своей деловой активности и укрепляют позиции на российском рынке.

Великобритания занимала ведущее место среди иностранных инвесторов по объему инвестиций в российскую промышленность. В нее поступило 26,7% капиталовложений, направленных британскими фирмами в Россию, или 1,2 млрд.долл. Это в 1,9 раз больше, чем в 2002г. 40,4% этой суммы – прямые капиталовложения (2002г. – 39,1%). Из отдельных отраслей промышленности доля британских капиталовложений в общем объеме текущих иноинвестиций была наиболее высокой в цветной (13,8%) и черной (13,3%) металлургии, в химии и нефтехимии (11,7%).

Наряду с промышленностью в 2003г. компании Великобритании вложили крупные средства в сферу российской торговли и общественного питания (1,8 млрд.долл., 17,4% от иностранных капиталовложений в отрасль), в т.ч. в сфере внешней торговли (1,3 млрд.долл., 23,3%), в коммерческую деятельность по обеспечению функционирования российского рынка (1,4 млрд.долл., 40,9%).

Прирост накопленных британских инвестиций в экономике России за 2003г.составил 42,9% по сравнению с 2002г. (в целом по России – 32,8%), что может свидетельствовать о том, что британский капитал приходит в Россию на долгосрочной основе. Ярким примером этому являются крупные операции в России, осуществленные британскими компаниями BP и Shell в пред.г. На 1 янв. 2004г. накопленные британские инвестиции достигли 7,2 млрд.долл.

В июне 2003г. в ходе визита в Великобританию президента России компания BP подписала соглашение о создании совместно с «Альфа Групп» и «Аксесс/Ренова» крупной нефтяной компании ТНК-ВР. Активы созданной компании – 18 млрд.долл. По размеру запасов (5,2 млрд.бар.) и добычи (1,2 млн.бар/д) она становится третьей нефтяной компанией России. Указанный проект – самый большой по объему иноинвестиций в Россию и является хорошим примером стратегического партнерства британских и российских компаний. Сделка получила одобрение КЕС и МАП России. Получение 50% доли в новой компании увеличивает совокупную добычу BP на 13%, а запасы углеводородов – на 30% и усиливает позиции BP среди крупных нефтяных компаний.

В число приоритетов BP в России также входят:

– Ковыктинское газоконденсатное месторождение (лицензией на его разработку владеет ОАО «Русиа Петролеум», акционерами которого являются: ТНК-ВР – 62,06% акций. Фонд имущества Иркутской области – 11,66%). В реализацию этого проекта уже инвестировано более 200 млн.долл.;

– Каспийский трубопроводный консорциум (BP участвует в нем через СП «Лукарко»), который начал функционировать в конце 2001г. По проекту его пропускная способность – 67 млн.т. нефти/год. В рамках проекта, оцениваемого в 2,6 млрд.долл., BP инвестировала 650 млн.долл., что составляет 25% его стоимости;

– проекты «Сахалин-4» и «Сахалин-5» (в 1998г. был сформирован для разработки месторождений углеводородов по проекту «Сахалин-5» альянс компаний BP – 49% капитала, ОАО «ПК Роснефть» – 25,5%, и ОАО «ПК Роснефть-Сахалинморнефтегаз» – 25,5%. В рамках проекта выполнены сейсмические работы в объеме 2,5 тыс.пог.км).

Активно работает в России англо-голландский концерн Shell, который сотрудничает с российскими компаниями по крупным проектам:

– «Сахалин-2», где с 1999г. осуществляется промышленная добыча нефти – первой в России на условиях СРП. В мае 2003г. началась реализа-

ция второй стадии проекта (10 млрд.долл.), предусматривающей строительство нефтедобывающей платформы, берегового технологического комплекса, завода по производству сжиженного природного газа производительностью 9,6 млн.т. в год («Сахалин Энерджи», оператор проекта, заключил контракты на продажу СПГ с компаниями «Токио Газ» – 1,1 млн.т. ежегодно на срок 24г., Kyushu Electric – 0,5 млн.т., срок – 21г., прокладку трубопроводов по территории острова до терминала и завода. Объем инвестиций, осуществленных в проект в 2003г., оценивается в 1,7 млрд.долл. (2002г. – 0,6 млрд.долл.). На 2004г. смета расходов утверждена в 2,5 млрд.долл., в 2005г. планируется вложить 2,6 млрд.долл., в 2006г. – 2,2 млрд.долл.;

– Каспийский трубопроводный консорциум (Shell и «ПК Роснефть» создали совместное предприятие, которое владеет 7,5% в КТК);

– Салымские нефтяные месторождения. В 1996г. Shell и «Эвихон» на паритетных началах создали СП «Салым Петролеум Девелопмент», которое является оператором разработки названной группы месторождений. В середине сент. 2003г. Shell, не дождавшись права разработки месторождений на условиях СРП, принял решение продолжить работы в обычном режиме налогообложения и подтвердил бюджет СП на разработку Салымских нефтяных месторождений в 1 млрд.долл., в т.ч. в 2003г. – 60 млн.долл., в 2004г. – 200 млн.долл., в 2005г. – 220 млн.долл.;

– месторождение «Заполярное» (в рамках стратегического альянса с ОАО «Газпром»), запасы которого оцениваются в 750 млн.т. нефтяного эквивалента. Объем инвестиций на начальном этапе может составить 1-2 млрд.долл.;

– газопровод Запад-Восток в КНР (ведутся переговоры с ОАО «Газпром» по совместному участию в строительстве). Стоимость проекта – 18 млрд.долл., протяженность газопровода – 4,2 тыс.км., пропускная способность – 20 млрд.куб.м. в год.

В российской табачной промышленности активно работали ведущие британские монополии British American Tobacco и Gallagher, которые инвестировали в совокупности в московские, санкт-петербургскую, саратовскую табачные фабрики 800 млн.долл. В ближайшие планы компании British American Tobacco входит расширение производственных мощностей табачной фабрики «Нева» и замена существующего оборудования на заводах «Ява» и СТФ. В долгосрочной перспективе не исключается возможность приобретения четвертой фабрики. British American Tobacco начала экспорт сигарет, производимых на ее предприятиях в России, на рынки Беларуси, Казахстана, Молдовы и Киргизии.

Две крупные британские компании Cadbury Schweppes и Unilever расширяли свою инвестиционную деятельность в России, вкладывая средства в сооружение мощностей в пищепроме (производство шоколадных изделий, чая, маргарина). Концерн Unilever ввел в эксплуатацию в Санкт-Петербурге чаеразвесочную фабрику, проинвестировав 12 млн.долл. На начальном этапе производительность фабрики составила 12 тыс.т. чая в год и будет в дальнейшем увеличена.

Scottish&Newcastle (S&N), крупнейший производитель пива в Великобритании, через покупку финской пивоваренной компании Hartwall (1,7 млрд.долл.) стала совладельцем (вместе с Carlsberg Breweries) ведущего российского производителя пива Baltic Beverages Holding. Благодаря сделке, S&N вошла в число лидеров сразу на нескольких рынках: России (30%), Эстонии (49%), Латвии (45%) и Литвы (45%), а также стала третьим производителем пива в Украине (18%). В 2003г. инвестиции компании в российские предприятия составили 200 млн.долл.

Британская Rexam, входящая в число пяти крупнейших мировых производителей тары для напитков, расширяет производство алюминиевых банок на принадлежащем ей заводе в Наро-Фоминске. Ее капиталовложения в проект оцениваются в 30 млн.долл. (50% от годового объема инвестиций компании за рубежом). В планах компании – ввод в эксплуатацию третьей линии производительностью 500 млн. банок в год.

В I пол. 2003г. компанией Peter Hambro Mining (PHM), инвестирующей в золотодобычу России, добыто 1,4 т. золота, что более чем в 2 раза превышает аналогичный показатель 2002г., и получена прибыль в 16,7 млн.долл. (2002г. – 15 млн.долл.). Она планирует вложить в расширение мощностей 10 млн.долл. и завершить строительство обогатительных мощностей производительностью 5 т. золота в год. Эта компания (через свое дочернее предприятие ARICOM) планирует выйти на российский рынок диоксида титана. Ей принадлежит 51% доля в ООО «Олекминский рудник», которое владеет лицензией на разработку Курханского ильменитового месторождения (запасы диоксида титана оцениваются в 2,5 млн.т.). Подготовлен проект организации производства полного цикла – от добычи и обогащения руды до производства и сбыта диоксида титана, готовится ТЭО строительства ГОКа (мощность – 735 тыс.т. руды в год) и завода по производству диоксида титана (50 тыс.т. в год) в Тынде.

Зарегистрированная в Великобритании компания Highland Gold Mining (HGM) в начале сент. 2003г. официально сообщила о покупке 100% акций ОАО «Майское», которому принадлежит лицензия на одноименное золоторудное месторождение на Чукотке (запасы – 290 т. золота). В 2003г. компания также приобрела месторождения золота в Читинской области (суммарные запасы – 157 т. золота). HGM – 2 в России по запасам золота и рассчитывает добывать на своих месторождениях 16 т. этого металла в год.

Британская компания Pilkington в 2003г. осуществляла работу по созданию предприятия по производству флотационного стекла (проектная мощность – 240 тыс.т. в год) в Московской обл. Стоимость проекта – 190 млн.евро. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) планирует выделить на реализацию проекта 57,5 млн.евро. Финансирование проекта будет осуществляться Международной финансовой корпорацией (International Finance).

Британские компании BENIC и British Energy рассматривают возможность строительства на Смоленской АЭС комплекса по переработке радиоактивных отходов стоимостью 80 млн. евро.

В 2003г. в связи со сложившейся благоприятной ситуацией на британском рынке заимствований российские компании активнее привлекали

долгосрочные финансовые ресурсы. Возросла роль синдицированных банковских займов, т.к. участие нескольких иностранных банков дает им возможность снизить риски капиталовложений каждого банка в отдельности и стимулирует таким образом деятельность западных кредитных учреждений на российском рынке.

London Standard Bank стал организатором синдицированных кредитов для российских компаний «Полиметалл» (владеет лицензиями на российские месторождения драгметаллов») и «Суал». «Полиметалл» получит от группы западных банков кредит в 120 млн.долл. сроком на 5 лет для рефинансирования текущей задолженности в целях удлинения сроков и снижения стоимости заимствований. «Суал» привлек кредит в 400 млн.долл. сроком на 3г. В ходе переговоров компании удалось увеличить сумму займа на 100 млн.долл. от первоначально планируемой. Финансовые ресурсы предполагается использовать для погашения текущей задолженности, пополнения оборотного капитала и на реализацию инвестиционных проектов.

Британские банки HSBC и Moscow Narodny Bank прокредитовали ГМК «Норильский никель» (предэкспортное финансирование). Размер кредита составляет 250 млн.долл., срок – 3г. Финансирование предоставляется двумя траншами: 100 млн.долл. – в виде кредитной линии; 150 млн.долл. – в форме единовременного кредита.

London Standard Bank, впервые в России применивший американскую методику кредитования (обеспечение кредита рассчитывалось исходя из текущей стоимости активов компании), совместно с рядом других банков предоставил кредит в 40 млн.долл. на 3г. российской компании ОАО «Хантымансийскнефтегазгеология».

Перспективной формой привлечения инвестиций для российских компаний является размещение корпоративных ценных бумаг на Лондонской фондовой бирже (ЛФБ). Она является самой крупной фондовой площадкой в Европе и мировым лидером по котировкам ценных бумаг инокомпаний. На ЛФБ листингуются ценные бумаги четырех российских компаний – акции «Лукойла», депозитарные расписки «Газпрома», «Татнефти», а также «Объединенных машиностроительных заводов» (ОМЗ), впервые вышедших на ЛФБ в 2003г. Кроме того, на бирже осуществляются торги ценными бумагами девяти других российских компаний («Мосэнерго», МТС, «Норильский никель», «Ростелеком», «Сибнефть», «Сургут-нефтегаз», «ЕЭС России», «Юкос», «Вимм Билл Данн»).

В 2003г. общий объем торгов бумагами названных эмитентов через систему International Order Book (IOB), где торгуются ценные бумаги стран с т.н. развивающимися рынками, составил 36,2 млрд.долл. (52,7% от всего объема IOB) и вырос по сравнению с 2002г. на 46%. Объем торгов ценными бумагами Ю.Кореи, занимающей второе место в списке, был втрое меньше.

В начале 2003г. второй российской компанией, получившей право торговать на ведущей фондовой площадке Европы, стала «Объединенная финансовая группа» (первой была – «Ренессанс Капитал»).

Венгрия

Связи с СНГ

На развитие экономического сотрудничества ВР со странами СНГ в 2003г. оказывал влияние тот факт, что вслед за приходом в ВР к власти весной 2002г. левоцентристской межпартийной коалиции внимание правительства ВР к развитию экономических связей со странами СНГ существенно повысилось. В центре внимания венгерского руководства оказались на ближайшую перспективу проблемы восстановления сбалансированности внешнеторговых связей со странами СНГ и, прежде всего, с Россией. Доля экспортных поставок Венгрии в страны СНГ составляет 3% в совокупном венгерском экспорте, и 8% – в импорте.

Наибольший удельный вес в общем объеме внешней торговли Венгрии со странами СНГ приходится на торгово-экономическое сотрудничество с Россией. В совокупном объеме экспорта Венгрии в эту группу стран на долю России приходится более половины, а в импорте – более 3/4.

Украина по объему товарооборота занимает 20 место в совокупном венгерском внешнеторговом обороте. Удельный вес Украины составляет 1% в венгерском экспорте и 1,2% – в импорте. В структуре украинского экспорта в Венгрию наибольшую долю занимают поставки энергоносителей и минеральных продуктов (около 27%); крупными позициями являются также машины и оборудование (13,6%), продукция перерабатывающей промышленности (13,4%), органические химические соединения (12,3%), древесина и изделия из нее (11,3%). Данные группы товаров обеспечивают 77% украинского экспорта в Венгрию. В импорте Украины из Венгрии 86% приходится на продукты питания, одежду и обувь.

К основным направлениям украинско-венгерского сотрудничества относятся.

1. Гармонизация двусторонней договорно-правовой базы в соответствии с обязательствами Венгрии по вступлению в Евросоюз. В рамках данного направления осуществляется подготовка нового соглашения об экономическом сотрудничестве.

2. Инвестиционное сотрудничество. За первые 9 мес. 2003г. в экономику Украины было привлечено 12,9 млн.долл. венгерских инвестиций. Общий объем накопленных инвестиций составляет 78,6 млн.долл. К наиболее крупным инвестиционным проектам относится: строительство торгово-развлекательного комплекса «Лыбидь-Плаза» в Киеве, производство грузовых автомобилей, автобусов, комплектующих и запчастей для АТ «Львовский автобусный завод» при участии венгерских компаний АО Данкар и АО Фарма Маркет.

3. Сотрудничество в транспортной сфере и логистике. Возможно создание крупнейшего транспортно – логистического узла, в инфраструктуру которого будут включены крупный железнодорожный узел, автопорт «Чоп», планируемый порт на Тисе и Мукачевский аэропорт.

4. Сотрудничество в сфере туризма, а также аграрной, банковской сферах и промышленной кооперации.

Беларусь. Абсолютные объемы взаимной торговли невелики (не более 0,2% всего внешнеторгового оборота Венгрии). В структуре белорусских поставок в Венгрию наибольшую долю занимают

нефтепродукты (54,7%), машины и оборудование (30,2%), древесина и изделия из нее (3,8%), продукция обрабатывающей промышленности (3,3%).

В структуре венгерского экспорта в Беларусь наибольшую долю занимают переработанные товары (65%), продукты питания (15%), а также машины и оборудование (9%).

В 2003г. отмечалась активизация белорусско – венгерских политических и экономических контактов. Проводилась работа по гармонизации двусторонней договорно-правовой базы в соответствии с обязательствами Венгрии, вытекающими из ее членства в Евросоюзе. Приоритетным направлением торгово-экономического сотрудничества между Беларусью и Венгрией признано развитие промышленной кооперации.

Казахстан. На долю Казахстана приходится 3% экспорта и 0,8% импорта Венгрии в рамках ее внешнеторговых отношений с группой стран СНГ. Основными статьями венгерского экспорта в Казахстан являются: кукуруза, пакеты и мешки из полимер-этилена, ремни безопасности, мебель, продукты питания, лекарственные средства, удобрения, машины и оборудование.

В Венгрию поставляются из Казахстана: ациклические углеводороды, фосфор, антрацит, минудобрения, нитраты и фосфаты, ферромарганец, стирол, продукция сталилитейной промышленности, цистерны, волокно хлопковое, машины и оборудование.

На начало 2003г. в Казахстане было зарегистрировано 42 совместных казахско-венгерских предприятия, ориентированных на производство промтоваров, строительство, производство и переработку сельхозпродукции, а также оказание посреднических и маркетинговых услуг.

Перспективными направлениями являются сотрудничество в области сельского хозяйства, в первую очередь в племенном животноводстве, использование венгерских аграрных технологий, участие венгерских компаний в разработке газовых месторождений, реконструкции объектов инфраструктуры.

Импорт сырья из РФ

Среди главных итогов экономического сотрудничества между Россией и Венгрией за 2003г. следует выделить улучшение климата торговых отношений. Среди конкретных проявлений этого необходимо отметить активизацию контактов на высшем политическом уровне, повышение динамики роста взаимного товарооборота, а также продолжившееся углубление двустороннего инвестиционного сотрудничества. Эти позитивные сдвиги заложили благоприятные предпосылки для успешного развития торгово-экономических связей между Россией и Венгрией на перспективу.

По итогам 2003г. наблюдался очень значительный рост нашего взаимного товарооборота. Объем торговли между РФ и ВР увеличился по расчетам в текущих ценах на 20%. Причем оценки руководителей компетентных венгерских министерств и ведомств дают основание предполагать, что итоговая динамика нашего товарооборота сложилась выше этого показателя и оказалась среди наиболее высоких в плане развития торговли РФ с центрально-восточноевропейскими странами.

Товарооборот РФ и ВР в 2003г., в млн.долл.

	2002г.	2003г.	03/02, %
Товарооборот	2739	3300*	120,5
Экспорт РФ в ВР	2284	2750	120,4
Импорт РФ в ВР	455	550	120,9
Сальдо	+1829	+2200	120,3*

* по некоторым оценкам, товарооборот составил 3,6 млрд.долл., в т.ч. росэкспорт – 3 млрд.долл., а импорт – 0,6 млрд.долл.

Объем экспорта товаров и услуг из РФ в ВР увеличился за 2003г. на 20% и достиг 2,75 млрд.долл., а положительное сальдо нашей торговли с Венгрией одновременно возросло примерно в таких же размерах и достигло 2,2 млрд.долл.

В товарной структуре экспорта РФ в ВР существенных изменений не произошло: на топливно-сырьевую группу пришлось 96% всего объема экспорта, а на машины и оборудование – 3,6%. В структуре импорта России из Венгрии наблюдалось увеличение доли машинотехнической продукции: с 13,6% до 24%. Удельный вес сырья и энергоносителей в импорте понизился с 86,4% до 76%.

Товарооборот между Россией и Венгрией в рамках товарных групп энергоносители, сырье, материалы и товары широкого потребления (далее в тексте «сырьевые товары») составил в 2003г. 3070 млн.долл., что на 477 млн.долл. выше уровня 2002г. Это произошло в результате увеличения в 2003г. как российского экспорта в Венгрию, так и встречного импорта.

Формирование товарооборота между нашими странами по сырьевым товарам, в тыс.долл.

	2002г.	2003г.	03/02, %
Товарооборот	2592753	3069900	118,4
Экспорт РФ сырьевых товаров	2199954	2651800	120,5
Импорт РФ сырьевых товаров	392799	418100	106,4

В 2003г. происходили структурные изменения в российско-венгерском товарообороте, которые характеризуются продолжающейся концентрацией объемов экспорта и импорта по весьма узкой номенклатуре товаров.

Доля поставок российского алюминия в нашем общем экспорте сырья в Венгрию занимает третью позицию и составляет 6%. По сравнению с 2002г. стоимостной объем экспорта в 2003г. вырос на 15 млн.долл. или на 12% и составил 147,6 млн.долл. В 2001г. цена за одну тонну составляла 1579 долл., а в 2002г. – 1418 долл., а в 2003г. 1482 долл.

В 2003г. на 14% сократился объем поставок в Венгрию российского железорудного сырья, который составил 30,7 млн.долл. по сравнению с 35,8 млн.долл. в 2002г. Доля России в общем импорте Венгрии руды и железорудных концентратов в 2003г. составила 60%. Средняя цена за 1 т. руды составляла в 2001г. – 37,2 долл., в 2002г. – 35,5 долл., а в 2003г. – 37 долл. В 2001г. руды было поставлено 854,4 тыс.т., в 2002г. – 991,4 тыс.т., а в 2003г. – 830 тыс.т.

Потребности Венгрии в азотных удобрениях удовлетворяются на 60% за счет собственного производства, остальное – за счет импорта. Основными поставщиками азотных удобрений в Венгрию в 2003г. являлись Румыния, Россия и Словакия. Российских азотных удобрений было поставлено в 2001г. 125,4 тыс.т. на 10,1 млн.долл., в 2002г. – 126 тыс.т. на 10,2 млн.долл., а в 2003г. – 104 тыс.т. на 9,3 млн.долл.

Поставки российской целлюлозы занимают ведущее место в венгерском импорте. В 2002г. средняя цена за одну тонну целлюлозы составляла 385,5

долл., а в 2003г. цена за 1 т. – составляла 438,8 долл. В 2003г. российской целлюлозы было поставлено на 26,4 млн.долл., что на 53% больше, чем в 2002г. Вся российская целлюлоза поставляется на венгерский рынок через посредничество австрийских фирм, которые приватизировали все производство бумаги в Венгрии. Согласно венгерской статистике, увеличивается и доля Австрии в поставке в Венгрию этого товара, хотя есть мнение, что это, в основном, также российская целлюлоза.

Постепенно растет экспорт российской древесины в Венгрию, который значительно снизился в 1996-98гг. из-за ненормально высокой внутренней цены на круглый лес в России и из-за высоких тарифных ставок при перевозке леса железнодорожным транспортом.

Ситуация складывается более благоприятно для поставок из России круглого леса и пиловочника. В Венгрии за последние годы создано много средних и мелких производств по обработке древесины. Основными поставщиками древесины в Венгрию являются Украина, Словакия, Румыния, Россия. В 2003г. Россия экспортировала в Венгрию древесины на 16,6 млн.долл., что на 1,4 млн.долл. – или на 9,4% – больше, чем в 2002г. Круглого леса было поставлено на 3,9 млн.долл., пиловочника – на 10,7 млн.долл. и изделий из древесины – на 1,2 млн.долл. Перспективой, с точки зрения расширения российского экспорта древесины и укрепления наших позиций на венгерском рынке, является возможность налаживания кооперативных связей и совместных производств, рассчитанных на длительное время.

Что касается снижения российского экспорта в Венгрию по таким видам товарных групп, как продукты органической и неорганической химии, то это связано со снижением конкурентоспособности российской продукции из-за более низкой цены продукции близлежащих стран, в первую очередь Румынии, создавшей в последние годы крупные химические производства на основе западных инвестиций и технологий.

Повышением требований к качеству, прежде всего, по наличию различного вида вредных включений, объясняется и снижение российского экспорта в ВР пластмасс и изделий из них.

Кроме неблагоприятно складывающейся конъюнктуры на венгерском рынке для отдельных российских товаров, имеется ряд причин, которые формируются на внутреннем рынке России. К ним относятся: высокие себестоимость производства и тарифы на перевозку, неприемлемые для покупателя условия платежа, отсутствие хорошо отработанных финансовых конструкций, обслуживающих экспортные операции, включая кредитование производителя и экспортера. Российские производители требуют предоплаты или открытия аккредитива. А поскольку большинство венгерских фирм-покупателей не имеют для этого достаточных оборотных средств, то между продавцом и покупателем товаров неизбежно возникают посредники – фирмы и банки из третьих стран, которые в своих интересах влияют на конъюнктуру товарных рынков.

Венгерский экспорт в 2003г. сырья, и товаров широкого потребления в Россию составил 418,1 млн.долл. против 392,8 млн.долл. в 2002г., т.е. увеличился на 25,3 млн.долл. Анализ структуры импорта этих товаров из Венгрии за последние годы показывает, что он, как и российский экспорт, формируется достаточно узкой номенклатурой товаров. В основном это медикаменты и продукты питания, а также пластмассы, бумага и изделия из них.

С целью реализации на российском рынке венгерской фармацевтики, доля которой в общем российском импорте сырьевых товаров из Венгрии в 2003г. составляет 28,7%, в России создана разветвленная сеть консигнационных складов. В различных городах России у венгерского торгового предприятия «Медимпекс» есть склады, через которые, в основном, и производится реализация медикаментов. Основные производители медикаментов в Венгрии, такие как АО «Гедеон Рихтер» и АО «Хиноин», также имеют свои собственные склады на территории России, однако они, в отличие от складов АО «Медимпекс», созданы в виде полностью самостоятельных совместных предприятий со своей ценовой политикой, что позволяет им гибко работать на российском рынке медикаментов. АО «Гедеон Рихтер» имеет совместное предприятие в Егорьевске под Москвой – завод для производства антибиотиков. Венгерская фирма «Эгис» увеличила поставки лекарственных средств в Россию на 40%. Всего в 2003г. в Россию было поставлено медикаментов на 120 млн.долл., что на 30,9% больше, чем в 2002г.

В 2003г. венгерский экспорт изделий из пластмасс возрос на 2,4%. Если в 2002г. было поставлено в Россию пластмасс и изделий из них на 26,8 млн.долл., то в 2003г. на 39,8 млн.долл. или на 13,1 млн.долл. больше. По сравнению с 2002г., в 2003г. увеличился венгерский экспорт ядохимикатов в Россию и составил 12,8 млн.долл.

Возрос из Венгрии импорт бумаги, картона и изделий из них на 4,6%. В 2002г. было поставлено данной продукции на 27,7 млн.долл., а в 2003г. – на 29 млн.долл.

Сокращение в последние годы венгерского экспорта свежих фруктов и овощей, связано с уменьшением объемов производства этой продукции. Несмотря на это, в 2003г. Венгрия экспортировала в Россию данной продукции на 1060 тыс.долл., что на 152% больше, чем в 2002г.

Весьма скромное место занимает венгерский экспорт товаров широкого потребления. Однако поставки одежды, обуви и мебели в 2003г. увеличились на 6% и составили 19,4 млн.долл. Резко возрос (на 260%) венгерский экспорт жиров и масел – и составил в 2003г. 14 млн.долл.

Нефть и газ из России-2003

Основные объемы российского сырьевого экспорта формируются восемью товарными группами: сырая нефть, природный газ, алюминий необработанный, руды и концентраты железорудные, черные металлы, древесина, удобрения, целлюлоза, на которые приходится 90% общего российского экспорта в Венгрию.

Экспорт российских сырьевых товаров в Венгрию составил в 2003г. 2652 млн.долл. против 2200 млн.долл. в 2002г., что на 20,5% выше уровня 2002г. Удельный вес сырьевых товаров в общем российском экспорте в Венгрию составил в 2003г. 96,4%. Как и в пред.гг., наибольший удельный вес российского экспорта по сырьевой группе приходился на топливно-энергетические продукты – 90,2% от объемов экспорта по этой группе.

В целом российский экспорт в ВР топливно-энергетических продуктов за 2003г.возрос по сравнению с пред.г. на 26,7% и составил 2391,4

млн.долл. Увеличение стоимостного объема российских поставок по этой группе товаров в 2003г. было вызвано, высокими ценами на природный газ, доля которого в общем российском экспорте сырьевых товаров в Венгрию составляет 52%. В 2003г. природного газа по физическому объему было поставлено на 1,6 млрд.куб.м. больше, чем в 2002г., благоприятная ценовая конъюнктура на европейском рынке газа привела к значительному росту стоимости объема всего российского экспорта в Венгрию (в 2002г. средняя цена за 1000 куб.м. составляла 104-105 долл., а в 2003г. – 136-137 долл.). Цена 1000 куб.м. газа в 2004г. будет составлять 130-132 долл.

Российский экспорт природного газа в Венгрию по газопроводам «Берегово» и «Баумгартен-Дьер» осуществлялся на основе долгосрочного контракта до 2015г. В 2003г. поставлено 10,5 млрд.куб.м. Еще 1 млрд.куб.м. природного газа поставлено в Венгрию французской фирмой «Газ де Франс» и немецкой фирмой «Ругаз». 600 млрд.куб.м. газа Венгрия закупила на Украине и разместила пока в украинских газовых хранилищах.

В 2003г. стабильно осуществлялись поставки в Венгрию сырой нефти на основе подписанных в начале года между российскими нефтяными компаниями «Юкос» и АО «Транснефть» с венгерской компанией АО «Мол» годовых контрактов. Объемы поставок российской сырой нефти в Венгрию составили в 2003г. 5,3 млн.т., что на 400 тыс.т. – или на 8,2% – больше, чем в 2002г.

В 2003г. объем нашего экспорта нефти в ВР вырос по сравнению с 2002г. на 110 млн.долл. или на 21,3%, что было вызвано ростом мировых цен. Для транзита в Сербию, Хорватию, Боснию и Герцеговину в пункт сбора нефти на венгерской территории (Фенешлитке) поступило 505 тыс.т. российской нефти. Часть этой нефти переработана на заводах Венгрии.

Экспорт российского угля в Венгрию в 2003г. вырос в 3 раза и составил 11,200 млн.долл. Это объясняется холодной зимой в отопительный сезон 2002-03гг. Доля России в импорте угля составляет 20%, а основными поставщиками являются Чехия и Польша, географически ближе расположенные к Венгрии, чем угольные бассейны России.

Импорт нефтепродуктов из России в 2003г. по сравнению с 2002г. сократился на 12%. Из российских нефтепродуктов поставляется, в основном, топочный мазут и дизельное топливо. Потребности в светлых нефтепродуктах удовлетворяются за счет собственного производства, а также фирмами, имеющими в Венгрии сеть бензоколонок. Основными поставщиками нефтепродуктов в Венгрию являются Словакия, Австрия, Чехия, Германия.

В связи с ограниченными возможностями использования альтернативных источников импорта природного газа и нефти и ежегодно уменьшающимися объемами собственной добычи в Венгрии, российские поставщики этих видов сырья и в перспективе будут сохранять преимущественное положение на рынке Венгрии.

Россия активно участвует в формировании международной торговли энергетическими ресурсами и занимает одно из первых мест в мире как экспортер нефти и нефтепродуктов, а также первое место по межгосударственной торговле сетевым природным газом. Основным рынком для российских энергоресурсов выступают страны Западной, Центральной и Восточной Европы, для которых доля России в суммарном импорте составляет 50% по сетевому газу и 23% по нефти и нефтепродуктам. По прогнозу Международного энергетического агентства, к 2010г. потребление первичных энергоносителей в мире увеличится на 40-70%. Данная тенденция подтверждается и существующими прогнозами потребления энергоресурсов в странах Европы, в т.ч. и в Венгрии. По оценке венгерских экспертов, потребность Венгрии в природном газе к 2015г. возрастет до 12-14 млрд.куб.м. Собственная добыча будет постоянно уменьшаться и к указанному периоду составит не более 2,7 млрд.куб.м. Годовые темпы спроса на сырую нефть в Венгрии составят 3,8% и потребность в нефти к 2010г. составит 8,5-9,5 млн.т.

Энергетической стратегией России предусматривается сохранение значительных объемов экспорта энергоресурсов, особенно природного газа и жидкого топлива. Монопольным импортером природного газа в Венгрии является акционерное общества «Мол», которому целиком принадлежат также газопроводы и резервные хранилища. Российский газ поставляется в Венгрию на основе долгосрочного контракта рассчитанного на срок до 2015г. с возможным увеличением поставок до 13,6 млрд.куб.м.

Россия традиционно является крупнейшим поставщиком газа в Венгрию и будет стремиться сохранить эту роль в перспективе, для чего главными компонентами газовой стратегии России будут: расширение розничной торговли газом с прямым выходом к потребителям; диверсификация способов доставки газа потребителям, включая торговлю сжиженным газом; расширение присутствия российских компаний, включая газотранспортную инфраструктуру и подземные хранилища газа. При успешном осуществлении этих мер, экспорт российского газа может вырасти на 20-40% к 2010г., после чего он должен стабилизироваться.

Венгрия, как и другие страны Центральной и Восточной Европы, долгое время была тесно привязана к ТЭК СССР, имела с ним единую энергосистему, хорошие транспортные и технологические связи. В этом объективная основа развития энергетических взаимоотношений между Венгрией и Россией на предстоящие десятилетия. Венгрия для России с геополитической точки зрения является весьма важным и перспективным рынком сбыта энергоресурсов, а также стратегическим транзитным коридором их экспорта в Западную Европу. Географическое положение Венгрии предопределяет ее особую роль в транзите российской нефти в регионе Центральной Европы, обеспечивая наиболее эффективную конфигурацию энергетической инфраструктуры в направлении юго-запада континента.

НК «Юкос» совместно с АО «Транснефть» осуществляют проект интеграции нефтепроводов «Дружба» и «Адрия». Предусматривается соединение этих двух нефтепроводов для поставки российской и транзитной казахстанской нефти через территорию Венгрии в хорватский порт Омишаль с целью дальнейшей транспортировки в порты Средиземноморья и Северной Америки. На первой стадии предполагается поставка до 5 млн.т. нефти в год, а затем и до 15 млн.т. Однако хорватский участник проекта фирма «Янаф» заявил, что завершение проекта затягивается на полгода. Хорватские защитники окружающей среды потребовали разрабо-

тать дополнительные меры безопасности и сверх утвержденных расходов в 300 млн.долл. на осуществление самого проекта добились выделения еще 70 млн.долл. на установку дополнительного оборудования для исключения экологических рисков. Первые российские поставки нефти в порт Омишаль могут быть осуществлены в середине 2004г.

Российская компания «Юкос» также является партнером венгерского АО «Мол» по совместному предприятию, созданному для разработки месторождения нефти Западный Малабалык в Ханты-Мансийском автономном округе. В соответствии с подписанным соглашением, в Венгрию ежегодно в течение 10 лет будет поставляться по 7,2 млн.т. нефти. Общая сумма контракта составляет более 10 млрд.долл. Сотрудничество «Мола» и «Юкоса» уже сейчас хорошо себя зарекомендовало. Поставки нефти российской компании удовлетворяют потребности «Мола» на 60%.

Согласно имеющимся оценкам, Россия сохранит свое положение ведущего экспортера энергоресурсов в Венгрию. В обозримой перспективе важнейшей задачей российских энергетических компаний в Венгрии будет обеспечение взаимовыгодного участия в функционировании предприятий энергетического сектора (прежде всего в нефте- и газотранспортных и распределительных системах) путем участия в приватизации уже существующих и строительстве новых объектов, а также путем создания совместных предприятий.

Нефть и газ из России-2002

Реальная оценка современных тенденций в развитии нашего товарооборота позволяет сделать вывод о том, что топливно-сырьевые товары еще сравнительно долгое время будут доминировать в структуре российского экспорта на венгерский рынок (равно как и в структуре нашего экспорта в целом).

В ближайшей перспективе главным направлением экспорта российского топливно-энергетического сырья будут по-прежнему страны Европы, в т.ч. и Венгрия, традиционно ориентированные на российские энергоресурсы.

Энергетической стратегией России предусматривается сохранение значительных объемов экспорта энергоресурсов, особенно природного газа и жидкого топлива. Данная тенденция подтверждается и существующими прогнозами потребления энергоресурсов в странах Европы, в т.ч. и в Венгрии. Потребность Венгрии в природном газе к 2015г. возрастет до 12-14 млрд.куб.м. Собственная добыча будет постоянно уменьшаться и к указанному периоду составит не более 2,7 млрд.куб.м. Импорт природного газа в Венгрию составит: 2005г. – 9,8 млрд.куб.м.

Доля природного газа в энергобалансе страны составляет 40%. Цена на природный газ в промышленности равняется 0,1 долл. за 1 куб.м., что соответствует уровню Бельгии, а в жилищном секторе – 0,15 долл. за 1 куб.м., что ниже, чем в западноевропейских странах. Принимая во внимание процесс закрытия угольных шахт, газ по существу становится основным видом энергообеспечения венгерских ТЭЦ.

Монопольным импортером природного газа в Венгрии является акционерное общество «Мол», которому целиком принадлежат также газопроводы и резервные хранилища. Российский газ поставляется в Венгрию на основе долгосрочного контракта рассчитанного на срок до 2015г. с возможным увеличением поставок до 13,6 млрд.куб.м.

Объем поставленного в 2002г. в Венгрию российского газа составил 8,9-9 млрд.куб.м. 600 млн.куб.м. газа поставила Украина. Этот газ резервируется в хранилищах на территории Украины вблизи венгерской границы. Диверсифицируя источники снабжения, Венгрия получила 1 млрд.куб.м газа от компаний «Ругаз» и «Газ де Франс» через газопровод с территории Австрии. Этот газ имеет российское происхождение, но его цена на 25-30% выше. Объем поставок газа в 2003г. из-за отсутствия объективных экономических предпосылок снизится на 200-300 млн.куб.м.

Нефтяной рынок Венгрии характеризуется хорошо развитой инфраструктурой как для импорта нефти и ее переработки, так и для реализации нефтепродуктов. Венгрия имеет собственную добычу нефти, которая постоянно снижается и, по прогнозам, к 2010г. не будет превышать 300 тыс.т. АО «Мол» является единственной компанией, которая эксплуатирует 5 магистральных нефтепроводов высокого давления протяженностью 848 км., суммарная мощность которых вместе с 8 перекачивающими станциями (НПС) составляет 18 млн.т.

Годовые темпы роста спроса на сырую нефть в Венгрии составят 3,8% и потребности в нефти к 2010г., по расчетам экспертов, составят 8,5-9,5 млн.т. Россия на 82% удовлетворяет потребности Венгрии в нефти. В 2002г. было поставлено 4,88 млн.т. на 703 млн.долл.

Поставки нефти на венгерский рынок осуществляют около десятка российских компаний, на основные из которых – «Юкос», «Сургутнефтегаз», «Нафта Москва» и «Лукойл» – приходится 90% всех поставок.

Нефтяной компании «Юкос» решением Минтопэнерго России отведена роль координатора на венгерском направлении в части поставок нефти и реализации совместных проектов. Это относится к участию «Юкоса» вместе с АО «Транснефть» в проекте интеграции нефтепроводов «Дружба» и «Адрия». Предусматривается соединение этих двух нефтепроводов для поставки российской и транзитной казахстанской нефти через территорию Венгрии в хорватский порт Омишаль с целью дальнейшей транспортировки в порты Средиземноморья и Северной Америки. На первой стадии проекта через систему «Дружба – Адрия» предполагается поставка до 5 млн.т. нефти в год с последующим увеличением до 15 млн.т.

Географическое положение Венгрии предопределяет ее особую роль в транзите российской нефти в регионе Центральной Европы, обеспечивая наиболее эффективную конфигурацию энергетической инфраструктуры в направлении юго-запада континента. Венгрия ожидает поступления за транзит по проекту «Дружба-Адрия» до 15 млн.долл. в год. Для этого необходимо всем странам иметь единую пониженную ставку транзитного тарифа 0,64 долл. за 1 т. нефти на 100 км. Все сложности урегулированы и 16 дек. 2002г. в г.Загребе представители всех стран-участников подписали Межправительственное соглашение о сотрудничестве по проекту интеграции нефтепроводов «Дружба» и «Адрия».

Российская компания «Юкос» также является партнером венгерского АО «Мол» по совместному предприятию, созданному для разработки место-

рождения нефти Западный Малабалык в Ханты-Мансийском автономном округе. Доля каждой компании в этом предприятии составляет 50%. Венгерская сторона уже инвестировала в проект 100 млн.долл. Созданное СП позволит венгерской компании увеличить собственную добычу нефти в два раза. Венгерская сторона обращалась к руководству минэкономразвития с просьбой об ускорении получения разрешения министерства природных ресурсов РФ на перерегистрацию лицензии по добыче нефти с НК «Юкос» на ООО «Западный Малабалык» и разрешения министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ на приобретение АО «Мол» доли в ООО «Западный Малабалык».

Доминирующее место в российском экспорте сырья занимают поставки газа и сырой нефти. На долю остальных 5 позиций – алюминий необработанный, руды и концентраты железные, целлюлоза, древесина и азотные удобрения приходится 10%.

Удельный вес поставок машинотехнической продукции в общем объеме российско-венгерского товарооборота за последние годы колеблется от 5% до 7%. Относительно низкий уровень удельного веса машинотехнической продукции во взаимном товарообороте РФ с ВР, по сравнению со средним аналогичным показателем во внешней торговле машинами и оборудованием РФ с другими странами объясняется рядом факторов.

Существующая структура российско-венгерского товарооборота в области машин и оборудования отражает сложившуюся еще в рамках СЭВ номенклатуру взаимных поставок. За прошедшее десятилетие венгерский промышленный потенциал, ориентированный на рынок ЕС, вырос только за счет иноинвестиций, особенно в области высоких технологий – автомобилестроения, электроники, средств телекоммуникаций, приборостроения, станкостроения, которые и определяют в настоящее время промышленный и экспортный потенциал Венгрии в области машиностроения.

Реализация инвестиционных проектов предполагает поставки комплектного технологического оборудования и, в дальнейшем, комплектующих и запчастей, соответственно, венгерский рынок наполняется товарами по схемам, которые организовывают и финансируют инвесторы. Учитывая то, что российские инвестиции в венгерском промышленном секторе незначительны, рост венгерского импорта машин и оборудования осуществлялся за счет поставок из стран-инвесторов капитала, главным образом из ЕС.

Аналогичные процессы идут и в РФ, и также без заметного участия венгерских инвесторов в промышленном секторе экономики России. Сокращаются количественные и стоимостные показатели объемов машинотехнической продукции во взаимном товарообороте, номенклатура товаров практически не изменяется, в обороте не появляются новые, высокотехнологические товары, как с венгерской, так и с российской стороны.

Промоборудование для РФ

Товарооборот машинотехнической продукции в 2003г. увеличился на 55-60 % и составил 230 млн.долл., в т.ч. российский экспорт увеличился на 16-18 % и составил 98 млн.долл., а российский импорт увеличился в 2 раза и составил 132 млн.долл.

Рост объема российского импорта связан с увеличением объемов поставок по следующим товарным позициям: средства связи (мобильные телефоны фирмы «Нокиа») на 58 млн.долл., электролампы на 9 млн.долл. или в 5 раз больше чем в 2002г., изокатодные и фотокатодные электронные трубки на 11 млн.долл. или в 2 раза больше чем в 2002г., медоборудование (рентгеновское, стоматологическое, ветеринарное, ортопедическое оборудование, приспособления и приборы для реабилитационных целей) на 10 млн.долл. или в 6 раз больше чем в 2002г.

В результате значительных изменений по отдельным товарным статьям товарооборота машинотехнической продукции российский импорт превысил экспорт на 30 млн.долл.

Наиболее «весомая» товарная статья российского экспорта «оборудование для ядерных реакторов» возросла в 2003г. до 60 млн.долл. против 36,5 млн.долл. в 2002г. за счет роста поставок тепловыделяющих элементов (твэлов) для Пакшской АЭС. Удельный вес этой товарной статьи в общем объеме российского экспорта машин и оборудования превысил 60% (в 2002г. – 43,5%).

Авария на 2 реакторе Пакшской АЭС в мае 2003г. и неудачная попытка ее устранения с помощью французско-германской фирмы убедила венгерскую сторону в несостоятельности концепции соединения на одной станции технологий и технических решений, полученных от различных фирм. Теперь руководство АЭС считает, что залогом стабильной работы станции является сотрудничество с российскими компаниями, прежде всего, с АО «Атомстройэкспорт» и АО «Твэл». Подписан ряд долгосрочных контрактов (на поставку российских Твэлов, на устранение последствий аварии на 2 блоке Пакшской АЭС), венгерская сторона форсирует также переговоры о возврате в РФ отработанного ядерного топлива. Это создает базу для долговременного крупномасштабного сотрудничества в области атомной энергетики.

В области энергетического машиностроения большие перспективы открываются перед российскими производителями оборудования для атомных станций вследствие выигранного тендера на поставку парогенераторов высокого давления (ПВД) для АО «АЭС Пакш» и тендера на ликвидацию последствий аварий на 2 блоке Пакшской АЭС.

Российская сторона, представленная ЗАО «Атомстройэкспорт» вместе с венгерским партнером «Ганз Трансэлектро» подписали контракт с АО «АЭС Пакш» на поставку указанного оборудования на 20 млн.долл., в т.ч., российские поставки оборудования составят 10 млн.долл. Сроки поставки – до 2008г.

Такой подход венгерской стороны позволил АО «Твэл» заключить контракты на поставку твэлов для всех 4 реакторов станции до 2012г. с опционом на продление до 2017г. (прежними контрактами предусматривались поставки элементов для 1 и 2 блоков до 2005г., а для 3 и 4 блока до 2012г.).

В рамках заключенных контрактов, АО «Твэл» на перспективу предлагает венгерской стороне новое топливо ВВЭР-440, имеющее улучшенные показатели по мощности на 8-10% и 5 годичные топливные циклы.

Во время проведения в г.Будапеште межправительственной комиссии в сент. 2003г. был подписан контракт на устранение последствий аварии на 2 бло-

ке АЭС на 5 млн.долл. Идет подготовка к проведению в РФ тренировочных мероприятий, с обучением венгерских специалистов, по изъятию разрушенных в результате аварии элементов с ядерным топливом на базе учебного тренажера, который воспроизводит очистительный резервуар Пакшской АЭС.

В 2003г. продолжалась реализация контракта на поставку автомотрис на 100 млн.долл. в счет погашения госдолга РФ перед ВР. В 2002г. Мытищинский завод «Метровагонмаш» поставил 5 автомотрис на 11,06 млн.долл., в 2003г. при объеме поставок 10 автомотрис сумма составит 25 млн.долл. Удельный вес товарный статьи «железнодорожный, подвижной состав» в общем объеме российского экспорта машин и оборудования возрастет до 25% (в 2002г. – 13,2 %). Объемы поставок автомотрис против контрактных обязательств (20 шт. по плану 2003г.) сократятся вдвое, по причине срыва поставок колесных пар от венгерского кооперанта по данному контракту – фирмы «Ганз-Давид Браун Хайтомюдьярто», которая не располагает достаточными кредитными ресурсами.

В 2003г. выросли экспортные поставки по товарной статье «легковые автомобили», которые составили 2 млн.долл. (в 2002г. – 0,9 млн.долл.). СП «Хунгаро-Лада» завезла в 2003г. 400 автомобилей Волжского автозавода. Удельный вес этой статьи в российском экспорте машинотехнической продукции поднялся до 2% (в 2002г. – 1,1 %). После перерыва в 2002г. на венгерском рынке снова появились в продаже автомобили ВАЗ 10 семейства с кузовами типа седан и хэтчбэк. Однако, как и прежде, в объеме продаж больше половины составляют автомобили ВАЗ «Нива».

Основными конкурентами российских легковых автомобилей в этой ценовой и технической категории, как и прежде, являются «венгерская» Сузуки, которая в 2003г. выпустила новую модель «Игниш», итальянский Фиат с моделью «Албеа», изготовленная в Испании «Мазда-2», немецкий Опель «Мерива». В общем объеме продаж 2003г. российские легковые автомобили занимают 0,2%, лидирующее же положение занимает фирма Сузуки (20% рынка), которая собирает на заводе в г.Эстергоме две модели – «Вагон Р+» и «Игниш» в количестве 90 тыс.шт. (план 2003г.), из которых 35 тыс.шт. реализуются в Венгрии. Всего же в Венгрии в 2003г. продано 235 тыс.шт. новых легковых автомобилей, или на 10% больше чем в 2002г.

По ряду товарных групп в 2003г. сократились объемы поставок, в т.ч., «запчасти к авиатехнике» с 16,8 млн.долл. в 2002г. до 950 тыс.долл. в 2003г. (удельный вес в экспорте снизится с 20% до 0,9%); «оборудование для радарных станций, запчасти» с 5,2 млн.долл. в 2002г. до 950 тыс.долл. в 2003г. (удельный вес снизится с 6,2% до 1%); «автомобили грузовые» с 1,5 млн.долл. в 2002г. до 300 тыс. долл. в 2003г. (удельный вес снизится соответственно с 1,8% до 0,3%); «тракторы» с 924 тыс.долл. в 2002г. до 350 тыс. долл. в 2003г. (удельный вес снизится с 1,1% до 0,4 %).

Сокращение объемов экспорта произошло по следующим причинам. В 2002г. были завершены основные объемы поставок запчастей и комплектующих для модернизации российских военных самолетов «Миг». Поставки российского оборудования для радарных станций гражданского назначения сократились вследствие конкуренции со стороны французских производителей аналогичной техники.

В связи с введением в ВР с 1 июля 2002г. запрета на ввоз автомобильного транспорта со стандартом ниже «Евро-3», эксклюзивный дилер ГАЗа на территории ВР фирма «ГАЗ-Импекс» была вынуждена завершить поставки «Газелей» с двигателем «Штайер». В янв. 2003г. было поставлено в ВР только 8 автомобилей «Газель» и поставки прекратились. Прорабатывается возможность организации производства автомобилей семейства «Газель» с польским дизельным двигателем «Андория» на территории Украины и Литвы для дальнейшей поставки автомобилей в Венгрию.

Продолжают «падать» объемы поставок в Венгрию российской тракторной техники. Липецкий и Владимирский тракторные заводы, которые реализуют свою продукцию через СП «Интерус» в г.Тата, где происходит досборка и частичная модернизация тракторов, так и не смогли в 2003г. наладить стабильную работу на экспорт.

В 2003г. было поставлено 60 тракторов Владимирского тракторного завода на 300 тыс.долл. Руководство СП «Интерус» надеется, что в будущем году после сертификации нового двигателя липецкого трактора объемы экспорта возрастут.

В 2003г. не были реализованы планы российской фирмы «Интерпромтехпоставка» по поставке в ВР тракторной техники «Омсктрансмаша» в счет государственного долга на 3,5 млн.долл., так как стороны не договорились по ценам. Перспективы реализации контракта не ясны.

На 9,5 млн.долл. российские импортеры закупили в ВР в 2003г. электролампы, которые производит «Дженерал электрик» на бывших заводах «Тунгсрама». По сравнению с 2002г. рост поставок этой продукции составил 500%. В 2 раза, до 11 млн.долл. выросли поставки электронных трубок для комплектации приборной продукции, изготавливаемой на российских предприятиях.

Успешно сотрудничают венгерские станкостроители с российскими партнерами – заводом «Салют», г.Москва и Рязанским станкостроительным объединением. Объемы поставок современных станков в Россию увеличились в 7 раз по сравнению с пред.г. и составили в 1,8 млн.долл.

Идет реализация программы переоснащения российских предприятий ликероводочной промышленности, в которой принимают участие и венгерские производители автоматических технологических линий мойки, сушки и розлива. Объемы поставок в 2003г. выросли в 3 раза и составили 1,7 млн.долл.

Как и в пред.г., на достаточно высоком уровне поддерживались в 2003г. поставки комплектующих и запасных частей для российских предприятий транспортного машиностроения, производитель и экспортер – группа компаний «Раба». Объемы поставок передних и задних мостов к грузовым автомобилям, автобусам и троллейбусам составили 8 млн.долл.

По ряду товарных позиций объемы поставок заметно снизились. Полностью прекратились поставки автобусов «Икарус» как городского, так и междугороднего типа. Правительство г.Москвы не подписало контракт с «Икарусбус» на поставки городского автобуса нового типа «Ц83» по причинам перехода на закупки новых автобусов от отечественных производителей. По аналогичной причине сократились закупки венгерских приборов контроля автоматики, российские производители перешли на собственное производство подобной продукции.

Увеличение объемов поставок машинотехнической продукции в Россию связано с целенаправленной политикой правительства Венгрии по поддержке экспортеров в продвижении своей продукции на российский рынок, в т.ч. и за счет кредитной политики.

Венгерское АО «Эксимбанк» в сотрудничестве со страховой компанией «Мехиб» активизировали кредитную деятельность по внешнеторговым операциям с российскими покупателями венгерской продукции, при условии предоставления гарантий со стороны российских органов самоуправления.

Только в рамках программы «Аграрный Эксимкредит», предусматривающей, в т.ч., передачу сельскохозяйственных технологий по выращиванию скота, по переработке мясной продукции, объем осуществленных с российскими партнерами кредитных операций в 2003г. составил 6 млн.долл.

Разрабатываются аналогичные схемы по оказанию финансовой поддержки венгеро-российским проектам в реализации программ по цифровому телерадиовещанию и информационным технологиям, социальному жилищному строительству в 18 регионах России, строительству электростанции в г.Астрахани и другим.

Что касается перспектив увеличения объемов росэкспорта, то ситуация изменяется не такими темпами. Российские экспортеры по-прежнему не имеют возможности получения льготных кредитных ресурсов в российских банках, что соответственно ограничивает, а зачастую и лишает их возможности конкурировать с фирмами других стран на венгерском рынке. Особенно это касается российских предприятий малого и среднего бизнеса.

Другим фактором, препятствующим росту экспорта машин и оборудования, является отсутствие технической политики на уровне руководства отдельных предприятий, направленной на развитие экспортного производства. В условиях постоянного повышения отпускных цен на собственную продукцию для внутреннего рынка, а также политики протекционизма, у российских производителей машинотехнической продукции нет большой заинтересованности в ее постоянной модернизации для дальнейшего продвижения на «требовательный» европейский рынок.

К основным факторам, которые оказывают определяющее влияние на экспорт и импорт машинотехнической продукции, товаров и услуг, можно отнести следующие.

1. Положительные сдвиги в политике венгерской правящей коалиции по отношению к России, что нашло отражение в развитии контактов на высшем уровне.

2. Выход Венгрии на заключительную стадию полномасштабного присоединения к ЕС, что влечет за собой возникновение определенных препятствий для российской МТП.

3. Обострение проблем техногенного характера в российской промышленности, сфере услуг, коммунальном хозяйстве при отсутствие достаточных средств для их решения.

4. Значительные выплаты международным финансовым организациям в счет погашения госдолга России в 2003-10гг., что сокращает возможности инвестиций в модернизацию машиностроительной отрасли.

5. Проблема утечки капиталов за границу, крупные злоупотребления в сфере налоговых платежей, что также сокращает возможности инвестирования в российскую промышленность.

6. Необходимость решения крупных социальных задач.

7. Пассивность российского бизнеса к инвестициям в ключевые отрасли промышленности, сужение сферы приложения сил для российского малого и среднего бизнеса внутри страны, пока еще неблагоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства в России.

8. Образование дефицита средств на закупку комплектующих за границей для российских заводов в условиях сокращения экспорта, невозможность получения в России дешевых кредитов для финансирования экспортных производств.

9. Отсутствие заинтересованности российских производителей в модернизации своей продукции в условиях постоянного повышения отпускных цен для внутреннего рынка.

10. Недостаточное, а зачастую полное отсутствие финансирования научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ на предприятиях.

11. Низкие темпы развития кооперационного сотрудничества российских и венгерских предприятий, крайне ограниченная координация действий в области совместных выступлений российских и венгерских фирм на рынках третьих стран.

12. Низкое качество и технический уровень российских товаров и услуг, отсутствие техники, отвечающей самым последним требованиям, сокращение экспорта сложной техники и одновременный рост импорта наукоемкой продукции.

13. Продолжающаяся порочная практика многих российских предприятий ориентироваться на производство продукции преимущественно для внутреннего рынка или рынков слаборазвитых стран, что ведет к дальнейшему росту разрыва в техническом уровне и качестве техники и, как следствие, вытеснение ее с рынков передовых стран.

14. Отсутствие господдержки проектам, направленным на производство продукции высокой степени обработки отвечающей самым современным требованиям, срывы в выполнении государственных программ развития отдельных отраслей промышленности,

15. Подмена стимулирования к выпуску современной российской техники, проведением политики «защиты» производителя путем введения повышенных таможенных пошлин на импортную продукцию, что развращает отечественного производителя в условиях отсутствия жесткой конкуренции.

16. Отсутствие государственной программы финансовой и технической поддержки сертификации российских товаров, включая сертификацию заводских систем контроля качества продукции по стандартам ИСО.

17. Полное отсутствие гарантийной и сервисной сети для товаров народного потребления, которые могли бы найти сбыт на рынке Венгрии.

18. Отсутствие опыта участия российских предприятий и организаций в международных тендерах на поставки товаров и оказание услуг, отсутствие возможностей предоставления кредитов или иных форм финансирования тендерных проектов, отсутствие единого банка данных инвестиционных проектов, предлагаемых к реализации в России,

19. Пассивность российских производителей в проведении рекламы своей продукции, участии в проводимых в Венгрии международных выставках и ярмарках.

20. Принятие в Венгрии программы модернизации вооруженных сил и вооружений, является объективным фактором, направленным на почти полное вытеснение спецтехники российской производства к 2010г.

Диалог с Россией

В 2003г. общий климат в экономических отношениях между нашими странами продолжал заметно улучшаться. Главную роль здесь сыграли последовательная линия российского правительства на углубление связей с основными торговыми партнерами, а также существенный «поворот» к РФ нового венгерского политического руководства. Пришедшее к власти по итогам парламентских выборов весной 2002г. левоцентристское правительство ВР провозгласило развитие отношений с Россией в качестве одного из приоритетных направлений формирования всей системы внешних связей. Помимо осознания усиливающейся роли РФ на международной арене, в значительной степени за этим стоит и проявление объективных экономических интересов Венгрии. В условиях растущей нестабильности и сохраняющейся неблагоприятной конъюнктуры мирового хозяйства, а также резкого снижения под влиянием этого темпов роста национальной экономики, Венгрия оказалась заинтересованной как в увеличении своего экспорта на динамично расширяющийся российский рынок, так и в привлечении российских инвестиций, перед которыми раньше она порой ставила искусственные барьеры.

Политическое руководство Венгрии в самом начале текущего десятилетия стало обращать внимание на усиливающееся свое отставание в развитии торгово-экономического сотрудничества с Россией по сравнению фактически со всеми остальными странами ЦВЕ. Поэтому наметившийся поворот к развитию этих отношений отражает стремление ВР преодолеть это отставание и наверстать упущенное. В рамках этого Венгерская Республика, по мнению некоторых экспертов, начала пытаться конкурировать с Польшей, активно выполнявшей в последние годы функцию «главного моста» в отношениях между Россией и западноевропейскими государствами. Венгрия, аналогично Польше, в своей стратегии развития отношений со странами СНГ не меньшее значение придает углублению торгово-экономического сотрудничества с Украиной, особенно принимая во внимание то, что в Закарпатье проживает венгерское национальное меньшинство.

Отмеченные изменения непосредственно проявились за последнее время в очень многих областях, в т.ч. – в значительной активизации рабочих групп в составе российско-венгерской Межправкомиссии, успешном проведении VII заседания нашей двусторонней МПК, полном снятии венгерскими партнерами к началу 2003г. всех имевшихся еще ограничений на импорт некоторых российских товаров, конструктивном изменении подхода венгерской стороны к урегулированию оставшейся части задолженности бывшего Советского Союза, а также ряде других шагов.

В ходе официальных визитов в Россию премьер-министра ВР Петера Меддьеши, визита в Венгрию председателя правительства РФ М.М.Касьянова и российско-венгерских переговоров на высшем политическом уровне был подписан ряд важных двусторонних соглашений. В 2003г. были подписаны: Соглашение о сотрудничестве в области связи и информационных технологий, Протокол о сотрудничестве в области образования, Меморандум о сотрудничестве в жилищном строительстве.

Венгерскими средствами массовой информации в связи с этим отмечается достижение «прорыва» в развитии отношений между Россией и Венгрией, развертывание качественно нового этапа их взаимодействия. Венгерская сторона в янв. 2003г. повысила кредитный рейтинг Российской Федерации до категории «стран низкого риска». В начале 2003г. был также окончательно урегулирован и вопрос о погашении оставшейся части задолженности бывшего СССР перед ВР на достаточно выгодных и взаимоприемлемых условиях.

Оценка последствий готовящегося вступления Венгрии в мае 2004г. в Евросоюз с точки зрения перспектив развития ее торгово-экономических отношений с Российской Федерацией требует взвешенного подхода. Здесь ожидаются практически одновременно как определенные негативные, так и некоторые положительные изменения. Баланс этих изменений в экономических связях между Россией и Венгрией пока выглядит в целом нейтрально. Решающими предпосылками улучшения в дальнейшем этого баланса являются: во-первых, укрепление стратегического партнерства России с Европейским Союзом и в целом с индустриально развитыми странами; во-вторых, продолжение целенаправленного курса по выстраиванию устойчивых двусторонних отношений с Венгрией, принимая во внимание ее важную роль в центрально-восточноевропейском регионе; в-третьих, принципиальное значение в данном плане имеет усиление конкурентоспособности российской экономики.

Одним из важных аспектов рассматриваемого вопроса являются условия доступа российских товаров на рынок Венгрии после ее присоединения к Европейскому Союзу. Следует учитывать, что ВР намерена после вступления в Евросоюз не применять в течение определенного периода часть ограничительных мер ЕС по отношению к ряду российских экспортных товаров. Очень важное значение с указанной точки зрения имеет осуществленный с 14 фев. 2002г. переход на принципы ВТО в торгово-экономических отношениях между Россией и Венгрией. На данном основании российская сторона отменила введенные ранее дополнительные пошлины для отдельных импортных товаров из ВР, а с венгерской стороны в конце 2002г. были сняты «адресные» ограничения на ввоз российского нитрата аммония.

Вследствие перехода к общей с ЕС внешнеэкономической политике Венгрия к середине 2004г. должна будет примкнуть к действующим в Евросоюзе сравнительно многочисленным антидемпинговым пошлинам на российскую экспортную продукцию. Существенные потери могут возникнуть у РФ от применения Венгрией количественных ограничений Евросоюза на поставки российской стали. Потенциальная возможность ущерба связана также с возможным сокращением экспорта в ВР российских энергоносителей. Однако такую воз-

можность следует рассматривать пока лишь как гипотетическую в отношении российских нефти и газа, поскольку коммерческие условия их поставок являются для Венгрии наиболее выгодными, а действующие регламентации ЕС каких-либо существенных барьеров на данном пути не ставят.

Самый значительный ущерб РФ может понести по этой линии лишь от сокращения поставок Твэлов, поскольку в сфере обеспечения ядерным топливом регламенты Евросоюза по диверсификации внешних источников снабжения являются достаточно жесткими. Но здесь действуют и факторы противоположной направленности: уровень цен на ядерное топливо у западноевропейских поставщиков значительно выше, чем у российских экспортеров. Поэтому руководители соответствующих венгерских предприятий и государственных организаций продолжают ориентироваться на дальнейшие закупки Твэлов из России, а также весьма заинтересованно подходят к вопросу об участии отечественных фирм в намеченной модернизации и возможном увеличении мощностей Пакшской АЭС.

Отрицательным последствием для российских экспортеров автомобилей, строительно-дорожной техники и бытовых электротехнических товаров является установление Венгрией уже сейчас европейских стандартов на данные виды машин. Так, принятие ВР с 1 июля 2002г. требований «Евро-3» по эксплуатации автомобилей означало практически закрытие венгерского рынка для поставок традиционных российских средств дорожного транспорта и строительной техники. Данные стандарты распространяются на весь западноевропейский рынок и отражают современный уровень требований к данным видам машиностроительных изделий.

Основная проблема заключается в сохраняющемся пока относительно низком уровне и недостаточной конкурентоспособности российской техники. Установление более высоких стандартов на внешних рынках подталкивает российских производителей к повышению уровня выпускаемой продукции, в т.ч. – на базе развития кооперации с венгерскими производителями. Известное венгерское предприятие «Раба» осуществляет сотрудничество с АО «Камаз» по выпуску новых грузовых автомобилей с отвечающим стандартам «Евро-3» дизельным мотором. Российская компания «Газ» планирует начать поставки на венгерский рынок небольших грузовиков семейства «Газель», оснащенных современным польским двигателем.

Вслед за приходом в ВР к власти весной 2002г. левоцентристской межпартийной коалиции внимание наших партнеров к развитию двусторонних экономических связей с Россией существенно повысилось. В конце 2003г. прошел 1 раунд переговоров по модернизации договорно-правовой базы экономического сотрудничества между РФ и ВР.

Инвестиции с Россией-2003

Инвестиции Венгрии в экономику России на конец 2003г. оцениваются в 350 млн.долл., что составляет 12% объема капиталовложений Венгрии за рубежом.

Объектами интересов венгерского капитала в России в 2003г., прежде всего, являлись: разработка и добыча углеводородного сырья; возможности поставок оборудования для энергетической промышленности; желание участвовать в реконструкции системы общественного транспорта в Москве, в обновлении диагностических центров в больницах, в создании инфраструктуры дигитальной трансляции радио и телепрограмм; сотрудничество в жилищном строительстве.

В 2003г. принято принципиальное решение, связанное с обеспечением венгерской компанией АО «Мол» нефтепродуктами путем создания на территории России совместного предприятия. Речь идет о совместной разработке с компанией ЮКОС нефтяного месторождения в Западной Сибири. Годовая добыча компании оценивается 2 млн.т. нефти, из которых венгерской стороне причитается половина. Совместное предприятие начало добычу нефти в апр. 2003г. Стоимость проекта составляет 250-300 млн.долл.

Принято решение начать с участием венгерской фирмы АО «Трансэлектро» работы по строительству тепловой электростанции в г. Астрахани. Стоимость проекта составляет 90 млн. дол. США. Финансирование проекта будет осуществляться на основе кредита, выделяемого «Эксимбанком». В реализации проекта будет участвовать совместное российско-венгерское предприятие «Урбан». Доля участия венгерской стороны 50%. Согласно расчетам ТЭЦ может быть построена за 2-3г.

В сент. 2003г. был подписан меморандум о сотрудничестве между министерством экономики и транспорта Венгрии и Госстроем России, которым предусмотрено создание венгеро-российской Рабочей группы по строительству и жилищно-коммунальному комплексу. Позднее был подписан генеральный контракт о совместной реализации проектов на территории России в рамках реализации жилищных программ. Этот контракт заключен между ФГУП «Федеральный инвестиционный строительный центр» и венгерским Международным инвестиционным холдингом

Для совместной реализации отобраны проекты высокой степени разработанности. Кроме выше названной фирмы с венгерской стороны в проекте примут участие страховая компания «Мехиб», «Эксимбанк» и «Эрст Банк». Доля участия венгерской стороны намечена в 20%. Общий объем финансирования первого этапа реализации плана составляет 97 млн. евро. Программа строительства обеспечит работой на длительный срок венгерских проектировщиков, строителей и монтажников. Для внедрения новых технологий и производства стройматериалов будут создаваться совместные предприятия. Некоторые специальные разработки венгерских инженеров для строительной индустрии представляют мировой уровень, например, отдельные механические блоки, бетонные конструкции со скользящей опалубкой.

Особенность деятельности АО «Медикор» на российском рынке состоит в том, что эта компания для осуществления программ развития в области здравоохранения имеет возможность через венгерский «Эксимбанк» предоставлять финансовую поддержку региональным российским администрациям. Администрация Архангельской обл. получила возможность построить новую больницу стоимостью 30,6 млн.долл. и оснастить ее современным медоборудованием на 18 млн.долл. в рамках кредита.

Венгерское общество по производству медтехники АО «Инномед» создало в Удмуртии совме-

стное предприятие. Цель – создать в Ижевске свое проектно-конструкторское бюро и наладить производство медицинских приборов.

Венгерские организации готовы подключиться к разработке и осуществлению в России правительственной программы по дигитализации радиовещания и телепередач. Заключено в 2003г. Соглашение о сотрудничестве в области цифрового вещания и информационных технологий, которое подписали министр информатики и связи Венгрии Кальман Ковач и его российский коллега Леонид Рейман.

Расширяет на восток свое влияние и фирма «Паннонпласт». В планах «Паннонпласт», разработанных в 2003г., фигурирует строительство завода по производству полифоама в г.Москве. Ранее фирма «Паннонпласт» приобрела заводы на территории Румынии и Украины.

Самой крупной трансакцией АО «Гедеон Рихтер» было приобретение в 2003г. контрольного пакета польского «ГЗФ Полфа». К руководству «Гедеон Рихтера» от нескольких регионов России в 2003г. поступали предложения о создании совместных предприятий по производству лекарственных препаратов. Однако в связи с намерением венгерского государства реализовать, принадлежащий ему контрольный пакет акций этого предприятия, руководство «Гедеон Рихтер» не имеет возможностей осуществлять какие-либо иные крупные вложения за рубежом до завершения этой трансакции. Исключение, по словам руководства компании, может составить только действующий фармацевтический завод «Гедеон Рихтер-Рус» в г.Егорьевск, где панируется установить еще одну производственную линию.

При оценке перспектив инвестиционного сотрудничества есть основание полагать, что его объемы в 2004г. будут наращиваться за счет осуществления прямых инвестиций крупными и средними компаниями, предоставления долгосрочных кредитов на срок свыше 180 дней, а также расширения сотрудничества с российскими регионами. Последнее направление определено как приоритетное. Важными с точки зрения интересов венгерского капитала считаются Уральский регион, Ростовская, Свердловская, Липецкая и Архангельская области, а также Республика Башкортостан и Чувашская Республика.

Что касается Москвы и Санкт -Петербурга, то они по прежнему остаются привлекательными для венгерских инвесторов. Остается сожалеть, что проект создания торгового центра в г.Москве «Тушинопласа» площадью 11 тыс.кв.м. и объемом инвестиций 80 млн.долл. с участием венгерского АО «Трансэлектро» в 2003г. так и не состоялся. Согласно исследованию, проведенному фирмой «Эрнст Янг», с точки зрения инвесторов самыми популярными местами в Европе являются Москва и Будапешт. Москва занимает в списке 6 место, а Будапешт – 9. Естественно, что конкуренция по вложению средств в инфраструктуры этих городов высока.

Объем прямых и прочих инвестиций Венгрии в Россию к концу 2005г. может достичь 600-700 млн.долл.

Мотором роста венгерской экономики в 2004г. должны стать увеличение объемов экспорта и приток иностранного капитала. Объем капиталов привлеченных в Венгрию в 2003г. несколько уменьшился. Сальдо между показателями ухода капитала из страны и поступлений капитала в страну является благоприятным для Венгрии. В 2003г. многие иностранные фирмы в связи со значительным укреплением позиций форинта к дол. США и евро, осуществили вывоз ранее накопленной прибыли. Накопленный объем всех прямых инвестиций в Венгрии к концу 2003г. составил 29 млрд.долл. Прямые накопленные инвестиции в России из всех стран оцениваются в 23 млрд.долл.

Венгерские специалисты совокупный российский капитал в Венгрии на конец 2003г. оценивают в 1 млрд.долл. Его присутствие ощутимо в банковской сфере, химпроме, топливно-энергетическом комплексе, нефтегазовом комплексе. По мнению венгерских должностных лиц, в Венгрии сформировались такая инфраструктура и логистическая база, которые позволяют ей быть форпостом России в Центральной Европе. В Венгрии низкие транспортные расходы, а также действует банковская система, сопоставимая с системами любой из стран Западной Европы.

В 2003г. российские фирмы проявили значительный интерес к возможностям капиталовложений в Венгрии, к инвестиционным проектам. К числу таких проектов относилось участие в приватизации металлургического комбината «Дунафер» со стороны российских фирм «Мечел» и «Северосталь». «Юкос» и «Лукойл» изъявляли желание стать совладельцами АО нефтегазовой промышленности «Мол». Газпром интересует газовый сектор «Мола». «Лукойл» ищет возможности сотрудничества в области нефтехимии с Тисайским химкомбинатом и химическим комбинатом «Боршодхем», а также планирует создать сеть заправочных станций на территории Венгрии. Ряд российских организаций имеет намерение принять участие в строительстве четвертой линии будапештского метро, а АО «Метровагонмаш» предлагает поставить метровагоны.

В 2003г. венгерское государство объявило результаты тендера по отбору фирмы, которая будет осуществлять через биржу реализацию акций «Мол». В середине года было принято решение о продаже 22,73% акций «Мол», находящихся в руках государства. Реализацию пакета акций предполагается осуществить до конца 2005г. В начале 2003г. этой компании удалось стать мажоритальным владельцем словацкой нефтяной компании «Словнафт». Стоимость этой трансакции 650 млн.долл. В этом же году АО «Мол» приобрело 25% акций плюс один голос в хорватском нефтяном предприятии «Ина» На эту цель было израсходовано 505 млн.долл. Польская нефтяная компания ПКН и АО «Мол» подписали договор о региональном сотрудничестве. В 2004г. АО «Мол» и Тисайский химкомбинат наметили создать первое в Центральной Европе полное интеграционное объединение.

Наряду с основным производством, группа компаний «Мол-Ина», куда входит и Тисайский химкомбинат, имеют в девяти странах 1300 бензоколонок. Наиболее крупную собственную сеть заправок «Мол» имеет в Румынии, где он приобрел в дополнение к своим 50 еще 23 бензоколонки у фирмы «Шелл». Инвестиции «Мол» в Румынии без сделок с «Шеллом» составляют 100 млн.долл. И «Мол» рассчитывает на дальнейшее расширение влияния в Румынии, так как планируется приватизация нефтяной компании «Петром». Венгерское государство является собственником компании «Мол» на 25%. На долю зарубежных собственников приходится

54% акций, в т.ч. 10% принадлежит австрийской компании OMB, а остальные, по мнению экспертов, находятся в собственности российских фирм.

Компания «Мол» заняла ведущую позицию на рынке Центральной и Восточной Европы и фактически приблизилась к своей стратегической цели – созданию интегрированной системы, простирающейся от Балтики до Адриатики. Участие или неучастие российских компаний в 2004-05гг. в покупке акций АО «Мол», принадлежащих государству, имеет важное стратегическое значение.

Российская компания «Лукойл» зарегистрировала в 2003г. в Венгрии свою дочернюю компанию «Лукойл Даунстрит Мадьярорсаг». В предстоящие 2г. эта компания планирует открыть в Венгрии сотню автозаправочных станций. На строительство, техобслуживание и эксплуатацию этих станций, а также 2-3 топливохранилищ компания ассигновала 120 млн.долл. Большая часть автозаправочных станций должна разместиться в Восточной Венгрии. Гендиректор «Боршодхема» Ласло Ковач заявил, что «Лукойл», самый крупный торговый партнер «Боршодхема», намерен приобрести пакет акций этого комбината.

В рамках продолжающейся в Венгрии приватизации пакетов госсобственности в крупных компаниях, российский капитал имеет возможность участвовать в объявляемых тендерах. В 2003г. был проведен тендер по приватизации крупнейшего меткомбината страны «Дунаферр». Этот комбинат выпускает 1,4 млн.т. плоского проката. Из общего объема продукции 60% поставляется на внутренний рынок, остальное количество в страны ЕС. Деятельность предприятия за последние годы была убыточной. Задолженность компании – 400 млн.долл. В тендере по приватизации планировали принять участие российские компании «Мечел» и «Северосталь».

Компания «Мечел» после приобретения соответствующих материалов отказалась участвовать в тендере, так как сочла условия тендера слишком строгими. На окончательном этапе в тендере участвовали только три претендента – российская компания «Северсталь», англо-индийская ЛНМ, которая является второй компанией в мире по производству стали, и украинско-швейцарский консорциум «Донбасс-Дуферко». Победителем был объявлен украинско-швейцарский консорциум. С целью финансового оздоровления комбината новому собственнику придется реально вложить более значительные средства, чем те, которые были предусмотрены в условиях тендера.

На территории Венгрии успешно действует Банк по обороту ценностей, в уставном капитале которого – весомая доля российского участия. В I пол. 2003г. прибыль банка составила без вычета налогов 7 млрд. форинтов. Этот банк продал принадлежащий ему пакет акций предприятия АО «Залакерамия» австрийской фирме. Банк владел акциями в качестве финансового инвестора. В результате прибыль предприятия возросла с 230 млн. до 1 млрд. форинтов.

Инвестиции с РФ-2002

Совокупный размер российских капиталовложений в венгерскую экономику достигает 400-600 млн.долл. В протоколе, подписанном по итогам завершившегося в нояб. 2002г. VII заседания Межправкомиссии, обращается внимание на расширение сотрудничества в осуществлении конкретных проектов (в коммунальной, транспортной, машиностроительной сферах, в области развития инфраструктуры, с/х технологий, химической и нефтехимической отрасли, в оснащении медтехникой, в геологоразведочных работах и в исследовательской деятельности медпрепаратов). Каждое из этих направлений может быть реализовано в рамках конкретного отдельного проекта, участие в которых могли бы принять российские компании и банки.

Крупнейшим российским инвестором в венгерскую экономику остается РАО «Газпром», которое через систему дочерних компаний и банков активно участвует в приобретении венгерской собственности. В собственности РАО «Газпром» и его дочерних предприятий находится 41% Боршодского химкомбината, 38% компании DKG-EAS, 81,5% крупнейшего банка Венгрии AEB (Банк общего оборота ценностей), 40% СП «Панрусгаз», 14% акций Тисайского химкомбината, 14% акций венгерской нефтегазовой компании «Мол». Сумма инвестиций РАО «Газпром» превышает 445 млн.долл.

В 2002г. Санкт-Петербургский завод по производству алюминиевой фольги купил через свою шотландскую дочернюю компанию TBS Enterprises венгерский завод по производству легких металлов Kobal Kobanyai Kornyufemmu.

Санкт-Петербургский завод, его шотландская дочерняя компания и Кебаньский завод входят в концерн Цветметсервис. Приобретение венгерского завода позволит Цветметсервису увеличить поставки продукции на рынки стран Евросоюза.

Приходит российский капитал и на венгерский рынок интернет. В 2002г. российская компания «Антел Холдинг» приобрела за 36,5 млн. евро венгерскую фирму GTS-Daten, ранее входящую в объединение GTS Central Europe. Российский холдинг «Антел» является дочерней компанией группы «Менатеп», 61% акций которой находится в собственности АО «Юкос»

Новым событием в совместном инвестиционном сотрудничестве в Венгрии явилось открытие весной 2002г. объекта туристического бизнеса с участием российского капитала. В горах Матра (обл. Хевеш, пос. Парадфюрде) начал функционировать новый отель «Эржбет Кирайне Парк». Группа российских инвесторов в 2000г. приобрела корпус больницы, находившейся в аварийном состоянии, и создала на его базе комфортабельный отель с возможностью лечения болезней кровообращения ног. Отель расположен в районе термального курорта, оснащен плавательным бассейном и термальной купальней. Объем российских инвестиций оценивается в 2 млн.долл.

Опыт работы совместных венгеро-российских предприятий свидетельствует о том, что деловые круги Венгрии проявляют все большую заинтересованность в создании благоприятных условий для российских инвестиций, в т.ч. по возможностям совместного выступления российских и венгерских экспортеров на рынках третьих стран. Российское участие в предприятиях топливно-энергетического комплекса Венгрии, в т.ч. с газо- и нефтетранспортных распределительных системах, а также создание совместных предприятий по переработке российского сырья позволит не только увеличить российские поставки в Венгрию, но и расширить реэкспорт российской продукции как в

регион Балканских стран, так и в связи с предстоящим вступлением ВР в Евросоюз – в страны Западной Европы.

На конец 2002г. в Венгрии действовало 1978 совместных венгеро-российских предприятий (в 2001г. их было 1527) с суммарным уставным капиталом 50 млн.долл. В 2002г. было создано 451 СП. Большая часть СП является торгово-посредническими в форме обществ с ограниченной ответственностью с привлечением частного капитала с уставным капиталом 3 млн. форинтов, которые не вносят существенного вклада в развитие взаимной торговли.

Процесс создания предприятий с иноучастием венгерским законодательством отлажен. Однако зачастую участие российского капитала в предприятии является своеобразной «красной тряпкой» для фискальных органов, что выливается в более частые и не всегда объективные проверки их финансово-хозяйственной деятельности, на что часто жалуются российские участники СП.

В 2002г. в деятельности различных предприятий с российским участием по ряду причин произошли существенные изменения. Закончилось многолетнее совместное сотрудничество российского АО «Атекс» и венгерского АО «Икарус». В конце мая 2002г. российский акционер под влиянием тех действий, которые осуществляли против него венгерские партнеры, продал принадлежащий «Атекс» 33% пакет акций в АО «Икарус» австрийской компании.

Заключению сделки предшествовало решение Верховного суда Венгрии и Столичного суда Будапешта о незаконности действий венгерского руководства «Икаруса», которые шли вразрез с интересами российского участника АО. Признано незаконным утверждение баланса 2000г., решение по аудиту, а также решения по продаже ряда объектов АО «Икарус». Вследствие этого венгерский акционер и гендиректор АО Габор Селеш, оказались в затруднительном положении. В результате на руководство АО «Атекс» вышли посредники с предложением заключить мировое соглашение. Все формальности были выполнены в кратчайший срок. Сумма, по которой «Атекс» переуступил свой пакет акций, остается неизвестной. Можно предположить, что речь может идти о сумме меньшей, чем 17 млн.долл., на которой настаивала российская сторона в своем иске.

До того как вопрос будет закрыт полностью, предстоит еще отозвать ряд исков обеих сторон, что предусмотрено мировым соглашением. Но член наблюдательного совета от российского учредителя уже подал заявление о сложении с себя полномочий. Российская сторона прекратила свое участие в АО «Икарус».

По оценкам российского учредителя, участие в АО «Икарус» выполнило свою задачу, поскольку в наиболее сложный период в развитии российской экономики удалось решать важнейшую социальную задачу – организацию пассажирских перевозок. Причем за счет ценовой и курсовой разницы экономический эффект в целом для регионов России составил 250 млн.долл.

Предприятие «ГАЗИмпекс», осуществляло поставки на венгерский рынок автомобильной техники Горьковского автозавода. В 2002г. коммерческие поставки автомашин семейства «Газель» и «Соболь» сократились (1,479 млн.долл. в 2002г. против 1,536 млн.долл. в 2001г.) и после принятия решения о введении Венгрией с 1 июля 2002г. норм Евро-3 поставки машин прекратились вообще. В порядке исключения, было получено разрешение венгерских властей на реализацию «Газелей», завезенных в страну до 1 июля 2002г. Объем поставок для венгерского рынка составил 201 автомобиль. Планируется наладить поставки автомобилей семейства «Газель» с двигателем «Андорра» польского производства.

С 1994г., в Венгрии активно работает совместное венгеро-российское предприятие ООО «Интерус», которое является эксклюзивным торговым представителем двух российских тракторных заводов: ОАО «Владимирский тракторный завод» и ОАО «Липецкий тракторный завод».

В 2002г. «Интерус» поставил в Венгрию тракторов на 1,073 млн.долл. против 1,812 млн.долл. в 2001г. (в Венгрию поставлено только 253 трактора). За 8 лет работы на венгерском рынке создана разветвленная сбытовая сеть, а также техцентр по сборке и обслуживанию тракторов.

Сокращение объемов поставок тракторов вызвано тем, что в начале 2002г. Комитет по таможенным тарифам ВР снял льготный таможенный контингент для ввоза в Венгрию сборочных тракторных комплектов ЛТЗ, на базе которых «Интерус» собирает венгерский трактор «ЛТЗ-Торнадо». Объемы поставок сборочных комплектов тракторов, по сравнению с 2001г., сократились почти вдвое. Причиной сокращения объемов поставок тракторов является нестабильная работа указанных тракторных заводов, постоянные перебои на конвейере, смена собственников Липецкого тракторного завода.

Совместное венгеро-российское предприятие ООО «Хунгаро-Лада» импортировало в Венгрию автомобили ВАЗ. Фирма «Хунгаро-Лада» сократила свою торговую деятельность из-за низкого спроса на российские легковые автомобили 10 семейства, ограничившись завозом лишь 30 шт. моделей ВАЗ-2121 («Нива»).

Автомашины других типов в Венгрию не поставлялись, поскольку они не отвечают запросам потребителей ни по техническому уровню, ни по комфортности, ни по ценовым показателям, ни по качеству. В аналогичной 10 семейству ВАЗа ценовой и технической категории, в ВР в 2002г. продано 30 тыс.шт. автомобилей «Сузуки-свифт» и 6 тыс.шт. автомобилей «Рено-Талия».

На рынке удобрений в Венгрии действует посредническое АО «Агрохимтранспак», являющееся совместным предприятием с российской долей в 49% («Агрохимэкспорт» и «Агрохиминвест»). Венгерской долей владеют: МАВ (Венгерские железные дороги) – 30%, фирма «Арома» – 11%, фирма «Системконсалтинг» – 10%.

Совместное венгеро-российское АО «ДКГ-Ист» осуществляет производство нефтегазового оборудования, которое поставляется не только на рынок России, но и на рынки третьих стран. 68,3% акций предприятия принадлежит «Газпрому», 14,1% находится в собственности АО. «Приватизация и управление госимуществом ВР», 12,7% – у Задунайского завода нефтегазового оборудования и 4,9% – у самоуправления г.г.Надьканижа и Фоньяд.

АО «Панрусгаз», созданное РАО «Газпром» совместно с венгерским АО «Мол» (50% на 50%) успешно действует в Венгрии с 1994г. Через АО «Панрусгаз» осуществляется продажа российского природного газа в Венгрию, главным покупателем которого является АО «Мол».

По данным Российской регистрационной палаты на начало 2002г. в России было зарегистрировано 256 коммерческих предприятий с участием венгерского капитала, в т.ч. 48 СП, общий уставный капитал которых, оценивается в 22 млн.долл.

Объектами интересов венгерского капитала в России в 2002г. являлись: фармпром, агропром, гостинично-развлекательные комплексы, разработка и добыча углеводородного топлива, производство упаковочных материалов.

АО «Гедеон Рихтер» совместно с администрацией г.Егорьевска Московской обл. построили и с 1999г. успешно эксплуатируют фармацевтический завод, который производит различного рода лекарства, зарегистрированные в России как собственность «Гедеон Рихтера». Производство осуществляется из российских субстанций.

В 1995г. Новочебоксарский химический завод совместно с венгерской фирмой «Абона» организовали СП по производству ускорителя вулканизации дефинилглуанизина. Объемы производства СП составляют 2 тыс.т. в год. С 1997г. в Самаре действует СП, созданное фирмой «Баконь Мювек» и «АвтоВазом», которое производит стеклоочистители для Волжского автозавода.

По мнению российских специалистов-сотрудников совместных предприятий, серьезный барьер на пути развития совместного предпринимательства поставило введение визового режима и новых правил получения разрешений на работу, что является сдерживающим фактором развития сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства. Рабочая виза выдается на срок 4г. с возможностью продления еще на 4г. Российские граждане, работающие в Венгрии на предприятиях, вынуждены ежегодно проходить процедуру получения разрешения на работу, что связано с необходимостью выполнения большого количества формальностей (предоставление справок о жилье, доходе, здоровье, страховании).

Транзит с Россией

В Захоньской предпринимательской зоне создано венгеро-российское общество «Логистика Хангари». Перспективы для его успешного функционирования имеются. По мнению советника канцелярии премьер-министра Венгрии Тибора Байора, Захонь имеет хорошие шансы стать узловым центром в торговле между Европой и Азией. Из Шанхая до Гамбурга по морю путь длится пять недель, в то время как по железной дороге до г.Захонь – 3 недели. После присоединения Венгрии к ЕС Захонь может стать ее восточными воротами.

Чоп-Захоньский транспортный узел (современное название – «Захонь-порт») в ближайшее время начнет строительство наиболее значительного объекта этой территории – центра логистики и складской базы. Согласно плана, в районе Захони, в качестве первого этапа, на территории 30 га будут построены склады площадью 60-70 тыс.кв.м. и создана структура необходимая для перегрузки. База позволит обеспечить долгосрочное складирование товаров, их таможенное оформление, а также торговлю по биржевой системе. Планируется, что в качестве второго этапа на территории, по необходимости, могут быть построены и производственные предприятия. Общая стоимость объекта 40 млрд. форинтов, а осуществление первого этапа – 8-10 млрд. форинтов.

Трансконтинентальное акционерное общество по перевозкам и услугам, членом которого является и ООО по развитию «Захонь и его регион» создало совместное венгеро-российское предприятие, которое будет строить центр логистики и складскую базу, подобные венгерским под Екатеринбургом. Между местами, где планируется строительство объектов, уже сейчас имеется прямое железнодорожное сообщение. После присоединения Венгрии к Европейскому Союзу Захонь может стать его восточными воротами, что для предпринимательской зоны означало бы коренные изменения. Выросли бы также поступления в венгерский госбюджет, поскольку 25% доходов от таможенных операций на границе ЕС остается в той стране, в которой находится пограничная станция.

Правительство Венгрии в 2003г. одобрило проект Закона о строительстве 4 линии метро. Финансирование строительства на 70% будет осуществляться из бюджетных средств, на 30% за счет бюджета столицы. Европейский инвестиционный банк предоставит кредит на 875 тыс. евро, т.е. на 75% всей стоимости проекта. Срок погашения кредита 25 лет, с семилетней отсрочкой. На строительство метро министерством экономики ВР и властями Будапешта будет объявлено 30 тендеров.

Ключевое значение для России в рассматриваемом регионе имеет участие российских компаний в реализации многостороннего проекта по интеграции на венгерской территории нефтепровода «Дружба» и «Адрия» и увеличению их пропускных мощностей. Реализация проекта сдерживается в связи с имеющимися экологическими проблемами на территории Хорватии. Гендиректор хорватской фирмы «Янар», отвечающей за реализацию проекта, подтвердил, что завершение проекта затягивается. Первые поставки российской нефти в порт Омишаль возможно будут осуществлены не ранее середины 2004г.

Новое Соглашение между правительствами РФ и Венгерии о международном автомобильном сообщении было подписано 2 фев. 2001г. С 2002г. венгерская сторона в одностороннем порядке вдвое сократила для российских перевозчиков количество разрешений, выделив только 5 тыс. штук для двустороннего и транзитного проезда по территории Венгрии. При этом были введены ограничительные меры, заключающиеся в том, что часть разрешений предназначалась только для экологически чистых грузовиков, что противоречит положениям упомянутого Соглашения. В то же время потребности российских перевозчиков в разрешениях, в первую очередь из-за увеличения транзитного потока грузов на Словению, Австрию, Италию, Югославию и другие страны, достигают 10 тыс. штук.

На переговорах между делегациями минтранса РФ и минэкономики и транспорта ВР по вопросам международного автомобильного сообщения, состоявшихся в Москве 28 мая 2003г., российская сторона предложила увеличить контингент разрешений для двусторонних транзитных перевозок на 2003г. до 10 тыс.шт. и далее продолжить обсуждение этого вопроса на переговорах в сент. Из-за медлительности венгерской стороны в июне сложилась наиболее напряженная ситуация с обеспечением российских автоперевозчиков разрешениями на транзитные перевозки грузов по территории Венгрии. В этот период, по просьбе замминистра транспорта, были проведены переговоры в министерстве экономики и транспорта Венгрии по

вопросу ускорения выделения венгерской стороной упомянутых разрешений. В результате переговоров было получено 1000 разрешений для автотранспорта, сертифицированного по стандартам «Евро-2» и «Евро-3», которые были направлены в российский АСМАП 10 июля 2003г.

В 2003г. российская сторона неоднократно обращалась к компетентным венгерским органам с просьбой увеличить контингент разрешений, исходя из потребностей нашей внешней торговли. На состоявшихся 29-30 сент. 2003г. в Будапеште в переговорах между делегациями Министерства транспорта РФ и министерства экономики и транспорта ВР российская делегация в очередной раз обратила внимание на то, что действия венгерской стороны противоречат европейским нормам и принципам развития транзита. При рассмотрении контингента разрешений на 2004г.венгерская сторона, несмотря на тенденцию роста объемов перевозок, отказалась рассматривать вопрос об увеличении количества этих разрешений, оставив общее количество на уровне 2003г., при этом предполагается увеличить количество ограничительных разрешений. Такое решение ставит под угрозу срыва выполнение обязательств российских автоперевозчиков в 2004г. и приведет к дальнейшему увеличению количества автоперевозчиков третьих стран, опосредующих нашу внешнюю торговлю.

Доступ ростоваров-2003

Несмотря на то, что в развитии торгово-экономического сотрудничества между Россией и Венгрией с фев. 2002г. осуществлен переход на принципы ВТО, 1 июля 2003г. венгерская сторона в очередной раз необоснованно ввела дополнительные таможенные пошлины на нитрат аммония, что в значительной мере затронуло интересы российских производителей и экспортеров.

Серьезным препятствием развитию российско-венгерских связей является наличие визового режима для российских граждан. Уже сегодня можно с уверенностью констатировать, что переход на визовый режим затрудняет деловые поездки российских предпринимателей.

Препятствующим фактором для доступа венгерских товаров на российский рынок является то, что как в рамках общей экономической политики, так и в рамках конкретных шагов экономического характера, венгерские производители и экспортеры не получают никакой поддержки для выхода на российский рынок и закрепления на нем. В таких условиях венгерскую продукцию на российском рынке вытесняют товары других стран, в которых действует система поддержки своих производителей со стороны правительства. Очень часто нас пытаются втянуть в старые схемы внешнеторговых сделок, поскольку постоянно делаются попытки увязать наш экспорт и импорт по бартерным схемам.

С конца 90гг. в торгово-экономических отношениях между Россией и Венгрией обострилась проблема взаимного доступа на рынки товаров и услуг. Венгерская сторона взяла курс на введение ограничений и инициирование антидемпинговых процедур по отношению к российским экспортным товарам, нарушая действующий между нашими странами Договор о торговле и мореплавании от 1947г., по которому оба государства предоставили друг другу режим наибольшего благоприятствования во взаимной торговле.

В 2003г., как и в предыдущие годы, наибольшую остроту представляли защитные меры на импорт российских азотных удобрений. Отмененная ранее дополнительная таможенная пошлина на нитрат аммония, решением венгерского правительства была вновь введена с 1 фев. по 1 авг. 2003г. в 11600 форинтов за 1 т. (51,5 долл. по курсу на фев. 2003г.). Практически все средства массовой информации Венгрии отметили, что это решение, с одной стороны, защищает единственного производителя азотных удобрений Петский комбинат «Нитрогенмювек», а с другой – наносит значительный ущерб венгерскому сельскому хозяйству, так как фермеры теперь вынуждены будут платить за эти удобрения гораздо больше.

В итоге, 13 фев. 2003г. министр экономики и транспорта И.Чиллаг временно приостановил действие этой меры. Венгерская сторона с 23 июня 2003г. отменила приостановление действия дополнительной защитной пошлины. Во время переговоров в качестве контраргументации постоянно упоминалось о введенных без предупреждения квотах на поставки в Россию мяса птицы, свинины и говядины.

В любом случае российских поставщиков азотных удобрений ожидали трудности. С мая 2004г. – момента присоединения Венгрии к ЕС каждая тонна ввозимого в Венгрию нитрата аммония из стран-нечленов ЕС будет облагаться пошлиной в 47 евро (чуть больше существующей сейчас пошлины), что, безусловно, повлияет на объемы реализации российской продукции на венгерском рынке.

В марте 2003г. Россией было получено официальное уведомление о введении с 2 апр. 2003г. на 7 товарных групп сталелитейной продукции импортных квот и дополнительных пошлин на продукцию, ввозимую сверх фиксированных квот. Указанные меры защиты рынка будут действовать до момента присоединения Венгрии к Евросоюзу в мае 2004г. По мнению министерства экономики и транспорта ВР, принятие указанных мер было необходимо для того, чтобы венгерская металлургическая промышленность получила еще один шанс, хотя председатель союза импортеров сталелитейной продукции С.Шефер считает, что принятые меры венгерской металлургической промышленности уже не помогут.

Доступ ростоваров-2002

Венгрия обеспечивает недискриминационный режим доступа на свой рынок для российских товаров и услуг, а также для отечественных инвесторов. В связи с вступлением Венгрии в Евросоюз на условиях полноправного членства этот режим с 1 мая 2004г. будет таким же, как и остальных государствах-членах ЕС. Практически это означает, что Венгрия распространит на российские товары и услуги все те ограничения, которые будут действовать в указанное время в этом экономическом сообществе. По некоторым российским товарам и услугам, доступ которых на рынок ЕС сегодня затруднен, Венгрия намерена ввести соответствующие ограничения лишь по прошествию определенного времени.

Обеспечение благоприятных условий доступа отечественных товаров и услуг на венгерский рынок является ключевым вопросом в шкале национальных российских торгово-экономических при-

оритетов взаимоотношения России и Венгрии. В последнее время основное внимание было сосредоточено на достижении решения главной проблемы – снятия ВР ранее установленных ею необоснованных импортных пошлин в отношении российского нитрата аммония, а также на прекращение инициированных венгерской стороной антидемпинговых процедур по целому ряду других ростоваров.

В развитии торгово-экономического сотрудничества между Россией и Венгрией с 14 фев. 2002г., после подписания обменных писем, осуществлен переход на принципы ВТО в области регулирования торговых отношений. Венгерская сторона после этого приостановила начатые ею ранее антидемпинговые расследования по отношению к российским экспортным товарам. Позже, до начала работы в нояб. месяце 2002г. VII заседания Межправкомиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, между Российской Федерацией и Венгерской Республикой были официально прекращены антидемпинговые процедуры в отношении поставок российского цемента и изделий из ДВП. В течение четырех лет велась работа по снятию Венгрией ограничений на импорт нитрата аммония.

Консультации по этому вопросу проходили в дек. 1999г. в Будапеште, в фев.-нояб. 2000г. и апр. 2002г. в Москве, в авг. 2002г. в Будапеште. Венгерской стороне предлагались различные варианты урегулирования вопроса. В результате проделанной работы, достигнута отмена венгерской стороной с 22 нояб. 2002г. дополнительной пошлины на азотные минеральные удобрения российского производства.

В 2002г. было получено официальное уведомление о введении с 11 апр. системы мер по контролю (мониторингу) за импортом сталелитейной продукции, а позже и сообщение о временном введении с 3 июня по 3 дек. 2002г. тарифных мер по защите венгерского рынка сталелитейной продукции. В соответствии с принятым решением, импорт 15 товарных групп, превышающий установленные импортные квоты облагался таможенной пошлиной в пределах 20?25% в зависимости от товарной позиции.

Росэкспорт стального проката в Венгрию составляет в среднем 15-17 тыс.т. в год, что соответствует 2,5-3% от совокупного импорта стального проката. По ряду позиций доля российского экспорта достигает 17-18% (трубы и профили сварные, круглого сечения из углеродистой стали – 7 тыс.т.). Введение ограничительных квот и таможенных тарифов безусловно осложнило в 2002г. позицию российских поставщиков этой продукции на венгерском рынке.

Серьезным препятствием развитию российско-венгерских связей является наличие визового режима для российских граждан. Можно с уверенностью констатировать, что переход на визовый режим затрудняет деловые поездки российских предпринимателей.

Препятствующим фактором для доступа венгерских товаров на российский рынок является то, что, как в рамках общей экономической политики, так и в рамках конкретных шагов экономического характера, венгерские производители и экспортеры не получают никакой поддержки для выхода на российских рынок и закрепления на нем.

Ключевым направлением работы по обеспечению доступа российских товаров на венгерский рынок являлось и продолжает оставаться содействие улучшению общего климата наших торгово-экономических отношений с Венгрией.

С этой точки зрения, большое значение имели: IV заседание российско-венгерской Комиссии по научно-техническому сотрудничеству (Москва, июль 2002г.); заседание Рабочей группы по промышленному и инвестиционному сотрудничеству (Будапешт, сент. 2002г.); VII заседание российско-венгерской Межправкомиссии по торгово-экономическому сотрудничеству (Будапешт, нояб. 2002г.), встречи ее сопредседателей и заместителей сопредседателей; выставка «Венгрия 2002» (Москва, сент. 2002г.); IV заседание межправительственной комиссии Республики Башкортостан РФ и Венгерской Республики по торгово-экономическому сотрудничеству (Будапешт, нояб. 2002г.).

Значение Венгрии среди государств ЦВЕ, – с точки зрения основных внешнеэкономических интересов России, – является важным не только в плане надежного рынка сбыта целого ряда отечественных товаров, но и в отношении их транзита на рынки третьих стран.

Связи с Россией

Значительным изменением в рамках общего внешнеполитического курса Венгрии явились предпринятые с середины 2002г. новым венгерским правительством шаги к улучшению отношений с РФ. За этим стояло в существенной мере проявление экономических интересов данной страны. В условиях сохраняющейся неблагоприятной конъюнктуры мирового хозяйства, резкого снижения темпов роста национальной экономики, а также накопившегося очень крупного дефицита в нашей двусторонней торговле, Венгрия оказалась заинтересованной как в увеличении своего экспорта на динамично расширяющийся российский рынок, так и в привлечении отечественных инвестиций. Некоторое движение в указанном направлении со II пол. 2001г. начало осуществлять уже предшествующее венгерское правительство, которое до того почти однозначно дистанцировалось от развития отношений с нашим государством. Новое политическое руководство Венгрии официально провозгласило создание благоприятного климата в отношениях с Россией одним из приоритетных направлений развития внешних связей.

Среди непосредственных проявлений этого за 2002г. выделяются: активизация деятельности рабочих групп в составе российско-венгерской Межправкомиссии, целенаправленная подготовка и успешное проведение в Венгрии VII заседания двусторонней МПК, снятие венгерскими партнерами к концу рассматриваемого периода имевшихся еще ограничений на импорт некоторых отечественных товаров, конструктивное изменение позиции венгерской стороны по урегулированию оставшейся части задолженности бывшего Советского Союза, а также ряд других шагов. Такой поворот создал благоприятные предпосылки для состоявшегося 19-21 дек. 2002г. официального визита в Россию премьер-министра Венгрии Петера Меддьеши и российско-венгерских переговоров на высшем политическом уровне. В ходе этого визита был подписан ряд важных двусторонних соглашений. После его завершения венгерскими СМИ было отмечено до-

стижение «прорыва» в развитии отношений между Россией и Венгрией. Вслед за окончанием визита с венгерской стороны был вскоре повышен кредитный рейтинг Российской Федерации, из списка №3 «стран среднего риска» с 2003г. Россия была переведена в список №2 «стран низкого риска».

Российско-венгерский товарооборот, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	02/01, %.
Товарооборот	2326,7	1987,3	3044,0	2841,6	2738,8	96,4
Эксп. России в Венгрию	1666,0	1631,1	2588,6	2369,3	2284,0	96,4
- сырье и топливо	1562,0	1510,0	2449,1	2320,1	2200,0	94,8
- машины и оборудование	104,0	121,1	139,5	49,2	84,0	170,7
Имп. России из Венгрии	660,7	356,2	455,4	472,3	454,8	96,3
- сырье и топливо	523,2	287,6	371,6	388,8	392,3	100,9
- машины и оборудование	137,5	65,0	83,8	83,5	62,0	74,3
Сальдо	+1005,3	+1274,9	+2133,2	+1897,0	+1829,2	96,4

Сокращение товарооборота произошло как за счет снижения росэкспорта сырья и материалов, так и за счет падения на 25,7% объема венгерских поставок в Россию машинотехнической продукции.

Росэкспорт. Удельный вес сырьевых товаров в структуре экспорта из России в Венгрию за 2002г. составил 96,3% (против 97,9% в 2001г.). Сокращение объема поставок произошло за счет падения стоимостного объема российской нефти на 60 млн.долл., что было вызвано падением мировых цен. Объемы поставок российской сырой нефти в Венгрию составили 4,9 млн.т. (на 770 тыс.т. меньше, чем в 2001г.). Произошло сокращение стоимостного объема поставок природного газа на 109 млн.долл. при росте физического объема на 870 млн.куб.м. (всего 8,9 млрд.куб.м.). Общая стоимость поставок российских энергоносителей составила 1887,3 млн.долл., что на 4,7% ниже уровня 2001г., а их удельный вес в совокупном росэкспорте в Венгрию составил 82,6%.

Контрактные цены на природный газ сократились на 24-26 долл. за 1000 куб.м. Сократились поставки целлюлозы, сырого алюминия, цемента на 2,23 млн.долл. Возросли поставки железной руды и концентратов, угля, древесины.

Рост экспорта машин и оборудования был обеспечен за счет контрактов по восстановлению российских МиГов, стоящих на вооружении в венгерской армии (16,8 млн.долл.), а также поставками ТВЭЛов для Пакшской АЭС (+8,5 млн.долл.) и пяти автоматриз РА-2 на 11,1 млн.долл.

Росимпорт. Анализ структуры росимпорта из Венгрии показывает, что он формируется узкой номенклатурой товаров, в основном это медикаменты, продукты питания, пластмассы, бумага. Удельный вес сырьевых товаров в общем российском импорте из Венгрии составил 86,4% (в 2001г. – 82,2%). В 2002г. возросли венгерские поставки в Россию зерновых (поставлено 240 тыс.т. кукурузы), мясных изделий, фруктов, кофе, чая. Вместе с тем сократились поставки живых животных, куриного мяса, овощей, жиров и масел. Одновременно сократились поставки органических химсоединений, фармацевтической продукции, пластмасс, алюминия. Росимпорт из Венгрии сырьевых материалов возрос на 0,9% (на 3,5 млн.долл.).

Уменьшение импорта из Венгрии в Россию машин и оборудования (-25,7%) произошло за счет сокращения объема поставок автобусов городского типа «Икарус» для г.Москвы на 38,9 млн.долл. Возросли поставки из Венгрии в Россию приборов автоматического контроля, запасных частей для автотранспортных средств.

Наш долг Венгрии

В 2003г. продолжали реализовываться договоренности по погашению оставшейся части государственной задолженности РФ перед ВР. В ходе визита премьер-министра Венгрии П.Меддьеши в Москву в дек. 2002г. был подписан Протокол о внесении изменений в Соглашение между правительствами Венгрии и России об урегулировании взаимной задолженности между ВР и бывшим СССР от 1 апр. 1994г. Остаток суммы задолженности на 1 янв. 2003г. составил 467 млн.долл.

В соответствии с договоренностями, закрепленными в Протоколе, венгерская сторона уменьшила итоговое сальдо на 62 млн.долл., представляющую собой общую сумму осуществленных в 1995-98г. поставок по контрактам ОАО «Москвич» (8,3млн.долл.), ОАО ГАЗ (43,2 млн.долл.), АО «Текстильмаш» (4,6 млн.долл.), ФГУП «Машиноэкспорт» (5,7 млн.долл.).

Часть суммы в 245 млн.долл. была урегулирована путем уступки Венгерским госказначейством в пользу Внешэкономбанка по цене 33,5% от номинальных требований без права дальнейшей переуступки.

Оставшуюся задолженность на 177 млн.долл. российская сторона погашает поставками по следующим контрактам.

1. Поставки угля на 5,16 млн.долл., контракт от 27.10.1995г. между фирмой «Систем Консалтинг» и ЗАО «Компания Росуглесбыт».

2. Поставки судов типа «река-море» на 21 млн.долл., контракт от 27.12.1995г. между АО «Махарт» и ГВП «Судоэкспорт».

3, Выполнение работ на военных мемориалах на 3,1 млн.долл., договор от 13.11.1996г. между Бюро армейских традиций и Ассоциацией международного военно-мемориального сотрудничества «Военные мемориалы».

4. Поставки автомотрис на 100 млн.долл., контракт от 17.11.2000г. между АО «Государственные железные дороги Венгрии» и ЗАО «Метровагонмаш».

5. Поставки тракторов на 3,5 млн.долл., контракт от 27.07.2002г. между ТОО «Спид-Экс» и ЗАО «Интерпромтехпоставка».

6. Поставки силового оборудования для электростанции на 45 млн.долл. контракт от 2.04.2001г. между «Систем Консалтинг» и «Энергомашэкспорт-Силовые машины».

Связи с регионами РФ-2003

В 2003г. наиболее значительной была делегация Свердловской обл. во главе с министром промышленности С.Ф.Барковым, которая находилась в Будапеште с 25 по 30 марта. Целью поездки было обсуждение перспектив сотрудничества, а также подготовка визита в Венгрию губернатора Свердловской обл. Э.Э.Росселя, который планируется осуществить в 2004г. В хорде работы делегации состоялись переговоры с зам. госсекретаря МИД Венгрии И.Майором, зам. госсекретаря министерства экономики и транспорта Д.Гилианом, госсекретарем министерства земледелия и развития регионов Т.Сани, с руководством ряда венгерских предприятий и фирм.

Конкретные договоренности достигнуты о поставках в Венгрию инертного газа криптон для производства электроламп, а в Свердловскую обл.

– плодоовощной и консервированной продукции. Особый интерес для сторон представило взаимодействие в развитии транспортной инфраструктуры, прежде всего через реализацию возможностей 5 европейского транспортного коридора. В связи с созданием в Екатеринбурге международного логистического терминала, венграм было предложено рассмотреть возможность аренды или открытия собственных таможенных складских помещений. Предметно обсуждалась возможность организации прямого авиасообщения между Екатеринбургом и Будапештом (2 раза в неделю). Также стороны условились продолжить проработку условий, необходимых для открытия консульского пункта и филиала торгового представительства Венгрии в Екатеринбурге, а также представительства Свердловской обл. в Будапеште.

Продолжились контакты с венгерскими партнерами у Республики Мордовия. С 13 янв. 2003г. по приглашению фирмы «Волга-Дунай» с ответным визитом в г.Кечкемете находилась делегация бизнесменов Мордовской Республики. Венгерская сторона организовала презентацию товаров: консервация кечкеметского комбината (зеленый горошек, кукуруза, лечо, кетчупы, детское питание), макаронные изделия фирмы «Калория», вина области Куншаг, готовые мясные изделия. В состоявшихся переговорах приняли участие директор ООО «Инва-тэк» Жильцов В.А. и его зам Николаев И.Н. (г. Саранск). С венгерской стороны Б.Акац – главный советник министра земледелия, З.Херпаи – гендиректор фирмы «Волга-Дунай», Председатель союза производителей вина области Куншаг Чипке Ш.

Активные связи сохраняются с Венгрией у Москвы и Московской обл. В Москве 3-4 фев. 2003г. прошли переговоры между одной из крупнейших в Венгрии компаний «Глобус» и МВЭС Московской обл., на которых венгерская компания выразила заинтересованность в инвестиционном проекте по организации производства овощных, фруктовых, мясных консервов, а также организации холодильного хозяйства для производства замороженных продуктов. Намечены этапы реализации этих договоренностей.

В июне 2003г. в Москве состоялась выставка и встреча бизнесменов, во время которых представители российских фирм могли познакомиться с венгерскими предприятиями четырех областей Восточной Венгрии. Всего было представлено 45 венгерских предприятий. С российской стороны приняло участие 200 фирм. И хотя конкретная сделка была заключена лишь на поставку 9 тыс.т. яблок из Сабольча в 2003г. и 6 тыс.т. в 2004г., на встрече велись серьезные переговоры о возможностях развития торговых связей.

6-13 июля в Венгрии находилась делегация московской фирмы «Атом» – одной из крупнейших фирм, работающих в области оптовой торговли виноводочными изделиями. Делегация посетила ряд венгерских регионов – производителей вина, были проведены переговоры с директорами винодельческих предприятий и руководством Национального союза виноделов. Состоялась также встреча с депутатом парламента Венгрии от аграрного союза и президентом венгерского банка «Эксимбанк». По результатам визита был подписан договор о сотрудничестве в продвижении венгерских вин на российский рынок с крупнейшим виноторговым предприятием «Борцентрум».

17-21 нояб. 2003г. в Будапеште находился министр правительства Москвы – руководитель Департамента продресурсов А.И.Бабурин. Состоялись переговоры с госсекретарями Министерства земледелия Венгрии Т.Сани и Ф.Бенедеком. А.И.Бабурину была организована поездка в восточные области Венгрии и переговоры с руководством Союза производителей яблок и руководством фирмы «Хунгарит», занимающейся выращиванием и переработкой птицы. По результатам переговоров был подписан контракт на поставку в Москву в 2004г. 3 тыс.т. венгерских яблок.

16-20 июля 2003г. в Будапеште проведены переговоры между фирмами «Газрезерв» (Санкт-Петербург) и «Хунгарокейсинг», являющейся крупнейшим поставщиком мяса и ингредиентов для производства мясных продуктов. По результатам переговоров подписан протокол о намерениях об открытии в Санкт-Петербурге к концу 2003г. представительства фирмы. Указанный проект ставит целью улучшить продовольственное обеспечение Северо-Западного региона России путем привлечения инвесторов для создания совместных производств с использованием передовых зарубежных технологий и оборудования. Зам. гендиректора «Газрезерва» Ю.А.Савельев провел в Будапеште переговоры с фирмой «Агроинвест» о создании мясоперерабатывающего комплекса в Северо-Западном регионе России.

24-26 июня 2003г. в Воронеже по приглашению администрации области находилась с визитом делегация Чонградской обл. во главе с председателем Общего собрания области Франком Йожефом. К наиболее перспективным направлениям сотрудничества было отнесено продолжение поставок в Воронежскую обл. комплектующих и запчастей для автобусов «Икарус». Стороны также договорились о создании совместного производства по выращиванию высокосортных гибридов семян подсолнечника на базе хозяйства «Газовик».

Дополнительные импульсы региональному сотрудничеству безусловно придали высокие государственные визиты 2003г. В сент. в группе сопровождающих лиц председателя правительства РФ М.М.Касьянова находился губернатор Астраханской обл. А.П.Гужвин. Во время визита в Россию 18-21 дек. премьер-министра Венгрии Петера Меддьеши сопровождала делегация, в которую входили 3 министра и 100 бизнесменов.

Связи с регионами РФ-2002

Подписано 50 российско-венгерских соглашений о региональном сотрудничестве, обеспечивающих хорошую базу для развития двусторонних связей, ведутся переговоры о заключении рядя новых соглашений. В рамках Межправкомиссии осуществляет деятельность постоянная рабочая группа по региональному сотрудничеству.

Определенные перспективы в развитии деловых контактов на региональном уровне имеют и венгерские производители продтоварах. 93,5% всех венгерских продтоваров поставляемых в Россию, приходится на 8 регионов, в т.ч.: Москва и Московская обл. – 47,3%, Тульская обл. – 29%, Свердловская обл. – 7,8%, Петербург – 2,6%. Целесообразно расширять эти контакты и с другими регионами.

На первый план выдвигается задача по созданию долговременных кооперационных связей в области внедрения новейших венгерских безот-

ходных технологий в сельское хозяйство и пищепром России. Есть примеры успешного сотрудничества в этом направлении. Активно со своими венгерскими партнерами работают Республика Мордовия. Реализуется ряд инвестиционных проектов. Среди них можно выделить СП по производству сельхозтехники, созданное Саранским авторемонтным заводом и Сольнокским машиностроительным заводом, СП по разливу высококачественных вин на базе государственного ликероводочного завода «Алмаз» (объем венгерских инвестиций превышает 1 млн.долл.). С учетом общих этнических корней развиваются мордовско-венгерские культурные связи, особенно в сфере образования.

В результате переговоров с венгерскими фирмами ЗИП и «Волга-Дунай» достигнута договоренность о создании совместного предприятия по розливу венгерских вин на базе свободных производственных площадей ОАО «Мордовспирт». Венгерская сторона обязуется поставлять качественный виноматериал и необходимые комплектующие для организации розлива вин. Проведены переговоры в Будапеште и в Саранске, определены конкретные участники данного проекта с российской и венгерской сторон, общая стоимость проекта оценивается в 2 млн.долл.

Достигнута договоренность с новым руководством Сольнокского машиностроительного завода о создании совместного предприятия по выпуску для нужд сельскохозяйственных предприятий кормосмесителей, кормораздатчиков, пресс-подборщиков, ротационных косилок. В 2003г. планируется организация производства кормосмесителей на саранском авторемонтном заводе из венгерских комплектующих, с постепенным расширением изделий мордовского производства.

С руководством венгерского предприятия «Полиглас» достигнуты договоренности о привлечении инвестиций на саранский комбинат изоляционных материалов, продукция которого широко используется в бытовом и промышленном строительстве.

В нояб. 2002г. Республику Мордовия посетила венгерская делегация, которую возглавил главный советник министра земледелия и развития регионов Венгрии Б.Акац. В состав делегации входила группа бизнесменов совместного предприятия «Волга-Дунай». Достигнута договоренность об открытии торгового центра по продаже традиционных венгерских товаров. В начале 2003г. по приглашению предприятия «Волга-Дунай» в Венгрию прибудут две делегации из Мордовии с целью закрепления достигнутых договоренностей.

Стремятся к дальнейшему развитию связей с Венгрией Москва и Московская обл. Вопросы поставок свежих овощей и фруктов, а также мяса и птицы обсуждали с венгерскими партнерами первый замруководителя Департамента продресурсов г.Москвы О.А.Веричев и гендиректор овощной базы ЗАО «Кузьминское» Я.Я.Сукеник, находившиеся в Будапеште 25-29 апр. 2002г. Состоялись встречи с замом госсекретаря министерства земледелия Я.Шерегеи, президентом Эксимбанка и рядом руководителей инвестиционных компаний. В ходе переговоров также было принято решение о создании консигнационного склада венгерских продуктов на базе ЗАО «Кузьминское» в Москве.

10-14 июня 2003г. в Будапеште находилась делегация правительства Московской обл. в составе министра экономики В.Б.Крымова и министра сельского хозяйства и пищевой промышленности Н.А.Савенко. На переговорах в министерстве земледелия Венгрии, а также с фирмой «Хайду-Бет» обсуждались возможности по созданию в Московской обл. с венгерским участием ферм по выращиванию и переработке гусей, уток и индеек, по привлечению венгерских инвестиций в пищепром области, а также по организации в Подмосковье склада временного таможенного хранения.

После проведения в Москве выставки венгерских товаров в сент. 2002г., 25-29 нояб. 2002г. в Будапеште находилась делегация во главе с министром продовольствия правительства г.Москвы А.И.Бабуриным. В состав делегации также входили: В.И.Ольховой – замначальника Департамента продресурсов г.Москвы, Ю.А.Лукьянов – замдиректора Черкизовского мясокомбината, О.Ф.Бураков – руководитель отдела кредитов Мостбанка и генеральные директора плодоовощных баз Кузьминская и Кунцевская. Делегация приняла участие в работе традиционной международной продовольственной выставки «Фудапешт 2002». Состоялись переговоры с госсекретарем минземледелия Венгрии Т.Сани и представителями ассоциации пищевых товаропроизводителей. В сельхозкооперативе «Бой» делегация ознакомилась с технологией откорма, забоя и переработки свиней. Были проведены переговоры по вопросам поставки в Россию яблок, свиного шпига для производства колбас и мяса птицы. Руководитель делегации А.И.Бабурин, еще раз подтвердил возможность использования мощностей плодоовощных баз для организации складов временного хранения венгерской сельхозпродукции.

25-29 сент. 2002г. в Венгрии находилась делегация Воронежской обл. В рамках визита, делегация приняла участие в работе первой международной сельскохозяйственной выставки в г.Сегеде, где были представлены регионы-побратимы Чонградской обл. из 9 стран. На выставке были представлены экспозиционный стенд, характеризующий социально-экономическое развитие Воронежской обл., рекламные проспекты 60 сельхозпредприятий области с описанием выпускаемой продукции, а также информационные материалы о программах, реализуемых в сфере агропрома региона.

Одним из традиционных и, как представляется, перспективных для российских регионов направлений сотрудничества является кооперация с Венгрией в селекционной работе в области растениеводства и обновления генофонда в животноводстве. Наибольшую активность проявляют венгерские фирмы «Агрота» и «Хунгапиг». Мордовское племобъединение закупило у фирмы «Агрота» нетелей голштинофризской породы. В сотрудничестве с фирмой «Агрота», МПК «Атяшевский» приступил к реконструкции по венгерской технологии крупнейшего в Мордовии свинокомплекса в пос. Апраксино. Компания «Хунгапиг» на базе собственных технологий по производству свинины, а также собственных разработок производства высокоэффективных кормов и кормовых добавок, восстановит промышленную технологию выращивания свиней на базе свинокомплекса на 54 тыс. голов в поселке Коноша Архангельской обл. (Общая сумма проекта – 3 млн.долл.). Реализация по-

добных проектов является перспективным направлением торгово-экономического сотрудничества и повышения присутствия на российском аграрном рынке венгерских фирм.

Положительно влияют на оживление региональных связей визиты в Венгрию делегаций, возглавляемых высшими руководителями регионального уровня. 25-29 нояб. 2002г. Венгрию посетила делегация Республики Башкортостан во главе с премьер-министром Р.И.Байдавлетовым. В состав делегации входило 60 чел. Среди официальных лиц были министр промышленности, внешних связей и торговли Б.Г.Колбин, министры сельского хозяйства, строительства, жилищно-коммунального хозяйства, по спорту и туризму, а также вице-президент Академии наук Башкирии. Делегацию сопровождали 40 представителей деловых кругов Башкортостана. Делегация приняла участие в официальном открытии международной продовольственной выставки «Фудапешт-2002».

Обзор прессы

Отношения с Россией

– 10 марта 2004г. Венгерское АО Minor, как сообщает венгерская пресса, согласовало с российским Сбербанком свое участие в оснащении крупных филиалов банка системой приглашения клиентов Q-Control, выпускаемой этой венгерской фирмой. На первом этапе речь идет о 300 таких системах, поставка которых намечена на ближайшее будущее.

– 2.02.2004г. Объем производства на совместном российско-венгерском предприятии АО DKG-East, преобладающая доля акций которого принадлежит РАО «Газпром», в 2003г. превысил плановые наметки и достиг 5,02 млрд.долл. Предприятие выпускает оборудование для нефтегазовой промышленности. Из-за неблагоприятного формирования курсов доллара, евро и форинта 2003г. принес компании убытки, составившие 1 млрд. форинтов. Дело в том, что компания закупает необходимые для производства сырье и материалы за евро, а свою продукцию экспортирует за доллары, внутри же страны – реализует за форинты.

2004г. DKG-East планирует завершить с нулевым сальдо. Для этого предполагается снизить сырьевые и производственные издержки, а также на 10-15% сократить численный состав работников, который составляет 640 чел. Благодаря крупному заказу Газпрома на 10 млн.долл., другим поставкам в Россию, а также в Бразилию годовой объем производства в 2004г. может увеличиться до 5,7 млрд. форинтов.

– 1.02.2004г. Банк «В» (Банк по обороту ценностей) опубликовал некоторые результаты финансовой деятельности за 2003г. Облагаемая налогом прибыль в конце сент. 2003г. достигла 10,5 млрд. форинтов. По оценке банка, в целом за 2003г. прибыль превысила 15 млрд. форинтов. Стоимость предоставленных кредитов, по предварительным данным, в 2003г. превысила 140 млрд. форинтов, из которых 5 млрд. – кредиты населению. Сумма предоставленных населению кредитов в 2002г. составляла 2 млрд. форинтов.

По данным, предоставленным самим банком, на 1 янв. 2004г. структура его собственников следующая (в %): Газпромбанк – 25,54; Citycom Holdings PTE – 9.98; ACMA Investments PTE – 9,98; ООО Interenergo Ker. s Szolg. – 9,98; АО Intergazprom-Invest Hold. – 9,98; ООО IGM Kereskedelmi, Szolg. – 9,98; Petre G bor – 8,50; ООО Kafijat Ker. s Consult. – 16,06.

Таким образом, М. Рахимулов, президент и гендиректор банка, а также компания АО DKG-East передали свои 8,5% и соответственно 7,56 % акций торговому и консультационному ООО Kafijat Ker. s Consult.

– 29.01.2004г. Венгерская компания по строительству автомобильных дорог АО «Национальная Автомагистраль» объявила открытые тендеры на строительство в этой стране 8 участков автострад общей протяженностью 166 км. На участие в строительстве поступило рекордное количество заявок от 17 компаний (самостоятельно или в качестве членов консорциума). Среди претендентов 9 компаний, зарегистрированных на территории Венгрии, и 8 иностранных компаний, в том числе и российская компания Engeocom, которая подала заявку на строительство участков магистралей М и М.

В ближайшее время АО «Национальная Автомагистраль» объявит еще один тендер на возведение моста на прилегающем к трассе М участке. Суммарная стоимость этих 9 проектов может достичь 400 млрд. форинтов. В конце янв. 2004г. ОА «Национальная Автомагистраль» планирует опубликовать тендер на сооружение автострады М на условиях концессии. Строительные работы на ней могут начаться ориентировочно уже в сент. 2004г.

Всего же правительство намерено направить на строительство автомагистралей в 2004г. 217 млрд. форинтов. В дальнейшем планируется существенно увеличить подобного рода инвестиции. В законе об автомагистралях предусматриваются следующие объемы расходов на проектировочные и строительные работы в этой области: в 2005г. – 327, в 2006г. – 347 и в 2007г. – 415 млрд. форинтов.

– 21 янв. 2004г. состоялось второе заседание российско-венгерской Комиссии по развитию торговли аграрной продукцией. В ходе заседания обсуждались организационные вопросы деятельности Комиссии, а также основные направления ее дальнейшего функционирования, включая: развитие регионального сотрудничества в области поставок винного материала, продукции животноводства, птицеводства; развитие инвестиционного и кооперационного сотрудничества в сельском хозяйстве; содействие участию венгерских аграрных предприятий в выставочной деятельности на территории России; общее содействие торгово-экономическим связям между российскими и венгерскими предприятиями в аграрной сфере; обеспечение венгерских и российских аграрных фирм информацией о действующей практике и планируемых изменениях по доступу на венгерский рынок в связи с предстоящим вступлением Венгрии в ЕС.

– 20.01.2004г. В начале 2004г. начнутся работы на II блоке Пакшской АЭС по устранению последствий аварии, произошедшей 11 апр. 2003г. Российские специалисты, под руководством которых они будут осуществлены, постоянно находятся на АЭС. Обучение венгерского персонала и апробация необходимых для работ инструментов проводится в России. Завершение работ планируется в конце текущего года, хотя не исключено, что они могут затянуться до начала 2005г.

Переговоры по Договору о возвращение радиоактивных отходов из Венгрии в Россию проходят

медленно. По мнению венгерской стороны, целесообразно было бы завершить их не позднее мая 2004г., т.е. еще до вступления ВР в ЕС.

– 20.01.2004г. Подписан контракт между государством, столичным муниципалитетом и АО BKV (Будапештская транспортная компания) по финансированию строительства 4 линии метро в Будапеште. Данный проект является крупнейшим инвестиционным объектом, по которому на высшем политическом уровне достигнута договоренность о возможном российском участии в его осуществлении. Стоимость проекта составляет 195 млрд. форинтов в ценах 2002г. 154 млрд. форинтов из этой суммы дотируются из государственного бюджета. Эта сумма будет передана АО BKV, которое является инвестором, собственником и эксплуатационником данного объекта. Государство берет на себя также гарантии по выделяемому столице Европейским инвестиционным банком кредиту.

По планам, новая линия метро будет пущена 31 дек. 2008. Мэр столицы сообщил, что надеется на опубликование части тендеров по линии госзакупок уже до конца фев. Первые работы по строительству начнутся во II пол. 2004г. Подземные работы могут начаться в 2005г. Мэр столицы также планирует в будущем строительство 5 линии метро, которая соединит южную и северную ветки пригородных поездов.

– 14-16 янв. 2004г. Будапешт посетила делегация Госстроя РФ, которая приняла участие в I заседании Межправительственной рабочей группы по строительству и жилищно-коммунальному комплексу. В ходе проведенных переговоров стороны договорились о создании в Москве и Будапеште информационно-консультационных центров, которые будут накапливать и доводить до сведения заинтересованных предприятий информацию о готовящихся совместных проектах, а также законодательной базе в области строительства. На заседании были обсуждены также вопросы кредитования венгерскими и российскими организациями этих строительных проектов.

– В янв. 2004г. в венгерской прессе активно обсуждается вопрос о необходимости интенсифицировать переговоры с Россией по поводу возврата в РФ отработанных на Пакшской АЭС тепловыделяющих элементов. По мнению венгерской стороны, целесообразно завершить переговорный процесс не позднее 1 мая 2004г. (то есть до вступления Венгрии в Евросоюз), поскольку затем она утратит право самостоятельно заключать подобные соглашения без участия Евроатома. А это может заметно осложнить переговоры.

– Министр экономики и транспорта Венгрии И.Чиллаг провел переговоры с сопредседателем российско-венгерской Межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, министром РФ по связи и информатизации Л.Д.Рейманом, на которых были обсуждены вопросы двустороннего сотрудничества во многих сферах экономики, а также подготовка встречи премьер-министра Венгрии и председателя правительства РФ. Речь шла также о том, каким образом российские фирмы, имеющие соответствующие референции, могли бы включиться в строительство и реконструкцию будапештского метро. На переговорах были затронуты вопросы будущего сотрудничества в сфере атомной энергетики, поставок топливных элементов и возврата отработанного топлива. В отношении возврата отработанного топлива будут продолжены двусторонние переговоры на уровне экспертов. Рост товарооборота между РФ и ВР приблизительно на 40% является результатом оживления российско-венгерских связей. «Непсава», 26.08.2003г.

– По оценке венгерских СМИ, визит председателя правительства РФ М.Касьянова в Венгрию 8-9 сент. 2003г. открывает новую страницу в российско-венгерских отношениях. Сам факт визита свидетельствует о том, что двусторонние связи между нашими странами становятся более интенсивными, поскольку предыдущая встреча премьеров Венгрии и России в Будапеште состоялась 9 лет назад.

Венгрия рассматривает Россию в качестве стратегического партнера и стремится к установлению долгосрочного сотрудничества между нашими странами, заявил премьер-министр Венгрии П.Меддьеши и подчеркнул, что венгерская сторона готова обеспечить все условия для того, чтобы это сотрудничество было успешным. За прошедшие 1,5г. российско-венгерские связи претерпели значительные изменения, и взаимные успехи укрепили в нас уверенность в том, что мы идем по правильному пути, заявил М.Касьянов.

Значительное внимание на переговорах было уделено перспективным возможностям экономического сотрудничества. М.Касьянова сопровождала многочисленная делегация российских бизнесменов. Повышенный интерес с их стороны вызван новой волной приватизации в Венгрии и тем, что венгерское правительство – как было заявлено в Москве – «корректно» подходит к российским инвестициям. П.Меддьеши подчеркнул, что в духе рыночной экономики будут рассмотрены все перспективные российские предложения. Венгрия проявляет открытость по отношению к российскому капиталу, заявил венгерский премьер-министр.

После первоначальных трудностей по отношению к Венгрии, может быть реализована московская стратегия, изложенная в так называемой концепции Караганова. Суть ее заключается в том, что российские фирмы с целью завоевания новых рынков должны «занять предмостные позиции» в будущих странах ЕС еще до их присоединения к Евросоюзу.

Российско-венгерскому экономическому сотрудничеству была посвящена встреча российских и венгерских бизнесменов, в которой участвовало 50 руководителей крупнейших компаний обеих стран. Выступая на открытии этого форума, П.Меддьеши отметил, что основными областями венгеро-российского сотрудничества могли бы быть энергетика и сельское хозяйство. Венгерская промышленность имеет все предпосылки для того, чтобы поставлять в Россию качественное энергетическое оборудование, транспортные средства и запчасти. Венгрия имеет богатый опыт создания центров логистики, который также может быть использован для расширения взаимного сотрудничества.

М.Касьянов подчеркнул заинтересованность российских фирм в инвестиционном сотрудничестве с Венгрией в таких областях, как энергетика (приобретение доли собственности в венгерской нефтегазовой компании «Мол» и совместная эксплуатация сети бензоколонок, модернизация Пакшской АЭС), сталелитейная промышленность (участие в приватизации металлургического комбината «Дунаферр»), строительство 4 линии метро. В качестве положительного примера глава россий-

ского правительства привел успешно осуществленный совместный проект «Мола» и «Юкоса» по нефтедобыче в России. М.Касьянов отметил, что российские предприятия заинтересованы в сотрудничестве с венгерскими фирмами на рынках третьих стран.

Визит российского руководителя оценивается как успешный. Во время визита был подписан ряд рамочных соглашений о сотрудничестве в области образования, связи и информатизации, юстиции, а также меморандум об участии венгерской стороны в строительстве жилья в России. Достигнуто принципиальное соглашение по вопросу о лицензионном сотрудничестве в производстве военной техники. Подписан контракт между АЭС «Пакш» и российской фирмой «Твэл» об устранении последствий аварии, произошедшей на АЭС 10 апр. 2003г.

Во время визита как венгерской, так и российской стороной неоднократно подчеркивалось, что в I пол. 2003г. достигнут рост товарооборота между Россией и Венгрией: венгерский экспорт в Россию вырос на 40%, а поставки из России в Венгрию – на 34%. Сумма венгерского экспорта в Россию составила 272 млн.долл., а импорта из России – 1354 млн.долл. Венгерская сторона должна иметь более продуманный маркетинговый подход к продвижению своих товаров на российский рынок, в т.ч. это касается необходимости изменения товарной структуры экспорта. До сих пор треть венгерского экспорта в Россию составляют пищевые товары, доля переработанной продукции – 50%. Значительный упор следует сделать на повышении объема поставок машин и оборудования. К качественным изменениям могло бы привести и дальнейшее повышение уровня венгерского капитала, направляемого в Россию. «Мадьяр Немзет», 8-11.09.2003г.

– Тендер на устранение последствий неполадки, произошедшей в апр. 2003г. на 2 блоке Пакшской АЭС, выиграла российская фирма «Твэл». Совет директоров Пакшской АЭС единогласно отдал предпочтение российскому предложению. Как сообщил гендиректор АЭС Иштван Кочиш, стоимость работ составит 4,5 млн.долл. Второй участник тендера фирма Framatome ANP не дала разрешения на обнародование своего предложения цены.

По информации И.Кочиша, при выборе победителя главным критерием являлась ядерная безопасность и наличие референций у участников тендера. На основании 30 критериев «Твэл» набрал 182 очка, а французско-немецкая фирма – 158 очков. После получения необходимых разрешений «Твэлу» потребуется 6 мес. для подготовки и 2 мес. – для изъятия поврежденных элементов.

При выборе фирмы роль сыграло и то, что российский «Твэл» имеет больший опыт работы с топливными элементами, применяемыми на Пакшской АЭС. Специалисты «Твэла» имеют опыт устранения еще более серьезной неполадки. По информации И.Кочиша, «Пакш» обращался еще к четырем крупным фирмам, но они не пожелали участвовать в тендере, т.к. не имеют опыта подобной работы. Работой будут руководить специалисты Пакша, в их задачу войдет и получение необходимых разрешений. «Мадьяр Немзет», 19.08.2003г.

Венесуэла

Связи с Россией-2003

Факторы, определяющие заинтересованность России в развитии торгово-экономических связей с Венесуэлой. По уровню экономического развития Венесуэла входит в число ведущих государств Латинской Америки. Главную роль в ее экономике играет добыча и переработка нефти. Венесуэла входит в ОПЕК. Во внешней политике страна стремится дистанцироваться от США и диверсифицировать свои внешние связи, а также претендует на роль одного из самостоятельных центров в Латинской Америке.

Президент Венесуэлы У.Чавес проявляет политическую волю к развитию сотрудничества с Россией в различных областях. Имеется существенное совпадение интересов России и Венесуэлы на мировом рынке энергоносителей. Между нашими странами осуществляется координация политики в этой области.

На рубеже 70-80гг. торговые отношения между нашими странами отличались большим динамизмом в связи с развитием сотрудничества в энергетическом секторе: советская нефть поставлялась в страны Западной Европы по венесуэльским обязательствам, а венесуэльская нефть поступала на Кубу по нашим обязательствам (объем поставок каждой из сторон составлял 1 млн.т.).

Венесуэла занимает скромное место во внешнеэкономических связях России (0,3% в товарообороте). Взаимная торговля отличается нестабильностью, небольшими объемами и практически постоянным отрицательным сальдо в пользу Венесуэлы. В 2002г. товарооборот составил 42 млн.долл. против 50,7 млн.долл. в 2001г., 67,7 млн.долл. в 2000г. и 14,4 млн.долл. в 1999г. Разовые российские закупки алюминиевого сырья увеличивали взаимный товарооборот в отдельные годы.

Российско-венесуэльский товарооборота,
по данным ГТК России, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*
Товарооборот	45,3	14,4	67,7	50,7	42,0	21,57
- Экспорт	23,7	1,8	10,3	5,8	6,1	1,12
- Импорт	21,6	12,6	57,4	44,9	35,9	20,45
- Сальдо	2,1	-10,8	-47,1	-39,1	-29,8	-19,33

* I пол.

Для экспортно-импортных операций характерна чрезвычайно узкая номенклатура. В Венесуэлу в небольших количествах поставляются удобрения азотные, калийные и смешанные, стальной прокат, синтетический каучук, запчасти для авиатехники. Закупаются искусственный корунд (90% импорта), какао-бобы, медикаменты.

Несмотря на заверения высшего политического руководства страны развивать сотрудничество с Россией, предпринимательские круги ориентируются на США и другие западные страны и торпедируют принятие решений по ряду совместных проектов.

Антидемпинговые пошлины на ряд российских товаров, в частности металлопродукцию, а также повышение правительством Венесуэлы импортных пошлин до 20-35% на импорт горячекатаной, холоднокатаной, оцинкованной и гофрированной сталепродукции привели к закрытию венесуэльского рынка металлопродукции.

Действуют антидемпинговые пошлины на товары российского производства: 45,03% на импорт горячекатаной продукции (до 7 мая 2004г.);

45,41-58,47% на импорт проката плоского в рулонах холоднокатаного (до 18 сент. 2003г.). Венесуэла продолжает применять критерий «нерыночности» российской экономики при антидемпинговых разбирательствах. Венесуэльская сторона рассматривает вопрос о признании рыночного характера российской экономики.

Активизировался диалог по вопросам торгово-экономического сотрудничества между предпринимателями обеих стран. В 2002г. в Венесуэле побывали 20 делегаций российских компаний). Расширился круг российских компаний, проявляющих интерес к венесуэльскому рынку («Альфа-Эко», «Зарубежнефтегаз», «Лукойл», «Русский алюминий», «Судоимпорт», «Тракторэкспорт», «Камаз», «Энергомашкорпорация», «Разноимпорт».).

Венесуэльские компании являются главными среди латиноамериканских стран инвесторами в российскую экономику. «Ростик Групп» создала в России сеть предприятий (400) по продаже фотоматериалов, а также ресторанов быстрого обслуживания по системе франчайзинга (более 70). По уровню доходов среди иностранных компаний быстрого питания «Ростик» уступает только «Макдональдсу». Рестораны «Ростик» являются одним из общепризнанных и наиболее успешных франчайзинговых проектов в России.

Договорно-правовая база двусторонних отношений основывается на подписанном 24 мая 1996г. Договоре о дружбе и сотрудничестве между Россией и Республикой Венесуэла (вступил в силу 2 июня 1997г.). Действуют межправительственное Соглашение о культурном и научном сотрудничестве, Соглашение о взаимной отмене виз для граждан двух стран с дипломатическими и служебными паспортами. Всего с 1992г. подписано 27 соглашений. На согласовании сторон в настоящее время находятся 10 документов.

В развитие договорно-правовой базы российско-венесуэльских отношений 22 дек. 2003г. по итогам визита министра иностранных дел России И.С.Иванова в Каракас были подписаны следующие документы: Межправительственная конвенция об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход и капитал; Декларация о намерениях по сотрудничеству в области антимонопольной политики между МАП России министерством промышленности и торговли Венесуэлы; Соглашение о научном сотрудничестве между РАН и министерством науки и технологий Венесуэлы; Меморандум а взаимопонимании между ФГУП «ГКНПЦ им.М.В.Хруничева» и министерством науки и Венесуэлы для применения в мирных целях космической науки и технологии. В ходе первого заседания Межправительственной российско-венесуэльской комиссии высокого уровня планируется подписать межправительственное соглашение о сотрудничестве в отраслях топливно-энергетического комплекса.

В проработке находятся проекты документов. На рассмотрении венесуэльской стороны: Соглашение о взаимном признании и эквивалентности документов об образовании; Соглашение о сотрудничестве между Верховным судом России и Верховным трибуналом Венесуэлы; Соглашение о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах; Межведомственное Соглашение по линии МВД.

На рассмотрении российской стороны: Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций; Соглашение о сотрудничестве и взаимной помощи в области борьбы с незаконными финансовыми операциями; Договор о взаимной правовой помощи; Меморандум о сотрудничестве между минобороны России и Венесуэлы в авиационной промышленности и материально-техническом обеспечении.

Участие российских компаний в реализации крупных инвестиционных проектов на территории Венесуэлы и национальных программ развития:

– энергетика (сооружение ГЭС «Токома» 10 х 216 мвт., а также других ГЭС, ЛЭП и трансформаторных подстанций);

– нефтегазовая промышленность (диагностика и модернизация действующей системы нефтепроводов, строительство нефте- и газопроводов, подземных хранилищ газа, разработка газовых месторождений, капитальный ремонт и восстановление скважин, выполнение сервисных работ по разработке и эксплуатации нефтяных и газовых месторождений, увеличение нефтеотдачи пластов);

– алюминиевая промышленность (получение бокситовых месторождений в концессию, участие в совместных проектах с государственной компанией CVG по расширению производства бокситов, глинозема и первичного алюминия, в частности, на предприятии CVG Venalum);

– телекоммуникации и космическая связь (создание национальных комплексов спутниковой связи, получение данных дистанционного зондирования Земли из космоса, создание спутниковых систем навигации, контроля передвижения и безопасности воздушных, наземных и морских транспортных средств, проведение совместных космических исследований);

– авиация (поставка вертолетов МИ-171 в поисково-спасательном варианте, тяжелых транспортных вертолетов МИ-26Т, пассажирских и транспортных самолетов ТУ-204 и Ту-214);

– нефтехимия (создание совместного предприятия в Венесуэле).

Российские компании ЗАО «ПТК Энергопром» и ОАО «Силовые машины» заинтересованы в сотрудничестве с госкомпанией «Кадафе» по проектам: сооружение ГЭС «Маспаро» (2 х 12,5 мвт.); строительство ТЭС «Лас Морочас» (5 х 100 мвт.); сооружение второй очереди ГЭС «Урибанте Капарро»; перевод блока № 6 ТЭС «Планта Сентро» на газ (1 х 400 мвт.). 22 дек. 2003г. ЗАО «ПТК Энергопром» и государственная венесуэльская компания «Кадафе» подписали протокол о намерениях, в котором зафиксировали проекты, представляющие интерес для обеих сторон. Российские компании готовят технико-коммерческие предложения по данным проектам.

Роскомпании проявляют заинтересованность в развитии сотрудничества с госкомпанией «Эделка» в части поставки электромеханического оборудования для ГЭС «Токома» (10 х 216 мвт.). Заказчик – «Эделка». Сумма контракта – 650 млн.долл., из которых российская часть может составить 400 млн.долл. В 2002г. ОАО «Силовые машины» совместно с ЗАО «ПТК Энергопром» и немецкой ABB участвовали в преквалификации, результаты которой были отменены в связи с кризисом в Венесуэле. В нояб. 2003г. объявлена повторная преквалификация, результаты которой не подведены. Шан-

сы российских компаний повышаются в связи с тем, что ожидается решение правительства Российской Федерации по предоставлению на 2004г. господдержки экспорта промпродукции в форме гарантий, проект которого содержит объем лимита гарантий по Венесуэле в 100 млн.долл.

ЗАО «ПТК Энергопром» заинтересовано принять участие в строительстве лаборатории испытания гидромашин на площадке ГЭС «Каруачи», а также трех малых ГЭС в бассейне рек Карони и Парагуа (мощностью до 1 мвт.). ЗАО «ПТК Энергопром» имеет опыт работы на энергетическом рынке Венесуэлы. С 1978г., специалистами «Энергопрома» оказываются инжиниринговые услуги на ГЭС «Сакагуа», «Каруачи», «Токома» и на других энергетических объектах. 22 дек. 2003г. ЗАО «ПТК Энергопром» и госкомпания «Эделка» подписали протокол о намерениях, в котором зафиксировали проекты, представляющие интерес для обеих сторон.

«Лукоил Оверсиз» В 2003г. провело ряд переговоров с руководством ПДВСА и министерства энергетики и горнорудной промышленности Венесуэлы по участию компании в проектах по добыче газа на шельфе и континенте, а также с отработанных нефтяных скважин месторождений Сеута-Томопоро и Хусепин. Участие в двух проектах по разведке и добыче газа на шельфовых блоках платформы Дельтана по экономическим соображениям было признано специалистами «Лукойла» нецелесообразным. «Лукойл» заинтересован участвовать в проектах по развитию нефтегазового сектора Венесуэлы (Сеута-Томопоро, Франкера, Хоркон 1, Домо Северный и Домо Южный, Гуарани, Юг озера Маракаибо, озеро Кретасео, Чимире-Бока, Чагуарамаль). Для подготовки конкретных коммерческих предложений необходимо получение от венесуэльской стороны технической информации.

В 2003г. проведен ряд переговоров с руководством венесуэльской компании ПДВСА и министерства энергетики и горнорудной промышленности Венесуэлы по вопросу участия ОАО «Газпром» и ЗАО «Зарубежнефтегаз» в проектах на территории Венесуэлы, в частности на шельфе. Среди них: конверсия отработанных нефтяных скважин в месторождения газа; транспортировка газа; всеобщая газификация страны. Также отмечалась заинтересованность Венесуэлы в подготовке специалистов компанией «Газпром».

ГП РВО «Зарубежнефть» заинтересовано в развитии сотрудничества с венесуэльскими компаниями в разведке и добычи нефти с применением современных технологий интенсификации, высокотехнологичного оборудования и автоматизированных систем управления технологическими процессами; проведении бурения и ремонта скважин; осуществлении экологического мониторинга процессов добычи, транспортировки и переработки нефти; поставки современного высокотехнологичного оборудования российского производства.

ОАО НК «Роснефть» заинтересовано в совместном освоении месторождений углеводородов на территории Венесуэлы.

ОАО «Альфа-групп» заинтересовано в реализации Соглашения о намерениях с государственной компанией ПДВСА по вопросу продажи части принадлежащих последней акций немецкого предприятия «Рур-ойл» российской стороне.

ОАО «Стройзангаз» заинтересовано в сотрудничестве с венесуэльскими компаниями по сооружению газопроводов для подачи газа населению.

Минобразование России готово к продолжению сотрудничества в форме обучения венесуэльских граждан в российских вузах по государственным стипендиям, предоставляемым Российской Федерации. На 2003-04 уч.г. выделено 15 стипендий, из них 10 на полный курс обучения и 5 в аспирантуру.

Минэкономразвития России заинтересовано в продолжении координации деятельности государственных органов управления туризмом во Всемирной туристической организации, но в связи с незначительностью суммарного туробмена между нашими странами (менее тысячи человек в год) считает преждевременным образование в рамках Комиссии отдельной рабочей группы по сотрудничеству в области туризма. На российском туристическом рынке количество предложений по организации туризма в Венесуэлу невелико, что связано с отсутствием прямых рейсов между Москвой и Каракасом. Авиаперелеты осуществляются компаниями «Люфтганза» и «Эр Франс». Цена среднего турпакета составляет более 3 тыс.долл. Посещение Венесуэлы часто включается в комбинированный тур по нескольким латиноамериканским странам. Эти обстоятельства не позволяют развивать массовый туризм на венесуэльском направлении. Распространен элитный туризм. В силу климатических и природных особенностей Венесуэлы популярностью у россиян пользуется экологический туризм.

Связи с Россией-2002

Реальный сдвиг в расширении российско-венесуэльских торговых связей наметился лишь на рубеже 70-80гг., когда стал увеличиваться объем взаимной торговли и укрепилась договорно-правовая база двусторонних отношений. В 1977г. вступило в силу «Общее соглашение между правительствами СССР и Венесуэлы об экономическом и промышленном сотрудничестве», а в 1985г. было подписано Торговое соглашение. В 1978г. были осуществлены первые советско-венесуэльские сделки по нефти: советская нефть поставлялась в страны Западной Европы по венесуэльским обязательствам, а венесуэльская нефть поступала на Кубу по обязательствам СССР. Пик этого взаимодействия пришелся на 1984г., когда объем поставок нефти каждой из сторон достиг 1 млн.т. в год.

В 1992г. правительство РФ подтвердило продолжение осуществления прав и выполнения обязательств, вытекающих из советско-венесуэльских соглашений и относящимся к ним документам. Глубокие реформы экономики России и экономический спад в Венесуэле затрудняли реализацию подписанных соглашений. Товарооборот стал снижаться (22,1 млн.долл. в 1992г., 17,9 млн. – в 1993г., 13 млн. – в 1994г.).

С 1996г. положение стало стабилизироваться, чему в значительной степени способствовали визиты в Венесуэлу российских делегаций различного уровня. Объемы торговли ежегодно нарастали, превысив в 1998г. 50 млн.долл. и достигли 100 млн. в 2001г. Товарная структура в основном оставалась без изменений. Из России поставлялись металлопрокат, удобрения, металлорежущие и деревообрабатывающие станки, комплектующие

для автопрома. Венесуэла экспортировала глинозем, угольные электроды для электропечей, небольшие партии кофе, обуви, тканей.

Дополнительный стимул для активизации российско-венесуэльских торгово-экономических связей придали визиты президента Венесуэлы У.Чавеса в Москву (май 2001г.) и председателя правительства РФ М.М.Касьянова в Каракас (дек. 2001г.), во время которых были достигнуты стратегически важные договоренности и созданы предпосылки для перевода двусторонних отношений на более высокий уровень.

Обострение внутриполитической обстановки в Венесуэле в 2002г. негативно отразилось на развитии торгово-экономических отношений между нашими странами. Объем взаимной торговли на конец 2002г. едва превысил 40 млн.долл. До 17,7 млн.долл. снизилась экспортная составляющая, а импорт уменьшился до 23,5 млн.долл. Сальдо торгового баланса вышло на отрицательную цифру в 5,8 млн.долл. Экспортно-импортные операции 2002г. характеризовались узкой номенклатурой. В Венесуэлу в небольших количествах поставлялись азотные и калийные удобрения, синтетический каучук, бумага и картон. Закупались искусственный корунд, глинозем и алюминиевые концентраты.

Сдерживающее влияние на развитие торговых отношений по-прежнему оказывают антидемпинговые санкции, введенные Венесуэлой в отношении экспорта российского стального проката. Для решения этой проблемы венесуэльцы настаивают на проведении соответствующих судебных процедур, которые должны быть инициированы заинтересованной стороной.

Несмотря на значительный интерес к Венесуэле со стороны представителей российского бизнеса (в 2002-03гг. здесь побывали 30 делегаций), встречи и переговоры так и не привели к заключению конкретных контрактов в торговой и инвестиционной сферах. Исключение составляет ПТК «Энергопром», которая в фев. 2003г. подписала соглашение о сотрудничестве в сфере энергетики с компанией Fedeindustria.

Обозначенные на перспективу приоритетные области двустороннего торгово-экономического сотрудничества сохраняют свою актуальность: нефтегазовый и нефтехимический комплекс, гидроэнергетика, алюминиевая промышленность, транспорт, туризм, инвестиции.

Серьезная работа предстоит по линии расширения договорно-правовой базы наших отношений. Подготовлены к подписанию межправительственное Соглашение о сотрудничестве в отраслях энергетики. Соглашение о сотрудничестве между Российской Академией наук и министерством науки и технологии Венесуэлы, Декларация о намерениях между министерством РФ по антимонопольной политике и защите предпринимательства и министерством торговли и промышленности Венесуэлы. В нояб. 2002г. в Каракасе состоялся I раунд консультаций по согласованию проекта Соглашения об избежании двойного налогообложения, который был окончательно согласован и подготовлен к подписанию в ходе проведения II раунда переговоров в начале окт. 2003г. в Москве.

В дек. 2002г. Венесуэлу посетила делегация российских деловых кругов во главе с замминистра экономического развития и торговли России Р.Ф.Пископпелем. В ходе визита этой делегации и переговоров с венесуэльскими представителями были проанализированы состояние и перспективы развития российско-венесуэльских торгово-экономических отношений, а также сотрудничества между РФ и странами Андского сообщества. В этом же месяце в Москве состоялось подписание Протокола о межправительственной российско-венесуэльской Комиссии высокого уровня (КВУ).

Особое значение для обеих стран представляет взаимодействие в энергетической отрасли – в сфере координации действий по стабилизации мировых цен на нефть. В конце дек. 2002г. между российской фирмой «Альфа-Эко» и руководством ПДВСА был подписан контракт на поставку в янв. 2003г. в Венесуэлу, оказавшуюся в чрезвычайно тяжелом экономическом положении, 600 тыс.бар. бензина. Однако визиты в страну представителей других российских нефтегазовых компаний, таких как «Транснефть», «Юкос», «Зарубежнефтегаз», «Стройтрансгаз» носили в основном ознакомительный характер и пока не привели к установлению сотрудничества на постоянной основе. Некоторый интерес к участию в тендере на разработку третьего и пятого блоков газовой платформы «Дельтана» проявила компания «Лукойл». В авг. 2003г. в ходе поездки в Москву министра энергетики и горнодобывающей промышленности Венесуэлы Р.Рамиреса уточнялись возможности участия в этом проекте других российских компаний.

Определенные перспективы просматриваются на венесуэльском рынке для «Энергомашэкспорта» и ПТК «Энергопром», которые участвуют в тендерах на поставку оборудования и строительство новых гидроэнергетических комплексов по проектам «Токома», «Ла Вуэльтоса» и ТЭЦ в г.Витория. Консорциумом «Русский алюминий» прорабатывается вопрос об участии в освоении бокситных месторождений в Венесуэле, в т.ч. в плане создания совместных предприятий по производству глинозема и алюминиевого проката.

Ежегодно российская сторона предоставляет 15 стипендий венесуэльским гражданам. С ростом числа выпускников российских вузов и их роли в социально-экономическом развитии Венесуэлы в 2000г. была создана Ассоциация выпускников советских вузов, которая насчитывает 317 членов.

Договорно-правовая база российско-венесуэльских отношений. В 2001г. по итогам визитов президента Венесуэлы У.Чавеса в Москву 15-17 мая и председателя правительства РФ М.М.Касьянова в Каракас 14-15 дек. были подписаны: Соглашение о военно-техническом сотрудничестве, Соглашение о сотрудничестве в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ и злоупотребления ими, Соглашение о сотрудничестве между Дипакадемией МИД РФ и Институтом высших дипломатических курсов «Педро Гуаль» МИД Венесуэлы, Протокол о создании механизма политического диалога и сотрудничества между РФ и Андским сообществом (АС), Соглашение о сотрудничестве в области туризма. Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Волгоградской обл. РФ и венесуэльским штатом Боливар, Меморандум о взаимопонимании между Банком развития регионов РФ и Банком экономического и социального развития Венесуэлы, Акт о создании межправительственной российско-венесуэльской комиссии высокого уровня.

В проработке находятся проекты документов: Межправсоглашение о сотрудничестве в отраслях энергетики; Соглашение об избежании двойного налогообложения; Соглашение о сотрудничестве между министерством науки и технологий Венесуэлы и Российской Академией наук; Декларация о намерениях между министерством РФ по антимонопольной политике и защите предпринимательства и министерством торговли и промышленности Венесуэлы; Декларация о намерениях между ГКНПЦ им.Хруничева и миннауки и технологий Венесуэлы; Соглашения о передаче осужденных для отбывания наказания по месту гражданства и о юрпомощи и экстрадиции; Соглашение о сотрудничестве между Верховным судом России и Верховным трибуналом Венесуэлы; Соглашение о сотрудничестве МВД России и МВД Венесуэлы; Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций; Соглашение о сотрудничестве между таможенными ведомствами РФ и Венесуэлы.

Вьетнам

Торговля с Россией

Товарооборот российско-вьетнамской торговли в 2003г. сократился в сравнении с 2002г. на 5,3% и составил 651,3 млн.долл. За последние четыре года российский экспорт во Вьетнам вырос в два раза.

Российско-вьетнамская торговля, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Оборот	363,1	571,3	687,6	651,3
(доля во внеш. торг. СРВ, %	(1,3)	(1,8)	(1,9)	(1,4%)
Экспорт России в СРВ	244,6	376,8	500,6	491,8
(доля в импорте СРВ,%)	(1,6)	(2,3)	(2,6)	(1,9%)
Импорт России из СРВ	122,5	194,5	187	159,5
(доля в экспорте СРВ,%)	(1,0)	(1,3)	(1,1)	(1%)

Основными причинами уменьшения в 2003г. товарооборота российско-вьетнамской торговли являются: временная пауза в поставках российского энергетического оборудования на вьетнамский рынок в связи с тем, что в предшествующий период не был создан необходимый контрактный задел; изменение политики Вьетнама при импорте грузовой автомобильной техники с переносом центра тяжести на организацию сборочного производства в стране; сокращение поставок в Россию швейных изделий и обуви в связи с переориентацией вьетнамских экспортеров на рынок США; резкое увеличение российских импортных пошлин на рис; увеличение мировых цен на стальную заготовку, приведшее к снижению рентабельности металлургического производства в СРВ и, как следствие, к сокращению почти на 20% физического объема импорта этого товара.

Товарооборот между двумя странами характеризуется большой несбалансированностью – импорт Вьетнама из России в 3 раза превышает его экспорт в Россию.

Российский экспорт во Вьетнам в 2003г. сократился на 1,9% в сравнении с 2002г., при этом удельный вес машин и оборудования остался на прежнем уровне и составил 13%. По-прежнему медленно трансформируется структура товарооборота – невысока в нем доля готовой продукции.

Основу российского экспорта во Вьетнам составила продукция черной металлургии (56%). Хотя увеличение в конце 2002 – начале 2003г.в мировых цен на сырье для черной металлургии привело к снижению физических объемов импорта Вьетнамом этой продукции, Россия сохранила второе место среди экспортеров ПЧМ на вьетнамский рынок.

После довольно удачного для поставщиков российской автомобильной техники 2002г. в 2003г. отмечено сокращение поставок готовой российской автомобильной техники, что связано с насыщением рынка и увеличением объемов сборки автомобилей в СРВ.

Новой тенденцией в российско-вьетнамской торговле в 2003г. стало значительное (почти в 2 раза) увеличение продаж российских нефтепродуктов.

Российско-вьетнамская торговля в 2003г. осуществлялась в рамках коммерческих контрактов – без привлечения госкредитования. Поставки по подписанному в авг. 2003г. между ОАО «Силовые машины» и корпорацией «Шонгда» контракту на технологическое оборудование для ГЭС «Сесан 3» с финансированием за счет межправительственного Соглашения от 27 марта 2002г. начнутся в 2004г.

Российский импорт из Вьетнама в 2003г. сократился на 14,7% в сравнении с 2002г. и составил 159,5 млн. долларов США. В товарной структуре импорта России из Вьетнама основную долю составили продтовары – 43,1% (рис, овощи и фрукты, чай, кофе, перец, супы, соусы, масло растительное и др.), изделия легпрома – 31,7% (готовая одежда, обувь). В 2 раза сократились закупки вьетнамского риса, что связано со значительным увеличением российских импортных пошлин на данную товарную позицию. Уменьшение в 2003г. объемов поставок в Россию готовой одежды и обуви обусловлено увеличением продаж этих товаров на рынок США в рамках реализации вьетнамско-американского Торгового соглашения при ограниченности экспортного потенциала легкой промышленности СРВ. Возросли в 2003г. поставки в Россию натурального каучука (в 2,5 раза), пищевого масла (в 1,7 раза), морепродуктов (в 2,9 раза), кофе (в 1,6 раза), арахиса и кешью (в 1,6 раза). Объемы поставок в Россию других основных вьетнамских товаров не претерпели столь значительных изменений.

При выборе минфином России схемы товарного погашения задолженности СРВ в рамках реализации Межправительственного соглашения от 13.09.2000г., предусматривающей прямые поставки товаров в Россию, вьетнамский экспорт в Россию дополнительно составил бы 63 млн.долл.

В 2003г. продолжило развиваться российско-вьетнамское сотрудничество в нефтегазовой отрасли, электроэнергетике, угольной промышленности, агропроме. Начинает развиваться сотрудничество в области автосборочного производства, а также в рамках межправительственного соглашения о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии от 27 марта 2002г.

В стратегическом плане развитие экономических отношений Вьетнама с Россией строится вьетнамским руководством с учетом расширения и углубления торгово-экономического взаимодействия СРВ с регионом ЮВА, странами АТР. Расширение сотрудничества с Россией рассматривается вьетнамским руководством как позитивный и стратегический фактор. Россия сохраняет привлекательность в качестве емкого рынка для вьетнамской продукции, прежде всего сельскохозяйственных товаров и продукции легкой промышленности.

С уверенностью можно прогнозировать сохранение спроса на отдельные российские сырьевые товары (металлопрокат, удобрения) и некоторые виды машинотехнической продукции (энергетическое и нефтегазовое оборудование, автомобильная техника). Основными факторами, определяющими спрос на российские товары на местном рынке, являются приемлемый уровень качества и простота в эксплуатации, обеспечившие достаточно прочные позиции этих товаров на рынке СРВ еще со времен долгосрочных поставок в рамках советско-вьетнамского сотрудничества.

Торгово-экономическое сотрудничество России с Вьетнамом развивается в сложных условиях, поскольку строительство большинства промышленных объектов в СРВ осуществляется при участии компаний развитых стран и финансируется в значительной степени за счет предоставления иностранных кредитов и прямых иностранных инвестиций, что создает неблагоприятные условия для экспорта российской машинотехнической продукции.

Отсутствие экспортного кредитования, гибких платежно-расчетных механизмов, слабое взаимодействие российских и вьетнамских коммерческих банков, большие транспортные и таможенные расходы, усугубленные острой конкуренцией со стороны фирм Японии, Республики Корея, Тайваня, стран Западной Европы, США сдерживают не только рост оборота российско-вьетнамской торговли, но тормозят развитие российско-вьетнамского экономического сотрудничества в целом.

Улучшение экономической ситуации как в России, так и во Вьетнаме способствует повышению интереса российских и вьетнамских организаций к развитию сотрудничества как в традиционных сферах, так в относительно новых – гражданском строительстве, в области мирного использования атомной энергии, транспорте (судоремонт), связи и телекоммуникациях (спутниковая, мобильная связь).

Различные секторы вьетнамского рынка в плане присутствия на нем различных поставщиков:

– Машины, оборудование и запчасти: Япония (15,6% импорта Вьетнама), Тайвань (10,7%), КНР (8,3%), Сингапур (7,1%), Республика Корея (6,7%), Германия (6,2%), **Россия** (0,7%); сырье для легпрома: Тайвань (28,3%), Республика Корея (24,4%), Гонконг (15%);

– Автосборочные комплекты: Япония (38,1%), Республика Корея (27,5%), **Россия** (0,4%);

– Автомобили всех типов: Республика Корея (51,7%), США (11,6%), **Россия** (9%), Япония (8,1%), Германия (3,6%), Украина (0,7%), Белоруссия (0,7%);

– Удобрения: КНР (38,9%), Сингапур (7,7%), Голландия (7%), Украина (6,2%), Индонезия (5,6%), **Россия** (4,4%);

– Мотоциклы и мопеды: Таиланд (38,7%), Тайвань (16,4%), КНР (18,3%), Япония (14,1%);

– Металлопродукция: Япония (18,6%), **Россия** (16,6%), Украина (9,8%), Республика Корея (8,3%), Тайвань (7,5%), КНР (6,5%);

– ГСМ: Сингапур (43,1%), КНР (29,6%), Тайвань (6%), Таиланд (4%), **Россия** (2,5%);

– Фармацевтика: Франция (14,6%), Республика Корея (9,9%), Индия (9,3%), Швейцария (9%);

– Электроника: Япония (29,2%), Сингапур (23,2%), Малайзия (8%), Республика Корея (7,7%).

В 2003г. следует отметить усиление позиций Китая на вьетнамском рынке удобрений, перемещение России на второе место среди поставщиков металлопроката, проявление интереса потребителей к российским ГСМ, снижение позиций России и Украины в поставках автомобильной техники.

Связи с Россией

В 2002г. российско-вьетнамские торгово-экономические отношения развивались в условиях стабильного экономического роста в России и Вьетнаме.

Визиты во Вьетнам председателя правительства РФ М.М.Касьянова (март 2002г.) и – в Россию Генсека ЦК КПВ Вьетнама Нонг Дык Маня (окт. 2002г.) положительно сказалось на развитии торгово-экономических отношений двух стран.

Встречи сопредседателей Российско-Вьетнамской межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству – заместителя председателя правительства РФ В.Б.Христенко с замами премьер-министра правительства СРВ Нгуен Мань Камом (июль 2002г., Москва), Ву Кхоаном (окт. 2002г., Москва), проведение 8 заседания Комиссии (янв. 2002г., Ханой), заседаний ее рабочих групп в области угольной промышленности (июнь 2002г., Москва), по банковскому сотрудничеству и по сотрудничеству в области АПК (июль 2002г., Москва), достигнутые при этом договоренности, подписание ряда межправительственных и межведомственных соглашений способствовали углублению взаимопонимания российских и вьетнамских участников ВЭД, что нашло свое выражение в росте взаимной торговли.

Товарооборот российско-вьетнамской торговли в 2002г. увеличился по сравнению с 2001г.м на 20% и составил 687,6 млн.долл. За последние два года российский экспорт во Вьетнам вырос в два раза.

Несмотря на рост взаимной торговли, доля России во внешнеторговом обороте Вьетнама в 2002г. не увеличилась, за исключением доли импорта из России, которая составила 2,6% национального импорта СРВ против 2,3% в 2001г. Товарооборот между двумя странами характеризуется большой несбалансированностью – объем импорта Вьетнама из России в 2,6 раза превышает объем его экспорта в Россию.

Российский экспорт во Вьетнам в 2002г. вырос на 33%. Тем не менее, доля машин и оборудования осталась на низком уровне и составила 10%.

Основу российского экспорта во Вьетнам составили металлы и металлоизделия, на долю которых пришлось 60% его общего объема. Экспорт этой продукции увеличился на 34%. Россия занимает лидирующее положение среди экспортеров проката черных металлов на вьетнамский рынок.

В 1,8 раза возросли поставки российской автомобильной техники («Камаз», «Уаз») – Россия занимает 2 место среди поставщиков грузовых автомобилей на рынок Вьетнама. Объемы экспорта могли бы быть значительно выше при своевременном начале строительства ГЭС «Сесан 3», частично кредитуемого российской стороной в рамках кредитного соглашения от 27 марта 2002г., а также благоприятного развития ситуации вокруг строительства НПЗ в Зунгкуате.

Российский импорт из Вьетнама в 2002г. остался на уровне 2001г. и составил 187 млн.долл. В товарной структуре импорта России из Вьетна-

ма основная доля приходится на продтовары – 46,4% (рис, овощи и фрукты, чай, кофе, перец, супы, соусы, масло растительное), изделия легпрома – 34% (готовая одежда, обувь). За последние 2г. выросли поставки риса (в 2,7 раза), перца (в 3 раза), овощей и фруктов (в 2 раза).

Импорт мог бы быть значительно выше. При выборе минфином России схемы товарного погашения задолженности СРВ в рамках реализации соглашения от 13.09.2000г., предусматривающей прямые поставки товаров в Россию, а не их реэкспорт в третьи страны, это увеличение могло бы составить 80-100 млн.долл.

В 2002г. продолжило развиваться российско-вьетнамское сотрудничество в нефтегазовой отрасли, электроэнергетике, углепроме, агропроме. Прогресс отмечен в банковской сфере, начинает развиваться сотрудничество в области мирного использования атомной энергии на основе подписанного 27 марта 2002г. межправительственного соглашения. Развитие экономических отношений Вьетнама с Россией строится вьетнамским руководством с учетом расширения и углубления торгово-экономического взаимодействия СРВ с регионом ЮВА, со странами АТР. Вьетнам ориентируется на рынки ведущих развитых стран, особенно на расширение сотрудничества с США, что не позволяет России занять ведущие позиции в поставках машинотехнической продукции и технологий в различные отрасли экономики Вьетнама.

Расширение сотрудничества с Россией рассматривается вьетнамским руководством как позитивный фактор. Россия сохраняет привлекательность в качестве емкого рынка для экспорта вьетнамской продукции, прежде всего с/х товаров и продукции легпрома. Вьетнам планирует значительно увеличить в 2003г. поставки на российский рынок риса, мяса, овощей и фруктов, специй. Можно прогнозировать сохранение спроса на отдельные российские сырьевые товары (металлопрокат, удобрения) и некоторые виды машинотехнической продукции (энергетическое и нефтегазовое оборудование, автотехника). Основными факторами, определяющими спрос на российские товары на местном рынке, являются приемлемый уровень качества и простота в эксплуатации, обеспечившие достаточно прочные позиции этих товаров на рынке СРВ еще со времен долгосрочных поставок в рамках советско-вьетнамского сотрудничества.

В целях удовлетворения возрастающих потребностей в металлопрокате в последние годы во Вьетнаме введены в строй дополнительные мощности по прокату черного металла, сырьем для которых являются стальные заготовки. С учетом значительного возрастания в конце 2002г. цен на данные изделия в 2003г. эффективность экспорта из России стальных заготовок может возрасти.

Строительство большинства промобъектов в СРВ осуществляется компаниями развитых стран и финансируется за счет предоставления иностранных кредитов и прямых иноинвестиций, что создает неблагоприятные условия для экспорта российской машинотехнической продукции.

Лидирующее положение на вьетнамских товарных рынках занимают следующие поставщики: машины, оборудование и запчасти – Япония (18,4% объема импорта Вьетнамом данной продукции), Тайвань (11,8%), Сингапур (10,5%), Республика Корея (10,3%), Германия (8,2%), КНР (8%); сырье для легпрома и готовая одежда – Тайвань (31,6%), Республика Корея (25%), Гонконг (14,8%); автосборочные комплекты – Япония (45%), Республика Корея (27,3%); автомобили всех типов – Республика Корея (44,2%), Россия (19%), Япония (8,1%), Германия (5,6%), Украина (5,6%); удобрения – Сингапур (12,1%), КНР (11,2%), Украина (9,7%), Россия (9,6%), Индонезия (9,5%); мотоциклы и мопеды – Таиланд (37,7%), КНР (18,3%), Тайвань (17,5%); металлопродукция – Россия (22,6%), Япония (22,4%), Украина (12%), Тайвань (10,4%), Республика Корея (8,9%), КНР (4%); ГСМ – Сингапур (53%), КНР (22,2%); фармпродукция – Франция (17,2%), Сингапур (14,2%) и Республика Корея (12,2%); электроника – Япония (33,4%), Сингапур (21,1%), Республика Корея (9,4%).

Отсутствие экспортного кредитования, гибких платежно-расчетных механизмов, слабые прямые корреспондентские связи российских и вьетнамских комбанков, большие транспортные и таможенные расходы, а также острая конкуренция со стороны фирм Японии, Республики Корея, Тайваня, стран Западной Европы, США и др. стран сдерживают не только рост оборота российско-вьетнамской торговли, но тормозят развитие экономического сотрудничества в целом.

Улучшение экономической ситуации как в России, так и во Вьетнаме способствует повышению интереса российских и вьетнамских организаций к развитию сотрудничества как в традиционных сферах, так в относительно новых – гражданском строительстве, в области мирного использования атомной энергии, транспорте (судоремонт), связи и телекоммуникациях.

Германия

Труд программистов из РФ

В ходе работы выставки CeBIT-2003 произошло важнейшее событие, с точки зрения развития информационных технологий (ИТ) в России. Германская Ассоциация ИТ-компаний Bitkom и Ассоциация разработчиков программного обеспечения «Руссофт» в рамках первого российско-германского симпозиума по сотрудничеству в области ИТ подписали Соглашение о сотрудничестве.

С российской стороны на подписании присутствовали первый замминистра связи и информации РФ Андрей Коротков и президент «Руссофт» Валентин Макаров, с немецкой стороны – госсекретарь федерального министерства экономики и труда доктор Альфред Таке (Alfred Tacke) и президент Bitkom Фолькер Юнг (Volker Jung).

Bitkom – ассоциация ИТ-индустрии в Германии, объединяющая 1.250 компаний. Ассоциация разработчиков программного обеспечения «Руссофт» объединяет 50 компаний из России и Белоруссии в области разработки программного обеспечения (ПО), насчитывая 6 тыс. разработчиков, имеющих успешный опыт во всех областях его применения. Общий оборот экспорта Ассоциации в 2002г. составил 150 млн.долл., из которых 15% пришлось на Германию (в 2001г. 120 млн.долл.), что составило 50% от объема экспорта всей индустрии разработки ПО в России. По данным компании Gartner, этот сектор экономики России будет ежегодно увеличиваться на 50%, обеспечив общий рост объемов экспорта в 2003г. по сравнению с 2000г. на 277%.

По мнению Андрея Короткова, состояние ИТ-отрасли является индикатором уровня развития всей экономики страны. Во время визита президента России В.Путина в Германию достигнуты договоренности об обмене информацией, формировании информационного общества в обеих странах и организации совместных проектов. Реализация проекта «Электронная Россия» позволит гармонизировать отношения с западными рынками, адаптировать экономику для вступления в ВТО. В этом ключе важным становится налаживание отношений между представителями ИТ-компаний разных стран, что позволяет обмениваться опытом с целью адаптации лучших решений на российской почве.

Фолькер Юнг, являясь членом правления Siemens AG, считает, что история 150-летнего сотрудничества Siemens с российским государством говорит о том, что представители Германии и России могут находить общие точки взаимоотношений. Для немецкой экономики основной интерес представляет восточное направление. Сегодня германский рынок разработки программного обеспечения производит его на 230 млрд. евро, только в Германии занято в секторе ПО 380 тыс. работников (800 тыс. – во всем ИТ-секторе). Ежегодный рост ИТ-сектора составляет 10 млрд. евро. Эти показатели говорят о том, что ИТ-рынок становится «обычным» сектором экономики, подверженным общемировым экономическим законам. По сравнению с мировым рынком ИТ, немецкий сектор занимает 3 место – 8%. 20 крупнейших мировых производителей на рынке ИТ имеют свои штаб-квартиры в Германии.

Посол Германии в России Ганс-Фридрих фон Плетц (Hans-Friedrich von Plotz) добавил, что для России Германия – очень важный коммерческий партнер. Торговый оборот между двумя странами составляет 25 млрд. евро в год (3% товарооборота приходится на Siemens). По мнению посла, взаимоотношения между странами еще никогда не были такими хорошими, как сейчас. В свою очередь, отношения между Россией и Германией проецируются на отношения между Россией и странами Европейского союза.

Немецкий рынок ежегодно нуждается в квалифицированных специалистах, а система образования Германии не может подготовить ИТ-кадры в нужном количестве. Что касается использования иностранной рабочей силы в Германии, то 10% выделяемых квот на временные работы в стране получает Россия. Только специалисты из Индии получают большее количество рабочих мест.

Bitkom и «Руссофт» связывают давние партнерские отношения. Дважды делегации Bitkom принимали участие в российском Форуме разработчиков ПО (Software Outsourcing Summit 2001г. и 2002г.). В 2001г. Bitkom в ходе выставки CeBIT-2001 организовал семинар, посвященный перспективам сотрудничества России и Германии в ИТ-области.

Валентин Макаров отметил, что в рамках подписанного Соглашения будут предприняты конкретные мероприятия по развитию сотрудничества: установление регулярного обмена информацией; организация совместных семинаров по сотрудничеству с Россией во время проведения выставок CeBIT в Ганновере; организация российско-германского семинара по системам управления знаниями в рамках очередного Форума Software Outsourcing Summit (Санкт-Петербург, июнь 2003г.) с участием делегации Bitkom.

На взгляд В. Макарова, «за последние 10 лет накоплен успешный опыт в области аутсорсинга, продажи и лицензирования совместных продуктов. Мы успешно вошли в число лидеров международного рынка аутсорсинга, но с одной специфической особенностью: наши математические навыки и инновационные подходы обеспечивают нашим покупателям не столько услуги по программированию, сколько полный набор услуг и продуктов, направленных на решение их бизнес-проблем. Мы привыкли работать в духе товарищества, чтобы успешно находить решения в стрессовых ситуациях в условиях дефицита времени и информации».

По прогнозам «Руссофт», в результате подписания соглашения с Bitkom и проведения ряда совместных целевых маркетинговых акций, направленных на немецкий рынок, объем продаж российских технологий и услуг в Германии должен вырасти в 1,5 раза в течение ближайших 2 лет.

Стороны согласились, что соглашением не предусматривается простое увеличение экспорта программного обеспечения из России в Германию. Улучшение взаимоотношений между ИТ-компаниями двух стран при создании совместных продуктов должно быть основано на долгосрочном сотрудничестве. Работа ассоциаций призвана показать потенциальным инвесторам выгоду сотрудничества с российскими компаниями, которые достаточно широко были представлены на CeBIT -2003.

Компания Naumen г.Москва приняла виртуальное участие в коллективном стенде ассоциации «Руссофт – Форт-Росс Russian Software Industry» в рамках выставки.

Во время проведения выставки была представлена серия разработанных решений информационных систем, заполняющих ниши систем документооборота, управления сайтами, систем ERP/CRM, решений IP-телефонии. Представлены новые методологии развития информационных систем, обеспечивающих их эффективное внедрение.

На основе разработок была подготовлена единая система управления бизнесом. Основой систем управления бизнесом является продуктовая линейка (технологии и программное обеспечение – ПО), созданная компанией Naumen: NauSite – для серийного производства и поддержки бизнес-сайтов в интернете; NauDoc – для создания систем документооборота; NauRP – для создания легких ERP систем для малых и средних компаний, групп предприятий и холдингов; NauPhone – технология и ПО для создания центров телефонного обслуживания на IP.

Все системы основаны на новой парадигме информационного представления компании, ее контрагентов-поставщиков, и субъектов информационной системы. Разработанные системы предназначены для средних и малых групп предприятий и холдингов, чей бизнес развивается быстрее, чем способность справиться с его управлением.

Компания «Сакрамент» (Беларусь), являющаяся одним из ведущих разработчиков программного обеспечения в области систем распознавания и синтеза русской речи, представила посетителям на выставке CeBIT-2003 полный спектр своих разра-

боток в области речевых технологий: новую версию системы синтеза речи Sakrament TTS Engine, систему распознавания речи Sakrament Speech Recognition Engine и Sakrament SpeechBox – устройство, демонстрирующее возможность переноса систем синтеза и распознавания речи на любую микропроцессорную платформу и одновременно являющееся уже готовым решением для внедрения Sakrament TTS Engine в бытовую и промышленную электронную технику, а также средство инструментальной разработки систем распознавания и синтеза речи Speech database & analyst.

Эти программные продукты и технологические разработки предназначены для использования в различных устройствах, системах и приложениях, использующих речевые технологии во многих отраслях промышленности: телекоммуникации, автомобилестроение, компьютерная индустрия, приборостроение, военная техника, авиация и т.д.

Число российских участников выставки CeBIT-2003 в Ганновере возрастает ежегодно. В этом году в ее работе приняло участие уже **100 компаний из России.** Особое внимание российских посетителей CeBIT-2003 было приковано к экспозиции Computer Science of Russia министерства промышленности, науки и технологии РФ с участием Международного союза приборостроителей.

В течение 10 лет на этом стенде представляют свои разработки лидеры самых разных секторов российского ИТ-рынка. Компания Polymedia – ведущий системный интегратор в области средств отображения информации, второй год принимает участие в работе объединенной экспозиции и с успехом представляет свои разработки российским и зарубежным партнерам.

В рамках работы юбилейной экспозиции состоялся семинар «Центры поддержки и принятия управленческих решений. Опыт разработки и создания их в РФ». Это третий семинар из серии мероприятий, посвященных теме создания ситуационных центров в самых разных областях деятельности, организованных по инициативе компании при поддержке министерства промышленности, науки и технологии РФ.

В докладе гендиректора компании Polymedia был интегрирован опыт компании и ее партнеров по совместной работе в области создания ситуационных центров разной направленности. Имея в своем активе уникальные комплексные решения систем отображения информации, в т.ч. для диспетчерских залов, информационно-аналитических центров, конференц-залов, компания проявляет большой интерес к работе по проектированию ситуационных центров, считая это направление одним из самых динамично развивающихся. Семинар еще раз подтвердил актуальность выбранной темы. Российские посетители, в т.ч. участники правительственных делегаций, руководители министерств и ведомств, директора крупных компаний проявили интерес к обсуждаемой теме, и наметившееся сотрудничество обещает большие перспективы в этом направлении.

Одновременно на выставке CeBIT-2003 была представлена украинская «Hi-tech – Инициатива». Представители украинских разработчиков программного обеспечения объявили о том, что объединяют свои усилия для продвижения на западных рынках украинских высокотехнологичных решений.

«Инициатива» – некоммерческое объединение организаций и специалистов, работающих в сфере информационных технологий. «Инициатива» объединяет украинских разработчиков программного обеспечения, научные и исследовательские организации, учебные заведения, общественные организации и специалистов, работающих в высокотехнологичных отраслях Украины и за рубежом.

На Украине существует более тысячи компаний и несколько сот временных трудовых коллективов, предоставляющих услуги по разработке программного обеспечения. Производство программного обеспечения на экспорт (офшорное программирование) составляет значительную часть оборота этого сектора рынка информационно-коммуникационных услуг. 80-90% украинских офшорных разработок не идентифицируются западными потребителями в качестве произведенных на Украине. «Инициатива» ставит перед собой задачи восстановления имиджа Украины как страны-производителя программного обеспечения.

По мнению участников украинской «Hitech-Инициативы», на сегодняшний момент сложились предпосылки для того, чтобы достойно представить существующий потенциал украинских производителей программного обеспечения на мировом рынке аутсорсингового программирования.

В рамках инициативы украинская венчурная компания «Авенчерс» и украинская ИТ-компания «УкрСофт» объединили усилия с целью создания «УкрСофт-Консорциума», основной задачей которого является оказание помощи украинским разработчикам по увеличению конкурентоспособности на мировом рынке оффшорного программирования, и который был представлен на выставке CeBIT-2003.

«УкрСофт-Бизнес Центр» во главе с компанией «Авенчерс» будет заниматься управлением, маркетингом и административными вопросами «Консорциума». Технологические вопросы будет координировать «УкрСофт».

В «УкрСофт-Консорциум» входят 15 компаний, в штате которых работают 500 высококвалифицированных специалистов в области компьютерных технологий. Каждая из компаний-членов «Консорциума» имеет успешный опыт работы по разработке программного обеспечения для иностранных заказчиков по широкому спектру проектов. Среди клиентов компаний-членов «Консорциума» такие транснациональные компании, как Boeing и Delta Airlines.

Одна из украинских компаний-членов «Консорциума» «РИАЦ Интек-Украина» представила на выставке геоинформационные решения для экологии и лесхоза, работы по чрезвычайным ситуациям, банковской сферы и др. прикладных задач. Среди потенциальных партнеров и заказчиков – предприниматели и госорганизации Германии, Польши, Саудовской Аравии, Греции и др. стран мира.

Компания «РИАЦ Интек-Украина» создана в фев. 2001г. Основные направления деятельности – разработка специализированного программного обеспечения, систем электронного бизнеса, услуги по офшорному программированию. Компания владеет торговой маркой Zapusk, предоставляющей услуги по графическому дизайну, созда-

нию мультимедийных анимационных роликов, 3D моделированию. Партнерские центры разработки «РИАЦ Интек-Украина» находятся в Москве и Санкт-Петербурге.

Инвестиции с Россией

В инвестиционном сотрудничестве с Россией Германия является крупнейшим донором. По данным госкомстата РФ на 1 янв. 2004г., накопленный объем германских инвестиций в экономику РФ составил 10,204 млрд.долл. (на 01.01.2003 было 8,146 млрд.долл.) или 17,9% (19%) от общего объема всех накопленных в России иностранных инвестиций. По сравнению с началом 2003г. объем накопленных германских инвестиций увеличился на 25,3% и Германия продолжает с существенным отрывом оставаться по этому показателю на первом месте среди крупных стран-инвесторов, работающих на российском рынке.

Объем накопленных прямых германских инвестиций на 1 янв. 2004г. составил 2,542 млрд.долл. (1,714 млрд.долл.) или 9,7% (8,4%) от всего, накопленного в РФ, объема прямых иноинвестиций. Объем накопленных прямых германских инвестиций в 2003г. увеличился на 828 млн.долл. или на 48,3%. По этому показателю Германия находится на 5 месте среди стран-инвесторов, осуществляющих прямые инвестиции в РФ и ее опережают такие страны, как Кипр, США, Великобритания и Нидерланды.

Объем накопленных портфельных германских инвестиций на конец 2003г. составил 383 млн.долл. (384 млн.долл.), а объем накопленных прочих германских инвестиций составил 7,279 млрд.долл. (6,048 млрд.долл.).

В 2003г. объем накопленных портфельных германских инвестиций практически не изменился, а объем накопленных прочих германских инвестиций увеличился на 1,231 млрд.долл. (+ 20,4%). Можно сделать вывод о том, что причиной увеличения общего объема накопленных германских инвестиций в 2003г. стали рост прочих и, что особенно важно, прямых накопленных германских инвестиций, при этом объем накопленных портфельных германских инвестиций остался на уровне начала года.

Общий объем поступивших в 2003г. германских инвестиций составил 4,305 млрд.долл., что составляет 14,5% от общего объема иноинвестиций, поступивших в этот период. Объем поступлений в 2003г. увеличился на 7,6% по сравнению с 2002г. (в 2002г. поступление германских инвестиций составило 4,001 млрд.долл.). По этому показателю Германия занимает 2 место, несколько отставая от Великобритании, но опережая Кипр, Францию, Люксембург, Нидерланды, Виргинские острова, США, Швейцарию и Японию.

Из наиболее значительных германских инвестиций в 2003г. можно отметить инвестиции в торговлю и общепит (всего 2,540 млрд.долл. или 24,2% от общих поступлений в отрасль, в т.ч. 276 млн.долл. – прямые и 2,264 млрд.долл. – прочие инвестиции), в т.ч. внешняя торговля (2,074 млрд.долл. или 36,2% от общих поступлений в подотрасль, в т.ч. 0,5 млн.долл. – прямые инвестиции и 2,074 млрд.долл. – прочие).

В промышленность России в 2003г. поступили германские инвестиции в 1,055 млрд.долл. или 8,6% от общих иностранных поступлений в российскую промышленность, в т.ч. 191 млн.долл. – прямые инвестиции, 0,4 млн.долл. – портфельные и 864 млн.долл. – прочие инвестиции. Наиболее заметными были инвестиции в такие отрасли промышленности, как цветная металлургия (537 млн.долл. или 26,7% от общих поступлений в отрасль, весь объем – прочие инвестиции); пищепром (156 млн.долл. или 15,3% от общих поступлений в отрасль, в т.ч. 80 млн.долл. – прямые и 76 млн.долл. – прочие); химическая и нефтехимическая (93 млн.долл. или 18,5% от общих поступлений в отрасль, в т.ч. 31 млн.долл. – прямые инвестиции и 62 млн.долл. – прочие инвестиции).

Среди поступлений в другие отрасли экономики можно отметить связь (409 млн.долл. или 60,1% от общих поступлений в отрасль, в т.ч. 409 млн.долл. – прочие инвестиции) и общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка (197 млн.долл. или 5,8% от общих поступлений в отрасль, в т.ч. 195 млн.долл. – прямые инвестиции и 2 млн.долл. – прочие инвестиции).

По данным «Дойче Бундесбанка», по итогам 2003г. наблюдался общий нетто-отток германских инвестиций в России в 148 млн. евро. По прямым инвестициям имелся нетто-отток в 320 млн. евро, по портфельным инвестициям имел место нетто-отток в 486 млн. евро, а по прочим инвестициям (т.е. по кредитам) нетто-приток составил 658 млн. евро, в т.ч. по долгосрочным кредитам наблюдался нетто-отток в 120 млн. евро (в 2002г. был. отмечен общий нетто-отток германских инвестиций в размере 1,977 млрд. евро, по прямым инвестициям – нетто-приток составлял 309 млн. евро, по портфельным – отмечался нетто-отток в 581 млн. евро, по кредитам – нетто-отток составлял 1,704 млрд. евро, в т.ч. по долгосрочным кредитам нетто-отток составил 1,201 млрд. евро).

По данным «Дойче Бундесбанка» в 2003г. отмечен общий нетто-приток российских инвестиций в Германии в 1,129 млрд. евро, (в 2002г. нетто-приток составлял 129 млн. евро), в т.ч. прямые инвестиции – нетто-отток 62 млн. евро (в 2002г. – нетто-отток 154 млн. евро), портфельные инвестиции – нетто-приток 178 млн. евро (в 2002г. – нетто-отток 1,414 млрд. евро), кредиты – нетто-приток 1,014 млрд. евро (в 2002г. – нетто-приток 1,698 млрд. евро), в т.ч. долгосрочные кредиты – нетто-отток 92 млн. евро (в 2002г. – нетто-отток в 1 млн. евро). Весь общий нетто-приток российских инвестиций в Германии в 2003г. произошел за счет нетто-притока прочих инвестиций (краткосрочных кредитов).

О том, что российские инвестиции в Германии носят в основном краткосрочный характер, говорит и тот факт, что по данным Госкомстата РФ объем накопленных российских инвестиций в Германии составляет 129 млн.долл.

Связи с Москвой

Германия является крупнейшим зарубежным экономическим партнером Москвы. Товарооборот в 2002г. составил 2.754,1 млн.долл. При этом экспорт из Москвы достиг 136 млн.долл., импорт – 2.618,1 млн.долл., т.е. в 20 раз больше.

В Москве работают **989 немецких фирм**, действуют 705 совместных российско-германских предприятий и 440 стопроцентно германских дочерних предприятий. Это **самая крупная деловая зарубежная община в Москве**. Из всего притока иностран-

ного капитала в Москву за 2002г. доля инвестиций из Германии составила 22%, а накопленные инвестиции на начало 2003г. достигли 3,764 млрд.долл. Москва поддерживает активные партнерские связи с германскими г.г.Берлин, Дюссельдорф, Франкфурт-на-Майне и федеральной землей Бавария. Налаживается сотрудничество с землями Северный Рейн-Вестфалия и Гессен.

Из всех зарубежных муниципальных партнеров Москвы наиболее динамичным является сотрудничество с г.Берлин. Взаимодействие между обеими столицами получило мощный импульс в 1990г., с момента начала объединения Германии и двух частей г.Берлин. В авг. 1991г. мэры Москвы и Берлина подписали Договор о дружбе и партнерских связях во время официального визита в ФРГ московской делегации. За прошедший период заключено 30 совместных соглашений и программ сотрудничества в различных областях, что позволило создать договорно-правовую базу для углубления прямых связей и кооперации между конкретными городскими предприятиями, фирмами, организациями и частными лицами. Наиболее активно московско-берлинское сотрудничество развивается в таких областях, как занятость населения, профессиональная ориентация молодежи, экономика и финансы, законотворческая деятельность, культура, миграционные вопросы, транспорт, водоснабжение и канализация, переработка отходов и охрана окружающей среды, поддержка малого и среднего предпринимательства, подготовка муниципальных кадров и работа правоохранительных органов. В системе управления Москвы используются наиболее интересные и передовые формы работы берлинских коллег: создание системы «одного окна» для обслуживания населения и юрлиц, оптимизация управленческих структур города и экономия бюджетных средств.

Одним из примеров экономически успешных совместных проектов стало создание в Москве «Берлинского дома». Он призван стать центром взаимодействия двух столиц в различных областях сотрудничества. «Дом» был открыт с участием правящего бургомистра г.Берлин К.Воверайта в июле 2002г. Знаковым событием стала уникальная выставка «Москва-Берлин. Берлин-Москва», первая часть которой прошла в 1995-96гг. и была посвящена культурным и историческим аналогиям в развитии двух стран в начале XX в. Другая часть выставки посвящена развитию культурно-исторических связей второй половины прошлого века. Она открылась в конце сент. 2003г. в Берлине, а в 2004г. будет показана в Москве. Климат взаимных отношений характеризуется открытостью на всех уровнях. Достаточно назвать справедливое возвращение городским парламентом в списки почетных граждан города первого военного коменданта г.Берлин генерала Н.Э.Берзарина, внесшего неоценимый вклад в восстановление разрушенной германской столицы. Недавно в Берлине были проведены Дни Москвы, которые стали значимым событием в жизни германской столицы. В них приняли участие творческие и художественные коллективы из Москвы, представители московского бизнеса и городского хозяйства, молодежные делегации. Ответные Дни Берлина в Москве состоятся в марте 2004г.

К числу ведущих германских партнеров Москвы относится и федеральная земля Бавария. В начале 90гг. по линии министерства внутренних дел Баварии, которое в то время возглавлял Э.Штойбер, состоялись первые обмены делегациями и специалистами. После его избрания на пост премьер-министра Баварии объемы партнерского сотрудничества значительно расширились. В 1997г. в Москве впервые прошли Дни баварской экономики, и деловая составляющая партнерских связей стала доминирующей. Если в первом подобном мероприятии приняло участие 40 представителей баварского бизнеса, то в июле 2003г. Москву посетило 100 баварских предпринимателей. С Баварией подписано более десяти соглашений и программ сотрудничества. За последние годы количество представительств баварских фирм и совместных предприятий значительно выросло и составляет более половины всех германских компаний, работающих в столице России.

Долгие годы партнером Москвы является г.Дюссельдорф, столица крупнейшей в Германии земли Северный Рейн-Вестфалия. Эти контакты начинались еще в конце 60гг., когда по линии выставочного общества г.Дюссельдорф в Москве стали проводиться международные выставки. Новый этап в двусторонних отношениях начался к 1992г., когда между Москвой и Дюссельдорфом был подписан Договор о проведении двухлетних программ сотрудничества. Значительным фактором в развитии связей этих регионов стало проведение Дней экономики г.Дюссельдорф в Москве. В конце сент. 2003г. они прошли в третий раз.

В 2001г. Москва выступила с инициативой установления более тесных связей с г.Франкфурт-на-Майне, крупнейшим финансовым центром Германии и Европы. Обмен опытом работы в этой сфере представляет большой интерес, так как Москва служит крупнейшим финансовым центром России. По договоренности с обер-бургомистром г.Франкфурт-на-Майне Петрой Рот в июле 2003г. был проведен День экономики Москвы. Предприниматели, специалисты банковского и биржевого дела определили программу дальнейшего сотрудничества. Следующая встреча пройдет в Москве весной 2004г.

Президент России В.В.Путин и федеральный канцлер Германии Г.Шредер объявили 2003г. годом России в Германии, а 2004г. – годом Германии в России. Тесное сотрудничество Москвы с германскими партнерами призвано внести свой весомый вклад в этот важный проект. Программа мероприятий Москвы в ряде земель ФРГ в 2003г. позволяет широко представить германской общественности и предпринимательским кругам возможности углубления партнерской кооперации на различных направлениях и уровнях. Ответная презентация германских партнеров в Москве на следующий год призвана улучшить перспективы развития совместных отношений.

Связи с Московской обл.

Правительство Московской обл. придает большое значение развитию делового сотрудничества с ФРГ. В Подмосковье из 1.000 предприятий с участием иностранного капитала 120 компаний и фирм функционируют с участием немецкого капитала. Это самый большой показатель среди всех зарубежных стран. За последние годы компании и

фирмы ФРГ вложили в экономику Московской обл. 400 млн.долл., а в 2002г. немецкие инвестиции превысили 180 млн.долл. и составили 25% от объема всех иностранных инвестиций, что является рекордом среди зарубежных стран.

Наибольшие объемы иностранных инвестиций в экономику области направляются европейскими фирмами. Важную роль играют германские фирмы «Кнауф», «Хохланд», «Эрманн», «Марткауф», а всемирно известная компания «Икеф», действует в России через свой германский филиал.

Лидирующее положение среди стран-инвесторов занимает Германия. 120 немецких компаний инвестировали в экономику Московской обл. за 6 лет 500 млн.долл., выпуская стройматериалы, пищевые продукты, товары народного потребления, построив крупные торговые центры.

В области активно реализуется программа «Губернское кольцо» по созданию сети гипермаркетов со стороны области вдоль МКАД на пересечении с основными магистралями. В рамках этой программы открыты торговые центры «Ашан», «Икеа» и «Марткауф». Если в Европе для таких центров норма прибыли в 5% считается хорошей, то в России можно получать 15-20% прибыли и срок окупаемости таких проектов в 2-3 раза меньше. Годовой оборот компании «Икеа» по двум магазинам составляет 200 млн.долл. Компания «Маркткауф» планирует в ближайшие годы строительство ряда торговых центров в пределах 5-30 км. от Москвы.

Из немецких компаний, которые прорабатывают возможность организации производства в Подмосковье, следует отметить «Эрисман», ведущую строительство завода по производству обоев (пуск завода в эксплуатацию предусмотрен в начале 2004г.), и фирму «Басф», которая планирует строительство завода по производству лаков и красок для автопрома.

Греция

Торговля с Россией

Вопросы торгово-экономического сотрудничества в 2003г. обсуждались и были одной из тем переговоров министра иностранных дел России И.С.Иванова с премьер-министром Греции К.Симитисом, председателем парламента А.Какламанисом и министром иностранных дел Г.Папандреу во время рабочего визита в Грецию в янв. Эти вопросы рассматривались на встрече К.Симитиса с президентом России В.В.Путиным в ходе саммита Россия-ЕС, приуроченного к празднованию 300-летия Санкт-Петербурга в мае 2003г. Конкретные вопросы экономического взаимодействия двух стран обсуждались на переговорах замминистра иностранных дел России С.С.Разова с его греческим коллегой И.Мангриотисом в Афинах в окт.

Перспективы двустороннего сотрудничества рассматривались во время визитов в Грецию первого замминистра экономического развития и торговли России И.С.Матерова (май 2003г.) и замминистра, председателя российской части Смешанной российско-греческой комиссии по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству В.И.Стржалковского (окт.-нояб. 2003г.)

В сент. 2003г. в Афинах состоялось VII заседание Смешанной российско-греческой комиссии по военно-техническому сотрудничеству. Греция – единственная из стран-членов НАТО, закупающая крупные партии военной техники российского производства.

2003г. ознаменовался дальнейшим ростом внешнеторгового оборота России и Греции, являющегося главным звеном двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Торговый оборот между Россией и Грецией стабильно увеличивался на протяжении последних 5 лет. В 2000г. он впервые превысил 1 млрд.долл., а уже в 2002г. составил 2,6 млрд.долл.

В янв.-июне 2003г., по данным Национальной статслужбы Греции товарооборот между двумя странами превысил 1,5 млрд.долл., при этом российский экспорт составил 1371 млн.долл., а импорт – 137 млн.долл. По сравнению с аналогичным периодом 2002г. экспорт российской продукции в Грецию увеличился на 39%, импорт греческих товаров в Россию – на 21,4%, а товарооборот между двумя странами в целом – 37,1%. В общем объеме внешнеторгового оборота Греции в I пол. 2003г. доля России составила 5,5%, в т.ч. в совокупном греческом экспорте – 2,1%, а в импорте – 6,5%.

С учетом сложившихся в последние годы тенденций в торговле между двумя странами обоснованной представляется оценка, в соответствии с которой объем российско-греческого товарооборота за весь 2003г. превысил 3 млрд.долл., из которых российский экспорт составил 2,7 млрд.долл., а импорт – 0,3 млрд.долл.

Рост положительного для России сальдо в торговле с Грецией объясняется ежегодно увеличивающимся объемом поставок из России нефти и нефтепродуктов при сохранении высоких цен на мировом рынке на эти товары. За первые 6 мес. 2003г. торговое сальдо составило 1,23 млрд.долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2002г. увеличилось на 41%.

Внешняя торговля между Россией и Грецией, в млн.долл.

		2002г.		2003г.	
	2001г.	I-VI	I-XII	I-IV	I-XII
Товарооборот	1872,4	1100,6	2571,4	1509,4	3000
Экспорт	1581,1	987,1	2278,3	1371,6	2700
Импорт	291,3	113,5	293,1	137,8	300
Сальдо	1289,9	863,6	1985,2	1233,8	2400

Внешнеторговые операции российских и греческих фирм и организаций в 2003г. в основном осуществлялись в рамках традиционной для последних лет номенклатуры.

Ведущее место в структуре российского экспорта в Грецию в I пол. 2003г. занимали топливно-энергетические товары, на долю которых пришлось 85,7% экспорта. Удельный вес др. групп товаров был значительно меньший. Металлы и изделия из них составили 6,5%, продтовары и с/х сырье – 4,1%, древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 1,8%.

В общей структуре российского экспорта в Грецию по сравнению с аналогичным периодом 2002г. существенных изменений не наблюдалось. Исключение составляют товары топливно-энергетической группы, доля которых выросла на 4,4% и конфиденциальные товары, доля которых уменьшилась с 5,8% до 0,7%. Что касается последних, то общая тенденция сохранения высокого объема их закупок Грецией в ближайшем будущем сохранится, о чем свидетельствует подписанный в 2003г. контракт на поставку ГУП «Конструкторское бю-

ро приборостроения» г.Тула для нужд минобороны Греции, 98 противотанковых ракетных комплексов «Корнет» стоимостью 92 млн.долл.

Среди отдельных товаров в стоимости экспорта России в Грецию в янв.-июне 2003г. наибольший удельный вес принадлежал сырой нефти – 57,6%, нефтепродуктам – 19,6%, природному газу – 7,9%, необработанному алюминию – 2,7%, пшенице – 2,6%.

Структура импорта России из Греции за тот же период была диверсифицированной. На долю группы кожсырья, пушнины и изделий из них (главным образом представленной меховой одеждой) приходилось 23,8% стоимости российского импорта, продукции химпрома (прежде всего косметики, красок и лаков, оксидов алюминия, пластмасс) – 20,1%, продтоваров и с/х сырья (табачное сырье, джемы и плодово-ягодные желе, свежие и консервированные плоды) – 19,3%, различных промышленных и иных изделий (среди которых выделялся мрамор) – 17,1%.

Отмечен рост поставок мрамора, приведший к 15% росту доли изделий из камня. Ростом закупок меховой одежды в Греции, доля кожи, пушнины и изделий из них в российском импорте из Греции увеличилась на 3,6%. Одновременно произошло снижение удельного веса продтоваров и с/х сырья (на 9,7%), а также химпродукции (на 6,3%).

Среди российских участников внешнеэкономической деятельности выделяются компании «Лукойл» и «Юкос», продающие через трейдеров, крупные партии нефти и нефтепродуктов для нужд греческого рынка. Главными покупателями российской нефти и нефтепродуктов в Греции оставались такие крупные местные компании, как «Эллпе» («Греческая нефть») и принадлежащая группе Лациса «Петрола Хеллас» (слившиеся в 2003г. в одну компанию). ООО «Газэкспорт» в 2003г. наращивал поставки российского природного газа по контракту с Государственной газовой корпорацией (ДЕПА) Греции.

Поставки в Грецию цветных металлов производятся предприятиями Красноярского края, Иркутской и Волгоградской областей и предназначаются для предприятий компаний «Элвал» («Греческая алюминиевая промышленность», группа Стасинопулоса) и «Фулгор».

Ведущие позиции в закупках российского лома черных металлов для предприятий заводов «Сиденор» (группа Стасинопулоса) принадлежат греческой компании «Хелвеко», которая приобретает данную продукцию у организаций «Вторчермета» г.Москвы, Ставропольского края, Ростовской и Волгоградской областей, а также у ряда др. фирм юга России.

Российские металлоизделия поставляло в Грецию ФГУП «ВО «Станкоимпорт» (со II пол. 2003г. экспорт металлоизделий из России в Грецию стал производиться через ЗАО «Химмашэкспорт»). Легковые автомобили производства ОАО «АвтоВАЗ» ввозятся в Грецию и реализуются на местном рынке российско-греческой компанией «Лада Хеллас». В 2003г. было продано 1,3 тыс. шт. автомобилей «Лада» и «Нива».

Большая часть пиломатериалов в Грецию продолжает поставляться из Пермской, Вологодской и Иркутской областей. В поставках зерновых ведущая роль принадлежит Ростовской обл., Краснодарскому и Ставропольскому краям.

Энергообъекты от России

В 2003г. продолжалось участие российских организаций в сооружении энергообъектов на территории Греции, хотя его масштабы по сравнению с предыдущим периодом сократились, поскольку работы по крупным контрактам в основном завершены.

ОАО «Стройтрансгаз» завершило выполнение обязательств гарантийного периода в отношении ранее сооруженных газопроводов-отводов на Керацини, Салоники, Волос, Инофиту, Лаврио, Кавалу и Комотини. К концу 2003г. завершенным нельзя было считать лишь контракт на строительство газопровода-отвода Кавала-Комотини, поскольку сертификат окончательной приемки этого объекта из-за проволочек, допущенных заказчиком – ДЕПА не был выдан. «Стройтрансгаз» принял участие в тендере на сооружение газопровода-отвода Мавронери-Андикира протяженностью 30 км. Решение по результатам тендера будет объявлено в 2004г.

Завершилось сооружение блока 330 мвт. на ТЭС «Мелити-Ахлада» (вблизи г.Флорина) стоимостью 560 млн. евро по контракту с Государственной электрокорпорацией (ДЕИ) Греции. В работах по данному контракту в составе международного консорциума участвовали ФГУП ВО «Технопромэкспорт» (доля участия – 9%), ОАО «Газпром» и российско-греческое АО «Прометей газ» (совместная доля участия – 28%). На конец 2003г. оставалось невыполненным лишь обязательство «Технопромэкспорта» по замене вышедшего из строя блочного трансформатора ТЭС.

ОАО «Силовые машины» (до дек. 2003г. – ОАО «Энергомашэкспорт») по контракту с греческой компанией «Афина» (заказчик – ДЕИ) в конце 2003г. приступило к монтажу 13 резервуаров для хранения мазута, дизтоплива и воды на дизель-генераторной станции «Аверинолаккос-1» (о-в Крит). Работы должны завершиться в июле 2004г. Совместно с южнокорейской компанией «Эйч Эс Ди» ОАО получило заказ на поставку и шеф-монтаж двух генераторов мощностью 16 мвт. каждый для электростанции на о-ве Кос (стоимость работ 9 млн. евро, доля участия ОАО – 20%, начало работ – май 2004г.). ОАО совместно с той же компанией приняло участие в тендере на поставку двух генераторов мощностью по 11 мвт. каждый для электростанции на о-ве Парос (стоимость работ 7 млн. евро, доля участия ОАО – 20%), в составе международного консорциума – в тендере на поставку двух блоков по 50 мвт. каждый) для ТЭС «Аверинолаккос» (стоимость около 100 млн. евро, доля участия ОАО – 10%). В 2004г. результаты обоих тендеров будут объявлены. ОАО «Силовые машины» готовит предложение для участия в намеченном на фев. 2004г. тендере на поставку генератора мощностью 12-14 мвт. для дизель-генераторной станции на о-ве Хаос.

ОАО «Прометей газ» (российско-греческая компания, созданная ООО «Газэкспорт» и группой Копелузоса) в 2003г. совместно с греческой компанией «Атермон» на равно долевой основе приступило к прокладке газораспределительной сети низкого давления в Аттике по контракту с ДЕПА Аттики (стоимость работ – 17 млн. евро). До лета 2005г. участникам консорциума предстоит проложить 308 км. газопроводов низкого давления различного диаметра и 9 км. трубопроводов среднего давления.

В течение 2003г. не продвинулось решение вопросов, связанных с рядом крупнейших проектов, реализацию которых (в соответствии с Дополнением от 1 июля 1993г. к межправительственному Соглашению о поставках природного газа в Грецию от 7 окт. 1987г. и Протоколом от 17 дек. 1994г. об изменениях к этому Дополнению) греческая сторона передала или обязалась передать консорциумам с участием российских организаций.

Остается замороженным на стадии разработки рабочей документации проект на проектирование, поставку, монтаж и ввод в действие механического и электротехнического оборудования электростанций Сикья и Пефкофито на р.Ахелоос. Контракт на осуществление проекта был подписан в янв. 1994г. между минэкономики Греции (впоследствии передавшим его ДЕИ) и консорциумом компаний, в состав которого вошли ВО «Технопромэкспорт» (доля – 38%) и АО «Прометей газ» (21%). В янв. 1999г. были согласованы и подписаны изменения основных параметров контракта, вступившие в силу с 1 янв. 2000г. (стоимость контракта – 160 млн. евро). Отставание в реализации проекта составляет не менее 3 лет и объясняется причинами, ответственность за возникновение которых лежит на греческой стороне (приостановка работ по сооружению плотины и обводного канала – составных элементов гидротехнического комплекса на р.Ахелоос, аннулирование первоначального решения об утверждении комплекса природоохранительных мер, недостаточность средств для финансирования проекта).

Не были возобновлены переговоры международного консорциума, среди участников которого ОАО «Стройтрансгаз» и АО «Прометей газ», с ДЕИ по вопросам сооружения газопровода-отвода Комотини-Александруполис (р-он Фракии) протяженностью 53 км. Начатые в 2002г., они были прерваны по инициативе ДЕИ, ссылавшейся на необходимость проведения первоначально тендера на проектирование участка газоотвода отг. Александруполис до турецкой границы. Не решается вопрос о предоставлении АО «Прометей газ» права использования газотранспортной системы ДЕПА для поставки газа непосредственно греческим потребителям.

Просматривается стремление греческих властей увязать осуществление этих проектов с готовностью России выполнять обязательства по «встречным закупкам», закрепленные за ней вышеупомянутым межправительственным Соглашением 1987г., а также межправительственным Соглашением 1988г.

7 окт. 1987г. правительства СССР и Греческой Республики подписали Соглашение о поставках природного газа из СССР в Грецию на 1992-2016гг. Статья 3 Соглашения предусматривает, что советские внешнеторговые организации будут использовать выручку от экспорта природного газа в основном для закупки греческих товаров, а также для оплаты услуг греческих фирм по строительству объектов в СССР.

В развитие упомянутого Соглашения правительствами двух стран 23 дек. 1988г. было подписано Соглашение о закупках греческих товаров и использовании услуг греческих фирм и организаций в оплату стоимости советского природного газа, подлежащего поставке в Грецию в 1992-2016гг. Статья 1 Соглашения предусматривает, что в течение периода поставок природного газа 1992-95гг. 70-75% выручки от его экспорта в Грецию будут использоваться на закупку греческих товаров и оплату услуг греческих фирм в дополнение к обычному импорту СССР из Греции, причем, обычный импорт из Греции, а также процент, покрываемый закупками греческих товаров и оплатой услуг, в каждый последующий период будут не меньше установленных на предыдущий период.

Контракт на поставку природного газа в Грецию был подписан в окт. 1988г. По подсчетам греческой стороны общий объем поставленного газа на конец 2003г. превысил 7 млрд. куб.м., что соответствовало «встречным закупкам» на 600 млн.долл., которые должна была произвести, но не произвела российская сторона.

1 июля 1993г. правительствами России и Греции было подписано Дополнение к межправительственному Соглашению 1987г. о поставах природного газа в Греческую Республику. В соответствии со ст. 1 Дополнения начало периода поставок было перенесено на 1995г., а окончание оставлено без изменений (2016г.). Ст. 3 закрепляла обязательство ДЕПА предоставить право пользоваться ее сетями «Газэкспорту» или компании, акционером которой он является.

19 дек. 1994г. был подписан Протокол об изменениях Дополнения 1993г. В соответствии со ст. 1 Протокола греческая сторона должна передать по прямому подряду несколько проектов, в частности, строительство на условиях «под ключ» ряда газоотводов-отводов, в т.ч. на Фракию, консорциуму с участием ОАО «Стройтрангаз» и российско-греческой компании «Прометей газ», а вышеупомянутые работы на электростанциях Сикья и Пефкофито – международному консорциуму с участием «Технопромэкспорта». Парламент Греции ратифицировал соглашения 1987г. и 1988г. Дополнение 1993г. и Протокол 1994г.

Межправительственным Протоколом о договорно-правовой основе российско-греческих отношений, подписанным 13 дек. 1995г., Соглашение 1987г. было отнесено к числу продолжающих действовать, а Соглашение 1988г. – к числу продолжающих действовать до вступления в силу новых документов по тем же вопросам или до достижения договоренности о внесении в них изменений.

Греческие власти, апеллируя к неосуществлению Россией «встречных закупок», противятся реализации договоренностей в отношении некоторых из вышеупомянутых проектов. Под предлогом того, что эти договоренности, противоречат директивам ЕС, греческая сторона намеревалась решить вопрос о подрядчике строительства газопровода Комотини-Александруполис посредством тендера. Однако 30 июля 2003г. Еврокомиссия подтвердила, что данный отвод подпадает под действие вышеупомянутых российско-греческих документов.

Исходя из того, что Российская Федерация является правопреемником по обязательствам, вытекающим из вышеуказанных межправительственных соглашений, подписанных СССР, греческая сторона считает, что обязательства по этим соглашениям должны выполняться.

С 1997г., греческая сторона постоянно, в т.ч. и на заседаниях МПК, ставит вопрос о необходимости выполнения Соглашения о встречных закупках греческих товаров и использовании услуг грече-

ских фирм. Создана Постоянная рабочая группа по актуализации указанного Соглашения. Главной причиной является отсутствие потребности ОАО «Газпром» в закупках греческих товаров. В пункте 4 Протокола IV заседания МПК от 20.11.2001г. отмечалось, что ОАО «Газпром» могло бы использовать часть выручки за поставляемый природный газ на закупку представляющих для него интерес товаров и услуг в соответствии с соглашением 1988г.», однако, реальных шагов в направлении решения проблемы до сих пор сделано не было.

Нерешенность вопроса о «встречных закупках» отрицательно сказывается и на др. направлениях двустороннего сотрудничества, прежде всего в энергосфере, может повлиять на дальнейшие закупки российского газа.

3/4 природного газа, приобретаемого Грецией, поставляется из России. В 2003г. ООО «Газэкспорт» поставило его в Грецию 1,9 млрд. куб.м. (1,65 млрд. куб.м. – в 2002г.). Однако в последнее время Греция ищет альтернативных поставщиков этого вида топлива, придавая в этих поисках определяющее значение поставкам из Турции, начало которых намечается на 2005г.

В фев. 2003г. было подписано греко-турецкое межправительственное соглашение о сооружении газопровода, соединяющего две страны, а в конце года – коммерческое соглашение между ДЕПА и турецкой газовой компанией «Боташ», в соответствии с которым по этому трубопроводу – по завершении его строительства – из Турции в Грецию будет поставляться 750 млн. куб.м., (а не 500 млн. куб.м., как предполагалось), а цена этого газа будет конкурентоспособной по отношению к цене российского газа. Соглашение между ДЕПА и компанией «Боташ» создает для Турции возможность перепродавать не только каспийский газ, но и газ, импортируемый ею из России.

В 2003г. ДЕПА провела тендер на строительство 33-километрового участка трубопровода Александруполис-Кипи (пункт на греко-турецкой границе). Рассматриваются предложения 11 его участников. 200-километровый соединительный участок газопровода от границы до турецкой газотранспортной системы сооружается компанией «Боташ».

Не произошло в 2003г. сдвигов и в решении вопросов, связанных с сооружением нефтепровода Бургас (Болгария)-Александруполис и созданием международной компании для осуществления его проектирования, строительства, организационно-техобслуживания и эксплуатации. Переговоры по данному проекту, которому греческой стороной придается важнейшее значение, ведутся представителями России, Греции и Болгарии на различных уровнях и в различных форматах с 1994г. За 10 лет позиции российских организаций по вопросу целесообразности осуществления проекта претерпевали изменения, менялись и российские компании – потенциальные участники проекта. Уполномоченной организацией по ведению переговоров с российской стороны является минэнерго, а функции координатора в отношении отечественных нефтегазовых компаний, потенциальных пользователей трубопровода выполняет ВО «Росзарубежнефть».

В I пол. 2003г. греческая и болгарская стороны согласовали новый вариант меморандума о строительстве нефтепровода и направили его российской стороне. Ознакомившись с ним, российская сторона через МИД России направила греческой и болгарской сторонам предложение вернуться к повторному рассмотрению первоначального варианта меморандума (утвержденного постановлением правительства Российской Федерации от 20 авг. 2001г. № 599).

Услуги для России

На конец 2003г., суммарный объем накопленных греческих инвестиций в экономику России составляет 80 млн.долл. Греция находится в конце третьего десятка стран-инвесторов в российскую экономику.

Не способствует увеличению греческих инвестиций в российскую экономику и негативный для Греции опыт сотрудничества в финансово-кредитной сфере с Краснодарским краем, обернувшийся проблемами, связанными с невозвращением кредита, предоставленного в 1995г. Комбанком Греции АКБ «Краснодарбанк», вскоре обанкротившемуся. Ряд греческих фирм, активно работавших на российском рынке в 90гг., все еще продолжает испытывать на себе отрицательные последствия падения финрынка России в 1998г.

Несмотря на усилия, предпринимавшиеся российской стороной и заинтересованными греческими компаниями, в 2003г. так и не было принято решения о выделении Грецией кредитной линии для финансирования инвестиционных проектов на территории Российской Федерации и стимулирования греческого экспорта в Россию.

Ряд греческих компаний сохраняет интерес к российскому рынку. Компания «Элке трейдинг» инвестировала в 2003г. 1,5 млн.долл. в реконструкцию обувного предприятия в г.Киселевске Кемеровской обл. Компания «Хелвеко», закупающая российский лом черных металлов, продолжала выделять часть выручки на развитие производства в России.

Фирма «Секап и Диана» завершила реконструкцию табачной фабрики в г.Минеральные Воды, крупнейшей на Северном Кавказе. Она станет четвертым промпредприятием, построенным в Ставрополье с участием греческого капитала.

Фирма «Чипита СПб», специализирующаяся на производстве кондитерских изделий, продолжала вкладывать средства в развитие производства на базе мощностей в г.Санкт-Петербурге, приобретенных ранее у компании «Красносельская». В 2003г. «Чипита СПб» приобрела участок для строительства второй фабрики и намеревалась инвестировать в новое производство 10 млн.долл. При благоприятном развитии событий суммарный объем инвестиций фирмы в Россию в ближайшие годы может составить 40-60 млн. евро.

Наметилась тенденция к усилению интереса российского капитала к греческому рынку. В соответствии с Программой структурных реформ и интеграции Греции в экономические структуры ЕС, в стране идет процесс либерализации ряда секторов экономики и приватизации естественных монополий в сфере энергетики, газовой и нефтехимической отраслях, а также телекоммуникаций и некоторых видов транспорта. Либерализация и приватизация греческой энергетики вызвала значительный интерес со стороны российского бизнеса. Однако попытки российских компаний по проникновению на энергорынок Греции успехом пока не увенчались.

ОАО «Газпром» намеревался участвовать в тендере на приобретение 35% госпакета акций ДЕПА и провел серьезную подготовительную работу. Считавшийся основным претендентом на победу, впоследствии он отказался от участия в торгах, мотивируя свое решение тем, что стоимость выставленного пакета акций существенно завышена. Победителем тендера, результаты которого были объявлены в авг. 2003г., стала испанская компания «Газ натураль».

В качестве потенциального «иностранного стратегического инвестора» госкомпании «Эллпе» («Греческая нефть») греческими властями рассматривалась роскомпания «Лукойл», которая совместно с греческой компанией «Петрола Хеллас» создала консорциум для участия в тендере по продаже пакета акций «Эллпе». Однако в ходе предварительных переговоров устроители тендера изменили свою точку зрения. В окт. 2003г. произошло слияние компаний «Эллпе» с «Петрола Хеллас», в результате чего акционерный капитал «Эллпе» увеличился на 20%. На греческом нефтяном рынке появился новый монополист, контролирующий 75% нефтеперерабатывающих мощностей страны и располагающий наиболее развитой сетью долговременного хранения и реализации продуктов нефтепереработки.

В 2003г. количество туристов из России, побывавших в Греции, увеличилось и составило 152,5 тыс. чел., что на 11% больше, чем в 2002г. Рост количества ростуристов в Греции объясняется отмеченным в 2003г. сокращением списка стран, традиционно посещаемых ростуристами.

Большинство ростуристов (80%), как и в прежние годы, посещало Грецию с целью отдыха, 11% совмещало отдых с коммерческими интересами (в основном, это – приобретение меховых шуб, а также покупка др. товаров в периоды скидок), 5% побывало в стране с чисто коммерческими целями. Наибольшее количество туристов из России приняли гостиницы Афин и Аттики (40%), Халкидики (24%), Крита (15%), Пелопонеса (9%), Салоники и Катерини (8%).

Объем турпотока из Греции в Россию в течение ряда лет остается стабильным – 20 тыс. в год. Из числа греков, посетивших в 2003г. Россию, только 6 тыс. чел. побывали там с чисто туристскими целями.

В 2003г. по поручению минэкономразвития России были проведены три встречи с греческой частью рабочей группы МПК по туризму. На встречах обсуждались визовые вопросы, организация поездки представителей греческих компаний на проводившуюся в Москве турвыставку «МИТТ-2003», а также вопросы подготовки Греции к Олимпийским Играм 2004г.

Состоялся ряд переговоров с греческими компаниями, традиционно работающими на российском рынке: «Слава турс», «Музенидис турс», «Эм Ай Би Эс тревел», «Кей Эм Ти». Ввиду ожидаемого увеличения турпотока из России в Грецию в связи с предстоящими Олимпийскими Играми и в целях расширения возможностей для приема ростуристов в период Олимпиады.

Дания

Связи с Россией

Датский экспорт в Россию вырос с 1995г. на 40%. За этот же период экспорт в Россию Испании, Швеции и Финляндии вырос на 100-130%. Более низкие по сравнению с соседями по ЕС показатели роста датского экспорта в Россию объясняются, среди прочего, тем, что большая часть экспорта приходилась на продукты питания, рынок которых в России в конце 90гг. претерпел изменения.

Позитивная динамика в развитии двусторонних торгово-экономических отношений наблюдается с 2000г. За 2000-03гг. товарооборот вырос в 2 раза (росэкспорт – в 2,5 раза).

В 2003г. объем взаимной торговли увеличился на 34,6% и составил 1 млрд. 476 млн.долл. Экспорт возрос на 47,5% (до 601 млн.долл.), а импорт – на 27% (до 875 млн.долл.).

Несмотря на уменьшение поставок российских товаров по таким крупным группам как рыба и морепродукты (снижение на 28,02%), мех (-13,91%), одежда (экспорт трикотажа упал на 16,98%, текстильных изделий – на 65,10%) и зерно (-69,84%), российскому экспорту удалось сохранить высокие темпы роста за счет значительного увеличения экспорта нефтепродуктов (на 56,46%), черных металлов (в 10 раз), продуктов неорганической химии (в 9 раз), древесины (на 23,20%), удобрений (на 40,10%), семян подсолнечника (в 3 раза), мебели и постельных принадлежностей (в 2 раза).

В импорте из Дании в 2003г. сократились поставки алюминия, черных металлов и изделий из них, сахара и кондитерских изделий, натурального меха, изделий из дерева, бумаги и картона, фото- и кинотоваров, прочих химических продуктов.

Возрос импорт полиграфической продукции, моющих средств и изделий из воска, пластмасс и изделий из них, плавучих средств, игрушек, спортивного инвентаря, одежды, молока и молочных продуктов, прочих пищевых продуктов. Всего на долю этих товарных групп приходится 10% совокупного импорта из Дании.

В структуре российского экспорта главной статьей по-прежнему остается статья 27 «минеральное топливо», включающая в себя нефть, нефтепродукты и уголь. По результатам 9 месяцев 2003г. доля энергоносителей в общем объеме российского экспорта увеличилась относительно 3 кв. 2002г. с 32,95% до 35,24% (с янв. по сент. было поставлено всего на 141,4 млн.долл.). На втором месте с начала года держатся черные металлы, по сравнению с 9 мес. пред.г. их доля выросла с 3,19% до 25,37% (за этот период черных металлов было продано на 101,79 млн.долл.) Доля рыбы и морепродуктов – напротив, понизилась с 28,50% до 14,02% (за 9 мес. 2003г. поставлено всего на 56,28 млн.долл.). Также снизились доли древесины и изделий из нее (с 8,80% до 7,41%, поставлено на 29,73 млн.долл.), натурального меха (с 1,29% до 0,76%, поставлено на 3,04 млн.долл.), зерна (с 1,62% до 0,33%, поставлено на 1,34 млн.долл.) и одежды (с 1,91% до 0,7%).

Одновременно увеличились удельные доли продуктов неорганической химии (с 0,435% до 2,73%), масличных семян (с 0,44% до 0,97%), мебели (с 0,36% до 0,54%), алкогольных напитков (с 0,05% до 0,26%). С нуля вырос экспорт фото- и ки-

нотоваров, железнодорожного транспорта, ряда продуктов пищевой промышленности, фармацевтики, кормов для животных, часовых механизмов, плавучих средств.

Объем поставок российского угля в брикетах (позиция ETH 27011900.0) за 3 квартала 2003г. по сравнению с тем же периодом прошлого года снизился на 35,70% с 914,61 тыс.т до 588,05 тыс.т (за 9 мес. пред.г. экспорт российского угля в Данию составил 29,79 млн.долл.).

Принципиальная структура российского импорта датских товаров в III кв. 2003г. осталась прежней. Произошло лишь незначительное перераспределение удельных весов товарных групп в пользу промышленных товаров и оборудования. На первое место поднялись машины и оборудование (19% от общего объема импорта, рост поставок на 63,39% до 120,75 млн.долл.). На второй позиции – мясо и пищевые мясные субпродукты (доля в общем стоимостном объеме импорта 7,65% или 48,63 млн.долл., спад поставок составил 41,74%).

Затем рыба и морепродукты (всего поставлено на 43,13 млн.долл., доля в импорте 6,79%, рост на 47,60%); электротехника и оборудование, аудио- и видеоаппаратура (доля 4,93%, увеличение импорта на 32,07%); средства наземного транспорта (доля 3,63%, рост на 37,12%); медицинские приборы и аппараты оптические (доля 3,61%, рост на 84,93%); мебель и постельные принадлежности (доля 3,32%, поставки возросли более чем в 2 раза до 21 млн.долл.); обувь (ее доля в импорте из Дании сократилась по стоимости с 3,99% до 3,05%, поставки упали на 6,56%); зерно (доля 2,38%, незначительный рост на 1,12%); готовые корма для животных (доля 1,29%, рост на 16,77%). Импорт органических химических соединений (доля 1,29%) увеличился в полтора раза, после двухлетнего падения более чем в 2 раза возросли поставки фармацевтических продуктов (за 9 месяцев было импортировано медикаментов на 7,63 млн.долл., что превосходит годовой объем поставок 2002г.). Поставки изделий из мяса, рыбы и морепродуктов сократились на 15,09%, их доля составила 1,18%. На 62,75% возросли поставки жиров и масел (доля 1,19%). В 2 раза вырос импорт датской одежды. Всего на долю указанных позиций пришлось 60% совокупного стоимостного объема российского импорта из Дании в период с янв. по сент. 2003г.

Товарооборот российско-датской торговли в 2001-03гг., в млн.долл.

		рост к		спад к		рост к
	2001г.	2000г.	2002г.	2001г.	2003г.	2002г.
Экспорт	414,85	1,27%	407,63	-1,74%	601,09	47,46%
Импорт	702,7	33,87%	688,82	-1,98%	874,83	27%
Товарооборот	1117,5	19,58%	1096,45	-1,88%	1475,91	34,61%
Сальдо	-287,85	-	-281,18	-	-273,74	-

По данным Управления датской статистики Danmarks Statistik, 2004г.

Прогноз торговли с РФ

Можно ожидать некоторых изменений в стратегии и тактике действий отдельных датских компаний на российском рынке и смещение акцента в сторону организации производства продукции для российского рынка в самой России. Рекомендацией Конфедерации датских промышленников датским компаниям, желающим сохранить свои позиции, является начало производства в России или открытие совместных производств с долей собственности не менее 50%. Примером стали фабрика жевательной резинки «Данди» в Новгороде, фабрики «Данфосс» (термостаты), «Роквул» (строительные и теплоизоляционные материалы), проект «Грундфос» по строительству фабрики насосов в Подмосковье. Эти датские компании создали пул для закрепления на российском рынке и региональной диверсификации.

Организация производств на российских предприятиях. Компании «Садолин Трейдинг», «Паг Моруп» – производство одежды в Ленинградской и Калининградской обл., соответственно. Компания «Примо Данмарк» начала поставки пластмассовых оконных профилей на консигнационный склад в Москве для дальнейшей сборки и изготовления оконных «пакетов» российскими партнерами.

Импульсом для развития торговли и иных форм экономического сотрудничества с Данией и др. европейскими странами могут послужить конкретные шаги по реализации энергетической инициативы премьер-министров северных стран, включающей создание балтийских энергетического и газопроводного колец (инициатива разработана в рамках СГБМ). В данных проектах особое значение придается участию России.

Перспективным в этом плане может стать проект российского «Газпрома», который предполагает прокладку газового трубопровода по дну Балтийского моря от Санкт-Петербурга до Ростока в Германии, Копенгагена в Дании и Мальме в Швеции. Предполагается развитие контактов с датской госкомпанией «Донг». Дания имеет рамочное соглашение с Польшей о прокладке газопровода по дну Балтийского моря от окраин Копенгагена до г.Нишорце и поставках 16 млрд.куб.м. газа с момента пуска газопровода – предположительно в 2005г.

Обострение двусторонних российско-датских внешнеполитических отношений, вызванное проведением в окт. 2002г. в Копенгагене т.н. Всемирного чеченского конгресса, и, как следствие, отмена госвизита в Данию президента России В.В.Путина (намечавшегося на нояб. 2002г.) – послужили причиной корректировки графика мероприятий, намеченных в рамках Межправсовета. В 2003г. не состоялись запланированная встреча сопредседателей (С.О.Франк – Ф.А.Петерсен). Эпизодические контакты осуществлялись в рамках рабочих групп (сельское хозяйство, экология).

Необходимо отметить активно проводившуюся в 2003г. работу датских отраслевых объединений и коммерческих организаций по привлечению интереса датских деловых кругов к развитию деловых связей с Россией, инвестированию в российскую экономику. Конфедерацией датской промышленности (Dansk Industri) в нояб. 2003г. был проведен крупный семинар с привлечением представителей датского бизнеса и международных экспертов, посвященный перспективам российско-датских экономических отношений. Торговой палатой Дании, Конфедерацией датской промышленности, крупнейшим нацбанком Danske Bank неоднократно в течение года проводились конференции с приглашением российских докладчиков (например, вице-президента РСПП И.Юргенса), на которых затрагивались аспекты социально-экономического развития России и вопросы двухстороннего и многостороннего сотрудничества.

Во время визита делегации Краснодарского края во главе с губернатором А.В.Ткачевым, 1.12.2003г. в Копенгагене был подписан Протокол о взаимопонимании между администрацией края и Сельскохозяйственным советом Дании.

Договорились оказывать техническую и организационную поддержку наметившимся совместным приоритетным проектам: обучение в I кв. 2004г. руководителей и специалистов животноводческих предприятий края, студентов старшекурсников Кубанского государственного аграрного университета (всего 400 чел.) в датских учебных центрах, постоянный обмен специалистами и студентами с целью прохождения ими производственной практики (Датский сельскохозяйственный совет, Департамент сельского хозяйства и продовольствия администрации Краснодарского края, Учебный центр Бугхольма, др. датские и кубанские учебные центры); в сфере племенной работы по выращиванию свиней и крупного рогатого скота, кормопроизводства, управления и оборудования (DanBred, BoviDenmark, свинокомплекс «Индустриальный», Северо-Кавказский НИИ животноводства, племенные предприятия края); создание новых и реконструкция существующих ферм («Грокьер Скальдбюг», «Скиолд», агрокомплекс «Югагробизнес»); поставка и техобслуживание комплексов сельхозтехники, обработка и хранение зерна, послеуборочные технологии («Дронинборг Индастриз»); производство комбикормов для кормления животных («Скьельд» комбикормовые заводы края); развитие консультационных услуг в сфере сельского хозяйства (Датский с/х консультационный центр, ГУ «Инвестинформсервис АПК», краевые научно-исследовательские аграрные институты, Региональный институт агробизнеса).

Конкурентоспособность товаров на датском рынке в значительной степени определяется надежностью поставок (качество и сроки). В некоторых случаях (например, с пиломатериалами) датчане предпочитают закупать российскую продукцию через прибалтийские страны и в этот регион инвестируют в первичную переработку и складское хозяйство. Поставки из этих стран (с учетом затрат на переработку) классифицируются по стране отправления. С учетом этого **суммарный общий товарооборот Дании с Литвой, Латвией и Эстонией сопоставим с объемом торговли с Россией**.

Положительным является факт, что в результате покупки в 2002г. Новолипецким меткомбинатом крупнейшего датского сталелитейного предприятия Stalvalsevserk/Dansteel и выхода завода на проектную мощность поставки черных металлов из России в Данию возросли в 10 раз, что по итогам 2003г. дало увеличение российского экспорта на 100 млн.долл. Предприятие-производитель стальных листов работает полностью за счет российского сырья. Ожидается рост поставок российского металла на 150-200 млн.долл. в год.

Согласно соглашению между ЕС и Россией по стали, Россия максимально может экспортировать 1,4 млн.т. готовой стальной продукции в ЕС. Но посредством переработки 700 тыс.т. российской стали в стальные листы мощностями Stalvalsevcerk/Dansteel российский экспорт готовых продуктов из стали реально доводится до 2 млн.т. в год. Кроме таможенной пошлины в 0,8% от стоимости русские стальные концерны не встречают никаких торговых барьеров по «слябам».

К положительным примерам выхода российского товара на датский рынок можно отнести водку «Русский стандарт». Одним из конкретных шагов стала организация продаж водки через компанию «Питер Юстесен». Для этого «Руст» своевременно разместил рекламу в каталоге «Питера Юстесена». Грамотная маркетинговая программа, средства на ее реализацию – необходимые условия для выхода на рынок Дании с новым товаром.

Несмотря на конъюнктурные колебания в отдельные годы ожидается рост российского экспорта черных металлов, одежды, тканей, текстильного и трикотажного сырья, в особенности с учетом развивающейся в последние годы деятельности датских фирм по организации пошива в России (Ленинградская, Калининградская обл.) и последующей поставке в Данию рабочей и пр. одежды. Прогноз по 2005г. – 16,5 млн.долл.

Энергосбережение для РФ

Объем финансирования по линии Датского агентства по энергетике в 2003г. составил 10 млн. дат. крон (1,5 млн.дол.) и был направлен на реализацию следующих проектов в России: в сент. 2003г. состоялось открытие котельной на биомассе в рамках проекта «Установка котельной на щепе в пос. Петровское Приозерского р-на». Проект предусматривал поставку датской пилотной котельной на щепе мощностью 3 мвт. Бюджет проекта составил 4,5 млн. дат. крон. В обязанности российской стороны входило финансирование строительно-монтажных работ и закупка части оборудования для монтажа; реализация проекта «Энергосбережение на промпредприятиях России». В качестве пилотного объекта выбрано предприятие Ленинградской обл. «Белкозин». Задействованы предприятия Санкт-Петербурга, преимущественно занятые в металло и деревообработке, пищепроме; реализация проекта «Энергосбережение на предприятиях тяжпрома», инициированного в фев. 2001г. Партнером для осуществления инвестиционной программы выступает Сясьский ЦБК.

Выделение финсредств Датским агентством по энергетике в 2004г. составит 4 млн. дат. крон (650 тыс.дол.) и будет направлено на завершение ранее начатых проектов.

«Программа по внедрению энергосберегающих технологий и индивидуального учета в жилом фонде Москвы», предложена компанией ЗАО Danfoss, являющейся российским представителем концерна Danfoss. На российском рынке продукция компании уже эксплуатируется в организациях, которые поставили целью реализацию программы энергосбережения. Пилотные проекты, реализованные датчанами в России на объектах муниципальной собственности, за счет значительного сокращения потребления тепла – на 35-50% – имеют срок окупаемости порядка 3-4 лет. Примером проведения энергосберегающих мероприятий в зданиях соцсферы является клиническая больница № 4, ГУП «Теплоремонтналадка».

В дек. 2003г. подписан договор об инвестиционной деятельности между правительством Ленобласти и ООО «Роквул-Север» (дочерняя компания Rockwool International). В рамках договора компания планирует реализовать в г.Выборг проект по строительству фабрики по производству теплоизоляционных материалов. Датская консалтинговая компания Carl Bro подготовила технико-

экономическое обоснование Программы централизованного теплоснабжения Калининграда.

В рамках Соглашения о сотрудничестве в области энергетики между минэнергетики Дании и министерством топлива и энергетики России в 1998г. был создан Российско-датский институт энергоэффективности. Ежегодные субсидии Дании на работу института составляли 4,25 млн. дат. крон. Деятельность института включает организацию курсов повышения квалификации, сбор и распространение информации в области энергетики и охраны окружающей среды. На фев. 2004г. для группы руководителей и специалистов из минэнергетики Татарстана и компаний энергетического сектора Татарстана запланировано проведение семинара в г.Хернинг по вопросам энергосбережения, экологической безопасности и эффективности теплоснабжения.

В рамках деятельности Российско-датского института энергоэффективности в Московском энергетическом институте на постоянной основе проходит выставка датских технологий. 9-10 окт. 2003г. на выставке «100 лет теплофикации и централизованному теплоснабжению в России» институтом были представлены ведущие компании в секторе Датского теплоснабжения, такие как Alstov, APV Systems, Aalborg Engineeing, консалтинговые компании Carl Bro, Ramboll и др., уже присутствующие или заинтересованные в выходе на российских рынок. По линии Конфедерации датской промышленности датские поставщики энергосектора представлены в мае 2003г. на выставке «Энергетика и электроника» в Санкт-Петербурге.

В результате пересмотра министерством экономики, промышленности и предпринимательства Дании своего участия в международных программах оказания поддержки, финансирование Российско-датского института энергоэффективности прекращается, вследствие чего по соглашению российской и датской сторон 31 марта 2004г. институт будет закрыт.

Экология для РФ

Охрана окружающей среды. С датской стороны основным партнером России по вопросам экологии является Датское агентство по охране окружающей среды (ДАОСС) и непосредственно его подразделение «Датское сотрудничество в области охраны окружающей среды в Восточной Европе» (ДАНСЕЕ). Основными приоритетами для Дании в сотрудничестве с Россией является обеспечение качества водных ресурсов, особенно качества питьевой воды и вод Балтийского моря; очистка сточных вод, прежде всего зон сброса стоков в Балтийское море; обращение с отходами, главным образом, опасными; гармонизация российских стандартов со стандартами ЕС и трансграничное сотрудничество.

Деятельность ДАНСЕЕ в России в 2003г. была сконцентрирована вокруг секторов водоснабжения и водоотведения, обращения с твердыми бытовыми отходами, охраны природы и укрепления институциональных возможностей. Все мероприятия реализовывались в соответствии с «Программой сотрудничества России и Дании в области охраны окружающей среды на 2001-03гг.».

В авг. 2003г. на заседании Совместной российско-датской комиссии при участии ДАООС был принят проект Программы «Датско-российское сотрудничество в области охраны окружающей среды на 2004-07гг.». Обновленный вариант документа затрагивает вопросы сотрудничества на уровне Северо-западного Федерального округа и на федеральном уровне.

За 1992-2000гг. за счет грантов ДАНСЕЕ было профинансировано 120 проектов на 390 млн. дат. крон и в одном только 2001г. финансирование составило 85,6 млн. дат. крон. В 2002г. бюджет был сокращен до 62,0 млн. дат. крон, а в 2003г. – до 55 млн. дат. крон.

С 1 янв. 2004г. выделение средств на новые проекты прекращается, приоритетным становится завершение сотрудничества по ранее начатым программам:

– строительство канализационной очистной станции в районе Донское Калининградской обл. (общая стоимость – 44 млн. дат. крон); строительство и восстановление канализационных сетей Гвардейска, Багратионовска и Краснознаменска Калининградской обл. (общая стоимость – 32 млн. дат. крон);

– аварийное восстановление полигона Красный Бор, Санкт-Петербург (финансируется из средств ЕБРР, ТАСИС, НЕФКО, правительства Финляндии, СИЛА и ДАНСЕЕ – 10 млн.долл.); реконструкция водопровода в г.Гатчина и реконструкция канализационного коллектора в г.Кировск, Ленобласть (в рамках Международной программы «Северная Инициатива» – 8 млн. дат. крон);

– модернизация очистных сооружений канализации в г.Печоры, Псковская обл., (софинансирование датской стороной 50% стоимости проекта – 2 млн. дат. крон); модернизация очистных сооружений канализации г.Себеж, Псковская обл., (софинансирование датской стороной 50% стоимости проекта – 3 млн. дат. крон).

Большое внимание Дания уделяет процессу ратификации Россией Киотского протокола и считает целесообразным оказание России поддержки в осуществлении дальнейших шагов по его выполнению, а также в определении соответствующих проектов совместного осуществления (Joint Implementation Projects). Россия подписала Киотский протокол в марте 1999г. Ратификация протокола Россией означает, что она принимает на себя обязательства поддерживать объем выбросов CO_2 и др. парниковых газов в 2008-12гг. на уровне 1990г.

В рамках сотрудничества по реализации Киотского протокола, ДАООС подготовило проект техсодействия России в вопросах реализации проектов совместного осуществления и создания структуры торговли кредитами сокращения выбросов парниковых газов. Был разработан Меморандум о взаимопонимании между правительствами Дания и РФ по вопросам реализации проектов совместного осуществления с целью снижения выбросов парниковых газов, который, будет подписан после того, как российское правительство примет решение о ратификации Киотского протокола. Меморандум является основой для разработки и реализации российско-датских проектов совместного осуществления.

26 мая 2003г. в Высшей школе экономики в Москве состоялся семинар «Перспективы торговли квотами на выбросы парниковых газов». Представителями ДАООС были подчеркнуты преимущества Дании, взявшей на себя чрезвычайно жесткие обязательства в отношении снижения выбросов парниковых газов, торговли квотами с Рос-

сией. Выгоды России от ратификации Киотского протокола заключаются в притоке иноинвестиций и возможности оптимизации рынка.

Дания, взяв на себя обязательство сократить выбросы парниковых газов на 21%, что является самым высоким показателем ЕС, столкнулась с трудностями в выполнении намеченной цели. По данным Управления по охране окружающей среды Дании, уменьшение выбросов произошло на 10-12% и приоритетным для достижения запланированного уровня является покупка квот у др. стран, в т. ч. России.

Европейский Союз готовит тендер по проекту о предоставлении помощи России в реализации Киотского протокола, где ключевое положение занимает создание рынка квот на выбросы парниковых газов. Действия, намечаемые в рамках вышеупомянутого проектного предложения, дополняют и принимают во внимание работу, планируемую в рамках Техпомощи странам СНГ (ТАСИС).

Датско-российское сотрудничество координируется с программами международного сотрудничества, осуществляемыми в России, в соответствии со стратегиями и приоритетами др. международных финансирующих организаций (взаимодействие России и ЕС, «Северное измерение» в контексте Калининграда, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, Водная инициатива в рамках сотрудничества стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии – ВЕКЦА и др.).

21-23 мая 2003г. на Конференции министров в Киеве, возглавляемой министром окружающей среды Дании, была представлена Программа «Окружающая среда в процессах развития Европы». Основное внимание уделялось Стратегии по охране окружающей среды и Стратегии в рамках Водной инициативы ЕС стран ВЕКЦА.

Важным шагом в развитии стратегического партнерства стран ВЕКЦА послужила встреча на высоком уровне в Москве в марте 2003г., организованная министерством природных ресурсов РФ при датском финансировании. Основной целью «Стратегического партнерства в области водопользования», утвержденного в рамках Водной инициативы ЕС в Йоханнесбурге в сент. 2002г., является решение проблем в водном секторе стран ВЕКЦА при реализации программ и проектов, финансируемых ЕС.

Приведение российского природоохранного законодательства в соответствие стандартам ЕС является одним из ключевых приоритетов российской политики в области охраны окружающей среды. В этом отношении особый интерес представляет урегулирование вопросов переработки коммунальных отходов, что отражено в Федеральной целевой программе «Экология и природные ресурсы». Гармонизация законодательства потребует активного участия министерства природных ресурсов РФ и министерства экономического развития и торговли РФ.

Российско-датское сотрудничество по вопросам окружающей среды осуществляется в рамках международных программ и соглашений (всего 18 конвенций и соглашений). Среди ратифицированных Российской Федерацией: Водная конвенция ЕЭК ООН по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер; Хельсингская конвенция по защите морской среды района Балтийского моря; Лондонский протокол о воде и здравоохранении; Марпольская конвенция о предупреждении загрязнения от морских судов; Базельская конвенция о контроле за трансграничным перемещение опасных отходов и их удалением; Рамочная конвенция о защите озонового слоя и, в частности, Монреальский протокол и Лондонские поправки; Венская конвенция об охране озонового слоя Монреальский протокол и Лондонские поправки; Женевская конвенция о контроле за трансграничным загрязнением атмосферного воздуха на большие расстояния; Конвенция о биологическом разнообразии (включая Пан-европейскую стратегию в области сохранения биоразнообразия и ландшафта, а также Пан-европейский процесс по охране лесов); Рамсарская конвенция о водно-болотных угодьях, имеющих международное значение, в частности в качестве среды обитания водоплавающих птиц; Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой уничтожения (CITES) (включая гармонизацию стандартов ЕС и России).

Среди еще не ратифицированных Российской Федерацией: Киотский протокол – подписан, но не ратифицирован; Орхусская конференция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступа к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды – не подписана; Копенгагенские поправки к Монреальскому протоколу; Стокгольмская конвенция по стойким органическим загрязняющим веществам (Конвенция СОЗ) – подписана, но не ратифицирована; Конвенция Экспоо об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте – подписана, но не ратифицирована; Конвенция о сохранении животного мира и природной среды обитания в Европе (Бернская конвенция) – не подписана; Осло-Париж (Ospar) Конвенция о защите морской среды северо-восточной Атлантики – не подписана.

Транспорт с РФ

Рабочая группа по транспорту. В 2003г. работа группы велась в режиме решения текущих вопросов на уровне представительства минтранса РФ в Дании. Осуществлялась подготовка рабочих материалов к предполагаемой встрече группы, которая ввиду объективных причин не состоялась.

Основной проблемой в области российско-датских отношений в сфере морского судоходства, тревожащих датскую сторону, является, по мнению морской администрации Дании, техсостояние российских судов, следующих по датским проливам с грузом нефти. На протяжении всего года датчане активно лоббировали вопрос о скорейшем введении полного запрета на использование однокорпусных танкеров для транспортировки нефтепродуктов в акватории Балтийского моря как в рамках Евросоюза, так и с трибуны Международной морской организации.

В дек. 2003г. в местной прессе активно обсуждалось открытое письмо министра экономики, промышленности и предпринимательства Дании Б.Бендтсена российскому министру транспорта С.Франку по данному вопросу. В нем официальная позиция датских властей выражена достаточно жестко. Вместе с тем, факт публикации в прессе письма свидетельствует скорее о желании заявить пу-

блично о своей позиции, чем о намерении вести конструктивный диалог. Рабочая группа продолжает искать пути выхода из сложившейся ситуации.

Положительным событием стало открытие в сент. 2003г. новой регулярной авиалинии между г.г.Копенгаген и Калининград. Проект организован на основании «Договора о совместном использовании кодов» между датской авиакомпанией Danish Air Transport и российской «Пулковские авиалинии» с долей участия сторон соответственно 70% и 30%. Периодичность рейсов – 4 раза в неделю.

В Дании проводилась работа по реализации решения состоявшегося в мае 2003г. Санкт-Петербургского саммита ЕС-Россия о создании единого экономического пространства и заполнении его конкретными интеграционными проектами. Организована рассылка информационных материалов в отношении деятельности организованного в середине 2003г. Международным союзом автотранспорта (IRU), Европейским деловым клубом в России (ЕДК) и целого ряда частных компаний, госучреждений и общественных организаций многостороннего диалога по вопросам транспорта «Транспортный диалог Россия-ЕС».

Инвестиции с РФ

Сотрудничество в банковской сфере. Основной проблемой являются вопросы неурегулированности банковской системы России. Представители датских банков отмечают недостаточную эффективность российского законодательства о банкротстве при ликвидации российских банков. В 2003г. «Данске Банк» и Экспортный кредитный фонд Дании (ЭКФ) расширили список российских банков, пользующихся их доверием. Теперь, дополнительно к Сбербанку, Внешторгбанку, Внешэкономбанку, Raiffeisenbank и ММБ, принимаются гарантии и проводятся операции также с Промстройбанком, «Альфа-банком», «МДМ-банком», «Банком Москвы», «Газпромбанком», «Никойл-банком», и «Банком Авангард».

Вследствие охлаждения официальных российско-датских отношений в результате проведения осенью 2002г. в Копенгагене т.н. Всемирного чеченского конгресса, контакты между российскими властями на федеральном уровне и датскими официальными кругами были приостановлены. Региональные связи поддерживались более активно, однако и здесь видно сокращение масштабов сотрудничества. Перспективы развития инвестиционного сотрудничества на уровне регионов в 2003г. обсуждались во время визитов в Данию делегаций из Краснодарского края, Татарстана, Москвы. Сокращение средств, выделяемых датским правительством на проекты в России, оказывает сдерживающее влияние на инвестиционную активность датских компаний на российском рынке.

Из общей суммы датских инвестиций за рубежом на долю правительства, Центробанка и фондов соцобеспечения вместе взятых приходится 12,3% против 87,7%, вложенных частным сектором.

Сегодня все крупные датские инвестиционные фонды вкладывают деньги в акции российских предприятий. По международной практике, учет иноинвестиций в систематизированном виде ведется в стране-реципиенте. Точный объем датских портфельных инвестиций не известен, однако, он увеличивается. Инвестиционный портфель фонда Nordea Invest Osteuropa – отделения крупнейшего скандинавского банковского концерна Nordea, занимающегося биржевыми операциями на восточноевропейских рынках, – на 55% состоит из акций российских предприятий.

В 2003г. Россия оставалась одним из прибыльных и быстрорастущих фондовых рынков. Наибольший удельный вес в портфелях российских акций таких датских инвестиционных объединений, специализирующихся на странах Восточной Европы, как Nordea Invest Osteuropa, Banklnvest Osteuropa, Danske Invest Osteuropa, Jyske Invest и восточноевропейскому отделению шведского SE-Binvest приходится на акции российских энергетических и ресурсодобывающих компаний – «Единые Энергосистемы», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Газпром», «Юкос», «Татнефть» и «Норильский Никель». Российское отделение фонда Alfred Berg в 2003г. в очередной раз стало одним из самых успешных датских инвесторов, его вложения в акции российских предприятий составляют 60 млн.долл.

Если сначала датские капиталы размещались лишь в акциях российских нефтедобывающих предприятий, то в связи с тем, что по итогам 2003г. наибольшую прибыль принесли акции крупных российскими телекоммуникационных компаний («Вымпелком», «Мобильные телесистемы») и компаний-производителей продуктов питания («Вимм-Билл-Данн»), пакеты российских акций в руках датских инвесторов становятся более разнообразными.

Прямые инвестиции в российскую экономику. Общий объем датских инвестиций в создание новых производств (СНП) в России с 1991г. составил 480 млн.долл. На тот же период приходится 250 млн.долл., выделенные датским правительством на проекты в сфере экологии, энергосбережения, ядерной безопасности, соцобеспечения, обучения и др. (всего 1310 проектов) из госбюджета Дании, т.н. секторные программы помощи России по линии соответствующих отраслевых министерств. Дания является сторонником оказания поддержки реформам в России и последовательно реализует конкретные программы административно-технического содействия и гуманитарной помощи России с 1990г.

Среди основных причин неблагоприятного инвестиционного климата в России датчане выделяют комплекс проблем в российской банковской системе, несовершенство законодательства, бюрократические препоны и коррупцию, нехватку деловой информации.

Основными проблемами в области инвестиций являются следующие:

– дефицит доверия к российской финансово-банковской сфере в целом и ожидание ее реорганизации/санации; неурегулированность в российском законодательстве вопросов собственности/аренды на землю и недвижимость, сложность налогового законодательства и форм бухгалтерской отчетности;

– трудности в реальной оценке (в т.ч. финположения) российских партнеров, объектов недвижимости, в подборе надежных российских аудиторов при наличии их большого числа; слабая информподдержка иноинвестиций;

– сложная забюрократизированная система оформления и получения требуемых документов, разрешений, лицензий, связанных с инвестиционной деятельностью или открытием предприятия.

Необходимость согласования разрешения на строительство с 23 инстанциями (в Калининграде); частое и непредсказуемое изменение подзаконных актов и инструкций, регулирующих деятельность российских и иностранных компаний/инвесторов;

– сложность в подборе конкретного участника в инвестиционном проекте с российской стороны; криминогенная обстановка в среде бизнеса;

– в целом недостаток финансирования и проблемы с получением микрокредитов; высокие накладные расходы, связанные с деловой активностью в России, что исключает выход на российский инвестиционный рынок малых и средних датских компаний.

Специалисты оценивают российские риски для иноинвесторов следующим образом (по пятибалльной шкале, 5 – самый высокий уровень риска, 1 – самый низкий): произвол бюрократии и коррумпированность – 4,3; неэтичная конкуренция (использование лазеек в законах, применение связей с чиновниками, «черный PR») – 3,8; риск потери собственности, возможность лишиться своих активов иногда даже на формально законных основаниях – 3,7; менеджеры, игнорирующие права инвесторов – 2,8; непрозрачные финансы – 2,5; риск смены законодательства, способный принести вред бизнесу – 1,8; неэффективный менеджмент, недостаток знаний, устаревшие методы управления- 1,8.

Сегодня в России обосновались 35 крупных датских предприятий и еще 120 имеют свои представительства и активно действуют на российском рынке.

Основными организациями Дании, оказывающими содействие датским компаниям в выходе на российский рынок, являются Фонд страхования экспортных кредитов (Export Kredit Fonden) и Инвестиционный фонд для стран Центральной и Восточной Европы (IO-Фонд). В задачи EKF входит предоставление консультаций и гарантий в связи с долгосрочным кредитованием экспортных операций. Сосредоточив свою деятельность на российском рынке на страховании кредитов, получаемых датскими предприятиями под поставки товаров на экспорт, страхованием инвестиций EKF не занимается. Инвестиционный фонд для стран Центральной и Восточной Европы (IO-Фонд), в отличие от EKF, выступает партнером при инвестировании средств в создание предприятий в странах ЦВЕ в качестве акционера или кредитора.

Летом 2003г. EKF повысил рейтинг России с группы 5 до группы 4. В список благонадежных финансовых институтов был включен московский «Банк Авангард». Общее количество российских банков, одобренных Фондом, составило 12 («Сбербанк», «Внешторгбанк», «Внешэкономбанк», «Московский Международный банк», «Альфабанк», «Газпромбанк», «МДМ-банк», «Никойлбанк», «Банк Москвы», «Промстройбанк», Raiffeisenbank, «Банк Авангард»), а в списке регионов, чьи гарантии принимаются наряду с банковскими, значатся Самарская обл., Москва и Санкт-Петербург. В 2003г. Фондом отмечалось незначительное увеличение притока соискателей, желающих получить страховые гарантии для осуществления экспорта в Россию. Однако общее количество сделок с российскими предпринимателями, проведенных при поддержке Фонда, сократилось.

Инвестиционный фонд для стран Центральной и Восточной Европы (IO-Фонд) с 1991г. по 2002г. принимал участие в создании в России 18 предприятий и в реализации 26 инвестиционных проектов. Фонд участвует долей в акционерном капитале или кредитованием в течение первых 2-3 лет после чего выходит из проектов, либо уступая свою долю датскому соинвестору, либо после возвращения кредита с процентом. На сегодняшний день Фонд вышел уже из 12 начатых им проектов. Собственные вложения Фонда составили 70 млн.долл. из общего объема инвестиций 514 млн.долл.). Количество занятых в данных проектах в России – 2600 чел.

Участниками этих проектов стали наиболее крупные датские предприятия, такие как Dandy Holding, GN Store Nord, Danfoss, TeleDanmark, Velux, Dan Cake, Roulands Fabriker, Rockwool, Sadolin Trade.

Из 26 начатых фондом проектов решением участников был приостановлен только один: производство датской фирмой Scanbech в г.Москва пластиковой упаковки малой емкости для пищевой и косметической промышленности (общие инвестиции – 6 млн. дат. крон, доля Фонда – 2,8 млн. дат. крон). Разработка остальных 25 проектов в конечном итоге привела к созданию производств, которые сегодня приносят прибыль и благополучно развиваются. Компания «Роквул», уже вложившая в 2000г. дополнительно 40 млн.дат. крон в развитие производства теплоизоляционных материалов в г.Железнодорожный Московской обл., строит новую фабрику в г.Выборг. Сумма проекта – 60 млн.долл. А компания Dansk Tyggegummifabrik (Dandy) предполагает за счет дополнительных инвестиций (80 млн.долл.) в расширение имеющейся производственной базы удвоить объем производства.

В 2004 фин.г. в рамках курса датского правительства на реструктуризацию проектов международной помощи, планируется сократить бюджет IO-Фонда на 650 млн.дат. крон. Эта сумма составляет третью часть его собственного капитала. Вместе с этим правительство планирует и дальнейшее уменьшение ассигнований на деятельность Фонда в 1 млрд. дат. крон в течение следующих 8 лет. Взамен правительство обещает упростить жесткие условия участия Фонда в инвестиционных проектах и предоставить госгарантию, что позволит Фонду получать кредиты под низкие проценты. Эти решения объясняются недовольством датского правительства осторожной инвестиционной политикой Фонда и тем, что большая часть накопленного со временем капитала Фонда не пускается в оборот.

Деловые круги Дании скептически оценивают ослабление Фонда в финотношении и предостерегают правительство от дальнейших действий в этом направлении, которые могли бы повредить активности датских предприятий на новых рынках России, Украины и др. стран Центральной и Восточной Европы.

Одним из наиболее успешных российских проектов Фонда можно считать строительство завода по производству жевательной резинки в Новгороде (производственные мощности в 7 тыс.т. продукции в год позволяют осуществлять поставки жевательной резинки в регионы России и страны СНГ, а также в дальнее зарубежье).

После вступления 10 восточно-европейских стран-кандидатов в ЕС, и в силу начала действия для них единых правил ЕС в отношении конку-

ренции, инвестиции Фонда в эти страны должны прекратиться. Часть средств, ныне инвестируемых Фондом, может быть переориентирована на др. страны, включая Россию. По мнению руководства Фонда, при сохранении сегодняшних позитивных тенденций развития российской экономики приток датских инвестиций в Россию может возрасти до 25 млн.евро в год. Фондом может быть принято решение о начале реализации 6-10 новых инвестиционных проектов на российском рынке. Среди обсуждаемых будущих проектов с участием Фонда – возможное открытие одной из датских компаний по торговле продтоварами и товарами повседневного спроса сети фирменных магазинов в России (с последующим началом производства в России товаров для этой сети).

В течение ближайших 3 лет Фонд планирует принять участие в общей сложности в 25 проектах на территории стран СНГ. Совокупный объем инвестиций составит 500 млн.долл., доля Фонда – 75 млн.долл.

В янв. 2004г. стало известно о планах датского правительства выделить в 2004-07гг. на проекты техпомощи странам Центральной и Восточной Европы (Болгарии, Румынии и Турции, – а также России, Беларуссии, Украине, Молдавии, государствам Балкан и Кавказа) 850 млн. дат. крон (140 млн.долл.) в рамках программы «Новые соседи», которая заменит прежнюю программу датской помощи «Содействие странам ЦВЕ». 140 млн. дат. крон (23 млн.долл.) из госбюджета будет направлено на проведение проектов в России.

В рамках многостороннего, в т.ч. инвестиционного сотрудничества Дания ориентирована на взаимодействие со следующими институтами: Скандинавский инвестиционный банк, Хельсинки; Скандинавский проектный фонд – NOPEF, Хельсинки; Скандинавская экологическая финкорпорация – NEFCO, Хельсинки; Европейский инвестиционный банк – EIB, Люксембург; Европейский банк реконструкции и развития EBRD, Лондон; Международная финкорпорация IFC, Вашингтон ОК; КЕС; Секретариат Phare, в т.ч. JOPP (Программа Phare для совместных предприятий), Люксембург; TACIS (Техсодействие СНГ), Брюссель. Предоставление средств в рамках многостороннего сотрудничества координируется МИД Дании.

Египет

Диалог с Россией

Соглашение о торговле, экономическом и научно-техническом сотрудничестве между Россией и Египтом от 14 мая 1992г. и Протокол к нему от 5 нояб. 1993г., а также другие действующие российско-египетские договорные документы, в т.ч. о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве, о взаимной защите капиталовложений, об избежании двойного налогообложения, о сотрудничестве в области морского транспорта и о взаимной правовой помощи, в полной мере реализуются российской и египетской сторонами и обеспечили функционирование правового механизма российско-египетских внешнеэкономических связей. Развитая договорно-правовая база создала нормальные условия для осуществления в 2003г. российскими и египетскими участниками внешнеэкономической деятельности экспортно-импортных операций, движения капиталов, перемещения граждан, открытия представительств фирм и организаций обеих стран, учреждения и работы предприятий, в т.ч. совместных, как в Египте так и в России.

В 2003г. подписан Меморандум о взаимопонимании между Российским авиационно-космическим агентством и Национальным управлением дистанционного зондирования и космических наук Египта о сотрудничестве в области использования космического пространства в мирных целях.

На стадии согласования находились межправительственные и межведомственные документы о сотрудничестве между Россией и Египтом в области мирного использования атомной энергии; здравоохранения, медицинской науки и фармацевтической промышленности; карантина и защиты растений; ветеринарии.

Прогресс достигнут в части договоренностей по проектам следующих документов: Меморандум между министерством сельского хозяйства РФ и министерством сельского хозяйства и мелиорации АРЕ о сотрудничестве в области карантина и защиты растений (парафирован и в начале 2004г. принято решение российского правительства о подписании); Соглашение между правительствами РФ и АРЕ о сотрудничестве в области ветеринарии (проходит процедуру внутриведомственного согласования в минсельхозе России).

В 2004г. возможны позитивные сдвиги на переговорах о межправительственном меморандуме о взаимопонимании в области здравоохранения, медицинской науки и фармацевтической промышленности. Документ считается согласованным. Видимо, отсутствует перспектива договориться в ближайшие годы с египетской стороной о подписании соглашения о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии. Египтяне пересмотрели в 2003г. программу развития энергетики и отказались от планов строительства АЭС.

С 1 янв. 2004г. в Египте введены ограничения на полеты «шумящих» воздушных судов. Несмотря на то, что для российских авиакомпаний до 1 июля 2004г. сделано исключение, необходимо отметить несоответствие действий египетских авиационных властей духу договоренностей, вытекающих из соглашения о воздушном сообщении между Россией и Египтом. Принятое в этой области египтянами решение уже в 2004г. отрицательно скажется на российско-египетском торгово-экономическом сотрудничестве, и в первую очередь в области туризма. В 2003г. Египет посетило 0,5 млн. российских туристов, перевезенных в основном российскими «шумящими» самолетами ИЛ-86.

Реализация вступившего в силу с 1 янв. 2004г. соглашения об ассоциировании АРЕ в ЕС в ближайшие годы создаст определенные трудности для российских экспортеров, т.к. снизится конкурентоспособность наших товаров на египетском рынке. Обязательства египетской стороны по этому соглашению предусматривают постепенную (с 1 янв. 2004г. по 1 янв. 2008г. на 25% ежегодно) отмену таможенных пошлин на импортируемые из ЕС сырьевые, промышленные товары, комплектующие, машины и оборудование (по согласованному с ЕС списку). Отмена таможенных пошлин по легковым автомобилям будет осуществляться в течение 16 лет и по остальным товарам, не включенным в 4-летнюю программу снижения пошлин – в течение 12 лет.

4 заседание Совместной российско-египетской Комиссии по торговому, экономическому и научно-техническому сотрудничеству (МПК) состоялось в Каире 25-28 окт. 2003г. Российскую делегацию возглавлял министр РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства И.А.Южанов. Египетскую часть комиссии – министр внешней торговли АРЕ Ю.Б.Гали.

В ходе заседании стороны рассмотрели состояние и перспективы развития торговли и предпринимательства, вопросы создания благоприятных условий для торговли, промышленную кооперацию, сотрудничество в области взаимных инвестиций, сотрудничество в области туризма, межбанковское сотрудничество, перспективы экономического и научно-технического сотрудничества.

На беседах И.А.Южанова с премьер-министром А.Обейдом, министром иностранных дел А.Махером, министром внешней торговли Ю.Б.Гали, министром промышленности и технологического развития А.Эс-Саиди, госминистром международного сотрудничества Ф.А.Эн-Нагой египетская сторона неоднократно подчеркивала, что рассматривает Россию как стратегического партнера, который оказывает содействие в решении вопросов обеспечения национальной экономики современными технологиями и важными сырьевыми товарами. Египетское правительство поддерживает промышленную кооперацию с российскими предприятиями, а также проекты совместного производства товаров с использованием российских технологий и считает Россию емким рынком сбыта египетской продукции.

В 2003г. были проведены мероприятия, связанные с обеспечением нормального доступа российских экспортеров на египетский рынок. И.А.Южанов на беседе с Ю.Б.Гали, предшествовавшей открытию IV заседания МПК, отметил, что Египет входит в число стран, не признающих рыночный статус российской экономики и передал ноту минэкономразвития России, адресованную министерству внешней торговли АРЕ, по этому вопросу. Вопрос об отмене антидемпинговой пошлины на импорт из России холодно- и горячекатаного листа обсуждался на встречах И.А.Южанова с Ю.Б.Гали и Ф.А.Эн-Нагой. Российская позиция по этому вопросу была зафиксирована в протоколе заседания непосредственно перед подписанием. На закрытии IV заседания МПК Ю.Б.Гали обещал в 2004г. рассмотреть вопрос о рыночном статусе российской экономики и об антидемпинговой пошлине.

В 2003г. египетские министерства и ведомства предприняли конкретные шаги, направленные на установление более тесных контактов с российскими министерствами и ведомствами, имеющими отношение к внешнеэкономическим связям, инициировали обмен визитами на уровне их руководителей, работали над открытием в Москве маркетинговой компании «Дом Египта», продвигали проекты торговли на сбалансированной основе, включая идею пятилетнего межправительственного бартерного соглашения о закупке ежегодно 1-1,5 млн.т. российской пшеницы.

Состоялись визиты в Москву министра торговли и снабжения Х.Хедра, госминистра международного сотрудничества Ф.А.Эн-Наги и первого заместителя управляющего Центральным банком Египта А.Мохамеда. По приглашению министра промышленности и технологического развития А.Эс-Саиди 10-11 сент. 2003г. в Каире с официальным визитом находился министр промышленности, науки и технологий РФ И.И.Клебанов.

Торговля с Россией

Основным товаром российского экспорта в АРЕ 2003г. была пшеница, удельный вес которой в российском экспорте в Египет составил 39%. Российские производители зерна, потеснив американских, французских и австралийских конкурентов, контролировали 30% египетского рынка этого товара, и поставили в Египет для импортеров частного сектора 1,2 млн.т. продовольственной и фуражной пшеницы.

В части экспорта пшеницы для госсектора, что минсельхоз России и министерство снабжения и торговли АРЕ не договорись по вопросам цен и расчетов за поставки российской пшеницы. Переговоры показали нецелесообразность проведения в дальнейшем контактов на межправительственном уровне о бартерной торговле в связи с тем, что у египетского правительства отсутствует механизм воздействия на компании и фирмы по поставкам египетских товаров в счет гособязательств, и не приходится рассчитывать на безубыточный для российской стороны возврат египтянами стоимости отгруженных товаров.

30% российского экспорта в Египет составляли в 2003г. пиломатериалы. Из России в Египет экспортировано 1,3 млн.куб.м. пиломатериалов. Поставки фанеры из России в Египет в 2003г. составили 7% стоимости нашего экспорта в эту страну.

Торговля между Россией и Египтом, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот	454	455,6	508,9	496
Экспорт из РФ, СИФ	449,1	443,6	487,5	465
Импорт РФ, ФОБ	4,9	12	21,4	31

Поставки черных металлов из России в АРЕ в 2003г. уменьшились до 48 млн.долл. и составили 12% российского экспорта в Египет. Российский экспорт в АРЕ по этой товарной группе сократился в 2003г. по сравнению с пред.г. в 4 раза. Положение на египетском рынке черных металлов было сложное из-за падения спроса на стальной прут. Установленные мощности египетских металлургических предприятий по выплавке чугуна и стали использовались на 25%. На Хелуанском металлургическом комбинате (основном импортере российской заготовки и металлолома) из 4 домен в 2003г. функционировала только одна. Традиционно 50% поставляемых в АРЕ черных металлов приходится на заготовку для переката.

Одним из важнейших ресурсов определенной стабильности внешнеэкономических связей АРЕ с РФ является историческая роль Советского Союза в становлении египетской экономики. В рамках межправительственных соглашений построено 97 промышленных, энергетических и с/х объектов, многие из которых эффективно эксплуатируются египетской стороной. Решение вопросов по оказанию техсодействия египетской стороне в эксплуатации ранее построенных объектов советско-египетского сотрудничества оказывает значительное влияние на объемы поставок в АРЕ российского оборудования и запчастей.

В связи с необходимостью реконструкции большинства объектов, построенных в предыдущие годы при техническом содействии Советского Сою-

за, в 2003г. для российских участников внешнеэкономической деятельности благоприятно складывалось положение с контрактацией в этой области сотрудничества. Всего заключено контрактов на поставку комплектного оборудования, запчастей и выполнение работ на 150 млн.долл. Выполнение отдельными египетскими заказчиками своих контрактных обязательств сдерживается недостатком в стране свободно конвертируемой валюты.

В 2003г. планировалось начать модернизацию доменной печи №3 Хелуанского металлургического комбината. Стоимость проекта составляет 50 млн.долл., доля российского партнера оценивается в 33 млн.долл. В нояб. 2002г. египетское правительство объявило о выделении средств под контракт в 347 млн.ег.ф., но в 2003г. египетский заказчик не смог их конвертировать и открыть аккредитив.

Подписаны контракты на ремонт коксовой батареи №2 Хелуанского меткомбината (стоимость контракта – 4,5 млн.долл.), поставку экскаваторов, восстановление агрегатов доменного дутья. Аккредитивы открыты и идет поставка оборудования. В перспективе в части экспорта в АРЕ комплектного оборудования металлургической промышленности можно рассчитывать на получение заказов на реконструкцию еще 2 коксовых батарей, ремонт котлов на теплостанциях и поставку карбоновых и графитных блоков для доменных печей Хелуанского металлургического комбината.

В 2003г. российские инвестиции ориентировались на нефтяной сектор египетской экономики. В области разведки и эксплуатации месторождений нефти активизировалась деятельность российской нефтяной компании «Лукойл Оверсиз Холдинг» (дочернее предприятие ОАО «Лукойл»), учредившей в АРЕ компанию «Лукойл Оверсиз Холдинг Иджипт». С учетом дебита 12 пробуренных в 2002-03гг. продуктивных скважин компания «Лукойл Оверсиз Холдинг Иджипт» добыла в 2003г. 0,5 млн.т. египетской нефти.

В 2003г. российская компания подписала с египетской стороной концессионные соглашения о геологической разведке в районе Гейум на шельфе Суэцкого залива на общей площади 176 кв.км. с инвестиционными обязательствами 26,1 млн.долл. По объемам геологоразведочных работ и добычи нефти министерство нефти АРЕ считает российского инвестора 5 нефтяной компанией в Египте после «Шелл», «Мобил», «Апачи» и «Бритиш Петролеум».

В случае заинтересованности российские нефтегазовые компании могли бы участвовать в тендерах на разведку и добычу углеводородного сырья в Египте. Тендерная программа на разведку на территории АРЕ месторождений нефти и газа была объявлена в мае 2003г. и предусматривала 12 тендерных блоков площадью 36 тыс.кв.км. Для успешной работы на рынке им необходимо установить контакты с министерством нефти АРЕ и Египетской генеральной нефтяной корпорацией, а также подобрать агентов из числа египетских фирм, специализирующихся на тендерах в области разведки нефти.

В сент. 2003г. египетская сторона объявила об успешном для российско-германского консорциума «Энергомашэкспорт-силовые машины» – «Сименс» завершении торгов на реконструкцию 12 генераторов ГЭС Высотной асуанской плотины. Проект финансируется немецким банком KFW, предоставившим египетскому правительству кредит в 72 млн.евро. Контракт подписан представителями компаний «Сименс», «Энергомашэкспорт-силовые машины» и Управлением ГЭС ВАП.

В авг. 2002г. была начата сборка автомобилей ВАЗ-2107 компанией «Лада Иджипт». В 2003г. собрано 1,7 тыс.шт. Компания намерена увеличить ежегодные объемы сборки в 2004г. до 2 тыс. автомобилей.

В 2003г. российские производители прорабатывали вопросы организации сборки автомобилей ГАЗ, УАЗ, «Камаз» и «Ока». Но конкретных результатов не достигнуто. Основная трудность, с которой сталкиваются российские производители автомобилей, пытающиеся наладить автосборку в Египте, заключается в том, что они ориентируются на действующие автосборочные компании (их число – 17), имеющие собственную дилерскую сеть и каналы продажи собранных автомобилей государству. Эти компании ведут бесконечные переговоры с представителями ГАЗа, «Камаза» и УАЗа, но, видимо, фактическая их цель – не пустить на египетский рынок новых конкурентов. Например, ГАЗ ведет переговоры с египетскими автосборочными компаниями переговоры по «Газелям» с марта 1998г., когда сборочные комплекты предлагались египетской финансово-промышленной группе «Сауди» (агент Ниссана) по 1,8-2 тыс.долл. В 2001-03гг. фирма JAC, выпускающая малые грузовики японской фирмы «Мицубиси», тоже вела переговоры по организации сборки «Газелей», которые закончились безрезультатно.

При техническом содействии ассоциации «Росмедпром» в нояб. 2002г. египетская фармацевтическая компания «Седико» организовала выпуск инсулина по российской технологии. Ежегодно египетская сторона должна переводить владельцам технологии 100 тыс.долл. Однако в 2003г. у египетского партнера назначено новое руководство, которое отказывается выполнять условия договора о сотрудничестве с российским предприятием в части лицензионных платежей. Сорвана реализация второй очереди проекта – совместное производство субстанции генно-инженерного человеческого инсулина по российской технологии на заводе этой же компании.

В 2003г. обозначились проблемы по основному проекту российско-египетского инвестиционного сотрудничества – производству пассажирского самолета ТУ-204-120. Египетская сторона, в лице бизнесмена И.Камеля, не произвела инвестиционных платежей и продолжала в основном декларировать заинтересованность в совместной с российскими предприятиями работе. И.Камель имеет с российскими участниками проекта инвестиционное соглашение на 280 млн.долл., а также контракт на закупку 25 машин. По информации, полученной от одного из трех совладельцев финансово-промышленной группы «Като Ароматик» М.Османа (партнера И.Камеля), имеются значительные трудности с продвижением самолета на авиационном рынке, и не исключается возможность принятия И.Камелем решения о выходе из проекта. Все изготовленные до 2004г. самолеты (5 шт.) приобретены и эксплуатируются фактически самим египетским инвестором.

В связи со снижением на египетском рынке в 2003г. платежеспособного спроса российской стороне не удалось пока продвинуть сотрудничество

по ряду согласованных с египтянами на межправительственном уровне капиталоемких проектов: организация производства фосфорной кислоты и фосфатных удобрений на базе горнопереработывающего комплекса в Абу-Тартуре; техсотрудничество в области производства пигментов для полиграфических чернил и пластиков, а также красителей для шерстяных тканей и кожи; реконструкция судоверфи в г. Александрия; опреснение морских и засоленных вод; внедрение технологий производства малых спутников; исследование и использование подземных вод для освоения земель в Западной пустыне; анализ спутниковых данных расположения почв, движущихся песков и подземных вод; сотрудничество в области проектирования и строительства водохозяйственных и ирригационных объектов; развитие новых и возобновляемых источников энергии; строительство жилья и инфраструктуры для населения с низким уровнем доходов; проектирование, строительство и обслуживание заводов по переработке сточных вод; обмен техническим и научным опытом в областях проектирования и строительства объектов гражданского назначения, гидросооружений, мостов, туннелей и высокоскоростных магистралей; проектирование и строительство линий метрополитена.

36 Каирская международная ярмарка 2003г. – 3 тыс. фирм и компаний представили продукцию из Египта и 50 других стран с 19 по 29 марта. Российские предприятия на выставке были представлены: ООО «Инконнэкт» (г.Москва). Организация участия роспредприятий в зарубежных выставках; ООО «Ирумит» (г.Пермь), Кабельно-проводниковая продукция, низковольтное и высоковольтное электротехническое оборудование; ЗАО ТД «Тяжмехпресс» (г.Москва) и ЗАО «Тяжмехпресс» (г. Воронеж), прессовое оборудование; ЗАО «Машспецсталь группе» (г.Москва), оборудование для механической подготовки зерна к транспортировке и хранению, а также сортировки зерна, ЗАО «Нефтяная электронная компания» (г.Пермь), преобразователи частоты тока, станции управления электрическими системами, высоковольтные установки тестирования кабелей, ОАО «Автозаправочная техника» (г.Серпухов), оборудование автозаправочных станций; ОАО «Уральский завод гражданской авиации» (г.Екатеринбург), вертолетные двигатели и двухместные самолеты «Авиатика-890» и энергетические установки; ОАО «Сибмашхолдинг» (г.Красноярск), зерноуборочные комбайны.

Прогноз спроса на российские и египетские товары на рынках обеих стран в 2004-06гг.

		2004г.		2005г.		2006г.	
	ед.изм.	К-во	Ст-сть	К-во	Ст-сть	К-во	Ст-сть
Экспорт, всего	млн.долл		510		561		617
Прирост	%		10		10		10
Сырье	млн.долл		447		498		547
Пшеница	млн.т	1,3	165	1,4	167	1,5	190
Пиломатериалы	млн.куб.м	0,9	130	0,9	130	0,9	130
Фанера	тыс. куб. м	80	21	80	21	80	21
Бумага и картон	тыс.т	40	16	40	16	40	16
Черные металлы	млн.долл.		102		110		125
Заготовка стальная	тыс.т	450	90	450	90	500	100
Машины, обор., транспорт	млн.долл		63		63		70
- Автотранспорт	млн.долл		16		16		17
- Авиатехника	млн.долл		14		14		15
- Оборуд. металлург.	млн.долл		13		13		15
- Оборуд. энергет, в т.ч. для ГЭС ВАП	млн.дол		16		16		18
Импорт	млн.долл		40		44		48
Прирост	%		12		10		9
Апельсины	тыс.т	70	17	80	19	80	19
Картофель	тыс.т	15	3	15	3	15	3
Лук	тыс.т	35	6	35	6	35	6

Русские туристы

В 2003г. отмечены дальнейшее развитие туристической отрасли Египта и рост числа иностранных граждан, посетивших Египет с туристическими целями. Основные показатели въездного туризма по итогам года превысили запланированные и достигли 6 млн. интуристов. В 2002г. – 5,1 млн.чел. Сохранение подобной динамики обеспечит, по мнению египетских властей, увеличение в 2006г. роста числа иностранных туристов до 7,5 млн.чел. и поступление в страну 6,9 млрд.долл. Египетское правительство рассчитывает на выход к 2020г. на уровень приема 21 млн. туристов в год.

Туристический рынок Египта развивается, а прибыли, получаемые от туризма, составляют одну из самых доходных статей госбюджета. Продолжается активное строительство инфраструктуры в традиционных центрах туризма, а также освоение всей прибрежной полосы Красного моря. Строительство отелей, оборудование пляжей и других мест отдыха сопровождается появлением новых дорог, расширением аэродромной сети, развитием систем коммуникации и связи.

Важным туристическим направлением в 2003г. для россиян стал Египет, как результат проводимой в России египтянами рекламной компании «Египет круглый год». Если в 2002г. Египет для россиян был преимущественно зимним направлением, то прошедшим летом положение изменилось. Впервые летом 2003г. в Египет летало больше десяти чартерных рейсов в неделю. Объяснить это можно низкими ценами и необычно жарким летом в Европе. Египетская жара благодаря сухому климату переносится легче европейской.

Объемы выездного туризма из России в Египет в 2003г. увеличились, по данным национальной туристической администрации, на 31%. Общее число российских туристов, посетивших Египет в 2003г., превысило 0,5 млн.чел. В туристическую отрасль Египта в 2003г. за счет российских туристов привлечено 300 млн.долл. Учет количества туристов и их национальной принадлежности осуществляется по данным иммиграционных властей в пунктах въезда в страну. Зачастую критерием оценки выступает количество чартерных рейсов и их национальная принадлежность. Подобный подход автоматически добавляет к российским туристам граждан стран – бывших республик СССР, прибывающих в Египет рейсами российских авиаперевозчиков, а также чартерных компаний стран СНГ из Москвы.

Основными российскими операторами на египетском рынке являются «Нева» (СПб), «Нева-Тур» (Москва), «Инна-Тур», «Натали Тур», «Тез Тур», «Дип тур», «Турэнергосервис». Во II пол. 2003г. отмечен рост обращений египетских туркомпаний, а также российских туристов в связи с невыполнением финансовых обязательств российскими туристическими бюро. Главная причина возникавших финансовых проблем заключалась в сложившейся негативной практике расчетов ряда россий-

ских компаний за предоставляемые услуги. Основная часть оплаты за пребывание туристов в Египте производится не банковскими платежами, а путем передачи наличных с пребывающими группами.

Окончательно не решен вопрос с долгосрочной перспективой полетов на Египет «шумящих» российских самолетов. 12-13 нояб. 2003г. состоялись переговоры между делегациями минтранса России и министерства гражданской авиации АРЕ. В ходе переговоров обсуждены вопросы развития воздушного сообщения между РФ и АРЕ, в т.ч. полеты в Египет «шумящих» самолетов после 1 янв. 2004г., т.е. даты ввода ограничений для пролета указанных воздушных судов, прежде всего Ил-86.

В ответ на предложение российской стороны о предоставлении временного разрешения на продолжение таких полетов, египтяне запросили дополнительные коммерческие права для своих авиакомпаний, в частности, неограниченный и свободный пролет через воздушное пространство России в пункты на территории третьих стран (включая транссибирский маршрут). Вопрос с продолжением полетов «шумящих» российских самолетов после 1 янв. 2004г. в ходе ноябрьских переговоров решен не был.

3 дек. 2003г. министерство гражданской авиации АРЕ уведомило о своем решении (№6051 от 01.12.2003г.) о продлении до 1 июля 2004г. временного разрешения на полеты российских самолетов Ил-86 во все египетские аэропорты, за исключением Каира. Минтуризма АРЕ обратилось в Министерство гражданской авиации АРЕ с предложением продлить действие разрешения до конца 2004г. (письмо министра туризма №1647 от 03.08.2003г.).

Перспективы реализации чартерных программ на Египет обсуждались 3 дек. 2003г. в ходе встречи российского посла в АРЕ Н.В.Картузова с египетским министром туризма М.Бельтаги, который заверил, что, несмотря на существование данной проблемы, введение запрета на полеты Ил-86 не планируется. Большинство чартерных рейсов с российскими туристами в Египет выполняется самолетами Ил-86 (по данным минтранса России, в 2003г. общее количество рейсов Ил-86 в Египет превысило 1,2 тыс.).

Индия

Торговля с Россией

Договорно-правовая база для успешного развития торгово-экономического сотрудничества создана за последнее десятилетие. Она была развита и закреплена в ходе визитов Президента России В.В.Путина в Индию (2000г. и 2002г.) и премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи в Россию (2001г. и 2003г.). Только в ходе его нояб.ского (2003г.) визита в Москву были подписаны 8 российско-индийских документов, в т.ч. «Совместный доклад о реализации договоренностей Совместной Декларации о дальнейшем развитии экономического и научно-технического сотрудничества между РФ и Индией, подписанной в ходе визита президента В.В.Путина в Индию в дек. 2002г.», «Меморандум о взаимопонимании между Внешторгбанком и Индийской корпорацией гарантирования экспортных кредитов», «Соглашение между правительствами Татарстана и штата Андхра-Прадеш о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве».

Во время визита премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи в Россию в нояб. 2003г. была подчеркнута важная роль Межправительственной российско-индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству в дальнейшем развитии и укреплении торгового и экономического сотрудничества между странами. На проведенном в мае 2003г. 9 заседании МПК были обсуждены проблемы и перспективы российско-индийского торгово-экономического сотрудничества.

Текущее состояние российско-индийских торгово-экономических отношений характеризуется положительной тенденцией для России роста ее экспорта, в первую очередь за счет машинно-технической продукции в комплектном и разрозненном виде, на фоне сложившегося в последние годы спада индийского экспорта в Россию.

Взаимный товарооборот в янв.-сент. 2003г., по данным индийской таможенной статистики, составил 1036,6 млн.долл. (без учета поставок спецтехники и вооружений, а также челночной торговли). По сравнению с аналог. периодом 2002г., товарооборот России с Индией вырос на 9,6%. Этому способствовал продолжающийся рост российского экспорта в Индию. За рассматриваемый период он увеличился на 37,5%. При этом российский импорт из Индии сократился на 11%. В результате положительное сальдо торгового баланса составило 59,2 млн.долл.

Удельный вес России во внешнеторговом обороте Индии уменьшился на 0,1% – с 1,8% до 1,7% за счет снижения доли российского импорта с 2,2% до 1,8%. При этом, доля российского экспорта выросла на 0,2% и составила 1,6%.

Росэкспорт в Индию в янв.-сент. 2003г., по сравнению с соотв. периодом пред.г., увеличился с 398,4 до 547,9 млн.долл.

Среди основных товарных позиций российского экспорта резко (в 126 раз) увеличились комплектные поставки, хотя в целом, по группе «машины и оборудование», отмечается небольшое (2%) снижение. Продолжается увеличение поставок электротехнических товаров (в 4 раза), печатных изданий (в 2 раза), химикатов (в 1,7 раза), черных и цветных металлов (на 36% и 66%). Возросли (в 5 раз) поставки угля – с 4,2 до 21,7 млн.долл. Поставки минудобрений увеличились – с 60,2 до 85,2 млн.долл. Поставки товаров по группе «металлоизделия» выросли более чем 2,5 раза, хотя доля их в общем объеме товарооборота небольшая – 2,1%.

Российский импорт из Индии в янв.-сент. 2003г., по сравнению с соответствующим периодом пред.г., сократился с 547,7 до 488,7 млн.долл. Спадом были затронуты все основные товарные группы российского импорта из Индии, за исключением товаров по группам «медикаменты и сырье для них», «парфюмерно-косметические изделия», «руды, минералы и переработанное минеральное сырье» и «химикаты». Резко сократились поставки по группам «машины, оборудование и транспортные средства» с 26,7 до 12,2 млн.долл. По сравнению с соотв. периодом 2002г. отмечается увеличение в 3 раза поставок риса – с 5,1 до 15,2 млн.долл., поставок касторового масла (в 2 раза) – с 6,3 до 12,8 млн.долл. и увеличение в 1,5 раза поставок по группе «изделия из пластмасс и линолеума» – с 9,8 до 14,2 млн.долл.

Российско-индийский товарооборот в 1997-2002гг. колебался в диапазоне 1,3-1,5 млрд.долл. При наличии широкоформатной и достаточной договорно-правовой базы, исторических и политических связей объем существующего товарооборота нельзя признать соответствующим уровню потенциальных возможностей торгового и экономического сотрудничества между Россией и Индией. Объясняется это действующими условиями содействия экспорту, ориентацией Индии на торговлю с США, Великобританией, Германией, Японией и развитие отношений с государствами ЮВА, настороженностью в связи с приближающимся завершением масштабного погашения Индией госдолгов в индийских рупиях, используемых для платежей по экспорту в Россию.

В ближайшие годы частичное восстановление достигнутого в период СССР уровня товарооборота можно ожидать за счет российского экспорта машинно-технической продукции. Дальнейшее его увеличение может произойти в случае осуществления перспективных проектов в области инфраструктуры Индии, для чего имеются соответствующие политические, правовые и экономические предпосылки.

Возможности расширения экспорта традиционных сырьевых товаров: удобрений, черных и цветных металлов, газетной бумаги, хотя далеко и не исчерпаны, но все же представляются ограниченными (по причинам замедления импортного спроса на них, организации собственного производства, протекционистским мерам, обострения конкуренции на индийском рынке).

Могут быть перспективными масштабные поставки углеводородного сырья и топлива (нефти, нефтепродуктов, угля, газа, металлургического кокса), в которых Индия испытывает острую потребность и на импорт которых вынуждена ежегодно затрачивать большие суммы. Опыт поставок этих товаров в Индию у российских организаций имеется. Весьма значительным представляется потенциал сотрудничества в области обработки и реализации российских алмазов, поставок драгоценных металлов и фармацевтических препаратов, в которых Индия испытывает потребность.

В ближайшие годы не следует ожидать заметного роста российского импорта индийских товаров. Главным сдерживающим фактором явится исчерпание в ближайшее время фонда индийских долговых средств, что потребует совершенствования существующих и нахождения новых финансовых схем обслуживания взаимной торговли. В структуре российского импорта из Индии в предстоящий период доминирующее место сохранят сельскохозяйственные продукты – чай, табак, кофе, рис и пр., а также группа текстильных, в первую очередь, хлопчатобумажных и шерстяных изделий. За последние годы импорт таких традиционных товаров, как чай и рис неуклонно снижался по причине понижающегося качества товара и неконкурентоспособных цен. Однако, в связи с принимаемыми мерами правительства Индии по улучшению качества экспортируемого в Россию чая и субсидированию экспорта риса можно ожидать увеличения поставок этих товаров в Россию.

Решение проблемы спада индийского экспорта в Россию после исчерпания денежных средств в индийских рупиях, поступающих в погашение ранее предоставленных государственных кредитов СССР и России, необходимо искать в сфере применения иных платежно-расчетных механизмов, базирующихся на предоставлении кредитных линий и финансовых гарантий со стороны коммерческих банков, кредитных организаций и финансовых фондов двух стран, использовании в расчетах национальных валют.

Увеличение объемов российского экспорта возможно путем увеличения поставок комплектного и разрозненного машинно-технического и наукоемкого оборудования. Для этого имеются реальные перспективы путем участия в реализации обеспеченных финансированием индийских государственных программ развития энергетики, металлургии, создания собственного гражданского авиастроения, лизинге авиатехники, автодорожного и железнодорожного строительства, разведки, добычи, транспортировки и переработки углеводородов, базовой электроники, информационных технологий, телекоммуникаций, биотехнологий, фармацевтики.

Техническая и ценовая **конкурентоспособность российской машинно-технической продукции** на индийском рынке за многие десятилетия доказана и не вызывает сомнения. С учетом социально-экономических интересов России, наличия прочной договорно-правовой базы между странами, исторической памяти оказания Индии помощи в становлении флагманов ее промышленности, динамичного и стабильного развития экономики Индии, а также реализации многочисленных долгосрочных крупномасштабных обеспеченных финансированием программ развития различных отраслей экономики и инфраструктуры, необходимо использовать эту благоприятную ситуацию для наращивания экспорта российской машинно-технической и наукоемкой продукции.

Проблемы доступа российских производителей на индийские рынки решаемы, что подтверждается успешной работой российских организаций по сооружению энергообъектов (в т.ч. АЭС «Куданкулам»), модернизации и реконструкции ряда электростанций; строительству новых и реконструкции старых автодорог; строительству объектов трубопроводного транспорта; модернизации крупных угольных предприятий и капитальному ремонту предприятий государственных сталелитейных корпораций Sail и Rinl; совместному производству авиатехники; реализации различных нефтегазовых проектов; налаживанию сотрудничества в электронике, информатике и телекоммуникациях.

Обозначили свой интерес и имеют реальные перспективы «Метрострой» и «Метрогипротранс» (совместно с «Трансстрой» – метро), «Промтрактор» (строительно-дорожная и тракторная техника), «УралАЗ» (производство авиатехники), «ГНПЦ им.Хруничева» (опреснение воды), РАО «ЕЭС» (ЛЭП и ГЭС), «РусАл» (намерение приобрести часть акций компании Nalco), АО «Технохим» (строительство завода по производству двуокиси титана), «Ижевский радиозавод» со структурами МПС России (системы безопасности и сигнализации на железных дорогах), АФК «Система» (информатика и телекоммуникации). Большие перспективы для сотрудничества возможны в речном и портовом хозяйствах, нефтепереработке и нефтехимии, фармацевтике и биотехнологиях.

Энергомашэкспорт от РФ

Сотрудничество в области сооружения, модернизации и реконструкции энергетических объектов в Индии было и остается одним из основных и перспективных направлений российско-индийского экономического сотрудничества. При содействии советских организаций в Индии в 60-70гг. было построено 13 тепло и гидроэлектростанций общей мощностью 5168 мвт., не считая энергообъектов, входящих в структуру металлургических заводов, сооруженных при содействии СССР. Оборудование, установленное на этих энергообъектах, за этот период зарекомендовало себя как надежное и экономичное в эксплуатации.

При содействии российских организаций, основными из которых на индийском энергетическом рынке являются ВО «Технопромэкспорт», ЗАО «Энергомашэкспорт», АО «Ленинградский металлический завод» (ЛМЗ), осуществляются работы по реконструкции и модернизации ряда электростанций. На дек. 2003г. отмечается следующая ситуация.

ГУП ВО «Технопромэкспорт» (ТПЭ) выиграло тендер на реконструкцию ТЭС «Обра» (5х50 мвт.). Работы планируется завершить к концу 2005г. Подписан контракт стоимостью 20 млн.долл. на ведение гидромеханических работ по ГЭС «Индира Сагар». Получены банковские гарантии и начаты работы.

В янв. 2004г. ожидаются результаты проведенного тендера на строительство ТЭС «Сипат» (3х660 мвт.), где ТПЭ и ЛМЗ приняли совместное участие. В результате согласованной позиции ТПЭ ведет борьбу за подписание контракта на строительство парогенераторной установки, а ЛМЗ – турбогенератора. По оценке представителей российских компаний, для них существуют реальные шансы выиграть данный тендр. ТПЭ и ЛМЗ принимают участие в тендере на реконструкцию ТЭС «Патрату» (4х50 мвт.), где они уже будут выступать в качестве конкурентов.

АО «Ленинградский металлический завод» (ЛМЗ) приостановило работы по проекту ТЭС «Ллойде» (2х40 мвт.) из-за отсутствия на данный момент финансирования с индийской стороны. Российская компания выполнила все свои обязательства по поставке оборудования по контракту и не исключает возможности обращения в суд для урегулирования создавшейся ситуации. Продолжаются работы по модернизации ТЭС «Корба» (4х50 мвт.). Запущены в эксплуатацию три агрегата, в фев. 2004г. ожидается запуск четвертого блока. Подписан контракт на монтаж парогазогенераторной установки (46 мвт.) ТЭС «Конасина», штат Андра Прадеш. Для начала работ необходимо решение правительства штата по финансированию проекта. Ведутся переговоры и планируется подписание контракта на строительство ТЭС «Чхаттисгарх» (2х250 мвт.). Ведутся работы по монтажу турбогенераторной установки мощностью 60 мвт. на ТЭС «Бирла».

ЛМЗ принимает участие в следующих тендерах: ГЭС «Нэрия Мангалам» (1х25 мвт.) в штате Керала, результаты еще не объявлены, есть реальные шансы; ТЭС (2х265 мвт.) в штате Пенджаб, тендер практически выигран, ожидается решение правительства штата по подписанию соглашения о закупке электроэнергии. ЛМЗ планирует принять участие в тендерах на строительство ряда других энергообъектов.

ЗАО «Энергомашэкспорт» (ЭМЭ) продолжает работу по выполнению контракта на строительство гидрокомплекса «Тери» мощностью 4х250 мвт. Российская компания выполнила все обязательства по поставке электромеханического оборудования. Первоначально ввод агрегатов в эксплуатацию был запланирован на март 2003г. По причине отставания графика реализации строительных работ по возведению дамбы, проводимых индийской стороной, пусковые испытания агрегатов пройдут не ранее сент. 2004г. Индийская сторона выступила с инициативой досрочно погасить кредит ЭМЭ за поставку оборудования, срок погашения которого заканчивается в 2013г.

В Индии положительно оценивается роль России в укреплении индийского ядерного сектора и готовность России выполнять взятые обязательства вопреки давлению со стороны других государств, что было подтверждено после введения санкций Вашингтоном в 1998г.

Важнейшим проектом Департамента по атомной энергии является сооружение при техническом содействии России атомной электростанции из двух блоков по 1000 мвт. в Куданкуламе (штат Тамил-Налу). В июне 1998г. подписано Дополнение к Межправительственному соглашению от 20 нояб. 1988г. об изменении условий сотрудничества (переход на техсодействие) и условий предоставления и погашения госкредита, на основании которого был подписан контракт на разработку технического проекта строительства АЭС. Во время официального визита премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи в Москву, состоявшегося в нояб. 2001г., между Министерством по атомной энергии России и Департаментом по атомной энергетики Индии был подписан пакет документов на строительство АЭС в Куданкуламе. На состоявшемся 6 дек. 2003г. в г.Ченнаи (штат Тамил Наду) специальном заседании руководства Индийской корпорации по атомной энергии (NPCI) были подведены предварительные итоги реализации принятой в стране ядерно-энергетической программы. Выступивший с докладом исполнительный директор NPCI С.Бора с удовлетворением отметил высокий уровень российско-индийского сотрудничества при сооружении АЭС, подчеркнув при этом, что сооружение двух энергоблоков станции ведется с опережением графика. Индия рассчитывает сократить сроки строительства станции на 8-9 мес. По мнению индийских специалистов это значительно удешевит стоимость проекта. Правительство Индии обсуждает с российской стороной возможность сооружения на АЭС дополнительно 4 энергоблоков по 1000 мвт. каждый. Строительная площадка под энергоблоки уже подготовлена.

Программа развития ядерной энергетики Индии предусматривает ежегодное наращивание мощностей на 800 мвт. и достижения к 2011г. суммарной мощности 10000 мвт. На сегодняшний день мощность ядерной электроэнергии вырабатываемой в стране составляет 2770 мвт.

О заинтересованности индийской стороны в привлечении российского производственного и научного опыта для развития национального атомного энергокомплекса можно судить по характеру и содержанию контактов на протяжении последних лет между заинтересованными ведомствами Российской Федерации и Индии. Bhabha Atomic Res-

earch Centre (BARC) ведет переговоры с ЦНИИСМ (г.Хотьково, Московская обл.) о приобретении композитных труб и установки по их производству. BARC заинтересован в приобретении специальных алюминиевых сплавов и особо чистого кремния.

Nuclear Fuel Complex (NFC), помимо закупки низкообогащенных компонентов («таблеток») для топливных сборок АЭС «Тарапур» выразил заинтересованность в приобретении на постоянной основе уранового сырья для производства топлива для других АЭС. NFC принципиально заинтересован в технологии изготовления сверхчистых (семь и более «девяток» после запятой) редкоземельных металлов, в частности галлия и гадолиния, а также в приобретении ультразвуковой установки неразрушающего контроля и другого контрольно-измерительного оборудования на российских предприятиях ядерного топливного цикла.

Атомная энергетическая корпорация Индии (NPC) заинтересована в приобретении в России приводов системы управления защитой (СУЗ) для действующих и строящихся АЭС. Однако, заявленные объемы поставок пока ниже экономически целесообразных для возобновления серийного производства этого оборудования на российских предприятиях. Участие российских специалистов в работах по реконструкции и модернизации действующих в Индии АЭС затруднено тем обстоятельством, что индийские станции создавались на основе западных технологий (канадский тип реактора – «Канду»), достаточного опыта работы с которыми в России нет.

В области фундаментальных и перспективных исследований индийские организации (Институт исследования плазмы – PRI, Департаменты по атомной энергии, науки и технологий – DAE, DST) заинтересованы в сотрудничестве по проблематике реактора естественной безопасности (Iter). Не являясь участниками проекта Iter, они изыскивают возможности налаживания двусторонних связей со странами, вовлеченными в его реализацию. Активный диалог по организации научного обмена в этой области ведется с Великобританией.

Индийским руководством проявлена принципиальная заинтересованность к возможной закупке в России малых транспортабельных АЭС на базе реактора КЛТ-40. Однако продвижение на данном направлении по оценкам индийских экспертов возможно только после того, как российские разработки будут реализованы в натурных образцах и сертифицированы. При этом они считают, что экономически целесообразным такое сотрудничество будет в том случае, если Россия будет располагать 5-7 действующими установками данного типа.

Приоритетными направлениями индийской ядерно-энергетической программы являются: строительство 4 дополнительных энергоблоков ВВЭР-1000 на АЭС в Куданкуламе; возведение к 2010г. нескольких реакторов на быстрых нейтронах (PFBR) в Центре атомных исследований им. И.Ганди (Indira Gandi Center For Advanced Research), г.Калпаккам (штат Тамил Наду); разрешение частному сектору участвовать в строительстве АЭС через внесение поправок в закон о ядерной энергии.

Нефтегазпром с РФ

В 2003г. российско-индийское сотрудничество в нефтегазовой отрасли строилось в соответствии с ранее принятыми решениями МПК и совместной Рабочей группы по сотрудничеству в нефтяной и газовой промышленности, последнее 9 заседание которой состоялось в мае 2003г. в Москве.

В рамках подписанных соглашений и контрактов осуществлялись следующие проекты двустороннего сотрудничества.

ОАО «Газпром» через своего внешнеэкономического оператора ЗАО «Зарубежнефтегаз» в консорциуме с Gail (India) продолжили реализацию проекта на условиях соглашения о разделе продукции (СРП) по проведению поисково-разведочных работ на нефть и газ на блоке №26, в шельфовой зоне Бенгальского залива. Данный проект предусматривает в течение 7 лет выполнение морских сейсморазведочных работ и бурение двух поисково-разведочных скважин глубиной свыше 6000 м. В авг. 2003г. компании вступили во вторую фазу проекта, предусматривающую проведение дополнительной трехмерной сейсмики 3D и бурение разведочной скважины. В дек. 2003г. в г.Нью-Дели состоялись заседания Рабочего и Управляющего комитетов по проекту, на которых одобрены бюджет и программа работ по второму этапу, рассчитанному до нояб. 2005г. Согласно условиям СРП, оператором проекта ЗАО «Зарубежнефтегаз» объявлен тендер на выбор подрядчика для проведения сейсмики. Среди участников тендера отмечена российская компания ФГУП «Севморнефтегеофизика». Итоги выбора подрядчика будут объявлены в янв.-фев. 2004г.

ОАО «Газпром» через ЗАО «Зарубежнефтегаз» участвует также в 4 раунде тендеров на право разработки нефтегазоносных блоков в Индии, осуществляемых в рамках Новой политики лицензирования геологоразведочных работ (New Exploration and Licensing Policy). ЗАО «Зарубежнефтегаз» подало заявку на 1 наземный блок из 24 предложенных. Среди основных претендентов на право разработки указанных участков отмечаются индийские компании Oil and Natural Gas, Reliance Industries, а также зарубежные компании British Gas и Niko Resources. Итоги тендеров Правительство Индии планирует объявить в начале 2004г. И ОАО «Газпром» продолжает также рассматриваться в качестве возможного участника в проектах организации поставок природного газа из Ирана в Индию по магистральному трубопроводу.

НК «Роснефть» продолжила сотрудничество с индийской компанией ONGC Videsh (OVL) по участию в реализации проекта «Сахалин-1». Индийская сторона рассматривает свое участие в нем в качестве перспективного направления диверсификации источников получения углеводородных ресурсов для национальной экономики.В отчетный период руководство НК «Роснефть» поддерживало постоянные рабочие контакты с представителями OVL с целью решения текущих вопросов по проекту.

По сообщению индийской стороны обеспокоенность у оператора проекта компании ExxonMobile вызывает задержка работ по разработке данного месторождения, связанная с чрезвычайно медленным согласованием всех необходимых вопросов с российскими регулирующими инстанциями.

Если изначально планировалось начать коммерческую эксплуатацию месторождения к концу 2005г., то теперь речь идет о не ранее чем 2007г., что, по мнению индийской стороны, ведет к увеличению инвестиционных затрат. Превышение индийской части инвестиций, которые изначально составляли 1,7 млрд.долл., может составить 40-50%, что сопряжено с дополнительными трудностями и необходимостью обоснования целесообразности выделения дополнительных средств в парламенте страны.

РВО «Зарубежнефть» (РВО) продолжило сотрудничество с Индийской корпорацией по нефти и природному газу ONGC по контракту с восточным отделением ONGC на зарезку вторых стволов на 4 простаивающих скважинах в штате Ассам на 5 млн.долл. В 2003г. пробурена первая скважина, в результате чего получен приток нефти дебетом 40 т. в сутки. Работы по остальным скважинам планируется завершить в I пол. 2004г. Успешным опытом применения российской технологии заинтересовалась также вторая по величине добывающая госкомпания Oil India, работающая в штате Ассам. Изучаются возможности по расширению опыта применения технологии зарезки вторых стволов на месторождениях не только ONGC, но и Oil India.

РВО «Зарубежнефть» продолжает также поставки запчастей для ранее поставленного оборудования советского и российского производства для отделений ONGC в г.г.Ахмедабад, Барода и Мехсана. Объединением изучаются возможности и ведутся переговоры с добывающими компаниями на поставку современного российского нефтепромыслового оборудования и выполнение геофизических, сервисных и других видов работ.

ОАО «Стройтрансгаз» (СТГ) в 2003г. продолжило усилия по наращиванию своего присутствия и участия в реализации проектов по развитию инфраструктуры транспортировки нефти и природного газа в Индии. С целью расширения возможностей по ведению коммерческой деятельности представительство компании, в соответствии с местным законодательством было преобразовано в филиал, что позитивно сказывается на имидже российской компании и способствует налаживанию деловых отношений с индийскими партнерами.

СТГ реализует 3 проекта: удлинение водовода в г.Ченнаи протяженностью 114 км. (завершение работ в марте-апр. 2004г.); строительство пульпопровода Bailadila-Vishakhapatnam протяженностью 267 км. для транспортировки железнорудной смеси на металлургический комбинат группы компаний Essar (мобилизована техника, направлены специалисты, начаты непосредственные работы на месте); строительство газопровода Baroda-Ahmedabad-Kalol протяженностью 143 км. в рамках программы газификации индийского штата Гуджарат (завершение работ в фев.-марте 2004г.).

СТГ изучает также возможности создания СП (строительной компании) с группой компаний Essar для реализации проекта по строительству «Центрального индийского трубопровода» протяженностью более 1400 км., а также для участия в других проектах в Индии и за рубежом. В ближайшей перспективе СТГ планирует принять участие в тендерах на строительство газопровода Dahej-Uran протяженностью более 500 км. (заказчик Gail) и нефтепровода Paradip-Haldia протяженностью 330 км. (заказчик Indian Oil).

ОАО «Тюменнефтегеофизика» (ТНГФ) в 2003г. закончило проведение работ по контракту со второй по величине государственной нефтяной компанией Индии Oil India на производство полного комплекса сейсморазведочных работ на 700 кв.км. в различных зонах Верхнего Ассама.

4-7 нояб. 2003г. в Дели находилась делегация российской инновационной компании ОАО «Ритек» во главе с вице-президентом А.С.Якимовым, которая провела презентации и встречи в индийских госкомпаниях ONGC, ONGC Videsh, Oil India, а также в частных фирмах Sun, Jindal Drilling & Industries, Essar. В ходе встреч была широко представлена деятельность компании по разработке нефтяных месторождений в России, современная технология увеличения нефтеотдачи и извлечения тяжелых трудноизвлекаемых нефтей, а также обозначены возможные направления сотрудничества на местном рынке.

К представленным ОАО «Ритек» инновациям проявили интерес. Oil India предложила совместно изучить возможности применения российских технологий по увеличению нефтеотдачи и добычи трудноизвлекаемых нефтей на своих месторождениях и скважинах в штате Ассам. Специалисты «Ритек» были приглашены посетить их подразделения в Ассаме с целью конкретного определения перспектив использования российских инновационных технологий.

В ходе встреч с представителями Sun были также определены возможные направления сотрудничества в нефтяной сфере, которые включают, используя позиции индийского партнера, участие в разработке месторождений с ограниченными запасами, принадлежащими ONGC, поставка нефтепромыслового оборудования и проведение сервисных работ, представление запатентованных «Ритек» технологий по увеличению нефтеотдачи и оборудования на местном рынке, информационное содействие в оперативном освещении объявляемых тендеров по специализации российской компании.

Основными направлениями деятельности индийских нефтегазовых компаний в ближайшие 5-6 лет будут проекты, связанные с разведкой и разработкой новых месторождений, увеличением эффективности добычи нефти на действующих месторождениях, а также увеличением нефтеотдачи на малопродуктивных скважинах, реанимацией старых месторождений с использованием современных технологий и оборудования. При этом серьезное внимание планируется уделять разработке морских месторождений и модернизации существующей инфраструктуры нефтедобычи на море.

Перспективными, с точки зрения российского участия, продолжают оставаться многочисленные проекты по строительству сети нефтегазопроводов на территории Индии и программы газификации индийских штатов общей протяженностью 17 тыс.км., обеспеченные гарантиями финансирования как центрального, так и регионального уровней. Российским компаниям при планировании своего участия в топливно-энергетических проектах на территории Индии следует рассматривать не только варианты сотрудничества с государственными индийскими корпорациями, но и принимать во внимание происходящие изменения в данном секторе экономики и приход в него частных местных и зарубежных

компаний, участие и роль которых в реализации различных проектов в области ТЭК возрастает. Опыт работы российских компаний в Индии указывает на обоснованность и даже необходимость поиска надежного партнера из числа местных компаний, которые знакомы с местным законодательством, обладают связями в государственных структурах и деловых кругах, а также способны оказывать практическую помощь в подготовке предложений по объявляемым тендерам. Хорошо зарекомендовала себя практика, когда российские компании участвуют в тендерах в консорциуме с индийскими фирмами, заинтересованными в партнерстве с технологически развитыми объединениями из России, обладающими высококвалифицированными специалистами и опытом.

Углепром с РФ

Угольная промышленность относится к числу основных отраслей, оказывающих существенное влияние на состояние экономики страны. **Индия занимает 10 место в мире по запасам угля и третье по его добыче**. Уголь является единственным энергоносителем, имеющимся в Индии в достаточном количестве, т.к. разведанных резервов нефти и газа, при достигнутом уровне их добычи, хватит на 16 и 40 лет.

С момента национализации в 1971-73гг. угольная промышленность Индии добилась значительных успехов. Объем добычи увеличился, в 4 раза – с 70 до 300 млн.т. в год. С конца 90гг., наблюдается последовательное снижение темпов роста добычи угля, что обусловлено дефицитом финансовых средств, не позволяющим провести техническое перевооружение и внедрение современных технологий в отрасли.

Среди мер, предпринимаемых правительством Индии для развития отрасли, важное место занимает международное сотрудничество, целью которого является внедрение передовых технологий и привлечение иностранных инвестиций для импорта современного горно-шахтного оборудования и строительства новых объектов. Работают двусторонние рабочие группы по угольной промышленности с Великобританией, Францией, Германией, Канадой, Австралией, Китаем, Польшей и Россией.

Общей чертой всех крупных проектов в рамках международного сотрудничества, является предоставление индийской стороне кредитов на закупку оборудования и выполнение работ. Зарубежные страны-кредиторы поставляют на объекты Индии оборудование собственного производства.

Индийская промышленность выпускает широкий спектр горно-шахтного оборудования (ГШО), значительная часть которого производится в сотрудничестве с известными зарубежными фирмами. Импорт ГШО ограничен позициями, производство которых не освоено в Индии или находится на уровне, не отвечающем современным требованиям. Основными видами ГШО, импортируемыми Индией являются: длиннозабойные механизированные очистные комплексы, крупные драглайны, карьерные экскаваторы, большегрузные автосамосвалы и буровые установки. Все перечисленные позиции поставлялись в Индию Советским Союзом в рамках межгосударственных соглашений об экономическом сотрудничестве. По группе «Уголь, кокс и брикеты» отмечается рост объема российского экспорта по сравнению с аналогичным периодом пред.г. на 511% – 21,7 млн.долл. (2002г. – 4,2 млн.долл.).

Одним из наиболее перспективных объектов, с точки зрения возможности оказания российскими организациями технического содействия и поставок оборудования для индийской угольной промышленности, продолжает оставаться шахта «Джанджра», спроектированная и построенная при техническом содействии советских организаций в 80гг.

ОАО «Росуглемаш» и ГУП ВО «Зарубежуголь» ведут переговоры с руководством Угольной корпорации Индии, Восточной угольной компании и шахты «Джанджра» о возможностях своего участия в реконструкции шахты. Индийской стороне переданы технико-экономические предложения по отработке пласта R-VI на шахте «Джанджра», которые предусматривают поставку оборудования и командирование российских специалистов для оказания технического содействия в выполнении предстоящих работ.

Российское предложение является более привлекательным, чем предложения конкурентов, однако не решен вопрос финансирования проекта, т.к. форма расчета, предложенная индийской стороной (15% аванс, далее погашение задолженности после ввода оборудования в эксплуатацию в течение 4-5 лет) неприемлема для российских участников. Рынок горно-шахтного оборудования Индии в ближайшие годы будет являться одним из самых емких в мире, что, несмотря на конкуренцию, оставляет хорошие перспективы для поставок продукции российских производителей, известной на местном рынке и имеющей заслуженно высокую репутацию.

Металлургия с Россией

По группам черные и цветные металлы, а также металлоизделия за 9 мес. 2003г. отмечается рост объемов российского экспорта по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Объемы экспорта черных металлов выросли на 36% и составили 105 млн.долл. (2002г. – 77 млн.долл.), цветных металлов – на 66% до 77,6 млн.долл. (2002г. – 46,9 млн.долл.) и металлоизделий – на 154% до 11,5 млн.долл. (2002г. – 4,5 млн.долл.).

Основной объем сотрудничества между Россией и Индией в области черной металлургии с российской стороны осуществляется ГПВО «Тяжпромэкспорт» (ТяжПЭ), которое продолжало работу на металлургических комбинатах в Бхилаи, Роуркеле, Бокаро, Дургапуре и Визакхапатнаме по оказанию технического содействия в эксплуатации оборудования коксохимического производства, доменных печей, коксовых батарей, среднесортного прокатного стана. Осуществлялись поставки запчастей, сменного оборудования, разработка и поставка деталировочных чертежей. Специалисты ТяжПЭ оказывают техническое содействие в модернизации и проведении капитального ремонта оборудования, наладке сменного оборудования.

Одним из перспективных направлений российско-индийского сотрудничества в черной металлургии является деятельность совместного предприятия Romelt-Sail, созданного в 1997г. для внедрения на индийский рынок и рынки третьих стран оригинальной российской технологии Romelt.

23 сент. 2003г. вицепремьер Индии Л.К.Адвани заложил символический камень в фундамент строительства сталеплавильного завода в Нагарнаре, район Бастар, штат Чхаттисгарх. В основу производственного процесса завода заложена вышеуказанная технология, разработанная Московским институтом стали и сплавов. Планируется, что завод будет выпускать ежегодно на первоначальной стадии развития производства 300 тыс.т. чугуна и на заключительной стадии – 1,5 млн.т. Побочными продуктами производства будет гранулированный шлак – 195 тыс.т. на начальной стадии и 975 тыс.т. на заключительной, а также пар, который будет использоваться для генерирования 50 мвт. и 250 мвт. электроэнергии на начальной и заключительной стадии соответственно. Реализацию проекта осуществляет «Национальная корпорация развития горной промышленности» (NMDC), технологическое обеспечение – Московский институт стали и сплавов, проектирование и содействие строительству – ТяжПЭ. Стоимость разработки проекта оценивается в 65 млн.долл.

Что касается участия ТяжПЭ в реконструкции и модернизации металлургического завода компании Iisco (Indian Iron and Steel Company) в г. Бурнпуре, которая является дочерним предприятием государственной корпорации Sail (Steel Authority of India Limited), то вопрос реконструкции и модернизации старейшего в Индии металлургического завода полного цикла, построенного с помощью Великобритании в 1921-23гг., впервые возник в начале 70гг. Первый проект модернизации завода был разработан российской стороной в 1980г., но по ряду причин не был реализован.

В соответствии с программой выхода из финансового кризиса задачей Sall является поиск покупателя или финансового спонсора для завода с устаревшим оборудованием, переизбытком рабочей силы (23 тыс.чел.) и значительными долгами, чтобы переложить на него ответственность за последующую эксплуатацию завода. Такой подход не позволяет надеяться не только на получение прибыли от деятельности совместного предприятия, но и вызывает серьезные опасения за возможность возврата средств, вложенных в акционерный капитал.

Данный проект с использованием бюджетных средств («долговые» рупии) может быть экономически обоснован только при условии гарантии возврата полученных из бюджета средств и обеспечения прибыльности эксплуатации объекта. На основании успешного опыта участия организаций СССР в сооружении в Индии металлургических объектов наиболее приемлемым и выгодным для российской стороны вариантом видится классическая схема техсодействия в рамках межправительственного соглашения, предусматривающего выделение средств только на закупку российского оборудования и проектные работы.

Индия реализует многочисленные долгосрочные крупномасштабные и обеспеченные финансированием (госбюджет и кредиты Всемирного Банка и Азиатского банка развития) программы, в т.ч. и в металлургической отрасли, поэтому перспективы российско-индийского сотрудничества на ближайшие 2-3г. в этой отрасли видятся в участии в планируемом строительстве в Индии новых металлургических заводов (13 передельных заводов на 10 млн.т. в год) и в сотрудничестве по оказанию технического содействия в проведении модернизации и капитального ремонта на предприятиях государственных сталелитейных корпораций Sail и Rinl (Rashtriya Ispat Nigam Limited).

Русские дороги

В Индии осуществляется масштабная программа строительства 13146 км. многорядных шоссейных дорог (National Highways Development Project – NHDP). В течение 10 лет планируется осуществление работ по строительству, расширению, укреплению дорог в рамках проектов «Золотой четырехугольник», «Север-Юг» и «Восток-Запад»:

– «Золотой четырехугольник» – автомагистраль Дели-Колката-Ченнаи-Мумбаи-Дели протяженностью 5846 км.;

– «Север-Юг» по маршруту Шринагар (штат Кашмир) – Каньякумари (штат Тамил Наду) – Кочин (штат Керала) протяженностью 4 тыс. км;

– «Восток-Запад» по маршруту Силчар (штат Ассам) – Порбандар (штат Гуджарат) протяженностью 3,3 тыс.км.

Общая стоимость работ оценивается в 12,8 млрд.долл. В реализации данной программы участвует 133 компании (из них 83 – индийские, 35 – совместные индийско-иностранные и 12 – иностранных), выполняющие контрактные обязательства на 3,9 млрд.долл.

ОАО «Центродорстрой» исполняет контракт по третьему национальному дорожному проекту Всемирного банка в штате Уттар Прадеш по двум участкам (II между г. Канпур и г.Аллахабад с 38 по 115 км. и IIIC – между г.Аллахабад и г.Варанаси с 245 по 317 км.). **Общая стоимость работ по контракту составляет 120 млн.долл.** Заказчиком является Управление национальных дорог Индии (УНДИ).

В 2003г. велись активные работы на двух участках дорог, несмотря на определенные объективные и субъективные трудности, связанные, прежде всего, с поставками необходимых для строительства материалов (щебня различных фракций, песка). На дек. 2003г. на участке ПС выполнено 13 км. цементно-бетонного покрытия в полном технологическом цикле и 8 км. открыто для движения транспорта, подготовлено 17 км. дороги для укладки цементобетона, объем выполненных земляных работ составил 997438 куб.м.

На участке IIIC к указанному сроку выполнено 29 км. цементно-бетонного покрытия, из них 27 км. открыто для движения транспорта, создан фронт работ для дальнейшей укладки бетона и асфальта. Оба участка дорог полностью обеспечены всем необходимым оборудованием и механизмами: современными бетоноасфальтоукладчиками, бетонными заводами и другим технологическим оборудованием. Основным субподрядчиком является индийская фирма Mukand.

Корпорация «Трансстрой» в 2003г. принимала активное участие в тендерах и уже реализует ряд контрактов в рамках программы развития автодорожной инфраструктуры штата Карнатака. Корпорация в фев. 2003г. выиграла тендеры на реконструкцию автомобильных дорог пяти участков: контракт М-5 от населенного пункта (н. п.) Срирангапатна до н.п. Чинья (округ Мандья) протяженностью 32 км.; контракт М-6 от н.п. Чинья до н.п. Неллигере (округ Мандья) – 33 км.; контракт М-7 от н.п. Неллигере до н.п. Кибанахалиб (округ

Мандья-Тумкур) – 46,8 км.; контракт М-25 от н.п. Йеллапур до н.п. Сирей (округ Уттар Каннада) – 50,34 км.; контракт М-26 от н.п. Сиреи до н.п. Мавингунди (округ Уттар Каннада) – 52,26 км.

В июле 2003г. подписан еще один контракт М-11 на реконструкцию автодороги от н.п. Денинагар до н.п. Синханур (округ Белари) протяженностью 42 км. Таким образом, **ОАО «Трансстрой» ведет работы** на шести участках дорог, общей протяженностью 257,26 км. и **общей стоимостью контрактов 207 млн.долл.**

Поиск партнера

Выход на индийские рынки без индийского партнера крайне затруднен, а зачастую и не возможен. С учетом этого оказывается заинтересованным российским организациям содействие в поиске надежного местного партнера. Рекомендации основываются на данных таких общественных организаций, как Конфедерация индийской промышленности (СИ), Федерация индийских торгово-промышленных палат (FICCI), Торгово-промышленная палата по Северным штатам Индии (PHDCCI), Торгово-промышленная палата, работающая со странами СНГ и Восточной Европы (India-CIS CCI), региональные торгово-промышленные палаты, отраслевые ассоциации и советы, а также госкорпорации.

Активизировалась работа подгруппы по банковским и финансовым вопросам российско-индийской МПК. В 2003г. было проведено два заседания в г.г.Гоа и Ярославле. В России завершен процесс государственной регистрации коммерческого банка, создаваемого State Bank of India и Canara Bank, который, как предполагается, начнет функционировать в конце 2003г.

4 нояб. 2003г. Комитет банковского надзора Банка России принял решение о возможности госрегистрации ООО «Коммерческий банк Индии». Лицензия на проведение банковских операций будет выдана после 100% оплаты учредителями уставного капитала банка.

В Индии проводится работа по открытию офисов «Внешторгбанка» и «Промсвязьбанка». Последний уже передал необходимые документы в Резервный банк Индии. Решение РБИ по данному вопросу ожидается в ближайшее время. Повысилась эффективность использования российскими банками кредитных линий, предоставленных Экспортно-импортным банком Индии. В ходе визита в Москву премьер-министра А.Б.Ваджпаи индийской стороной было заявлено, что открытие филиалов российских банков в Индии и индийских банков в России является одной из приоритетных задач. Предоставления целевых кредитных линий и финансовых гарантий, возможность использования национальных валют при взаиморасчетах будет способствовать дальнейшему развитию экономических отношений между Индией и Россией.

В 2003г. между Россией и Индией в ходе визита в Россию в нояб. 2003г. премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи был подписан ряд межправительственных документов:

– протокол о научном сотрудничестве между Российской академией наук и Департаментом науки и технологий правительства Индии; соглашение о научном сотрудничестве и обмене учеными между РАН и Индийской национальной академией наук;

– соглашение между правительствами Татарстана и штата Андхра Прадеш о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве;

– меморандум о взаимопонимании между Российским авиационно-космическим агентством и Индийской организацией космических исследований;

– совместный доклад о реализации договоренностей Совместной Декларации о дальнейшем развитии экономического и научно-технического сотрудничества между Россией и Индией, подписанной в ходе визита президента РФ В.В.Путина в Индию в дек. 2002г.;

– меморандум о взаимопонимании между Внешторгбанком и Индийской корпорацией гарантирования экспортных кредитов.

Доступ ростоваров

Свободный выход российских производителей со своими товарами и услугами на мировые рынки с начала 90гг. повсеместно ознаменовался ростом противодействия нашему экспорту со стороны производителей конкурирующей продукции и соответствующих органов зарубежных государств, стремившихся защитить внутренние рынки и национальных производителей от массированного потока конкурентоспособной российской продукции. Наиболее активно ограничительные меры против российских товаров применяют ЕС, Индия, США, Украина.

С 1995г. ограничительные меры введены в отношении 17 видов товаров российского производства, в т.ч. в 11 случаях были применены антидемпинговые пошлины, в одном случае – по изделиям из черных металлов введены минимальные «пороговые цены» и в двух случаях (фенол и ацетон) введены защитные пошлины, на газетную бумагу антидемпинговая пошлина не была введена.

Ведутся антидемпинговые расследования по двум товарам (нитрат аммония и шарикоподшипники диаметром до 50 мм.), а также инициирован промежуточный пересмотр ранее введенных антидемпинговых пошлин на определенные виды оксоспиртов. Действуют в Индии антидемпинговые и ограничительные меры на российские товары.

Антидемпинговые пошлины. Бисфенол-А (20.11.95) – 12559 инд. рупий за 1 т. Малоуглеродистый феррохром (24.01.97) – 18600 инд. рупий за 1 т.

Горячекатаная сталь (27.11.98) – разница между суммой, указанной в уведомлении минфина Индии, т.е. 14300, 15000, 22000 инд. рупий за 1 т., в зависимости от сорта стали, и ценой товара, выгруженного на берег (Landed Value). В дек. 1998г. минторг Индии установил минимальный уровень импортных цен на продукцию из черных металлов.

Политетрафторэтилен (фторопласт) (30.06.99) – 5200 инд. рупий за 1 т. (1,5% от экспортной цены).

Стальные бесшовные трубы (21.06.2000) – разница между суммой, указанной в уведомлении минфина Индии, т.е. 39141 инд. рупий за 1 т., и ценой товара, выгруженного на берег (Landed Value) (35% от экспортной цены).

Витамин-С (15.09.2000) – разница между суммой, указанной в уведомлении минфина Индии, т.е. 12,67 долл. за один килограмм, и ценой товара, выгруженного на берег (Landed Value).

Оксоспирты (03.12.1999) – временные антидемпинговые пошлины на бутанол в 2825 инд. рупий (65 долл.) за 1 т., на 2-этилгексанол и другие

оксоспирты в 2825 инд. рупий (65 долл.) за 1 т. Введение антидемпинговой пошлины на изобутанол не было рекомендовано.

Стальные заготовки (26.12.2000) – 29 видов стальных заготовок диаметром 70-250 мм. (код ТН ВЭД – 7206.90, 7207.19, 7207.20) в 90 долл. за 1 т. для всех российских предприятий, кроме принимавшего участие в расследовании и сумевшего обосновать свои расчеты ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», на продукцию которого пошлина составила 14,9 долл. за 1 т.

Феррокремний (06.06.20-00) – разница между суммой, указанной в уведомлении минфина Индии (16.11.2000), т.е. 33120 инд. рупий и ценой импортируемого товара, выгруженного на берег (Landed Value).

Гексамин (15.02.2002) – 3,77 долл. за 1 т.

Газетная бумага (11.06.97). Код ТН ВЭД – 4810.0900. В результате предварительного расследования наложена антидемпинговая пошлина в 3191 инд. рупий за 1 т. Уведомлением минфина Индии от 19.03.98 принято решение не вводить антидемпинговую пошлину.

Индукционно-закаленные кованые валки диаметром более 300 мм. (02.09.2002). По уведомлению минфина Индии от 11.12.2002 №14/13/2002-DGAD принято предварительное заключение о наложении антидемпинговой пошлины в 79,91% от экспортной цены. Уведомлением министерства торговли и промышленности Индии от 2 июля 2003г. №14/3/2002-DGAD введена антидемпинговая пошлина в размере разницы между & 2762,79 долл. за 1 м/т и ценой товара, выгруженного на берег. ОАО «Уралмашзавод» при содействии индийской адвокатской фирмы PriceWaterhouse Coopers в нояб. 2003г. подал петицию в индийский арбитражный суд.

Минимальные пороговые цены. Прокат черных металлов, коды ТН ВЭД – 7208 (горячекатаный прокат в рулонах), 7209 (холоднокатаный прокат в рулонах), 7212 (белая жесть), 7219 (прокат плоский из нержавеющей стали), 7225 (трансформаторный лист), 7211 (тонколистовая сталь). В ответ на требования местных производителей снизить объемы поступления импортной стали с 12 дек. 1998г. правительством Индии установлены следующие минимальные пороговые цены на ниже перечисленные виды продукции из черных металлов первого и второго сорта за 1 т. соответственно: г/к прокат в рулонах – 302 и 232 долл.; прокат плоский из нержавеющей стали – 317 и 243 долл.; х/к прокат в рулонах – 392 и 299 долл.; белая жесть – 720 и 545 долл.; трансформаторный лист – 763 и 577 долл.; тонколистовая сталь – 469 и 311 долл.; нержавеющая сталь – 740 и 550 долл. Учитывая, что введение минимальных пороговых цен противоречило правилам ВТО и встретило серьезное противодействие со стороны индийских потребителей данной продукции, решением Верховного суда Индии с 1 янв. 2000г. минимальные пороговые цены были отменены по всем позициям, кроме горячекатаного проката в рулонах первого сорта (код ТН ВЭД – 7208).

Защитные пошлины. Минфин Индии по итогам проведенного гендирекцией по защитным мерам при минфине Индии расследования принял решение ввести защитные пошлины на поставку в Индию следующих товаров.

Фенол (уведомление от 30.06.99 № 82/99 – Customs) – 15% от стоимости товара. Пошлина действовала с 01.03.2000 по 29.06.2001. Поставки фенола (код ТН ВЭД – 2907.1102) российскими организациями в Индию составили в 1998/99 ф.г. 36 т. на 18,1 тыс.долл.

Ацетон (уведомление от 27.01.2000 № 7/2000 – Customs) – 28% от стоимости товара (пошлина действовала до 21.01.2001); 21% от стоимости товара (пошлина действовала с 27.01.2001 до 26.01.2002); 9% от стоимости товара (пошлина действовала с 27.01.2002 до 26.07.2002).

Инициированы антидемпинговые расследования. Шариковые подшипники диаметром до 50 мм. (коды ТН ВЭД: 8482.1001; 8482.1004; 8482.1011). Уведомление минфина Индии от 23.09.2002. Рассматриваемый период – с 01.01.2001 по 31.03.2002.

Нитрат аммония, код ТН ВЭД – 31.02.30. Уведомление минфина Индии от 20.09.2002. Рассматриваемый период – с 01.04.2001 по 30.06.2002. В июле 2003г. делегация DGAD в количестве 2 чел. выезжала в Россию для изучения условий, в которых производится нитрат аммония. Окончательного решения пока нет.

Проблема непризнания Индией рыночного статуса российской экономики и, как прямое следствие, проведение АДР по дискриминационному сценарию, в течение последних нескольких лет стоит перед российскими производителями достаточно остро. Ранее Индия классифицировала Россию страной с нерыночной экономикой в условиях полного отсутствия в своем законодательстве каких-либо критериев, позволяющих оценивать рыночность экономики.

В мае 2001г. в антидемпинговое законодательство Индии (Customs Tariff Act 51 of 1975) был внесен список стран, заведомо объявляемых странами с нерыночной экономикой. В этом списке фигурировала Россия. В результате активной позиции России в ходе встречи президента России В.В.Путина и премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи, состоявшейся в нояб. 2001г. в Москве, индийской стороной было заявлено, что отнесение Индией России к числу стран с нерыночной экономикой было ошибочным.

В янв. 2002г. упомянутый список стран был ликвидирован, однако, одновременно в антидемпинговое законодательство Индии было внесено положение, закрепляющее «презумпцию страны с нерыночной экономикой», которую необходимо оспаривать, что не изменило отнесение России Индией к странам с нерыночной экономикой по ее законодательству.

В нояб. 2003г. в результате целенаправленной деятельности руководства России, правительство Индии приняло поправку к закону о таможенном тарифе (Notification №101/2003-Custom) от 10.11.2003г), которая носит официальное название The Custom Tariff (Identification, Assessment and Collection of Anti Dumping Duty on Dumped Article and for Determination of Injury) Amendment Rules, 2003.

Данная законодательная поправка вступила в силу с момента ее опубликовании в официальном печатном издании правительства Индии (The Gazette of India Extraordinary, part 1, section 3, sub-section (i), 10.11.2003) и подлежит прочтению и применению во взаимосвязи с п. п.2 и 3 Приложения 1 к таможенному тарифу, 1995г.

Указанный законодательный акт можно рас-

сматривать как определенное движение в сторону признания Индией России страной с рыночной экономикой. Однако принятый механизм определения рыночного статуса носит косвенный характер, подразумевающий при инициировании последующих АДР в отношении российской продукции необходимость для российских производителей продолжать представлять в генеральный директорат по антидемпинговым и сопутствующим пошлинам при министерстве торговли и промышленности Индии дополнительные сведения о признании рыночного статуса российской экономики третьими государствами. Вышеупомянутый генеральный директорат самостоятельно в каждом отдельном случае будет принимать решение о том, является ли Россия страной с рыночной экономикой. Положение в индийском законодательстве, закрепляющее «презумпцию страны с нерыночной экономикой», не изменено.

Практически вопрос однозначного, безусловного и прямого признания Индией рыночного статуса российской экономики пока еще остается нерешенным. Существующее положение с антидемпинговыми мерами в отношении российского экспорта объясняется тем, что Россия пока еще не является членом ВТО, а также и тем, что рыночные реформы, включая либерализацию внешнеторгового режима России и открытие внутреннего рынка, не получили адекватного ответа со стороны индийского руководства.

Присоединение РФ к ВТО

Актуален вопрос присоединения России к ВТО, с целью создания стабильных и предсказуемых условий развития торговли и прочих форм внешнеэкономической деятельности, которые возможны при получении доступа к механизму ВТО по разрешению торговых споров как весьма эффективному (практически единственному) инструменту защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления.

Переговорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1995г. В состав Рабочей группы по присоединению России к ВТО входит 67 стран-членов (ЕС как один член).

Учитывая роль и значение Индии в ВТО (учредитель, член Рабочей группы по присоединению России к ВТО) и отношения стратегического партнерства между нашими странами Россия ведет переговоры с Индией на двусторонней основе по согласованию пакета документов, необходимых для принятия России в члены ВТО.

Важным событием в данном вопросе явилось проведение 3 марта 2003г. в Нью-Дели первой российско-индийской межмидовской консультации по экономической проблематике и ВТО. С российской стороны в консультациях приняли участие замминистра иностранных дел России А.И.Денисов, заместитель руководителя ДТМП минэкономразвития России А.А.Пахомов. Состоялись встречи в МИД Индии с замминистра С.Р.Сикри и в министерстве торговли и промышленности Индии с замминистра С.Н.Меноном. На встречах присутствовал директор департамента В.С.Сешадри (Joint Secretary, Department of Commerce), непосредственно отвечающий за проблематику ВТО и вопросы присоединения новых стран, включая Россию.

Было проведено детальное обсуждение тенденций развития мировой экономики, ключевых проектов российско-индийского торгово-экономического сотрудничества в т.ч. в энергетике и банковской сфере, повестки нового раунда многосторонних торговых переговоров (МТП) и проблемных вопросов присоединения России к ВТО, в т.ч. в части двусторонних переговоров по доступу на рынки товаров и услуг.

По итогам проведенных консультаций позицию Индии в отношении присоединения России к ВТО можно сформулировать:

1. На политическом уровне вновь выражена безусловная поддержка скорейшего присоединения России к ВТО, т.к. Индия рассматривает нашу страну как союзника ввиду совпадения позиций по многим вопросам функционирования и дальнейшего развития многосторонней торговой системы, прежде всего в области сельского хозяйства. Индийская сторона также рассчитывает на поддержку России по вопросам ТРИПС и лекарств, специального и дифференцированного режима в отношении развивающихся стран.

2. Консолидированная запросная позиция Индии в отношении России детально не сформулирована (в т.ч. из-за проблем организационно-технического характера в минторге Индии) и базируется на общих подходах и требованиях индийской стороны, предъявляемым всем присоединяющимся странам.

3. В области тарифов уровень согласования составляет всего 37% при среднем уровне договоренностей с другими странами – 75%. Предварительный анализ запроса на основе индийской статистики показал, что из 1200 тарифных позиций, указанных в запросе, экспорт в Россию реально осуществляется менее чем по 200 товарам при устойчивой тенденции снижения российского импорта из Индии (500 млн.долл. в год). После 2004г. возможно резкое сокращение ввоза товаров из Индии из-за прекращения поставок по «долговым рупиям».

4. В области доступа на рынки услуг индийская сторона приоритетное внимание уделяет 4 способу поставки (перемещение физлиц) по всем интересующим ее секторам услуг. Частично это объясняется имеющимся опытом индийских поставщиков в других странах и невозможностью использовать 3 способ поставки (коммерческое присутствие) в виду ограниченных финансовых возможностей.

Было обращено внимание индийской стороны на неприемлемость, требований, выходящих за рамки компетенции ВТО, и предложений, которые только обсуждаются на новом раунде МТП (в т.ч. по 4 способу поставки). Были изложены основные элементы политики трудовой миграции в России и позиция по физическим лицам (ключевой персонал). Другие вопросы по услугам не обсуждались.

Требования индийской стороны по системным вопросам:

– дополнительная защита географических указаний (дарджилингский чай, манго «альфонсо», рис «басмати») и использование названия «индийский чай» на российском рынке. Было обращено внимание индийской стороны на новое российское законодательство по вопросам охраны прав интеллектуальной собственности и подчеркнуто, что расширительная трактовка ст. 23 TRIPS только обсуждается в рамках МТП;

– российской стороной было заявлено, что проблема согласования ветеринарного сертификата на экспорт буйволиного мяса в Россию не входит в компетенцию ВТО. Было предложено решить эту проблему на двустороннем уровне с Департаментом ветеринарии минсельхоза России.

В апр. 2003г. выяснилось, что индийская сторона не выполнила договоренностей (от 3 марта 2003г.) по вопросам ВТО. В связи с этим в апр. 2003г. минторгпром Индии была передана нота минэкономразвития России по указанной проблеме, на что индийская сторона обещала ускорить представление отдельных документов.

Результаты переговорного процесса в Женеве показали, что в истекший период не удалось добиться заметного прогресса в ходе двусторонних переговоров по вопросу присоединения России к ВТО, ввиду длительного согласования индийской стороной рассматриваемых вопросов и отказа сократить число выставляемых России требований.

Участие в тендерах

Актуальным для работающих на индийском рынке российских хозяйствующих субъектов является освоение практики работы в рамках проводимых в Индии обязательных международных тендерах на закупку товаров и оказание услуг, а также на реализацию проектов. Ведется работа по изучению общих правил проведения тендеров компаниями государственного сектора в Индии и практики участия в них различных компаний.

1. Тендеры проводятся в два этапа: технико-коммерческий и ценовой. Технико-коммерческое предложение (иногда требуется в двух экземплярах) и ценовое предложение участника запечатываются в разные конверты и затем подаются в тендерный комитет в третьем общем запечатанном конверте.

При проведении тендера вскрывается общий конверт, и затем вскрываются технико-коммерческие пакеты, поданные участниками тендерных предложений. После полного завершения рассмотрения технико-коммерческих предложений и окончательного решения относительно квалификации каждого из участников и допуска его в финальную ценовую часть тендера приступают к рассмотрению ценового пакета. На рассмотрение технико-коммерческих предложений, как правило, уходит от нескольких дней до нескольких недель.

В финальном туре тендера вскрываются и рассматриваются ценовые предложения только допущенных в него участников. При дисквалификации участника в технико-коммерческом туре даже предельно низкая цена и наличие личной заинтересованности членов тендерного комитета не в состоянии изменить его решение о дисквалификации участника.

2. В технико-коммерческом туре поданные предложения рассматриваются на предмет полного соответствия изданной компанией тендерной документации с точки зрения технических параметров предлагаемого товара (услуг), безоговорочного принятия участником прописанных коммерческих условий тендера (что необходимо подробно по пунктам подтвердить в письменном виде в самом предложении), а также, статуса участника. Участнику необходимо представить исчерпывающие документальные доказательства своего статуса производителя данного товара (услуг), либо эксклюзивного уполномоченного производителем для участия в данном тендере лица. Особое внимание необходимо обратить на безукоризненно правильное оформление тендерных предложений.

Компаниям, не имеющим большого самостоятельного опыта участия в тендерах в Индии рекомендуется воспользоваться услугами агента или нанятых специалистов. Нередки случаи, когда вполне компетентные российские участники были дисквалифицированы по формальной причине совершенных при оформлении тендерной документации ошибок, особенно при наличии предвзятости со стороны членов тендерного комитета.

3. Ни при каких обстоятельствах участник не должен приводить цену в технико-коммерческом предложении. При несоблюдении этого условия ему гарантирована дисквалификация.

4. Настоятельно рекомендуется избегать альтернативных предложений, либо одновременной подачи нескольких вариантов предложений, а также предложений, которые, даже в угоду интересам самого заказчика, содержат какие-либо отклонения от прописанных им в тендерной документации параметров и требований. В противном случае, это может быть истолковано как несоответствие условиям тендера и послужить поводом для дисквалификации. К обсуждению таких альтернативных предложений можно попытаться вернуться после официального объявления о победе участника в тендере, но перед подписанием контракта.

5. В случае, если производитель участвует в тендере через своего индийского агента необходимо неукоснительное соблюдение следующих условий:

– наличие полного пакета правильно оформленных документов со стороны производителя, т.к. будто он сам участвовал бы в этом тендере;

– неучастие в этом же тендере самого производителя как самостоятельно, так и через какое бы то ни было подставное лицо;

– наличие у агента документально подтвержденного права представлять данного производителя в данном тендере; производителю рекомендуется категорически заявить в своей доверенности на имя агента, что все выданные ранее кому бы то ни было доверенности, на основании которых иное лицо намерено участвовать в данном тендере следует считать недействительными;

– отказ агента от представления в данном тендере любого другого производителя.

6. Отношения с агентом должны быть правильно и юридически грамотно оформлены. Следует отдельно документально оформить доверенность со стороны производителя на приобретение агентом тендерной документации на его имя у заказчика, подачу от его имени тендерных предложений и присутствие на вскрытии тендерных предложений.

7. Торговое представительство как представительный (государственный) орган Российской Федерации не имеет право заниматься коммерческой деятельностью, в т.ч. приобретать тендерную документацию и представлять их интересы в проводимых тендерах.

Иран

Обзор прессы

Связи с Россией и СНГ

– 17 июля замминистра нефти Ирана Х.Нежадхосейниан подписал соглашение с минэнерго РФ о расширении сотрудничества в ведении разведочных и буровых работ на нефть и газ, а также

освоении нефтегазовых месторождений. Стороны договорились о создании ирано-российского комитета по нефти и газу и проведении регулярных заседаний Комитета поочередно в Москве и Тегеране. Х.Нежадхосейниан обсудил с министром энергетики РФ И.Юсуфовым перспективы участия российских фирм в освоении газового месторождения «Южный Парс». «Тегеран таймс», 19.07.2003г.

– В Москве 16 июля прошло первое заседание совместной российско-иранской рабочей группы по сотрудничеству в нефтегазовой отрасли. В работе рабочей группы приняли участие замминистра нефти Ирана Нежад Хосейниян и замминистра энергетики РФ Воронин. «Джомхурие ислами», 17.07.2003г.

– Вице-премьер РФ В.Яковлев заявил о возможности создания смешанного российско-иранско-германского консорциума для обеспечения перевозок по МТК «Север-Юг». По словам В.Яковлева, реализация идеи создания консорциума может занять от 2 до 3 дет. «Абраре эгтесади», 05.08.2003г.

– Министр транспорта РФ С.Франк и посол ИРИ в РФ Г.Р.Шафеи подтвердили необходимость расширения двустороннего сотрудничества в транспортной сфере в рамках Соглашения о МТК «Север-Юг». Стороны выразили готовность продолжить строительство терминалов и складов в портах обеих стран на Каспии. С. Франк подчеркнул важность осуществляемых РФ капиталовложений в расширение портов Махачкала, Астрахань и Оля на маршруте Коридора «Север-Юг», а также высказал готовность РФ производить капиталовложения в порты Ирана на Каспии. «Абраре эгтесади», 07.08.2003г.

– В Иране находится делегация российских предпринимателей в области промышленности, судостроения, с/х машиностроения, моторостроения, горнорудной промышленности, космоса, нефтегазпрома. Делегацию в составе 23 человек возглавляет заместитель руководителя экономического департамента администрации президента РФ Д.Никологорский. На встречах с иранскими предпринимателями в Тегеране и Исфагане он заявил о стремлении России к развитию торгово-экономических связей с Ираном. В Исфагане председатель ТПП данной провинции заявил, что большими возможностями для укрепления сотрудничества обладают частные сектора экономик двух стран. В этой связи необходимо стремиться к развитию взаимодействия между ними в различных областях. «Абраре эгтесади», 26.05.2003г.

– 1 авг. правительство Узбекистана одобрило меморандум о расширении торгово-экономического сотрудничества с Ираном, подписанный во время визита А.Каримова в июне 2003г. в Иран. а также ратифицировало 3- стороннее соглашение Ирана, Узбекистана и Афганистана о сотрудничестве в создании транспортных путей в Европу через территории этих стран. «Иран дейли», 03.08.2003г.

– В Киеве прошло 1 заседание межправительственного ирано-украинского комитета по энергетике. Подписан меморандум об экспорте на Украину 10-15 млрд. куб.м. газа в течение 25 лет, а также достигнута договоренность о создании совместной рабочей группы по изучению возможности транзита иранского газа в Европу через Украину. «Абраре эгтесади», 03.08.2003г.

– По заявлению министра экономики и финансов Т.Мазахери, Иран возобновит импорт пшеницы из Казахстана. В прошлом году Иран импортировал 750 млн.т. пшеницы из среднеазиатских республик СНГ. «Иран дейли», 07.08.2003г.

– В Тегеране подписан меморандум между Ираном и Таджикистаном о строительстве туннеля Анзаб и предоставлении кредита в 25 млн.долл. для осуществления национальных проектов в области строительства и благоустройства. Создание туннеля Анзаб (10 км) позволит расширить возможности транзита грузов из стран Центральной Азии через Афганистан в Иран и Пакистан. В строительстве туннеля и проектах по строительству будут принимать участие иранские компании. «Абраре эгтесади», 20.05.2003г.

– По завершению в Ташкенте 5 заседания ирано-узбекистанской Межправкомиссии стороны подписали ряд важных документов, определяющих дальнейшее развитие торгово-экономических связей. В основном итоговом протоколе Иран и Узбекистан наметили пути расширения сотрудничества в торговой, банковской, туристической, транспортной, научно-технической, нефтегазовой, сельскохозяйственной областях. Сторонами также было подписано соглашение о гармонизации таможенных тарифов и льготной выдаче разрешений на въезд автотранспорта. В целях расширения возможностей экспорта инженерно-технических услуг из Ирана сторонами была заключена договоренность о предоставлении Узбекистану кредита в 10 млн.долл. «Джахане эгтесад», 25.05.2003г.

– Зампред палаты кооперативов Ирана М.Техрани заявил, что Узбекистан с его населением в 23 млн. чел. мог бы стать обширным рынком для иранских товаров и услуг. Он отметил, что установление Узбекистаном для 34 стран, исключая Иран, льготных тарифов ограничивает его возможности по продаже товаров и это препятствие узбекские власти должны устранить. Предстоит также решить проблему с предоставлением иранским предпринимателям въездных виз в Узбекистан. Он подчеркнул, что в соответствии с имеющейся договоренностью Иран должен посетить президент Узбекистана и в ходе визита будет подписано соглашение о транзите между Узбекистаном, Ираном и Афганистаном. «Джахане эгтесад». 29.05.2003г.

– Находившаяся в Азербайджане делегация пров. Семнан провела ряд встреч с госорганизациями и представителями частного сектора. Были проведены успешные переговоры по поставкам в Азербайджан удобрений, сельхозпродукции, строительстве завода по производству мела. «Абраре эгтесади», 01.06.2003г.

– Находящийся в Тегеране министр транспорта Узбекистана А.Ганиев сообщил, что в ходе переговоров достигнута договоренность об открытии воздушного сообщения между Ираном и Узбекистаном. Создан совместный комитет по транспорту, который должен прежде всего рассмотреть вопрос гармонизации тарифов и налогов при транспортировке товаров. Министр транспорта Ирана А.Хоррам заявил, что сотрудничество в области транспорта должно оказать содействие в расширении товарооборота между двумя странами. Он предложил узбекской стороне более широко использовать инфраструктуру Ирана для транзита своих грузов, в частности, путь через порт Амирабад. «Абраре эгтесади», 02.06.2003г.

– За первые 4 мес. 2003г. Туркменистан экспортировал в Иран 2,533 млрд. куб.м. газа, что на 464 млн. куб.м. газа больше чем было в аналогичный период 2002г. Планируется, что в текущем году экспорт туркменского газа в Иран должен составить 6,5 млрд. куб.м. «Абраре эгтесади», 07.06.2003г.

– В Ереване открылась 8 иранская строительная выставка. На выставке представлена продукция иранских предприятий, выпускающих материалы и оборудование для городского и жилищного строительства. «Джахане эгтесад», 15.06.2003г.

Испания

Связи с Россией

Оценку позиций испанского импорта на внутреннем рынке с точки зрения перспектив развития российских поставок в эту страну следует производить с учетом показателя, характеризующего отношение импортных затрат к внутренним инвестициям, осуществляемым в ту или иную отрасль. Целесообразно использовать данные за несколько последних лет.

Анализ указанных данных, полученных в минэкономики Испании, за 1996-2000гг., а также анализ данных испанской таможенной статистики за 2001-02гг. позволяют выделить три основные группы отраслей: а) в которых доля импорта превалирует; б) в которых между импортом и внутренними инвестициями сохраняется относительное равновесие; в) в которых доля импорта невелика.

К первой группе относятся энергоносители, сырье для металлургической промышленности, оборудование для офисов и компьютеры, электроника, самолеты, точные приборы. За последние годы во всех упомянутых отраслях неуклонно фиксируется повышение импортной доли.

Во вторую группу входят обувь и одежда (доля импорта в 2000г. – 41,4%, текстиль (44,2%), фармацевтические изделия (53,3%), автомобили (59,4%), химизделия (62%), кожевенное сырье (69%). Данные отрасли также представляют определенный интерес для российских экспортеров, свидетельством чему служит в последнее время усиление активности на испанском рынке производителей кожевенного сырья и химической продукции из России.

К последней группе относятся отрасли, в которых испанские предприятия традиционно сильны и доля импорта в которых невелика: материалы для ж/д транспорта (7,4%); производство электроэнергии (8%); продовольствие, напитки и табак (10,6%); изделия из металла (16,5%); бумага (19,6%); синтетическое волокно (24,3%).

В стоимостном выражении годовой объем росэкспорта в Испанию в последние годы, предшествовавшие 2000г., сохранялся приблизительно на одном уровне. В 2000г. российский экспорт вырос в 1,6 раза, в 2001г. произошло некоторое его снижение, а в 2002г. российский экспорт, в сравнении с данными за 2001 г. вырос на 62,7% и достиг рекордной цифры – 2700,6 млн. евро (данные испанской таможенной статистики).

Торговля между Россией и Испанией
по данным испанской таможенной статистики,
1999-2000гг. в млн.долл., 2001-02гг. в млн.евро

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	02/01, %
Товарооборот	1754,0	2638,6	2197,6	3491,2	158,8
Экспорт России	1340,0	2166,3	1659,9	2700,6	162,7
Импорт России	414,0	472,3	537,7	790,6	147,0
Сальдо	+926,0	+1694,0	+1122,2	+1910,0	-

Основной причиной столь значительного роста экспорта явилось увеличение поставок из России минтоплива, прежде всего, нефти и нефтепродуктов, как по физическим объемам (на 22,3%), так и в стоимостном выражении (в 2,15 раза), отражая состояние международной конъюнктуры на топливно-энергетические ресурсы в указанном году и ее влияние на внешнюю торговлю. На минтопливо приходится 70% всего российского экспорта в Испанию (в стоимостном выражении).

Вторым по значимости товаром российского экспорта остаются черные металлы. Их доля составляет 10% от общего российского экспорта в Испанию. На третьем месте в российском экспорте стоят цветные металлы (алюминий и никель) – 4%, на четвертое место в 2001г. вышли поставки драгоценных и полудрагоценных камней – 2,9%.

Все перечисленные группы товаров занимали аналогичные места в российском экспорте в 1999-2000гг., имея среднюю долю: 60% – минеральное топливо, 14% – черные металлы, алюминий – 5%, никель – 4,4%.

В первую десятку товаров российского экспорта в Испанию в 1999-2000гг. помимо вышеуказанных входили:

2000г.	1999г.
удобрения (1,2%)	удобрения (2,3%)
рыба (1%)	рыба (2,2%)
древесина (1,3%)	древесина (2%)
кожевенное сырье (0,7%)	кожевенное сырье (0,8%)
бумага и картон (0,7%)	бумага и картон (1,1%)
цемент (1,1%)	обогащенное ядерное топливо (1,2%)

Эта последовательность сохранилась и в 2001-02гг. Можно констатировать, что за последний период существенных изменений в структуре российских экспортных поставок в Испанию не произошло. Исключение составляет лишь резкое (в 3 раза) снижение в 2000г. поставок обогащенного урана, доля которого в общем экспорте не превышает 0,2% и увеличение в 2001г. поставок драгоценных и полудрагоценных камней.

Доля машин и оборудования, включая автомобили и запчасти к ним, остается очень низкой (0,2%), а по сравнению с 1999г. в 2000г. было даже отмечено падение объемов их поставок на 30%.

На испанском рынке может пользоваться спросом продукция тех отраслей российской промышленности, которая уже давно приобрела известность в западноевропейских и других промышленных странах, при обязательном условии совершенствования моделей изготавливаемых изделий в целях повышения их конкурентоспособности. К числу такой продукции можно отнести электромоторы средней мощности, фотоаппараты, бинокли и другие оптические приборы, часы, подшипники, некоторые виды энергетического оборудования.

Помимо этого имеется перспектива расширения поставок в Испанию таких традиционных ростоваров, как нефть и нефтепродукты, пиломатериалы, удобрения, химтовары, черные и цветные металлы и изделия из них, рыба и семя подсолнеч-

ника, запросы на поставку которых от испанских фирм поступают, несмотря на ухудшение общеэкономической конъюнктуры в Испании.

Определенные резервы у российско-испанского сотрудничества имеются и в области высоких технологий, в частности, в сфере радиактивной защиты, организации системы спутниковой связи, средств контроля за миниспутниками, охраны окружающей среды, авиапрома, программного обеспечения. Помощь в этой сфере может оказать подписанное 15 нояб. 2001г. Соглашение о научном и технологическом сотрудничестве между двумя странами.

Определенное содействие росту российского экспорта в Испанию может оказать реализация Меморандумов от 22 мая 2001г. относительно программы конверсии российского долга перед Испанией посредством поставок ростоваров в Испанию, в частности, корпусов судов и ж/д вагонов, как это предусмотрено письмом, подписанным сторонами 15 нояб. 2001г.в Мадриде.

Российско-испанский товарооборот, по данным испанской таможенной статистики, в 2002г. значительно вырос по сравнению с 2001г. и по этому показателю доля России поднялась во внешней торговле Испании на 14 место, а среди европейских стран – на 8.

Экспорт из России почти вдвое превышает импорт из Испании. Эта тенденция сохранится и до 2006г. В экспорте России будут превалировать энергоносители (нефть, нефтепродукты, уголь). Испания относится к числу стран, которые имеют достаточно высокий уровень энергопотребления при практически абсолютном отсутствии своих запасов нефти, угля и газа. Добыча нефти не превышает 0,5% от общего объема потребления. Имея большое число современных нефтеперерабатывающих заводов и удобные порты, принимающие нефтетанкеры, Испания крайне заинтересована в увеличении импорта энергоносителей, прежде всего, сырой нефти.

Увеличение экспорта из России следует ожидать и в поставках черных металлов (2 место среди экспортируемых товаров). В Испании имеется много заводов по переработке отходов и лома разных видов металлов, в т.ч. полуфабрикатов из нержавеющей стали, а также металлообрабатывающих заводов. Поэтому ожидается увеличение экспорта из России как черных, так и цветных металлов (третье место в экспорте России).

Следует также ожидать увеличения поставок таких традиционных для экспорта из России товаров как зерновые, пиломатериалы, цемент, удобрения. Должен произойти рост экспорта машин и оборудования, доля которых в общем российском экспорте в Испанию остается пока неоправданно низкой. Однако для этого необходимо, чтобы эта группа российских товаров имела приемлемые показатели цена-качество. Можно прогнозировать, что к 2006г. товарооборот должен возрасти вдвое, причем экспорт из России сохранит тенденцию значительного превышения испанского импорта (2,5 млрд. и 1 млрд.долл.).

Инвестиционная активность испанских фирм в России до сих пор остается невысокой: их общий объем не превышает 100 млн.долл. Испанские предприниматели не спешат вкладывать свои капиталы в экономику России и действуют в этом направлении с определенной опаской, поскольку плохо представляют себе реальную обстановку в нашей стране. Резкое ухудшение финансово-экономической ситуации на ведущих мировых рынках весьма негативно отразилось на инвестиционной сотрудничестве России и Испании. По данным Банка Испании, за первые 8 мес. 2002г. прямые инвестиции испанских предприятий и компаний за рубежом сократились на 53% по сравнению с тем же периодом 2001г. Давно работающие на российском рынке испанские компании, осуществляют или планируют осуществить дополнительные инвестиции в уже действующее и/или в новые проекты.

– Компания «Патентес Тальго»: совместное производство в России вагонной тележки У-25; производство в России пассажирских вагонов «Тальго»; совместное производство с предприятием «Уралвагонзавод» товарных вагонов с раздвижной колеей; поставка испанских вагонов в Россию по заказу МПС.

– «Кампофрио»: 5-летняя программа дополнительных капиталовложений (20-30 млн.долл.) в действующее СП «Кампомос»; в 2001г. «Кампофрио» подписала с другой испанской компанией «Седа Солублес» соглашение о создании в России СП по производству растворимого кофе (15 млн.долл.).

– «Чупа-Чупс»: действуют два предприятия по производству карамели и рулетов; «Чупа-Чупс» и турецкая фирма «Кент Гида» создают совместное производство жевательной резинки и карамели (20 млн.долл.).

– «Препарадос Алиментисиос»: диверсифицируется и расширяется производство бульонов и супов «Гальина Бланка».

– «Энтер»: в 2002г. компания приобрела в г.Москве участок площадью 55 тыс. кв.м. под строительство складских и офисных помещений.

– «Нутрэкспа»: в 2001г. принято решение о создании производства какао «Кола Као» совместно с российской компанией «Инфорум-Пром» в районе г.Каримова Рязанской обл. (5,5 млн.долл.).

– «Асейтес Борхес Понт»: планируется создание в Краснодарском крае предприятия по очистке, розливу и упаковке подсолнечного масла (15,5 млн.долл.).

Обзор прессы

Отношения с Россией и СНГ

– Международный Московский банк (ММБ) и испанский «Банко Популар» подписали соглашение о сотрудничестве. Цель соглашения – предоставление финансовых услуг клиентам этим банков через сеть своих филиалов и отделений на территории России и Испании. Вице-президент банка «Популар» Хавьер Вэлш, отвечающий за международные связи, особо выделяет открывшуюся возможность получать финансовые услуги для тех клиентов испанского банка, как юр., так и физлиц, которые имеют свои интересы в России.

«Банко Популар» входит в альянс 17 банковских структур на четырех континентах и его клиенты, главным образом малые и средние предприятия, могут получать финансовые услуги в 20 тыс. филиалах банков этого международного финансового союза во многих странах Европы, Америки, Африки и Азии.

ММБ был образован в 1989г. и входит в десятку крупнейших банков России, имея лицензию №1 ЦБ России. В число его акционеров входят банк

HVB (Германия), скандинавская Финансовая группа Nordea и Европейский Банк реконструкции и развития. «Экспансьон», 3 марта 2004г.

– 10 янв. 2004г. Украинское госпредприятие по управлению воздушным движением подписало с испанской компанией Indra контракт на разработку, производство и запуск в эксплуатацию нового центра контроля за воздушным движением в Днепропетровске. В задачи этого центра будет входить контроль половины воздушного пространства юга Украины. Контракт оценивается в 10,2 млн евро, срок его реализации 1,5г.

Италия

Торговля с Россией

В качестве торгового партнера России Италия занимает 2 место среди западных стран и 3 место в мире, следуя за Германией и Белоруссией. Удельный вес России в совокупном итальянском экспорте составляет 1,2%, в импорте – 3,4%.

В 2003г. фактором, обеспечившим положительную динамику российско-итальянского товарооборота, стало увеличение экспорта в Италию, в основе которого лежало возрастание физического объема поставок нефти и газа, сопровождаемое ростом мировых цен на энергоносители.

Показатели росимпорта из Италии, выраженные в евро, на протяжении I пол. 2003г. сокращались, в дальнейшем их динамика стала ускоряться и итоговые показатели за весь год приобрели положительное значение. При анализе итогов российско-итальянской торговли в 2003г. следует учитывать искажение реальных темпов ее развития при пересчете данных в долл., обусловленное проходившим на протяжении всего года обесценением американской валюты по отношению к евро. По итогам 9 мес. 2003г. курс евро к долл. составил 1,12 долл. за евро против 0,92 долл. за евро за тот же период 2002г., в связи с чем при пересчете статданных в доллары существенно завышаются стоимостные показатели двустороннего товарооборота.

По оценке, сделанной на основе данных итальянской статистики за 9 мес. в пересчете на доллары США, **объем российско-итальянского товарооборота в 2003г. возрос на 18%, достигнув 13 млрд. долл.** При этом экспорт России в Италию увеличился на 22% (до 9 млрд. долл.), импорт – на 10% (до 4 млрд.долл.). В результате положительное для России сальдо торгового баланса возросло на треть, достигнув 5 млрд.долл.

Торговля России с Италией

Общие итоги, млрд.долл., за янв.-сент.

	2002г.	2003г.	изм.в %
Оборот	8,1	10,0	+23,4
Экспорт РФ	5,5	7,0	+27,3
Импорт РФ	2,6	3,0	+15,4
Сальдо	2,9	4,0	-
в млрд.евро, за янв.-сент.			
Оборот	8,5	9,0	+5,9
Экспорт РФ	5,8	6,3	+8,6
Импорт РФ	2,7	2,7	0
Сальдо	3,1	3,6	-

По данным Центрального института статистики Италии

Структура, в млн.долл., за янв.-сент.

	2002г		2003г.	
	стоимость	доля в %	стоимость	доля в %
Экспорт РФ	**5519,5**	**100,0**	**7040,5**	**100,0**
Машинотехтовары	24,9	0,4	22,6	0,3
Энергоносители	4243,2	76,9	5472,8	77,7
-нефть сырая	1729,4	31,3	2346,2	33,6
млн.т.	70,0	-	15,8	-
газ природный	2513,8	45,5	3126,6	44,4
млрд. куб.м.	76,7	-	16,8	-
-нефтепродукты	406,7	7,4	407,6	5,8
млн.т.	2,8	-	2,2	-
-каменный уголь	45,9	0,8	45,6	0,6
млн.т.	7,7	-	7,0	-
Сельхозсырье	154,2	2,8	112,8	1,6
Древесина	117,9	2,1	135,7	1,9
Черные металлы	388,3	7,0	642,0	9,1
млн. т.	1,9	-	2,1	-
Цветные металлы	191,0	3,5	163,7	2,3
Драгметаллы	156,6	2,8	271,1	3,8
Химтовары	109,2	2,0	117,6	1,7
Кожсырые	101,2	1,8	104,3	1,5
тыс. т.	49,7	-	44,2	-
Импорт РФ	**2620,8**	**100,0**	**3084,9**	**100,0**
Машинотехтовары	754,1	28,8	982,5	31,8
Изделия из металлов	100,6	3,8	127,3	4,1
Товары народ. потреб-ия	1172,9	44,7	355,8	43,9
-продукты питания	94,9	3,6	112,1	3,6
-промтовары	1078,0	41,1	1243,6	40,3
Стройматериалы	92,2	3,5	113,4	3,7
Химтовары	153,1	5,8	185,6	6,0
Изделия резина, пластик	60,8	2,3	77,2	2,5

Росэкспорт

В росэкспорте в Италию основная роль принадлежит энергоносителям – в 2003г. их удельный вес во всех товарных поставках составил 78%, в целом сохранившихся на уровне пред.г.

В 2003г. наблюдалось увеличение на 16% физического объема поставок сырой нефти, вызванного возросшим спросом со стороны предприятий итальянской нефтепереработки, восполнявших свои производственные запасы. На 20% сократилось количество поставленных в Италию нефтепродуктов.

Важнейшим товаром в росэкспорте в Италию продолжает оставаться природный газ. Италия является вторым после Германии среди западноевропейских стран покупателем российского природного газа. За первые 9 мес. 2003г. было экспортировано 17 млрд. куб.м. газа, что на 5% больше, чем за аналогичный период пред.г. В целом за 2003г.поставки природного газа составили 20 млрд. куб.м. на 3,7 млрд.долл. В соответствии с действующими долгосрочными контрактами, поставки российского газа к 2008г. должны возрасти до 28 млрд. куб.м., или треть потребностей Италии в этом энергоносителе.

В 2003г. на уровне пред.г. сохранились поставки в Италию российского каменного угля: за первые 9 мес. они составили 1 млн.т. на 46 млн.долл.

Среди наиболее значимых для росэкспорта в Италию товарных групп прирост на 10% отмечался в экспорте черных металлов, которых за 9 мес. было поставлено 2,1 млн.т. на 642 млн.долл., что по стоимости на 65% превышает уровень того же периода 2002г.

По физическому объему экспорт черных металлов из России в Италию в 2003г. на 52% состоял из полуфабрикатов и на 43% из проката. Поставки проката в указанный период превысили 880 тыс.т., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 2002г. на 40%. Это произошло за счет увеличения на 34% экспорта горячекатаного про-

ката, на долю которого приходится 74% (0,6 млн.т.) общего объема поставляемого в Италию проката черных металлов. Нарастал, продолжая тенденцию пред.г. экспорт в Италию стальных заготовок и полуфабрикатов, увеличившись по физическому объему на 14% и достигнув за первые 9 мес. 620 тыс.т. В то же время на 7% сократились поставки чугуна и ферросплавов (до 470 тыс.т.), экспорт лома черных металлов возрос на 10% – до 143 тыс.т.

В 2003г. продолжилось, отмеченное также и в пред.г., сокращение стоимостных показателей росэкспорта в Италию цветных металлов (за 9 мес. он снизился на 15%), это произошло за счет падения поставок не алюминия – основного товара этой группы, а прочих цветных металлов (падение здесь достигло 65%). Экспорт алюминия возрос по стоимости на 12%, а по физическому объему – на 10% – до 130 тыс.т.

В экспорте химтоваров наблюдалась положительная динамика. По стоимости поставки товаров этой группы возросли на 8% – до 118 млн.долл. Прирост отмечался по всем основным позициям этой группы: химудобрения, пластмассы и продукты базовой химии (полипропилен, полиэтилен, мочевина), на которые суммарно приходится 75% стоимости экспорта в Италию химикалий.

Экспорт в Италию товаров, входящих в группу древесина и производные, по стоимости увеличился на 15%, составив за первые 9 мес. 136 млн.долл., что произошло вследствие роста физических объемов поставок основных товаров этой группы (пиломатериалы, фанера, бумага и картон), а также увеличения цен на эти товары.

В 2003г., после резкого роста объемов экспорта в Италию с/х продукции, произошедшего в 2002г. за счет увеличения поставок пшеницы, стоимостные показатели этой товарной группы снизились в 2 раза в силу произошедшего сокращения экспорта зерновых (с 1,2 до 0,7 млн.т. за 9 мес. года).

В 2003г. продолжилась тенденция к сокращению росэкспорта в Италию машинотехнических изделий (в 2001г. он сократился на 20%, в 2002г. – на 10%, за первые 9 мес. 2003г. по сравнению с тем же периодом пред.г. – еще на 10% до 23 млн.долл.). Доля этих товаров во всем росэкспорте в Италию составляет 0,3%. Сокращение экспорта машин и оборудования произошло во всех составляющих этой товарной группы, однако в наибольшей степени затронуло подгруппу изделий общего машиностроения.

В первую очередь это относится к металлорежущим станкам, традиционно занимавшим ведущие позиции в поставляемом из России в Италию инвестиционном оборудовании. С 2000г., их экспорт стал стремительно сокращаться, составив в указанном году 6,8 млн.долл. против 30 млн.долл. в 1999г. В 2001-03гг. эта тенденция продолжилась (за первые 9 мес. 2003г. их экспорт составил 2,3 млн.долл. против 4,3 млн.долл. за тот же период 2002г.).

Росимпорт

В товарном составе импорта РФ из Италии преобладающее значение имеют товары народного потребления – в 2003г. их доля во всем импорте составила 44% против 45% в пред.г. Второй по значимости группой остаются машинотехнические товары (32% против 29% в 2002г.). Проявившаяся в последние годы тенденция к постепенному уменьшению доли товаров народного потребления за счет машин и оборудования, продолжала усиливаться. Это происходит в результате опережения темпов роста импорта машин и оборудования и свидетельствует о росте инвестиционной активности в российской экономике. Доли всех пр. товарных групп не изменились.

В структуре закупаемых в Италии машинотехнических изделий в 2003г. продолжилось отмечаемое и ранее возрастание значимости инвестиционных товаров. Доля комплектного оборудования в подгруппе изделий общего машиностроения поднялась с 37% до 42%, что свидетельствует о росте расходов на капиталовложения российских предприятий. Особенно заметных успехов на российском рынке добились итальянские поставщики оборудования для производство изделий из резины и пластика – за первые 9 мес. 2003г. его импорт возрос по сравнению с тем же периодом пред.г. на 34%, достигнув 116 млн.долл. и став ведущей позицией в импорте из Италии комплектного оборудования. Крупными позициями в этой категории товаров оставалось оборудование для добывающей, пищевой, текстильной, металлургической и полиграфической промышленности.

На 10% (до 420 млн.долл.) возрос импорт разрозненного технологического оборудования. Наиболее значимое увеличение произошло в импорте упаковочных автоматов (по данным за 9 мес. прирост на 33% до 118 млн.долл.). Стоимостные показатели импорта насосов и компрессоров сохранились на уровне пред.г. (35 млн.долл.), металлорежущих станков – увеличились на 33% (94 млн.долл.), промышленных кондиционеров и вентиляторов -сократились на 5% (51 млн.долл.).

В подгруппе изделий общего машиностроения значимую роль (12% – 95 млн.долл.) играют товары конечного потребления, представленные бытовыми электроприборами, которые в таблице товарной структуры импорта России из Италии включены в раздел промтоваров народного потребления. За 9 мес. 2003г. доля бытовой техники в стоимости импортированной из Италии продукции общего машиностроения снизилась с 13% до 11%, уступив место товарам инвестиционного назначения.

Второй по значению подгруппой в разделе машинотехнической продукции являются изделия электротехники и электроники. Их импорт возрос на 34% и достиг за указанный период 116 млн.долл. К наиболее крупным позициям этой подгруппы следует отнести электрогенераторы и трансформаторы, а также различные виды контрольно-измерительной, диагностической, осветительной и медаппаратуры.

Третьей по значимости подгруппой в разделе машинотехнической продукции выступают средства транспорта. Их импорт возрос на 40% и достиг 57 млн.долл. Основной позицией здесь являются запчасти к автотранспорту, ввоз которых увеличился на 36% (до 27 млн.долл.).

В составе ведущей статьи росимпорта из Италии – товаров народного потребления, стоимость которой за первые 9 мес. 2003г. возросла на 15% и превысила 1,3 млрд.долл., – основное место (90%) принадлежит промтоварам, которых за указанный период было импортировано на 1,2 млрд.долл.

Основное место в группе промтоваров занимает готовая одежда (прирост на 20% до 455 млн.долл.), далее следуют изделия из меха и кожи (+13% до 300 млн.долл.), на 74% состоящие из об-

уви. Следующая позиция принадлежит мебели (+15% до 255 млн.долл.), за которой следует текстиль (+19% до 102 млн.долл.). Среди пр. промтоваров следует отметить бытовые электрические и пр. приборы и механизмы (+2% до 93 млн.долл.) и ювелирные изделия (+30% до 25 млн.долл.).

В группе продтоваров, занимающей 8% общей стоимости ввозимых из Италии товаров народного потребления, 1 место в 2003г. принадлежало свежему и мороженому мясу и изделиям из него, хотя импорт его и сократился (по данным за 9 мес. с 27 до 17 тыс.т.), далее следовали свежие и консервированные фрукты и овощи и соки из них. Существенно возрос импорт алкоголя (виноградных сухих и крепленых вин и вермутов). К др. крупным позициям группы продтоваров следует отнести виноград и цитрусовые, а также кондитерские и макаронные изделия.

Импорт химтоваров в 2003г. увеличился на 20% и достиг по итогам 9 мес. 186 млн.долл. Указанный рост был обусловлен положительной динамикой всех ведущих позиций данной товарной группы. Закупки медикаментов увеличились на 24% и составили за 9 мес. 2003г. 40 млн.долл., парфюмерных изделий и средств гигиены – на 19% (до 34 млн.долл.), лаков, красок и эмалей – на 37% (до 26 млн.долл.), полуфабрикатов пластика – на 45% (до 27 млн.долл.).

Роситалсовет

Деятельность российско-итальянского Совета по экономическому, промышленному и валютно-финансовомй сотрудничеству (сопредседатели в 2003г. – зампредсед правительства РФ А.Л.Кудрин и министр иностранных дел Италии Ф.Фраттини) на протяжении 7 лет его существования оказала позитивное воздействие на развитие двусторонних экономических отношений. В ходе 7 сессии Совета (дек. 2002г., Рим) была достигнута договоренность о создании специальной рабочей группы, в основную задачу которой входила разработка предложений по оптимизации структуры.

В сент. 2003г. группа экспертов обеих стран (с российской стороны – минэкономразвития России и МИД России) согласовала проект нового Порядка работы Совета, схему новой структуры его органов и проекты обменных писем сопредседателей Совета по данным вопросам. 29 окт. 2004г. в Москве в ходе встречи сопредседателей Совета состоялся обмен Письмами по реформированию Совета.

В соответствии с новым порядком работы Совета в повестку дня сессий будут включаться наиболее актуальные вопросы, действительно требующие внимания Совета и принятия им соответствующих решений. Сессии будут проводиться с участием компактных, немногочисленных делегаций, состав которых будет формироваться исходя из конкретных вопросов, включенных в повестку дня. Главное внимание будет уделяться определению и решению проблемных вопросов, определению новых направлений сотрудничества и постановке конкретных задач в различных областях двустороннего экономического взаимодействия на перспективу.

Предусмотрен переход от обязательного и регулярного проведения заседаний всех рабочих групп Совета в течение межсессионного периода к практике самостоятельного определения рабочими группами графика своей работы в зависимости от состояния дел по конкретным направлениям. В новую структуру Совета вошли рабочие группы: по экономическому сотрудничеству; по сотрудничеству в области энергетики; транспорта; авиации и космоса; сельского хозяйства, по созданию в России промышленных округов и по сотрудничеству в сфере малого и среднего бизнеса. Под эгидой Совета действует Комитет предпринимателей.

С учетом того, что наиболее важные стратегические направления развития двустороннего экономического сотрудничества включаются в повестку дня регулярных российско-итальянских саммитов, проводимых с 2002г. в формате расширенных межгосударственных консультаций с участием ключевых министров двух стран, в дальнейшем по возможности сроки проведения сессий Совета будут увязываться с визитами на высшем уровне.

Одобренные сопредседателями Совета вышеуказанные договоренности позволят приблизить механизм его действия к сегодняшним экономическим реалиям двух стран. Эта реформа позволит повысить роль Совета в определении новых перспективных направлений сотрудничества, включая промкооперацию и инвестиционно-финансовую сферу, в решении наиболее актуальных проблемных вопросов, а также в целом сделает возможным эффективное выполнение им своей функции центрального координирующего механизма двустороннего взаимодействия на экономическом направлении.

В соответствии с поручением президента В.В.Путина и премьер-министра С.Берлускони, сформулированным в ходе встреч на высшем уровне в Москве и Сочи в апр. 2002г., в 2002г. была создана российско-итальянская Рабочая группа **по промокругам**, которая провела 5 заседаний в Риме и Москве, при этом три последних встречи произошли в 2003г. Было решено, что в Рабочую группу по промокругам будут переданы вопросы, входящие в компетенцию Рабочей группы Совета по сотрудничеству в сфере малого и среднего бизнеса. Это даст возможность комплексно решать вопросы создания ПО и развития малого предпринимательства.

На состоявшихся первых трех заседаниях Рабочей группы были определены принципы формирования в России промокругов, выявлена заинтересованность конкретных регионов, проведена презентация пакетов инвестиционных проектов, обсуждены возможности использования различных фининструментов, согласована программа техсодействия российским госорганам, направленная на совершенствование таможенных процедур и подготовку управленческих и профессиональных кадров для работы в рамках ПО.

С учетом особенностей российской экономики, стороны пришли к выводу, что в России этот процесс должен базироваться на первоначальном этапе на крупных итальянских компаниях, заинтересованных в расширении своего присутствия на российском рынке, что позволит этим компаниям привлечь своих итальянских субпоставщиков к непосредственной работе в России и использовать продукцию российских предприятий, особенно малых и средних, для комплектации своих изделий.

Что касается юраспектов создания ПО, то было констатировано, что для создания на территории Российской Федерации ПО с участием итальянского капитала принятия новых законодательных актов на федеральном уровне не требуется.

Начиная с 4 заседания Рабочей группы (июль 2003г., Рим) к ее деятельности были напрямую подключены регионы обеих стран. Минэкономразвития сформировало группу представителей 10 субъектов Российской Федерации во главе с руководством администраций регионов: Воронежской, Новосибирской, Липецкой, Ленинградской, Пермской и Московской областей. Краснодарского края, г.Санкт-Петербурга, Республик Чувашии и Мордовии. Было проведено 11 «круглых столов» между представителями российских регионов и итальянских областей, ассоциаций и фирм, в ходе которых обсуждались конкретные проекты сотрудничества. Всего в мероприятиях приняли участие 100 чел.

5 заседание Рабочей группы, на котором российскую делегацию возглавлял первый замминистра А.В.Шаронов, было проведено по согласованию сторон в Чебоксарах (Чувашия) в окт. 2003г. В нем участвовали представители 10 российских регионов: Владимирской, Липецкой, Московской, Пензенской, Свердловской, Астраханской областей, Марийской, Мордовской, Удмуртской и Чувашской республик, представители Внештогрбанка и Внешэкономбанка. В мероприятиях принял участие президент Чувашии Н.В.Федоров. Количество участников заседания превысило 400 чел. По итогам заседания был парафирован проект Меморандума по тематике «промышленных округов» в форме совместного заявления сторон. Меморандум был подписан во время госвизита В.В.Путина в Италию 4-7 нояб. 2003г. (с российской стороны подписали А.Л.Куприн и Г.О.Греф).

В рамках Рабочей группы ведется работа по созданию российско-итальянской лизинговой компании («Роено», «СНГ-Лизинг» – «Локат», банк «Уникредито»), которая имеет в виду осуществлять свою деятельность в тесном сотрудничестве с лизинговыми структурами российских регионов. Планируется согласовать с итальянской стороной детальную программу работы Группы на 3г., направленную на продолжение сотрудничества по уже имеющимся заделам и вовлечение в этот процесс новых российских регионов.

17-19 апр. 2003г. состоялся визит в Италию председателя правительства РФ М.М.Касьянова. В ходе визита были проведены встречи и переговоры с президентом Италии К.А.Чампи и председателем Совета министров Италии С.Берлускони. В рамках визита состоялись встречи М.М. Касьянова с руководством концернов «Эни», «Финмекканики» и президентом «Конфиндустрии», с которыми были обсуждены вопросы сотрудничества в области энергетики, космоса и создания промокругов. М.М.Касьянов принял также участие в открытии генконсульства Российской Федерации в г.Палермо (о-ов Сицилия).

29-30 авг. президент России В.В.Путин провел рабочий визит в Италию (о-ов Сардиния). В рамках визита состоялись переговоры с председателем Совета министров Италии С.Берлускони, в ходе которых обсуждался широкий круг вопросов, относящихся к тематике предстоящего в конце года госвизита и саммита Россия-ЕС.

5-7 нояб. состоялся госвизит президента России В.В.Путина в Италию. В ходе визита были проведены встречи и переговоры с президентом Италии К.А.Чампи и председателем Совета министров Италии С.Берлускони. Во время визита были подписаны: Соглашение о сотрудничестве в области уничтожения запасов химоружия в РФ; Соглашение о сотрудничестве в области утилизации российских атомных подводных лодок и безопасности обращения с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом; Меморандум о сотрудничестве в области связи; Меморандум о сотрудничестве в области информационных технологий; Меморандум по вопросам создания промокругов в РФ с использованием итальянского опыта; Совместное заявление об упрощении процедур выдачи виз итальянским и российским гражданам.

В рамках визита В.В.Путин провел встречу с руководителями крупнейших итальянских компаний и банков страны. Во встрече приняли участие Г.О.Греф и торгпред России в Италии. Во время встречи были подписаны: Соглашение между ОАО «Нижнекамскнефтехим» и компанией «Технимонт» по созданию высокоэффективного современного производства полипропилена; Партнерское соглашение между ООО «Руспромавто» и концерном «Фиат» в рамках которого будут реализованы 2 проекта – «Дизельные двигатели» и «Легковые автомобили»; Соглашение между «Росэксимбанком», итальянским государственным страховым агентством «Саче» и итальянской компанией «Симест» о сотрудничестве в финансировании экспорта в третьи страны. Были подписаны 4 кредитных соглашения между Внешторгбанком и «Медиобанка» о финансировании поставок оборудования по контрактам между российскими и итальянскими фирмами.

Входящие в состав делегации руководители российских министерств, ведомств и организаций провели переговоры с соответствующими итальянскими партнерами, в ходе которых обсуждались конкретные проекты и инициативы. Состоялась беседа Г.О.Грефа с министром производственной деятельности А.Марцано, с которым был обсужден широкий круг вопросов двустороннего сотрудничества, включая вопросы создания итальянской модели промокругов в России, а также вопросы сотрудничества России-ЕС.

6 нояб. 2003г. состоялся саммит Россия-Европейский Союз. Российскую делегацию возглавил президент России В.В.Путин. В течение года состоялись также встречи президента РФ В.В.Путина и премьер-министра Италии С.Берлускони во время его визитов в Россию. 27 мая была проведена встреча в рамках праздничных мероприятий, посвященных 300-летию Санкт-Петербурга. Одной из основных составляющих бесед в ходе визитов было развитие двустороннего экономического сотрудничества.

7-8 апр. в Милане, в рамках Соглашения о сотрудничестве между Российским союзом промышленников и предпринимателей и Конфедерацией итальянской промышленности (Конфиндустрия) и при активном участии Ассоциации промышленников области Ломбардия (Ассоломбардия), состоялась международная конференция «Россия-Италия 2003г. Промышленное и инвестиционное сотрудничество». Российскую делегацию возглавлял президент РСПП А.И.Вольский.

В ходе конференции были подробно рассмотрены вопросы сотрудничества в сфере малого и среднего бизнеса с учетом итальянского опыта по созданию промокругов. Особое внимание было уделено вопросам использования межбанковских

кредитных линий, финмеханизмам, страхованию рисков в связи с использованием кредитов и лизинговым операциям. В рамках конференции были организованны десятки индивидуальных бизнес встреч российских и итальянских партнеров по конкретным проектам в области металлообработки, легкой и текстильной промышленности, переработки с/х продукции, леспрома, транспорта и логистики, новых технологий.

В июне 2003г. в рамках визита делегации Сибирского федерального округа в Италию во главе с полпредом президента Л.В.Драчевским состоялось представление экономического и инвестиционного потенциала округа. В состав делегации входили руководители администраций Иркутской, Томской и Новосибирской областей, Долгано-Ненецкого национального округа, представители предприятий региона. С итальянской стороны в представлении округа приняли участие первый замминистра производственной деятельности Италии А.Урсо, руководство Института внешней торговли (ИЧЕ), «Сače», «Симеста», «Конфиндустрии», представители 70 итальянских фирм. На базе ИЧЕ было организовано проведение двусторонних бизнес встреч представителей российских и итальянских деловых кругов, в ходе которых были рассмотрены конкретные проекты инвестиционного сотрудничества, представленные представителями сибирских предприятий.

Накануне визита в Италию В.В.Путина 3-5 нояб. Итало-российская торговая палата совместно с фондом «Центр развития российско-итальянских отношений» и Центром международного сотрудничества (С.-Петербург) организовала в Милане проведение комплекса мероприятий, объединенных общей программой «300 лет Санкт-Петербургу: Россия, открытая миру». В рамках программы была развернута экспозиция «Россия-Италия: деловое сотрудничество», проведены круглые бизнес- столы по деревообработке и мебельной промышленности, машиностроению и металлообработке, по реставрации, стройматериалам и строительству. Состоялась международная конференция «Деловые и инвестиционные возможности Северо-Западного федерального округа», на которой выступил зампред правительства России, министр финансов А.Л.Кудрин. В работе конференции приняли участие министр производственной деятельности Италии А.Марцано, мэр Милана Г.Альбертини, председатель правительства обл. Ломбардия Р.Формигони, а также представители 200 итальянских компаний.

В этот же период в Москве, с участием указанной делегации, была проведена Генассамблея Итало-российской торговой палаты и впервые организован в Росавиакосмосе крупный двусторонний бизнес-форум, в котором приняли участие руководители ведущих авиакосмических предприятий и организаций России и Италии.

Доступ ростоваров

Итальянские производители, наряду с предпринимателями из др. стран ЕС, в разное время являлись инициаторами в общей сложности 10 антидемпинговых процедур в отношении следующих российских товаров: мочевина, низкоуглеродистый феррохром, высокоуглеродистый феррохром, ферро-силикон-марганец, карбид кремния, цинк, бесшовные трубы, чугун, древесные плиты, стальной трос и кабель. В 2003г. была инициирована (рядом фирм Франции) только одна антидемпинговая процедура в отношении металлического кремния российского производства. Италия проголосовала против принятия решения о введении антидемпинговой пошлины. Однако отрицательная позиция ряда др. стран по этому вопросу не позволила принять окончательного благоприятного для России решения.

В 2003г. в рамках консультаций ВТБ с «Медиобанка» был рассмотрен ряд проектов для включения в Генеральное кредитное соглашение между Внешторгбанком и «Медиобанка» на 300 млн. В ходе визита президента России В.В.Путина в Италию были подписаны индивидуальные кредитные соглашения по 4 проектам: «Смартс» (Самара) – «Сименс Италия»; оборудование для региональных систем мобильной связи – 28 млн.евро; Воронежский керамический завод – «Сакми», оборудование для производства керамической плитки – 10 млн.евро; Московский нефтеперерабатывающий завод – «Сима», нефтехимоборудование – 7-8 млн. евро; металлургический завод имени Серова – «Даниели», оборудование для метпрома.

Во Внешторгбанке в различной стадии проработки находятся др. проекты на 200 млн.евро. В ходе визита на высшем уровне был подписан еще один важный документ в финобласти. Речь идет о Соглашении Росэксимбанка с «Сače» и «Симестом», которое предусматривает сотрудничество сторон по финансированию реализации совместных проектов в третьих странах.

Вопросы задолженности. На начало 2004г. общая сумма внешнего долга бывшего СССР перед Италией составляла 5,5 млрд.долл. Из них 5,3 млрд.долл. – задолженность урегулированная в рамках соглашения с Парижским клубом, и 0,2 млрд.долл. – коммерческая задолженность перед итальянскими фирмами поставщиками.

С итальянскими коммерческими кредиторами существует ряд вопросов, отсутствие решения которых может негативно сказаться на отношении итальянских деловыхкругов кругов к повышению инвестиционной активности на российском рынке. К ним относятся урегулирование требований, возникших по контрактам на строительство Волжского трубного завода на 233 млн.долл., а также на переоснащение МПО «Труд» (Москва). Внешэкономбанк и минэкономразвития проводят анализ имеющейся документации на предмет выверки указанных требований в соответствии с критериями, зафиксированными в постановлении правительства РФ №932 от 29.12.2001 «Об утверждении порядка выверки и признания коммерческой задолженности бывшего СССР».

В развитие подписанного в дек. 2002г. межправительственного Меморандума по вопросам конверсии российского долга в отношении Италии в инвестиции итальянских предприятий в российскую экономику 21 мая 2003г. в Риме состоялось первое заседание Руководящего комитета. По итогам заседания был подписан Протокол, которым определяется порядок дальнейшей работы в этой сфере. В приложениях к подписанному Протоколу заседания Руководящего комитета детально отражен механизм выполнения соответствующих процедур по отбору проектов.

Стороны договорились создать совместный Секретариат, задачей которого будет являться сбор заявок на финансирование проектов по схеме конверсии долга и подготовка соответствующей технической документации к заседаниям Руководящего комитета. Функции итальянской части Секретариата будет выполнять «Симест», российской части – Внешэкономбанк.

Представляемая в Секретариат в форме заявки информация по проектам, подтвержденная непосредственными партнерами по проекту с обеих сторон, должна включать в себя исчерпывающую информацию по проекту, в том числе его ТЭО, уставные документы. В отношении стоимостных параметров представляемых проектов было установлено, что размер предполагаемых инвестиций по каждому проекту должен составлять не менее 5 млн.долл.; в случае представления проектов стоимостью менее 5 млн.долл. отмечалась желательность объединения партнеров по подобным или совместным проектам в консорциумы.

Предстоящий этап работы по конверсии долга будет распространяться на общий объем задолженности до 550 млн.долл., что соответствует решению Парижского клуба кредиторов о возможности проведения операций по конверсии долга в пределах 10% от общей суммы задолженности перед государствами-членами клуба.

В окт. 2003г. состоялось очередное заседание Руководящего комитета, которое с российской стороны возглавил замминистра финансов С.И.Колотухин, а с итальянской замминистра иностранных дел Италии А.Мальяно. Итальянская сторона отошла от ранее достигнутого понимания в отношении сопоставимой стоимости переуступки долговых требований к бывшему СССР. Если на начальном этапе итальянская сторона выразила готовность переуступить эти требования по цене 62,5% от номинала при условии подтверждения российской стороной компенсационных выплат в рублях участникам проектов в 80% от номинала, то затем цена переуступки возросла до 86% от номинала. Такие существенные корректировки снижают финансовую заинтересованность потенциальных инвесторов в реализации конверсионных схем и не обеспечивают достаточного уровня их доходности. Стороны договорились продолжить совместные консультации. Могут появиться проекты, финансирование которых даже при указанных условиях будет выгодным для итальянских инвесторов.

Связи с РФ

Накопленный итальянский капитал в экономике России по состоянию на сент. 2003г. составил 1,8 млрд.долл., Италия по этому показателю продолжает занимать 7 место среди основных стран-инвесторов (5 % от общего объема накопленных иноинвестиций). Сумма накопленных прямых итальянских инвестиций составляет 226 млн.долл., или 1 % общего объема прямых инвестиций стран ЕС в Россию, основная же доля капиталовложений приходится на пр. инвестиции, главным образом кредиты.

Сумма итальянских инвестиций, поступивших за 9 мес. 2003г., составила 110 млн.долл., из них на прямые пришлось 40 млн.долл.

Наиболее востребованными итальянскими инвесторами отраслями в 2003г. по-прежнему являлись торговля и общепит, в развитие которых было вложено 80% всех поступивших инвестиций.

Инвестиции Италии в Россию, в млн.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	9 мес. 2003г.
Всего	37	99	34	116	170	283	110
-прямые	12	15	31	31	45	37	40

Определенную нишу в привлечении инвестиций занимают российско-итальянские совместные предприятия, а также компании со 100% итальянским капиталом, зарегистрированные на территории России. По данным Регистрационной палаты в госреестр России внесено 523 российско-итальянских совместных предприятия и 183 компании с чисто итальянским капиталом. Зарегистрированы и функционируют 177 представительств итальянских фирм. 65% общего числа российско-итальянских СП заняты предоставлением торгово-посреднических, консультационных, туристских, гостиничных, ресторанных и транспортных услуг. Треть СП занимаются деревообработкой и выпуском мебели, обустройством интерьеров, выпуском текстильных товаров, одежды и обуви, работают в агропищевом секторе, производят химическую и нефтехимическую продукцию, стройматериалы.

В 2003г. обозначилась тенденция к изменению итальянскими инвесторами тактики и стратегии своего присутствия на российском рынке. Основное внимание уделяется приобретению контрольного пакета приватизируемых российских компаний или созданию предприятий с полностью итальянским капиталом. Некоторые итальянские фирмы («Марацци Черамике», «Мерлони Термосанитари», «Тегола Канадезе») начали строительство своих собственных производственных предприятий в России с нулевого цикла.

В контексте реализации программы создания в России промокругов, более всего продвинулась работа в Липецкой обл. Фирма «Мерлони Элеттродоместичи», выпускающая холодильники «Индезит» на принадлежащем ей Новолипецком заводе «Стинол», намерена расширить производство холодильников до 1,5 млн. шт. в год и организовать производство стиральных машин до 1 млн. шт. в год на строящемся новом заводе. Активно формируется промокруг, в который вовлечены мелкие и средние предприятия как итальянские, так и российские. Идет процесс образования совместных предприятий по производству комплектующих из пластмассы и полистирола, а также деталей из резины. Параллельно идет работа по привлечению компании, которая будет изготавливать «противовесы» для стиральных машин и детали из алюминия, отлитые под давлением.

Будет привлечена специализирующаяся на логистике итальянская фирма с целью строительства и управления складом готовой продукции площадью 40 тыс. кв.м. В реализацию указанной программы компания «Мерлони Элеттродоместичи» намеревается инвестировать дополнительно до 100 млн.долл. По заявлению компании **в 2006г. г.Липецк должен стать крупнейшим в Европе промцентром по выпуску электробытовой техники.**

Активная деятельность по созданию промокруга в Свердловской обл. развернута в сотрудничестве с предприятиями области Лигурия на базе уже присутствующей в г.Екатеринбурге группы «Дуферко». Компания, полностью контролирующая и управляющая Верхне-Исетским метзаводом («ВИЗ-Сталь», Екатеринбург), в результате инвестиций в модернизацию завода увеличила объем производ-

ства электротехнической стали до 12 тыс.т. в месяц. Это соответствует 95 млн.долл. реализуемой продукции в год и покрывает 10 % мирового потребления электротехнической стали. По завершении полной реорганизации и обновления оборудования на заводе потенциальный объем производства может составить до 300 тыс.т. продукции в год.

Фирма «Дуферко», обладающая 20% акций Нижнетагильского меткомбината, намерена совместно с др. инофирмами принять участие в кардинальной модернизации комбината, требующей крупных инвестиций. Последняя фаза модернизации предусматривает строительство завода по производству труб большого диаметра. Общие инвестиции в данный проект могут составить до 800 млн долл.

Ведется работа с фирмой «Эзаоте» (г.Генуя) по организации производства медицинского диагностического ультразвукового оборудования на территории Свердловского региона для оснащения лечебных учреждений области. Рассматривается возможность финансирования проекта в сотрудничестве с группой «Дуферко».

Фирма «Стоппани», владеющая контрольным пакетом акций завода «Русский хром 1915» в Свердловской обл., разработала программу внедрения на предприятии новейших технологий и поставки передового оборудования для производства хромовых соединений. Для реализации программы на первых этапах предусмотрены прямые инвестиции в 12 млн.долл.

Началось практическое осуществление создания промокруга в Московской обл. Проектом компании «Марацци Черамике» предусматривается строительство в пос.Малино, Ступинского р-на, завода по производству керамической плитки с объемом прямых инвестиций в 40 млн.долл. Завод разместится на 200 тыс. кв.м., а его производственная мощность составит 10 млн. кв.м. керамической плитки в год. В июне 2003г. был заложен «первый камень» в строительство завода. Завершены земляные работы по обустройству котлована, и начаты работы по закладке фундамента.

Перспективным представляется проект крупного мирового производителя кровельных покрытий и гидрозащиты – компании «Тегола Канадезе» по строительству в Ореховозуевском р-не Московской обл. завода по производству битумной черепицы. Объем прямых инвестиций по проекту составит 12 млн.долл. Строительство завода предполагается завершить в конце 2004г. Годовой выпуск черепицы запланирован в 6 млн. кв.м. с общим товарооборотом на 35 млн.долл.

Фирма «Мерлони Термосанитари» разработала проект организации производства бытовых электрических водонагревателей с емкостью бака от 15 до 100 л. в Ленинградской обл. Первый этап проекта предусматривает сборку водонагревателей из поставляемых из Италии компонентов. Сборка осуществляется на арендуемых у ОАО «Русский дизель» производственных площадях. В 2003г. было собрано 160 тыс. водонагревателей, а в 2004г. планируется выпустить 200 тыс. шт. Вторым этапом проекта предусмотрено строительство собственного предприятия фирмы «Мерлони Термосанитари» и сборка водонагревателей из комплектующих российского производства. В июне 2003г. состоялась закладка «первого камня» в строительство нового предприятия, ввод в строй которого предусмотрен на начало 2005г. Объем прямых инвестиций на втором этапе проекта составит 26 млн.долл.

В 2003г. продолжалась совместная работа по проекту создания итальянской части международной космической станции «Альфа» (итальянцы отвечают за проект грузового космического корабля ATV – Ariane Transport Veichle). «Аления Спацио» имеет договоренность с НПО «Энергия» об изготовлении в России системы стыковки для грузового модуля на основе бартерного соглашения между «Росавиакосмосом» и Европейским космическим агентством. В перспективе планируется изготовить 10 грузовых модулей, что позволит НПО «Энергия» получить заказ стоимостью 150-180 млн.долл.

Итальянцы участвуют в создании полезной нагрузки для спутников «Ямал» и проявляют заинтересованность к программе запуска спутников серии «Экспресс». В ряде случаев предложения итальянцев становятся неконкурентоспособными из-за отсутствия ратификации российской стороной межправительственного соглашения о совместном исследовании и использовании космического пространства, что приводит к необходимости оплаты таможенных пошлин на соответствующее оборудование. Вопрос о ратификации соглашения ставился итальянцами во время визита президента России В.В.Путина в нояб. 2003г.

Продвинулась совместная работа итальянского космического агентства «Аси», фирмы «Аления Спацио» и российского агентства «Росавиакосмос» над проектом создания спутниковой системы контроля и управления воздушным движением в районах Северного полюса. Исследовательские работы по проекту продолжаются, определяются искусственные спутники Земли, с которых необходимо провести замеры по требуемым параметрам.

В 2003г. началась совместная работа фирмы «Маркони Селения» и Воронежским НИИ связи над проектом совместной разработки и производства многофункциональной радиостанции нового поколения на базе стандарта Tetra. Создаваемая система мобильной связи будет способна передавать речевые сообщения, данные и изображения с соблюдением наиболее высоких степеней защиты. Для проведения необходимых исследований по программе Tetra итальянское правительство в 2003г. выделило 150 млн. евро.

В многолетнем сотрудничестве «Фиат-Газ» на передний план выдвинулась программа по организации производства на «Газе» совместно с «Ивеко» современных дизельных двигателей (сумма инвестиций, в зависимости от объемов сотрудничества, может составить от 100 до 200 млн.долл.). В 2003г. в Россию было поставлено 120 дизельных двигателей «Ивеко» с целью их установки и практического опробования на первой промышленной партии модернизированных «Газелей». Частично такие «Газели» уже реализованы, и идет сбор и обработка информации по эксплуатационным характеристикам моторов в условиях России. Одновременно прорабатываются вопросы по налаживанию на «Газе» сборки двигателей из деталей, которые будут поступать из Италии. В перспективе планируется постепенный переход на местное производство этих двигателей. Партнеры договорились о создании совместного предприятия по сборке двигателей к лету 2004г. Такой ход

сотрудничества зафиксирован в новом соглашении между ООО «РусПромАвто» и концерном «Фиат», подписанном в нояб. 2003г. во время визита в Италию президента России В.В.Путина.

Продолжалась работа фирмы «Де Томазо» и УАЗа над проектом совместного производства и продажи сначала в Италии, а потом и в др. европейских странах автомобиля-внедорожника «Симбир». В связи с возникшими трудностями теххарактера по адаптации нового внедорожника к требованиям Евросоюза не был выдержан предусмотренный фирмой «Де Томазо» график. Завершены проектные работы по версии «Симбира», предлагаемой для западного рынка, и проходят заключительную фазу испытания и наладка автомобиля, после чего будет выпущена пробная серия внедорожников. Начало производства и его последующее расширение на заводе в г.Модена намечено на II пол. 2004г. Строительство завода в г.Кутро начнется после одобрения проекта Евросоюзом, принятие которого ожидается в I кв. 2004г.

ОАО «Нижнекамскнефтехим» и инжиниринговая компания «Текнимонт» в рамках визита на высшем уровне подписали контракт на строительство в Нижнекамске завода по производству полипропилена мощностью 120 тыс. тонн/год. Начало работ по реализации проекта – 2003г. окончание – 2006г. С целью последующей реализации проекта планируется создание нового акционерного общества с участием ОАО «Нижнекамскнефтехим».

Осуществляется проработка вопросов создания на базе завода по производству полипропилена промокруга, включающего сеть малых и средних предприятий по дальнейшей переработке полипропилена и получению изделий с более высокой добавленной стоимостью.

Обзор прессы

Отношения с Россией

– Министерством производственной деятельности Италии в фев. 2004г. одобрен план промоциональных мероприятий Института внешней торговли (ИЧЕ) за рубежом на 2004г. Общая сумма финансирования составляет 109,5 млн. евро, что на 1,9% больше, чем в 2003г. Количество промоциональных мероприятий ИЧЕ во всех странах мира сокращается с 541 в 2003г. до 483 в 2004г. Как отмечает итальянская печать, основные усилия ИЧЕ будут сконцентрированы в 2004г. в таких странах, как Россия, Китай, Бразилия, страны Балканского полуострова и Северной Африки. В России предусматривается дальнейшая активизация мероприятий ИЧЕ в таких секторах, как высокая мода, одежда и обувь, машиностроение. Предусмотрено расширение итальянского участия (финансируемого по линии ИЧЕ) в ряде выставок, в т.ч. в выставках «Обувь – Мир кожи», «Ювелир», «Текстиль», «Мебель», «Экспосварка», «Агропродмаш», а также организация автономных итальянских выставок высокой моды.

– Итальянская печать с некоторым пессимизмом комментирует (март 2004г.) показатели, свидетельствующие о сокращении экспорта в Россию в 2003г. итальянской продукции полиграфии и полиграфического оборудования. По мнению итальянских экспертов, рынок полиграфии и полиграфического оборудования России оценивается в 2,5 млрд.долл. Из этой суммы 390 млн.долл. – это импорт Россией книг, периодических изданий и печатной продукции. В рамках этой суммы 102 млн. – это импорт книг. Здесь львиная доля принадлежит Германии – 33%, а доля Италии составляет 10%. Еще хуже, как пишет газета «Иль Соле 24 оре», ситуация в сфере импорта Россией периодических изданий. Из общей суммы импорта в 164 млн.долл. в 2003г. импорт из Финляндии составил 87 млн., т.е. более 50%, из Словении – 22,7 млн.долл., из Германии – 16 млн., а из Италии – всего 6,4 млн.долл. При этом по обеим товарным позициям доля Италии в 2003г., по сравнению с 2002г., несколько сократилась.

В области полиграфического оборудования импорт Россией составил 144 млн.долл., при этом ровно половина (72 млн.) – это оборудование немецкого производства. Далее следуют французы – 17 млн. и американцы – 15 млн.долл. Италия занимает четвертое место – 9,5 млн.долл.

– Итальянская печать в комментирует тот факт, что 25 фев. итальянская энергетическая компания «Энел» – крупнейшая в Италии и вторая в Европе по установленной мощности – выиграла тендер на управление Северо-Западной ТЭЦ в районе Санкт-Петербурга. В консорциуме с российской группой ЕСН «Энел» получила право на управление ТЭЦ сроком на три года. За время управления ТЭЦ компания «Энел ЕСН Энерго» (в равных долях принадлежащая «Энел» и ЕСН) должна привлечь 227 млн.долл. на строительство второго блока ТЭЦ мощностью 450 мвт. Печать приводит заявление гендиректора «Энел» П.Скарони, который подчеркнул, что для «Энел» «проект Северо-Западной ТЭЦ – это прежде всего выход на российский рынок, это возможность подготовить компанию к более крупным, более серьезным проектам».

– В итальянской печати с удовлетворением отмечается, что в 2003г. вырос экспорт итальянского упаковочного оборудования в Россию. По данным ГТК за 9 мес. 2003г. импорт Россией этого оборудования из Италии составил 75 млн.долл. Доля Италии на российском рынке упаковочного оборудования возросла с 33% в 2002г. до 35%в 2003г. В результате Италия обогнала Германию и заняла 1 место на данном сегменте российского рынка.

Одновременно выросла доля Италии и на рынке оборудования по переработке пластмасс. За первые 9 месяцев 2003г. весь импорт России оборудования по переработке пластмасс составил 180 млн.долл. Доля Италии выросла с 17% за аналогичный период 2002г. до 21,6% в 2003г. В этом сегменте рынка, однако, Италия еще значительно отстает от Германии, доля которой составила в 2003г. 36,8%.

– В итальянской печати комментируется перспектива строительства в Восточной Сибири нефтепроводов, по которым «черное золото» будет поставляться в Китай и Японию. Орган экономических кругов газета «Иль Соле 24 оре» посвятила этой теме в начале 2004г. несколько материалов. Основное внимание уделяется не экономической, а политико-стратегической стороне вопроса.

В газете указывается, что «деликатное политико-стратегическое равновесие в регионе будет все более увязываться с выходом на рынок Дальнего Востока огромных сибирских ресурсов жидкого топлива. Россия, как представляется, готова продавать своим дальневосточным соседям нефть и газ. Но поскольку Москва всегда проявляла повы-

шенную чувствительность к финансовой составляющей при выборе маршрутов нефте- и газопроводов, может возникнуть необычное (и потенциально достаточно опасное) соревнование между Китаем и Японией вокруг готовящихся проектов. Пока что выигрывает Токио».

– 16 фев. 2004г. В России широко известна итальянская фирма «Пармалат» – крупнейший производитель молочной продукции. На российском рынке «Пармалат» присутствует с 1991г. В начале было образовано совместное предприятие; позднее учреждена самостоятельная компания, в настоящее время именуемая «Пармалат МК», 100% уставного капитала которой принадлежат концерну «Пармалат».

Собственные производственные мощности «Пармалат» в России включают завод по производству молока и соков в Свердловской обл. и Белгородский молочный комбинат. «Пармалат» является также владельцем акций завода «Прогресс» в Липецке, производящего соки «Сантал». Товарооборот компании «Пармалат» в России, включая произведенную и импортируемую продукцию, в 2002г. составил 25 млн.долл.

По сообщениям итальянской печати, в последние дни резко обострился финансовый кризис компании «Пармалат». Начато следствие, связанное в первую очередь с тем, что «Бэнк оф Америка» отказался признать действительными ценные бумаги «Пармалата» на 4 млрд. евро. К расследованию предполагаемых финансовых преступлений, помимо прокуратуры Пармы и Милана, подключилась налоговая полиция Италии («финансовая гвардия»), чьи сотрудники сейчас проверяют документацию в миланском отделении «Пармалат». Расследование в отношении «Пармалат» ведется по четырем статьям: «искажение бухгалтерской отчетности», «предоставление ложных сведений аудиторскими компаниями», «биржевые спекуляции» и «мошенничество».

Акции концерна упали до рекордно низкой котировки на Миланской бирже – 30 евроцентов (при номинальной стоимости в 1 евро). Дефицит бюджета «Пармалат» уже достиг 7 млрд. евро, но в ближайшее время он может превысить и 10 млрд. Кризисное положение концерна вызвало крайне широкий резонанс в Италии, поскольку держателями его облигаций являются более 100 тыс. итальянцев.

– 31 дек. 2003г. орган деловых кругов Италии газета «Иль Соле 24 оре» опубликовала интервью с представителем банка «Интеза» в России А.Фаллико в связи с началом деятельности 15 дек. 2004г. российского банка со 100% участием банка «Интеза», крупнейшей банковской группы Италии. Капитал банка составляет 25 млн.долл. В соответствии с российским законодательством банк обслуживает только юрлиц.

Уже ряд российских компаний, отмечает г-н Фаллико, обратились с просьбой о предоставлении финансирования по контрактам с итальянскими фирмами. Однако наметились перспективы по реализации интересных инвестиционных проектов с участием российского капитала и в Италии. Первые проекты намерены реализовать крупные российские компании энергетического сектора.

Диалог с Россией

– 28 июля в Риме состоялось IV заседание российско-итальянской Рабочей группы по промышленным округам. Заседание прошло в расширенном составе, с участием представителей 10 субъектов Федерации РФ. Стороны подчеркнули большое значение работы по созданию промышленных округов по итальянскому образцу для экономики России. По итогам заседания был подписан протокол, в котором стороны определили задачи сотрудничества в данной сфере на ближайшее будущее.

– 29 авг. начался рабочий визит в Италию президента РФ В.В.Путина. По сообщениям итальянской печати, в центре внимания президента России и премьера Италии будут стоять такие вопросы, как сближение России и Евросоюза, проблемы послевоенного урегулирования в Ираке, ряд других международных проблем.

– 23 авг. в итальянской прессе активно обсуждалась возможность договоренности с Казахстаном о складировании на его территории ядерных отходов итальянского происхождения. Контакты между двумя странами уже давно имеют место. Речь идет о создании склада длительного хранения для тех радиоактивных отходов, которые не могут быть реутилизированы.

– Крупнейший итальянский банк «Интеза», (который первым среди банков Италии планирует открыть в Москве операционный зал), продолжает осуществлять свой план по частичному прекращению активной работы в Латинской Америке. 17 авг. в итальянской печати появилось сообщение о том, что банк «Интеза» продал свой контрольный пакет (73,6%) в колумбийском банке Banco Sudameris Colombia голландскому банку Gilex.

– Серьезную обеспокоенность итальянских деловых кругов вызвало некоторое сокращение экспорта из Италии в Россию за первые 7 мес. 2003г. За янв.-июль 2003г. экспорт из Италии в Россию составил 2.049 млн. евро против 2.114 млн. евро за аналогичный период 2002г., т.е. сократился на 3,1%. Орган деловых кругов газета «Иль Соле 24 оре», комментируя эти данные, отмечала, что по показателям экспорта в Россию Италию догоняют не только Франция, но также Англия и Финляндия, а по ряду товарных позиций (например, оливковое масло, керамическая плитка) – и Испания.

– 31 авг. завершился рабочий визит в Италию президента России В.В.Путина. В ходе переговоров с премьер-министром Италии С.Берлускони был обсужден широкий круг международных вопросов, включая проблемы послевоенного урегулирования в Ираке, а также весь спектр российско-итальянских отношений.

– 24-28 сент. в Риме находилась делегация правительства Москвы по вопросам экологии во главе с министром правительства Москвы Л.А.Бочиным.

– 13-19 сент. в Италии находилась делегация администрации Ставропольского края. Делегация посетила Рим, где провела переговоры в Институте внешней торговли Италии, а также Бари, приняла участие в выставке «Фьера дель Леванте», имела встречи и беседы в областной администрации области Апулия.

– На состоявшейся энергетической конференции и Великобритании, Россия заявила о намерении увеличить поставки газа в Европу. Глава РФ,

находящийся с официальным визитом в Великобритании, обратился к британским инвесторам, обратив их внимание на то, что Россия – это необъятные возможности. В.В.Путин повторил, что на ближайшие 10 лет пред страной стоит задача увеличения ВВП вдвое. Так же он подчеркнул, что на данный момент мы нуждаемся не только в капитале, но и в новых технологиях, и новых системах управления. В рамках этого визита, В.В.Путин и Т.Блэр обсудили проект Газпрома (российского газового монополиста) касательно постройки нового газопровода соединяющего Россию и Великобританию. «Иль Соле 24 Оре», 26.6.2003г.

– Впервые за историю постсоветской России, приток иностранных инвестиции в российскую экономику превысил объем денежных средств, вывозимых из страны. По данным ЦБ России во II кв. 2003г. сальдо баланса инвестиций будет положительным и составит 2 млрд. евро. По словам министра финансов России А.Кудрина, несколько лет назад из страны ежегодно уходило 23-24 млрд.долл., в пред.г. эта цифра сократилась до 11 млрд. А.Кудрин добавил, что капиталы из страны больше не уходят, а наоборот возвращаются обратно на родину, возможно потому, что риск вложения денежных средств в Россию снизился до предельно низкого уровня и произошло укрепление рубля по отношению к доллару. В первые 5 мес. 2003г. экономический рост составил 7,1%. С учетом этого показатель прогнозируемого роста в 2003г. был увеличен с 4,6% до 5,4%. А.Кудрин заметил также, что российская промышленность нуждается в модернизации и реструктуризации, для того, чтобы она стала конкурентоспособна на мировом рынке. Двигателем российской экономики на данном этапе являются инвестиции, объем которых постоянно возрастает благодаря более широкому использованию новых кредитных инструментов. «Иль Соле 24 Оре», 24.6.2003г.

– Москва – главный экспортер оружия в мире. Но Путин хочет еще больше инвестировать в новые технологии. Чтобы создать ядро динамичного развития, которое поможет оздоровить экономику.

11 лет спустя после крушения Советского Союза Россия вновь завоевала первенство, которое в последние месяцы широких выступлений за мир было утрачено. Россия вновь стала крупнейшим мировым экспортером оружия. Со сдержанностью, свойственной человеку, который на протяжении многих лет занимал важные должности в КГБ, В.Путин объявил, что России, чтобы остаться великой державой, следует модернизировать военную промышленность, интегрируя ее с другими секторами экономики.

Кремль принял два решения: на должность советника Путина по вопросам военной промышленности был назначен генерал Александр Бурутин, 47 лет, а новым замом главы правительства Михаила Касьянова стал Борис Алешин, 48 лет, который будет курировать этот деликатный сектор российской экономики.

16 мая в обращении к нации президент назвал «модернизацию вооруженных сил» наряду с «удвоением ВНП» и «преодолением бедности» тремя основными задачами, стоящими перед страной.

Одним из основных направлений реформирования вооруженных сил «станет усиление и модернизация ядерных сил сдерживания», поскольку «события последнего года свидетельствуют о необходимости наличия как эффективной дипломатии, так и прочного оборонного потенциала».

Подчеркнув необходимость оснащения армии «современным оружием», Путин сказал: «На этапе разработки находятся новые типы российского вооружения, оружие нового поколения».

Российский президент 11 мая, накануне самого важного за последние 2г. обращения к нации, воспользовался вертолетом, чтобы совершить 4-часовой визит в Тулу – город, известный как главная кузница оружия России. Все это время Путин провел в представительстве холдинга КБП – производителя 80% российского стрелкового оружия, артиллерийских установок и ракет «земля-земля» и «земля-воздух», которые стоят на вооружении у российской армии.

Речь идет о знаменитых пистолетах Токарева, Стечкина и Макарова, а также о современных противотанковых системах с лазерным наведением «Корнет», зенитных ракетах «Панцирь», «Тунгуска» и «Каштан» и противотанковых системах «Краснополь». Путин смог увидеть самые последние разработки КБП, в частности новейший зенитный ракетно-пушечный комплекс «Панцирь-С1» и противотанковую ракету «Корнет-Е». «Корнет-Е» способен пробивать броню толщиной 1200 мм. Именно эта ракета оказалась в центре скандала, когда в апр. этого года госдепартамент США обвинил КБП в нелегальных поставках оружия в Иран.

В последние годы экспорт российского вооружения достиг рекордных цифр. Не пытаясь скрыть удовлетворения, министр обороны Сергей Иванов, которого считают одним из самых влиятельных людей в России, подчеркнул: после иракских событий выяснилось, что «спрос на российское оружие со стороны многих стран резко возрос».

С 1997 по 2001г. Россия по стоимости продаж была на втором месте среди крупнейших мировых экспортеров оружия. Ей принадлежало 17% мирового рынка. В 2001г. ей удалось значительно увеличить свое присутствие, захватив 30% мирового рынка и опередив Соединенные Штаты. В 2002г. российский экспорт оружия достиг рекордного уровня в 4,5 млрд.долл. В этом году доходы от продажи оружия превысят установленный уровень в 5 млрд.долл.

Ведущим сектором является авиация. Российские эксперты подсчитали, что 60% экспорта составляет авиатехника, 30 – танки и бронетехника, и 5-6% – морские средства и средства ПВО. Эти цифры объясняют озабоченность Путина и оправдывают определенный пессимизм военных экспертов: «Если Россия не осуществит новых инвестиций и не модернизирует структуры, она рискует утратить позицию мирового лидера в экспорте оружия и боевой техники».

Российский президент обещал руководителям мощнейшего военно-промышленного комплекса увеличить инвестиции в исследования, на которые расходуется 1% военного бюджета России. «Это настолько мизерная цифра, что Россия рискует утратить завоеванные позиции на рынке высокотехнологичного оружия». «Для производства некоторых видов продукции, – сказал один из высокопоставленных сотрудников КБ «Сухой», – не хватает оборудования мирового уровня, другими видами техники – беспилотными самолетами и пушками с лазерным наведением – мы вообще не занимаемся».

Новизна подхода Путина заключается в открытии российского военно-промышленного комплекса для международного сотрудничества. Россия, подобно США и Китаю, всегда самостоятельно производила все типы вооружений. Однако Кремль понял, что без сотрудничества с инопартнерами российская военная промышленность очень скоро придет в упадок и ничего не сможет предложить своим самым крупным клиентам – Китаю и Индии. Большая часть развитых страны сотрудничает в разработке новых типов оружия, объединяя идеи и капиталы. Но партнерство предполагает доверие и прозрачность. Именно этого недостает российским компаниям. Достаточно вспомнить о том, что «Сухой» держит в тайне свой бюджет, в то время как Lockheed предоставляет общественности данные о себе и имеет свой сайт в интернете.

Новые требования российского президента к руководителям этого сектора должны коснуться еще одной области – послепродажного периода. Проблемы, связанные с техобслуживанием и поставками запчастей, стали причиной потери для России таких выгодных клиентов, как Перу и Южная Корея. В 2002г. Россия поставила запчастей на 130 млн.долл. Смехотворная цифра – одно лишь КБ «Сухой» в ближайшее время может достичь уровня поставок запасных частей в 250-300 млн.долл. «Панорама», 23.6.2003г.

– Руководитель военной разведки SISMI генерал Серджио Сиракуза передал в свое время главе правительства Ламберто Дини информацию, полученную от британских спецслужб, о финансировании компартией Советского Союза итальянской компартии и компартии Сан-Марино. В ходе этой беседы, состоявшейся в 1995г. по просьбе генерала Сиракузы, глава военной разведки изложил данные, относящиеся к середине 70 и началу 80гг. Он ни словом не обмолвился о шпионской деятельности советских агентов на территории Италии.

Дини сообщил, что в британских информационных документах упоминалось имя Армандо Коссутта – конфиденциального источника советской секретной службы в Риме. Таково вкратце содержание доклада бывшего председателя Совета министров Италии, заслушанного на парламентской комиссии по досье Митрохина. Митрохин – бывший сотрудник архива КГБ, бежавший на Запад с огромным количеством документов о деятельности советских агентов. В ближайшую среду Дини вновь предстанет перед парламентской комиссией.

Дини занимал пост премьер-министра Италии с фев. 1995 по фев. 1996г., когда британские спецслужбы начали передавать сведения о деятельности шпионской сети, которая, по данным бывшего архивиста КГБ, бежавшего в Великобританию, действовала в Италии.

В ходе той беседы с глазу на глаз между Дини и Сиракузой, рассказывает Дини, «директор SISMI ограничился лишь тем, что зачитал некоторые фрагменты. Сиракуза не передавал мне никаких документов. Я просил его провести проверку достоверности изложенных фактов, чтобы не спровоцировать скандал. Я также спросил, не идет ли речь о преступлениях, и нет ли необходимости вмешательства совета министров. После этой встречи в 1995г. я не получал никакой новой информации по этому делу».

Нынешний вице-спикер Сената отметил также, что «больше не сообщалось никаких подробностей, что объясняется секретностью, которую сохраняют спецслужбы в вопросах такого рода». Дини подчеркивает, что разведслужбы «предоставляют лишь ту информацию, которую считают нужным предоставить. Совершенно очевидно, что они передают не все сведения, если они занимаются расследованием, и самостоятельно решают, о чем следует доложить».

Председатель парламентской комиссии Гудзати спросил: «Не вызывало ли в вас удивления, что наша контрразведка активизировалась лишь спустя три года и четыре месяца после поступления первых данных по досье Митрохина?» Дини ответил, что позиция главы военной разведки объяснялась необходимостью соблюдения максимальной секретности, на которой настаивали британцы, направляя первые документы. На реплику о том, что в списке Митрохина был и заместитель министра обороны Стефано Сильвестри, Дини ответил, что его никто не ввел в курс дела: «Если бы я это услышал, я бы подпрыгнул на стуле. Мне неизвестно, располагала ли в то время военная разведка сведениями о Сильвестри. В любом случае спустя годы, узнав об этом, я был поражен».

В ходе слушаний Дини неоднократно демонстрировал недоверие ко всем обвинениям, содержащимся в досье бывшего архивиста КГБ.

Служба безопасности МИД пережила шок, когда был опубликован список из 13 итальянских дипломатов, подозреваемых в шпионской деятельности в пользу Советского Союза. В этом списке оказался и посол Кортезе, занимавший в то время должность советника президента Скальфаро по дипломатическим вопросам. Дини сказал: «Эти сведения не были признаны достоверными, и я не придал им значения». «Коррьере делла Сера», 29.5.2003г.

– Вчера в итальянском г.Турин начал работу Мировой политический форум, главным инициатором которого стал Михаил Горбачев. Помимо экс-президента СССР в нем принимают участие многие видные политические деятели 80-90гг., накопившие большие знания и опыт, в т.ч. горький.

Находившиеся у власти во II пол. 80гг. мужчины и женщины, которые собрались в большом зале выставочного центра Линготто в Турине, в свое время были убеждены, что с падением Берлинской стены и окончанием холодной войны в мире воцарится новый порядок. История показала, что они оказались не правы. Не правы оказались не только они, но и все те, кто в момент, когда с самого высокого шпиля Кремля снимали красный флаг, поспешили объявить о том, что «история кончилась». И вот сейчас многие из деятелей того времени собрались в Турине на Мировой политический форум – в своеобразный аналитический центр – чтобы ответить на вопрос, почему же история не только не кончилась, но и пошла кувырком.

Здесь присутствуют душа и мозг этой инициативы Михаил Горбачев, бывший генсек ООН Бутрос Бутрос-Гали, Джулио Андреотти, бывший министр иностранных дел Западной Германии Ханс Дитрих Геншер, Беназир Бхутто, создатель группы U2 Боно Вокс, итальянский государственный деятель Эмилио Коломбо, Джанни Де Микелис, а также эксперты по международной политике. Жак Делор передал послание, т.к. не смог приехать лично.

Все они задаются вопросом, нуждается ли мир, потрясенный войнами, терроризмом, нищетой и ожесточенными конфликтами, в новых идеях и в накопленных знаниях и опыте деятелей прошлого. Опыте, полученном в т.ч. и в результате горьких поражений.

Форум, в оргкомитет которого входят многие видные фигуры итальянской политики, журналистики и культуры, выбрал для начала своей деятельности трудный для мира момент. Европа рискует расколоться, ООН слаба и разрозненна, военные альянсы трещат по швам, после войны в Ираке террористы развертывают широкомасштабное наступление.

Конечно, мнения, приоритетные проблемы и выводы участников форума отличаются друг от друга. Беназир Бхутто интересует вопрос, сколько еще послевоенный мир будет безразличен к постоянному нарушению прав человека, которое отравляет политику многих, слишком многих стран (включая ее родной Пакистан). Приглашенный выступить на форуме Войцех Ярузельский обращает внимание на ситуацию в странах, находившихся раньше под влиянием Советского Союза. Бутрос-Гали говорит о необходимости срочной реформы ООН, дабы демократизировать ее структуру и усовершенствовать механизм принятия решений.

А Горбачев, выступающий в качестве хозяина встречи, подталкивает собеседников ставить неизбежно возникающие вопросы о перспективах развития мира. «Мы должны спросить себя: удалось ли в результате военной победы улучшить международную обстановку в том, что касается терроризма? Очевидно, что нет, – Горбачев добавляет, что эти вопросы (и ответы на них) должны будут занимать участников форума, умудренных опытом прошлого: – Все люди, собравшиеся в Турине, способствовали окончанию холодной войны, оставаясь верными идеалам свободы и уважения человеческого достоинства».

Атмосферу кажущегося единодушия по поводу необходимости реформирования ООН нарушил Джулио Андреотти, заявив: «Я не знаю, правду ли говорят, что старый друг лучше новых двух, но то, что совсем без друзей очень плохо – это точно. Поэтому, прежде чем разрушать старую ООН, нам надо создать новую».

Немного эмоций в атмосферу собрания привнес певец группы U2 Боно Вокс, заявив: «Я рок-звезда и социалист, который пьет шампанское. Может показаться смешным, что именно я говорю о бедности и нищете, однако приходит момент, когда нужно сконцентрировать всю энергию на борьбе со стоящими перед человечеством проблемами».

Вновь созданный форум, похоже, настроен на критику существующего мироустройства и особенно «односторонности», которая, по словам участников, характеризует нынешнюю американскую администрацию.

Ханс Дитрих Геншер (неизвестно, простил ли он сидящего в нескольких метрах Андреотти за прошлые высказывания, что следует как можно дольше сохранять разделение двух Германий), говорил о необходимости «многосторонности», а Эмилио Коломбо добавил: если Европа хочет иметь вес на международной арене, она должна немедленно озаботиться вопросами единой внешней политики и системы обороны.

Таким образом, Мировой политический форум делает свои первые робкие шаги. В общем, поразмыслить о мировых проблемах полезно всегда. А учитывая опыт (в т.ч. и негативный), который накопили участники форума, можно ожидать, что из него выйдет толк. 20.5.2003г. Газета «Ла Стампа».

– «На протяжении многих лет Советский Союз» руководил Италией через «агентов влияния» «в сфере политики, культуры, журналистики», которые следовали указаниям, поступавшим от СССР. С таким заявлением выступил председатель двухпалатной парламентской комиссии по досье Митрохина Паоло Гудзанти. «Самым ужасным, – подчеркнул Гудзанти, – является не только шпионская деятельность, которая велась на территории Италии в пользу Советского Союза, но, прежде всего, прямое влияние, которое оказывалось на характер законов, ориентацию газет, на социальную, политическую и, как предполагается, экономическую жизнь Италии». «От СИСМИ (военная разведка) получена информация о том, что Де Мартино стал секретарем ИСП под влиянием КПСС. И этот факт имеет документальное подтверждение». Год спустя после принятия закона об учреждении парламентской комиссии по расследованию полностью оправдываются мотивы, которые привели к ее созданию, более того, лавина поправок к законопроекту, предусматривающему продление срока деятельности парламентской комиссии, отмечает Гудзанти, свидетельствует о том, что кое-кто испытывает страх, прямо пропорциональный опасности, связанной с фактами, которые могут еще открыться». «Ла Стампа», 19.5.2003г.

– Россия – в Европейском союзе, на чем продолжает настаивать Берлускони? По мнению председателя Еврокомиссии Романо Проди, вопрос так не стоит.

– Какой будет новая Европа?

– В Афинах мы приняли в ЕС не 6, как предполагалось первоначально, а 10 новых членов. Национальные референдумы свидетельствуют о том, что объединение является не только выбором правительств, но, прежде всего, выбором народов. К вступлению в ЕС в 2007г. готовятся Болгария и Румыния. Двери ЕС еще могут быть открыты для Турции, для республик бывшей Югославии и для Албании. И все. По крайней мере, в обозримом будущем. Как мы писали в документе Еврокомиссии, поддержанном на саммите в Афинах, вокруг границ Союза возникнет «кольцо друзей»: стран, от России до Марокко, у которых будут очень тесные отношения с Европой. С ними мы можем разделить все, включая и европейские институты.

– А Россия?

– Для России этого будет достаточно. В Афинах я разговаривал с министром иностранных дел России Ивановым, он подтвердил то, о чем уже говорил Путин, что русские не намерены просить о принятии в Европейский союз.

– Но Берлускони настаивает.

– Я лишь могу сказать, что в Афинах никто больше об этом не говорил. Даже Иванов. Расширение без политического плана подходит лишь для тех, что хочет свести ЕС к таможенной зоне.

– Берлускони говорит, что мы должны согласиться с тем, что Соединенные Штаты являются единственной супердержавой в мире и что не стоит пытаться оспаривать их превосходство.

– То, что Соединенные Штаты являются супердержавой – неоспоримый факт. Но в этой ситуации можно действовать по-разному. Можно согласиться, как со свершившимся фактом. Или же можно попытаться предложить миру альтернативные модели, как поступила Европа с Киотским протоколом, с Международным трибуналом, с евро.

– Хотите сказать, что евро стал поворотным моментом?

– Да. Мы на примере валюты продемонстрировали, что можем быть конкурентоспособными. На протяжении 10 лет мы были предметом насмешек за наши усилия создать валютный союз. Сколько лауреатов Нобелевской премии объясняли нам, что единой валюты не может быть? Сегодня евро стал реальностью, конкурирующей с долларом на мировых рынках, и американцы открыли европейский вопрос. Я мечтаю о том, что каким бы сложным он ни был, такой же путь может совершить европейская политика безопасности и обороны. И я знаю, что эта мечта сбудется. «Республика», 21.4.2003г.

– «Мое видение будущего Европы известно: я вижу необходимость создания «великой Европы», в состав которой входила бы и Российская Федерация в качестве политического субъекта, способного противостоять в политическом и военном отношении Соединенным Штатам – единственной в наст.вр. супердержаве». С таким серьезным заявлением выступил вчера Сильвио Берлускони в ходе встречи с российским премьер-министром Михаилом Касьяновым.

Это сильное заявление, поскольку европейские страны еще не достигли консенсуса по этому вопросу, к тому же оно сделано очередным председателем ЕС, который вступит в полномочия в следующем полугодии. Итальянский премьер подчеркнул, что сделает «все, чтобы придать конкретный характер особым отношениям с Российской Федерацией». Михаил Касьянов подтвердил, что отношения между Россией и Италией поднялись на «беспрецедентно высокий уровень».

Такие громкие заявления и обязательства должны были опровергнуть впечатление о том, что итальянское правительство оказалось «изолированным» в международном контексте после встречи в верхах в Афинах, где заключительный документ по Ираку был составлен без консультаций с Берлускони. И вот вчера итальянский премьер хотел продемонстрировать, какие отношения он наладил и какие проекты у него имеются на период осуществления председательских полномочий в ЕС. Среди этих проектов – «сильная и конкурентоспособная Европа», как ее назвал Касьянов, тот «общий дом, в котором российские граждане могут свободно перемещаться». Два премьера договорились работать в этом направлении, чтобы на ближайшем саммите ЕС-Россия можно было приступить к обсуждению данного вопроса.

В центре внимания вчерашних переговоров в Палаццо Киджи (здание Совета министров) были и вопросы, связанные с постсаддамовским Ираком. Берлускони продемонстрировал большой оптимизм, заявив, что в конечном итоге иракский народ обретет благополучие, свободу и демократию, чего он прежде был лишен. Центральной проблемой сегодня является восстановление Ирака. Касьянов подтвердил позицию Москвы, выступающей за «центральную роль ООН» и высказался за «выполнение» старых коммерческих контрактов, подписанных с Ираком: Багдад должен заплатить по своим долгам.

«Дискуссия по этой теме становится все более оживленной, – сказал российский премьер, – мы уже говорили об этом и будем продолжать говорить, потому что этот вопрос продолжает оставаться центральным, и он должен быть урегулирован. Конечно же, мы готовы предпринять усилия в международных компетентных структурах, чтобы решение было прагматичным». Российский премьер и Берлускони сообщили, что по этому вопросу поддерживаются контакты с лидерами «восьмерки»: помимо Путина, Берлускони связывался и с японским премьером Коидзуми.

При обсуждении двусторонних отношений особое внимание было уделено сотрудничеству в энергетической сфере. Российский премьер объявил о том, что в ближайшее время начнет действовать проект «Голубой поток». Касьянов назвал «стимулирующей» идею Берлускони создать в России «итальянский округ по итальянской модели», подчеркнув, что эта идея может стать эффективным лекарством для не отличающейся разнообразием российской экономики. «Двусторонние отношения никогда раньше не был такими хорошими» – к такому выводу пришли оба премьера.

«Никогда в прошлом отношения между Россией и Италией не были такими тесными и такими сердечными, – подчеркнул Берлускони, который утром связался по телефону с В.Путиным. – Эти отношения будут способствовать расширению коммерческих связей и обмену технологиями и профессиональным опытом». Поворот произошел в последние полтора года. «Все это благодаря тому, что правительством руководит Сильвио Берлускони», – заявил российский премьер. В своих выступлениях Касьянов неоднократно упоминал о концепции «привилегированного партнерства». «Стампа», 21.4.2003г.

– Во время президентства Италии в Евросоюзе, С.Берлускони пообещал сделать все возможное для укрепления взаимоотношений с Россией. По его словам, создание Единой Европы – это политический альянс, способный противостоять единственной в наст.вр. супердержаве – США. По словам М.Касьянова, только с Россией можно построить конкурентоспособный и сильный союз. В ходе беседы М.Касьянов выразил удовлетворение тем особым климатом, который сложился за последние полтора года в области торгового и инвестиционного сотрудничества между Россией и Италией. Интенсификация экономического сотрудничества была также отмечена в ходе беседы М.Касьянова с президентом итальянской Конфедерации предпринимателей (Конфиндустрия) А.Д`Амато. «Иль Соле 24 Оре», 19.04.03г.

– Встреча М.Касьянова и С.Берлускони еще раз подчеркнула важность России как стратегического партнера Италии в области экономики и политики – пишет итальянская газета. Несмотря на снижение закупок гази и нефти в 2002г., товарооборот за первые 2 мес. 2003 увеличился до 9,7%. Новые закупки газа и нефти на 2 млрд. евро, превысили показатели 2002г. на 13,6%. По данным Итальянского института статистики (ИСТАТ), в 2002г. экспорт из Италии в Россию составил 3,8 млрд. евро. По мнению газеты – это цифра не

отражает реальные взаимоотношения между двумя странами, поскольку как минимум одна четверть товаров итальянского происхождения, поступают через третьи страны (Германия, Финляндия). Эта цифра по их мнению составляет 6 млрд. евро в год, включая доходы по туризму. Итальянские инвестиции в Россию за последние 3г. выросли, если в 1999г. они составляли 25 млн.долл., то в 2002г. достигли 283 млн. Объем инвестиций, поступающих в Россию из Италии, по сравнению с другими странами (Германия, США, Великобритания) пока намного ниже. Поэтому в 2002г. были запущен проект, в рамках которого предусмотрено развитие как минимум четырех промышленных округов в различных регионах России, два из которых – Липецк и Екатеринбург. В инвестировании средств в Россию сейчас заинтересованы не только такие фирмы-гиганты, как «Мерлони» и «Дуферко», но и мелкий и средний бизнес. «Иль Соле 24 Оре», 19.4.2003г.

Канада

Картофель фри для РФ

Канадская компания «МакКейн Фудс» (MacCain Foods), созданная в 1957г., является мировым лидером в производстве картофеля фри, картофельных изделий, закусок в панировке и других замороженных продуктов на 55 заводах (в т.ч. 42 предприятия по производству замороженного картофеля фри) в Канаде, США, Франции, Великобритании, Голландии, Бельгии, Австралии, Новой Зеландии, Аргентине, Польше, Тайване, Колумбии и Южной Африке. Производительная мощность предприятий – 500 т. продукции в час. Численность персонала – 20 тыс.чел.

Высокое качество и широкий ассортимент делают «МакКейн» лидером на многих рынках в розничной торговле и сфере общественного питания, первым поставщиком известных сетей ресторанов быстрого питания (Макдональдс, KFC). Компания имеет 60 офисов по сбыту своей продукции в 100 странах, включая Украину и **Россию**.

Ежегодные объемы продаж компании находятся на уровне 6 млрд. кан. долл. (данные 2002г.). В планах компании – увеличение в 5 лет ежегодного объема продаж до 12 млрд. кан. долл. В этой связи компания рассматривает Россию (а также Китай и Южную Америку) перспективными рынками для развития своего бизнеса.

Проект « МакКейн Фудс» в России. Свое 43 предприятие по производству картофеля фри компания планирует создать в России к концу 2007г. Начальная производственная мощность предприятия предусматривается на уровне 28000 т. готовой продукции в год с увеличением через 4г. до 50000 т. (7,5 т. в час на начальном этапе с дальнейшим увеличением до 25 т/час).

Продукция предприятия будет реализовываться на российском рынке, экспортироваться в Беларусь, Украину, Латвию, Литву, Грузию, Молдову и другие страны Восточной Европы.

В качестве сырья для предприятия потребуется ежегодно до 100000 т. высококачественного картофеля. С этой целью в рамках проекта предусматривается выделение средств на сельскохозяйственное оборудование, семена, удобрения. Под картофелем будет занято до 3000 га земли, а с учетом трехлетней ротации общая обрабатываемая площадь составит до 10000 га. Компания направит своего агронома для совместной работы с местными сельхозпроизводителями по выращиванию картофеля. Предполагается, что урожайность картофеля будет находиться на уровне 30-45 т/га.

Инвестиции «МакКейн Фудс» по проекту строительства предприятия в России составят 65-100 млн.кан.долл, будут созданы рабочие места для 100-150 человек, а также передано ноу-хау и приобретено оборудование для выращивания картофеля на 10000 га.

Состояние с ходом подготовки проекта. Компания заявила о намерении строительства собственного предприятия в России в 2001г. Детально изучается возможность строительства предприятия в Воронежской и Владимирской обл.

Окончательное решение по выбору региона и места строительства предприятия планируется принять в окт. 2004г. К этому времени будет разработан детальный бизнес-план с точной оценкой величины инвестиций, операционных затрат, инфраструктуры. В дек. 2004г. начнется разработка плана строительства предприятия, а запуск его в эксплуатацию планируется осуществить в нояб. 2006г. Проекту может стать «показательным» для привлечения канадских инвестиций в быстро развивающуюся пищеперерабатывающую промышленность России.

Торговля с Россией

Товарооборот России с Канадой, по официальным данным Статагентства Канады, за янв.-окт. 2003г. составил 714,58 млн.долл. США, в т.ч. экспорт – 527,27 млн.долл. США, импорт – 187,31 млн.долл. США. Торговый баланс за указанный период имеет положительное сальдо в 339,96 млн.долл. США.

По сравнению с аналогичным периодом 2002г. товарооборот между двумя странами повысился на 122,5%, при этом экспорт увеличился на 173,3%, а импорт – на 46,1%.

Товарооборот России и Канады, в млн.долл. США

	10 мес. 2002г.	10 мес. 2003г.	03г./02г.%
Товарооборот	321,14	714,58	+122,5
Экспорт	192,95	527,27	+173,3
Импорт	128,19	187,31	+46,1
Сальдо торгового баланса	+64,76	+339,96	

Источник: данные Статистического агентства Канады

Экспорт России в общем импорте Канады за 10 мес. 2003г. составил 0,27% (0,1% в тот же период 2002г.); импорт России в общем экспорте Канады – 0,06% (то же в 2002г.).

В соответствии с расчетами, основанными на данных Статагентства Канады за янв.-окт. 2003г., в экспорте товаров из России на первое место со значительным отрывом от остальных товарных групп вышли поставки минеральных продуктов; на них приходится практически две трети объема экспорта – 66,5% (годом ранее – 7,5%), экспорт возрос по сравнению с 10 месяцами 2002г. с 14,42 до 350,37 млн.долл. США исключительно за счет сырой нефти.

Доля металлов и изделий из них – второе место – снизилась с 33,5 до 9,1% к окт. 2003г.; в стоимостном выражении поставки металлов уменьшились с 64,59 до 47,76 млн.долл. США. Экспорт черных металлов (около 40% вывоза металлов) сократился в 1,9 раза до 18,11 млн.долл. США (за счет снижения поставок полуфабрикатов и уголков фасонных

и специальных профилей из железа и нелегированной стали, проката плоского из легированных сталей). Экспорт металлов также представлен алюминием (фольга, плиты, необработанный алюминий, прутки) – 9,68 млн.долл. США, цветными металлами (магний, кобальт) – 9,03 млн.долл. США, никелем – 5,37 млн.долл. США, цинком – 3,52 млн.долл. США, медью – 0,98 млн.долл. США.

Экспорт продовольствия и с/х сырья (третье место) увеличился с 37,91 до 44,41 млн.долл. США, а доля в экспорте сократилась с 19,7 до 8,4%. В экспорте продовольствия превалируют рыба мороженая и рыбное филе, ракообразные – 31,97 млн.долл. США. Россия вывозит в Канаду также крепкие спиртные напитки, причем их экспорт возрос в 2,6 раза до 11,8 млн.долл. США.

Сократился удельный вес продуктов химпрома с 20,3 до 5,8%; а стоимостной объем поставок уменьшился в 1,3 раза до 30,53 млн.долл. США. В то же время возросли поставки удобрений из России (удобрения минеральные) с 7,81 до 10,44 млн.долл. США и увеличился в 1,5 раза экспорт каучука синтетического (до 6,17 млн.долл. США).

Экспорт текстиля, текстильных изделий (17,92 млн.долл. США, доля – 3,4%) возрос в 1,6 раза за счет поставок женской и мужской текстильной одежды, на которую приходится почти две трети экспорта этой группы товаров (11,7 млн.долл. США). Треть поставок (5,32 млн.долл. США) составляют трикотажные изделия.

За год произошло увеличение в 4,8 раза экспорта драгоценных камней и металлов (в основном, платина необработанная); на них приходится 2,4% российского экспорта или 12,64 млн.долл. США.

Объемы росэкспорта машин, оборудования и транспортных средств не претерпели изменений (9,49 млн.долл. США); доля составила 1,8 против 4,8% в 2002г. Отмечено увеличение в 1,7 раза экспорта частей вертолетов.

Экспорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий (фанера клееная и панели деревянные) составил 7,7 млн.долл. США.

В росимпорте из Канады в янв.-окт. 2003г., как и прежде, лидировала группа машин, оборудования и транспортных средств; доля в импорте составила 62,9 против 52,1% годом ранее. Стоимостной объем увеличился с 66,78 до 117,83 млн.долл. США. 40% импорта этой категории товаров приходится на оборудование и механизмы группы 84, более четверти составляют поставки легковых автомобилей и частей к ним, тракторов, грузовых автомобилей (по группе транспортных средств импорт возрос в 2 раза до 32,63 млн.долл. США). В два и более раз увеличился импорт яхт и других плавучих средств для отдыха и спорта, электрических приборов и аппаратуры. Импорт приборов и инструментов геодезических, гидрографических и пр. возрос за год с 0,03 до 3,3 млн.долл. США, а стартового оборудования для летательных аппаратов – с 0,02 до 12,83 млн.долл. США.

Второе место в импорте стабильно занимают продтовары и с/х сырье, однако удельный вес их в товарном импорте снизился с 29,5 до 14,9% при сокращении стоимостных объемов в 1,4 раза до 27, 69 млн.долл. США. Из всего объема вывозимого из Канады продовольствия три четверти приходится на мясо (мясо свиней, домашней птицы, субпродукты).

В 2 раза (до 6,2%) сократилась доля продуктов химпрома (третье место), уменьшился в 1,3 раза стоимостной объем ввозимых в Россию товаров до 11,53 млн.долл. США ввиду сокращения поставок из Канады изделий из пластмассы с 11,14 до 6,81 млн.долл. США.

За год увеличился импорт текстиля и текстильных изделий – с 1,15 до 9,4 млн.долл. США. Импорт этой категории товаров расширялся за счет материалов текстильных покрытых или пропитанных (с 0,94 до 8,66 млн.долл. США).

Возрос в 2,3 раза импорт металлов до 5,4 млн.долл. США (половина приходится на металлоконструкции из черных металлов).

К окт. 2003г. экспорт по сравнению с аналогичным периодом пред.г. вырос в 2,7 раза. Продолжалось наращивание объемов поставок из России сырой нефти; ее доля в экспорте приблизилась к 70%. Доминирующее положение нефти повлекло за собой значительное изменение соотношения других товарных групп в российском экспорте, в частности, металлов и изделий из них, продовольствия, продуктов химической промышленности.

Увеличился экспорт удобрений и синтетического каучука; отмечается тенденция увеличения ввоза в Канаду из России одежды текстильной, драгоценных камней и металлов; экспорт машин и оборудования не претерпел существенных изменений.

В импорте из Канады в Россию прослеживается линия на дальнейшее повышение доли машин, оборудования и транспортных средств; продолжается рост ввоза в Россию транспортных средств. Сокращается доля продовольствия в импорте, которое представлено, в основном, мясом свиней и субпродуктами.

По оценке, товарооборот в 2003г. может составить 857,5 млн.долл. США, что в 2,2 раза превышает товарооборот 2002г.

Оценка объемов взаимной торговли товарами России с Канадой в 2003г., в млн.долл. США

	2002г. (10 мес.)	2002г.	2003г. (10 мес.)	2003г. (оценка)	2003/02 %%
Товарооборот	321,14	396,57	714,58	857,5	+116,2
Экспорт	192,95	241,73	527,27	632,7	+161,7
Импорт	128,19	154,84	187,31	224,8	+45,2
Сальдо	+64,76	+86,89	+339,96	+407,9	

Расчет по данным Статистического агентства Канады

Инвестиции в РФ

Россия находится в сфере определенных интересов для правительства и деловых кругов Канады. Как отмечено в официальном документе Министерства иностранных дел и международной торговли Канады касательно приоритетов Канады на 2003 по доступу на международные рынки Opening Doors to the World, Россия продолжает оставаться стратегическим рынком для канадских горнодобывающих компаний, строительных фирм и производителей строительных материалов, производителей сельскохозяйственной продукции. Этому способствовали последние изменения в российском законодательстве о земле и увеличение инвестиций в аграрный сектор экономики России. Канадское правительство проводит линию на создание условий для продвижения на рынок России, прежде всего, используя Межправительственную экономическую комиссию (МЭК) и переговорный процесс по присоединению России к ВТО.

Последнее заседание МЭК проходило в нояб. 2001г. в Оттаве, в ходе которого были проведены встречи секторальных рабочих групп по энергетике, сельскому хозяйству, строительству, горнодобывающей промышленности, Северу и Арктике; с позиции канадцев, заседания рабочих групп были нацелены на расширение возможностей доступа на российский рынок канадских инвесторов и коммерсантов. В новом Совместном плане действий, подготовленном в ходе визита «Сборной Канады» в Москву, оговорено создание новых рабочих групп МЭК, охватывающих такие области, как доступ на рынок, транспорт, высокие технологии, причем в группе высоких технологий предполагалось создание подгрупп по телекоммуникациям, космическим исследованиям и информационным и коммуникационным технологиям. Следующее заседание МЭК планируется провести весной 2004г. в Москве.

В отношении присоединении России к ВТО Канада как член Рабочей группы участвует в рассмотрении документов России и проводит двусторонние переговоры об улучшении доступа канадских товаров и услуг на российский рынок. Было проведено 18 рабочих встреч, последняя из которых – в марте 2003г. Канада поддерживает присоединение России к ВТО на приемлемых коммерческих условиях, которые применяются к новым присоединяющимся членам.

В двусторонних консультациях Канада продолжает настаивать на повышении транспарентности и более открытом, не дискриминационном доступе для канадских поставщиков товаров и услуг.

В тарифных переговорах канадская сторона стремится к получению тарифных уступок по товарам традиционного и перспективного для Канады экспорта, таким как оборудование для добычи нефти и газа, сельскохозяйственные товары и продовольствие, рыба и морепродукты, автомобили, самолеты и телекоммуникационное оборудование. Канада, среди прочего, будет поощрять действия России по связыванию всех тарифов и присоединению к различным нулевым инициативам, согласованным в рамках ВТО.

В области доступа на рынки услуг прослеживается стремление к получению от России связанных обязательств, относящихся к временному перемещению физических лиц и учреждению коммерческого присутствия. Канада имеет особый интерес в сфере профессиональных и других услуг, включая компьютерные и связанные с ними услуги, услуги в области телекоммуникаций, строительства, транспорта и охраны окружающей среды, финансовые услуги.

Канада финансирует два проекта на общую сумму в 6,3 млн. долларов, которые имеют целью оказать непосредственную поддержку вступлению России в ВТО.

Защита иноинвестиций в России. С точки зрения канадских деловых кругов, вызывают обеспокоенность недобросовестное корпоративное управление, сложность и неопределенность внутреннего законодательства в инвестиционной сфере, недостаточно эффективное обращение к судебной помощи для решения инвестиционных споров, административные барьеры и чрезмерная бюрократизация. Для канадских инвесторов в горнодобывающей области важен проект Закона о недрах, который в настоящее время готовится к внесению в Государственную думу; предлагаемые изменения к этому проекту вызвали неоднозначную реакцию со стороны потенциальных иностранных инвесторов и экспертов, в особенности, процедура лицензирования, неясность распределения ролей региональных властей и федерального правительства и отсутствие гарантий участия иностранных инвесторов в крупных тендерах на разработку полезных ископаемых.

Действующее соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций, подписанное между Канадой и бывшим СССР в 1989г., предусматривало меньшую степень защиты для канадских инвесторов, чем недавние инвестиционные соглашение, заключенные по подобию НАФТА. Переговоры по новому расширенному соглашению между Канадой и Россией отложены до завершения присоединения России в ВТО.

Наиболее консервативно настроенный канадский бизнес продолжает настаивать на получении государственных гарантий со стороны своего правительства, в частности, от Корпорации по развитию экспорта (КРЭ), которая длительное время необоснованно негативно относится к развитию инвестиционного сотрудничества с Россией.

В наст.вр. в КРЭ произошли качественные изменения – перед Корпорацией поставлена задача изменить положение вещей на российском направлении. Канадские компании не раз подчеркивали свою готовность к развитию отношений с такими потенциально важными рынками, как Центрально-европейская часть России, Урал, Сибирь, районы Дальнего Востока. Оптимальными, с их точки зрения, являются капиталовложения в совместные предприятия и акционерные компании, уже действующие и вновь создаваемые на территории России в области производственной деятельности, предусматривающие передачу современной технологии, изготовление оборудования, а также в сфере услуг, где фирмы Канады накопили значительный опыт.

По данным МИД и МТ Канады на нояб. 2003г., общий объем канадских прямых капиталовложений в Россию с 1992г., составил более 2,7 млрд.долл. США (по информации госкомстата России, всего 180 млн.долл.); объем российских инвестиций в Канаду – 120,6 млн.долл. США.

Прямые инвестиции с Россией, в млн.долл. США

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
В Россию	110,6	197,3	320,6	332,6	418	365,3	222	205,3	182,6	195,3	162,6
В Канаду	37,3	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	6	41,3

Канадское агентство международного развития (КАМР) участвует в реализации 35 проектов в России, предоставляя финансирование на 107 млн.долл. (ежегодный бюджет данной организации для России – 22 млн.долл.). В числе новых и наиболее крупных для Агентства проектов в России:

– «Реформа системы общественного управления» (Public Administration Reform Project), утверждена министром международного развития Канады С.Велан, осуществляется совместно с администрацией президента РФ, рассчитана на 5 лет (до 2008г.) и предполагает финансирование КАМР в 10 млн.долл.;

– «Программа передачи канадского опыта российским властям и организации обменов» (Governance Advisory & Exchange Program), утверждена министром, рассчитана на 5 лет (до 2008г.) с финансированием в 10 млн.долл. Рассматривается в качестве «крыши» для серии мелких проектов по

продвижению реформ в России и предусматривает организацию визитов по обучению, кратковременных курсов стажировки, проведение двухсторонних семинаров;

– «Реформа пенсионной системы» (Pension Reform Project), утверждена министром, осуществляется совместно с минэкономразвития и минфином России, рассчитана на 5 лет (до 2008г.) с финансированием в 10 млн.долл.

Сотрудничество в регионах Севера и Арктики. Придавая особое значение северной тематике в двустороннем российско-канадском диалоге, канадские власти рассчитывают на понимание и встречные шаги от России. В этой связи визиту генерал-губернатора Канады А.Кларксон в Россию, прошедшему в сент. 2003г. в рамках ее масштабного арктического турне по семи странам («Северный вызов»), уделялось значительное внимание в правительственных ведомствах страны. В вопросах сотрудничества в Арктике и на Севере минэкономразвития России рассматривается ими как основной федеральный орган, с которым они намерены развивать отношения по данной проблеме.

В министерстве по делам индейцев и развитию Севера заняты разработкой концепции дальнейшего сотрудничества с минэкономразвития России. Теме Севера и Арктики было уделено основное внимание в ходе встречи канадских представителей с руководством Департамента региональных программ минэкономразвития России, прошедшей в конце авг. 2003г. По заявлению канадской стороны, они удовлетворены результатами переговоров и рассчитывают на сохранение их позитивной динамики в дальнейшем. Российской стороне были переданы предложения по активизации работы, и в настоящее время в Канаде ожидают встречных инициатив со стороны министерства.

Следует также обратить более пристальное внимание на развитие выставочно-ярмарочной деятельности на данном направлении, особенно, с учетом успешного участия канадской делегации в двух международных ярмарках, прошедших в Новосибирске в апр. и сент. 2003г. Канадская сторона рассматривает выставки в качестве элемента содействия развитию коренных народов Севера, что является одним из направлений их внутренней и внешней политики на северном направлении.

В торгово-экономических отношениях России с Канадой на Севере по-прежнему доминирует строительный сектор. Лидирующие позиции здесь уже третий год подряд удерживает канадская компания из Йелоунайфа «Фергюсон-Симек-Кларк» (ФСК).

Горнодобыча с РФ

В окт. 1997г., когда на III сессии МЭК в Оттаве была создана Рабочая группа по горнодобыче. Курирующими органами являются министерства природных ресурсов России и Канады. Сопредседатель РГ с российской стороны – начальник Управления минерально-сырьевых ресурсов МПР России Б.К.Михайлов, а с канадской – гендиректор МПР Канады К. Бруэр. Всего состоялось пять заседаний РГ.

На пятом заседании РГ, которое состоялось 12 марта 2003г. в г. Торонто, были подведены итоги сотрудничества в этой области за период с марта 2001г. по март 2003г.

Начиная с подписания первого Меморандума о взаимопонимании между министерствами природных ресурсов двух стран, большое внимание было уделено привлечению канадских инвестиций в этот сектор экономики наряду с улучшением нормативно-правовой базы.

Канадская компания Kinross Gold (владеет частью акций в ОАО «Омолонская золоторудная компания», Bema Gold (владеет частью акций в ЗАО «Омсукчанская горно-геологическая компания»), High River Gold Mines (владеет частью акций в ОАО «Бурятзолото») и другие проводили активную политику на российском рынке.

Развивались также взаимовыгодные контакты между канадскими поставщиками оборудования и услуг и российскими горнодобывающими компаниями, в частности, между ОАО ГМК «Норильский никель», Алмазы России – Саха («Алроса») и Канадской ассоциацией производителей и экспортеров горнодобывающего оборудования и услуг.

Имело место и взаимовыгодное сотрудничество между канадскими компаниями: Phoenix Geophysics, Falconbridge и российскими организациями АО «Аэрогеофизика», «ВИРГ-Рудгеофизика», Санкт-Петербургским государственным горным институтом, направленное на разработку и применение новых геофизических, геохимических и геоэлектрохимических перспективных технологий применительно к задачам, связанным с геологоразведкой и разработкой месторождений медно-никелевой руды, алмазов, цветных металлов и других твердых полезных ископаемых.

Специалисты из Канадского геологического бюро совместно с российскими коллегами из Российского института геологических исследований и Института океанологии проводили исследования геологии и минеральных ресурсов районов Арктики. Большое внимание уделялось разработке безопасных методов освоения месторождений твердых полезных ископаемых в условиях Крайнего Севера. Также развивалось сотрудничество и в других областях, связанных с научными изысканиями, открытием, разведкой, разработкой и эксплуатацией месторождений твердых минеральных ресурсов и металлургией.

По результатам работы было принято решение о вынесении следующих вопросов на рассмотрение очередного заседания МЭК:

– улучшение инвестиционного климата для привлечения канадского капитала в горнодобывающий сектор экономики России;

– развитие коммерческой кооперации между российскими и канадскими компаниями в разработке и передаче новых технологий, производстве и поставках оборудования применительно к задачам, связанным с геологоразведкой и разработкой месторождений медно-никелевой руды, алмазов, цветных металлов, урана и других твердых полезных ископаемых. Предполагается продолжение развития такой кооперации между «Алроса» и Канадской корпорацией по развитию экспорта (КРЭ) по сложившейся схеме: Экспортный банк Канады – «Алроса» – канадские поставщики горнодобывающего оборудования. Также есть предложения по созданию совместных предприятий по производству некоторых видов горнодобывающего оборудования для использования, в основном, в России. Целью этой кооперации является избе-

жание перевозок крупнотоннажных конструкций, предназначенных для работы на российских месторождениях, на большие расстояния;

– координация научных исследований российских и канадских организаций, направленных на изучение геологии Арктики и добычи там полезных ископаемых, и обеспечение обмена информацией. Работы в этой области могли бы проводиться при тесном контакте между двумя рабочими группами: по горнодобывающей промышленности и по Арктике и Северу;

– совместные исследования по оценке состояния и перспектив использования отдельных месторождений медно-никелевой руды, платиноидов, золота и урана в мире, обмен информацией по этому вопросу, выработка предложений по перспективным месторождениям для их возможной геологической разведки и эксплуатации, а также сотрудничество между российскими и канадскими компаниями в третьих странах;

– обмен опытом правового регулирования добычи минерально-сырьевых ресурсов, взаимодействие федеральных и местных органов в этой области;

– выработка «модельных» вариантов проектов безопасной, с точки зрения окружающей среды, разработки месторождений медно-никелевой руды, алмазов, калийных солей и других твердых полезных ископаемых. Обеспечение безопасности жизнедеятельности живых организмов в районах, где производится добыча калийных солей. Обмен информацией и достижениями в этой области с участием коммерческих, государственных и научных организаций обеих стран;

– установление тесных контактов между Санкт-Петербургским государственным горным институтом (возможно, и другими российскими институтами) и канадскими университетами, такими как Laval University, McGill University, The University of British Columbia, The University of Toronto и Queen`s University;

– подготовка выпуска журнала «Минеральные ресурсы России: экономика и управление» и публикация в нем материалов по итогам шестого пленарного заседания МЭК, включая презентации семинара по инвестициям.

В начале авг. 2003г. был осуществлен визит делегации МПР Канады во главе с министром Х.Дхаливалом в Москву и Санкт-Петербург, в ходе которого состоялись встречи с зампредом правительства РФ – министром сельского хозяйства РФ А.В.Гордеевым, являющимся сопредседателем МЭК с российской стороны, министром энергетики РФ И.Х.Юсуфовым, министром природных ресурсов РФ В.Г.Артюховым, председателем Комитета по природопользованию и природным ресурсам Госlумы РФ А.С.Беляковым, ректором Санкт-Петербургского государственного горного института В.С.Литвиненко, президентом компании АК «Алроса» В.Т.Калитиным и гендиректором «ГМК «Норильский никель»» М.Д.Прохоровым.

Снижение активности РГ по горнодобывающей промышленности объясняется потерей заинтересованности горнодобывающих канадских компаний к ее деятельности. В связи с этим канадская сторона предлагает совместить проведение очередного заседания РГ с приездом российской делегации на ежегодный Съезд горняков и старателей в марте 2004г. в Торонто. Выработка повестки дня остается за российской стороной. Присвоение России Международной рейтинговой корпорацией Moody's Investors Services первого инвестиционного рейтинга Baa3, несомненно, будет способствовать привлечению канадских капиталовложений. Примером может служить Barrick Gold.

На конец 2003г. участие канадских компаний в инвестиционном сотрудничестве с Россией характеризуется следующими проектами в области горнодобычи.

1. Освоение золоторудного месторождения «Березитовое», Амурская обл., мощностью 1,3 млн. унций золота и 6,5 млн. унций серебра. Осуществляют: канадская компания High River Gold Mines (HRG), купившая за 8 млн.долл. США 100% акций «Беризотового», и ее российский партнер ОАО «Бурятзолото» (51% акций которого принадлежат HRG). Канадская компания планирует в 2003г. продать 50% этого проекта ОАО «Бурятзолото», которое будет оператором проекта. ОАО «Бурятзолото» приобрело контроль над предприятием, имеющим лицензию на освоение «Березитового». Подготовку ТЭО осуществляет «Сибгипрозолото». Канадская компания Roscoe Postle Associates проводит независимый аудит геологических запасов месторождения. Начало добычи золота намечено на 2005г. для чего потребуется вложить инвестиций в 35-40 млн.долл. США.

ОАО «Бурятзолото» является оператором и владельцем лицензии на разработку золоторудных месторождений «Зун-Холба» и «Ирокинда». Крупнейшими акционерами «Бурятзолота» являются HRG, Jipangu, ЕБРР и Банк кредитования малого бизнеса. 9% акций компании владеют сотрудники «Бурятзолота» и мелкие инвесторы.

2. Разработка золотосеребряного месторождения «Джульетта» в Магаданской области. Осуществляет канадская фирма Bema Gold Corporation через свое дочернее предприятие «Омсукчанскую горнорудную геологическую компанию», 79% акций которой принадлежат материнской компании. В 2003г. планируется добыть 116 тыс. унций золота.

3. Подготовка к разработке золотосеребряного месторождения «Купол», Чукотский АО, мощностью, по предварительным данным, 780 тыс.т. руды, содержащей 835 тыс. унций золота и 9,35 млн. унций серебра, при среднем содержании золота – 33 г/т и серебра – 373 г/т. Bema Gold выкупила 75% акций СП по разработке месторождения у недропользователя ЗАО «Чукотская горно-геологическая компания». Остальные 25% акций принадлежат Правительству Чукотского АО. Осуществляется этап проведения разведывательных работ и идет поставка канадского оборудования. Начало добычи намечается на 2005г.

4. Разработка золоторудного месторождения «Кубака», Магаданская обл. Осуществляет Kinross Gold, выкупившая 98% акций у оператора проекта Омолонской золоторудной компании (ОЗРК). Проект реализуется с 1997г. За это время было добыто 100 т. золота. Сейчас запасы месторождения подходят к концу. С учетом этого уже с 1999г. геологи ОЗРК ведут поиск новых месторождений, и на эти цели компания потратила свыше 200 млн.долл., причем 120 из них за счет обязательных отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, а остальное – из собственных средств.

5. Разработка золоторудного месторождения «Биркачан», Магаданская обл. Осуществляет Kinross Gold через ОЗРК. Мощность месторождения – 33 т. золота при среднем содержании золота 15 г/т. Ежегодно здесь будут добывать 10 т. золота. Сейчас ОЗРК завершила работу по продлению лицензии на разработку месторождения до 2012г. Одновременно ведется работа по изучению возможности разработки месторождения «Цокол», расположенного рядом.

6. Приобретение Barrick Gold в окт. 2003г. 31,7% акций российско-британской золотодобывающей компании Highland Gold Mining (HGM), 40% которой принадлежат английскому инвестиционному фонду Fleming Family & Partners, 20% – российскому гражданину Ивану Кулакову. Учреждена управляющая компания ООО «Руссдрагмет», основной задачей которой является управление золотодобывающими предприятиями, входящими в состав Highland Gold Mining. Акции HGM котируются на рынке альтернативных инвестиций AIM (подразделение Лондонской фондовой биржи).

HGM владеет:

– 100% акций ОАО «Майское», обладателя лицензии на разработку золотого месторождения «Майское», Чукотский АО, общим запасом 280 т. золота при среднем содержании 11,4 г/т. Ввод в эксплуатацию намечен на 2006г.

– 100% акций ЗАО «Многовершинное», являющегося владельцем лицензии на разработку золоторудного месторождения «Многовершинное», Хабаровский край, сроком до 2018г. HGM в 2003г. вложила 26,7 млн.долл. США в приобретение имущества месторождения у администрации Хабаровского края. Среднее содержание золота составляет 6,6 г/т. В 2002г. было добыто 5,7 т. золота;

– 57% акций ООО «Дарасунский рудник», 3% которого принадлежат администрации Читинской обл., 18% – трудовому коллективу рудника, обладающего лицензией на разработку Дарасунского месторождения золота со средним содержанием золота 14,6 г/т. Ввод в эксплуатацию намечен на первое полугодие 2004г. HGM в 2003г. инвестировала в реконструкцию рудника около 18 млн.долл. США, а всего эта сумма составит около 28 млн.долл. США. ООО «Дарасунский рудник» владеет Новоширокинским золотополиметаллическим месторождением, Читинская обл., (ввод в строй запланирован на 2005г., месторождением «Талатуй», Читинская обл., месторождением «Теремки», Читинская обл. (получена лицензия на разработку до 2023г.);

7. Разработка крупнейшего в Евразии золоторудного месторождения «Сухой Лог», Иркутская обл., мощностью 1100 т. золота и 250-500 т. платины. Тендер по продаже прав недропользования месторождения будет проведен в форме аукциона во II кв. 2004г. О своем желании принять участие в этом конкурсе заявили ЗАО «Полюс» (100% акций которого принадлежат ГКМК «Норильский никель», контролируемому ХК «Интеррос».), компания Highland Gold Mining, ОАО «Полиметалл»» и «Русский алюминий».

8. Освоение одного из крупнейших месторождений серебра в мире – «Дукат», Магаданская обл., (балансовые запасы по золоту составляют 30,66 т., по серебру – 14,81 тыс.т.). Осуществляет обладающее лицензией на разработку ЗАО «Серебро Магадана» совместное предприятие, 60% которого принадлежит ОАО «МНПО «Полиметалл» из Санкт-Петербурга, 20% – канадской компании Pan American Silver, а 15% – компании «Каскол».

9. Освоение Среднетиманского бокситового месторождения в Коми Республике на общую сумму 1,6 млрд.долл. США. «SNC-Lavalin Group Inc.» подписала контракт в сумме 10 млн.долл. США на подготовку технико-экономического обоснования разработки Среднетиманского бокситового рудника. В дальнейшем, предполагается привлечение ее в качестве инжиниринговой фирмы для организации подрядных работ и вопросов финансового обеспечения строительства нового алюминиевого комбината.

10. Продолжаются разногласия между канадской алмазодобывающей корпорацией Archangel Diamond Corporation (ADC) (64% акций принадлежат Cencan, дочерней компании De Beers, и российской АОА «Архангельскгеолдобыча» (АГД) (100% акций принадлежат «Лукойл») по совместному освоению месторождения алмазов «Верхотинская площадь» (по оценкам, месторождение располагает 98 млн.т. кимберлитовой породы и содержит алмазов на 67 млн. карат).

Предполагалось, что работы по разработке месторождения и обнаруженной на нем алмазной трубке им.Гриба будут осуществляться через специально созданное СП «Алмазный берег» (в котором 40% акций принадлежат ADC, 50% – АГД и 10% – Iinternational Business Management), которому АГД передаст лицензию на эти цели. Однако до настоящего времени лицензия не передана, а идут судебные разбирательства по долевому участию этих компаний в проекте в судах различных инстанций в России, США и Швеции.

Сотрудничество в ТЭК

Рабочая группа была создана на первой сессии МЭК в окт. 1995г. Курирующим органом с российской стороны является минэнерго РФ. Всего состоялось пять заседаний РГ, последнее – в 2001г.

С учетом сложившейся в последние 2-3г. ситуации вытеснения канадских фирм с российского рынка топлива и энергетики крупными российскими акционерными обществами (ТНК, ОАО «Лукойл») у канадских инвесторов сложилось устойчивое мнение о непривлекательности России.

По мере укрепления позиций российских компаний происходит завоевание ими местного рынка. Контроль российскими компаниями транспортной инфраструктуры создает, по мнению канадской стороны, определенные трудности в сбыте добываемой продукции. К строительству своих транспортных объектов, требующих существенных финансовых вложений, канадские компании еще не готовы.

В результате, деятельность РГ носила чисто номинальный характер. Только в 2003г. удалось добиться назначения ее сопредседателей: с канадской стороны – Леса Кондратофа (Les Kondratoff), президента Canoro Resources, одновременно являющегося президентом совета директоров Канадско-Евразийского энергетического и индустриального альянса Canada Eurasia Energy & Industry Alliance, а с российской стороны – А.И.Турбина, руководителя Департамента внешнеэкономической деятельности минэнерго РФ.

Во время визита министра природных ресурсов Канады Х.Дхаливала в Москву в сент. 2003г. состоялся обмен мнениями о целесообразности деятельности этой группы между Х.Дхаливалом и министром энергетики России И.Х. Юсуфовым. Была высказана заинтересованность в продолжение этого сотрудничества на двусторонней основе.

С 25 по 28 нояб. 2003г. в Калгари проходил форум «Дни российской нефти и газа в Канаде», в рамках которого состоялась конференция «Российский энергетический сектор: климат для стратегических инвестиций». В работе форума приняла участие российская делегация во главе с замминистра энергетики России О.Г.Гордеевым.

Отраслевые предпринимательские структуры были представлены руководителями российских компаний «Транснефть», «Зарубежнефть» и других фирм из Омска и Южно-Сахалинска.

На форуме отдельно обсуждались перспективы инвестиционных проектов Ханты-Мансийского автономного округа.

Отмечалось слабо развитое информационное обеспечение деятельности фирм и компаний топливо энергетического сектора двух стран, что определенно накладывает негативный отпечаток на поиск возможных партнеров по бизнесу.

Была достигнута договоренность о подготовке очередного заседания РГ к лету 2004г., на которое предполагается вынести конкретные предложения сторон.

В области топливо энергетического сектора наиболее значимыми объектами сотрудничества явились следующие.

SNC-Lavalin Group закончила подготовку ТЭО на проектирование комплекса газовых установок природоохранного назначения для ООО «Лукойл-Волгограднефтепереработка», полностью завершила работы по проекту реконструкции первой очереди Волгоградского нефтеперегонного завода.

Компания осуществляет совместное освоение Эльгинского месторождения мягких коксующихся углей с возможной перспективой поставки на экспорт в Японию и Южную Корею. Реализация проекта приостановлена из-за задержки в строительстве железнодорожной ветки от месторождения до трассы БАМа.

В проработке находятся проекты: строительство 2 тыс.км. ЛЭП мощностью 1150 кв. в пров. Онтарио, Канада, на условиях «под ключ» по российской технологии; модернизация Омского НПЗ; маркетинговые исследования по реструктуризации российских компаний по производству электроэнергии и компьютерному контролю над ее распределением на ТЭС и ГЭС. Стоимость проекта – 25 млн.долл. США.

Успешно развивается российско-канадский проект по освоению Кукморско-Ковалинского нефтяного месторождения в Татарстане, предусматривающего разведку и освоение месторождения на нефтяных песках на территории 14 тыс.кв.км. с использованием канадской технологии получения синтетической нефти из нефтяных песков. Канадскую сторону представляет Международная академия информатизации Канады, а российскую – НПЗ «Салаватнефтеоргсинтез» и Нижнекамский НПЗ.

Объявлено о подписании контракта между российской компанией «Газкоплектинпекс» и канадской фирмой Enersul Limited Partnership (Калгари) на поставку комплекса по производству серы, состоящего из 5 грануляторов марки GXM1 и соответствующего оборудования, мощностью до 6 тыс.т. серы в день. Комплекс будет установлен на астраханском заводе «Астрахангазпром». Сумма контракта – 35,7 млн.долл. США. «Газкоплектинпекс» и «Астрахангазпром» являются дочерними компаниями АО «Газпром». Фирма Enersul Limited Partnership, входящая в международную группу Marmon Group (США), специализируется на производстве и поставках оборудования для производства серы и оказании услуг в нефтегазовом секторе.

Строительство для России

В Москве 7 апр. 2003г. прошло очередное заседание Рабочей группы по строительству. Сопредседателем РГ с российской стороны выступил Г.С.Маркосов – начальник Управления экономики и международных связей Госстроя России, с канадской – исполнительный директор Канадской корпорацией ипотеки и жилищного строительства (КИЖСК) Пьер Дэвид.

На заседании Группы были обсуждены следующие вопросы: итоги реализации программы строительства легко каркасных домов по канадской технологии в 2002г., и перспективы работы в предстоящий период; создание совместного Центра подготовки специалистов по ипотечному кредитованию в жилищном строительстве для регионов России Госстроем России, КИЖСК, Госакадемией повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и жилищно-коммунального комплекса России; перспективы сотрудничества по развитию и внедрению в жилищное строительство России современных энергосберегающих технологий; подготовка кадров по строительным специальностям на базе Технологического института Южной Альберты (г. Калгари) и Государственной академией повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и жилищно-коммунального комплекса России.

Вопрос создания совместного Центра подготовки специалистов по ипотечному кредитованию получил наибольший резонанс и поддержку обеих сторон. С российской стороны, программа развития ипотеки в России отнесена к числу приоритетных направлений деятельности российского правительства, которое призвано принять меры, стимулирующие развитие ипотечного кредитования в России.

КИЖСК, совместно с российскими партнерами, была подготовлена концепция проекта. Она предусматривает, что Центр будет представлять собой негосударственную некоммерческую организацию по обучению и сертификации российских специалистов банковской и финансовой сферы. Проект рассчитан на 20 мес. и предполагает финансирование в 920 тыс. кан. долл. В создании Центра помимо Госстроя России, КИЖСК примет участие Российское агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), минэкономразвития России и Центральный банк России. Существенная роль будет также отведена Ассоциации российских банков (АРБ), от которой была получена полная поддержка проекту. Данная организация выступит в качестве базовой структуры при реализации про-

екта. Осенью 2003г. состоялась встреча представителей АРБ с вице-премьером правительства России В.Яковлевым, курирующим реформу жилищно-коммунального хозяйства, который также поддержал инициативу создания Центра под эгидой АРБ.

Наиболее предпочтительным явилось бы включение проекта в «российский список» Канадского агентства международного развития (КАМР). Российской стороной были предприняты меры по поддержке идеи создания Центра: обращение сопредседателя МЭК, вице-премьера правительства России А.В.Гордеева к министру международного развития Канады г-же С.Велан (возглавляет КАМР) с обоснованным предложением о выделении Агентством средств на осуществление проекта; встреча посла России в Канаде Г.Э.Мамедова по данному вопросу с руководством КАМР. Заинтересованность в Центре проявило и руководство минэкономразвития России.

Вопрос о финансировании проекта по линии КАМР остается пока открытым, однако, следует отметить значительную коррекцию в подходах Агентства, что позволяет предположить принятие позитивного решения по данной проблеме до конца 2003г.

В России на постоянной основе представлено порядка десяти канадских строительных компаний, осуществляющих свою деятельность в следующих регионах: Дальний Восток (Чукотка, Приморский край, Сахалин), Сибирь (Омск, Иркутск, Пермь), Поволжье (Саратов, Волгоград), Центральный регион (Московская обл., Тверь). Лидирующие позиции здесь уже третий год подряд удерживает «Фергюсон-Симек-Кларк» (ФСК), ежегодный экспорт продукции которой составляет 80 млн.долл. США (данные МИД и МТ Канады). Благодаря соглашению с администрацией Чукотки в 2003г. «ФСК» построила 1000 ед. жилья в регионе. Компания также заключила контракт на строительство 100 домов на Сахалине. Также расширяют свои позиции в России, в т.ч. за счет создания СП по производству компонентов жилых домов «Канада Норт Проджект», «Наскор», «Томас Кочрен», «Канстрой», «Комикс», «Арктик Констракшион». Ежегодно на российский строительный рынок выходит одна-две новых канадских компаний.

Первый показательный «канадский дом» был построен в Перми в 1993г. Деятельность РГ по строительству считается успешной и перспективной из-за повышенного интереса канадского бизнеса к данной отрасли в России. Канадская сторона справедливо полагает, что принятие российской стороной канадских СНиПов, касающихся индивидуального домостроения, открыло доступ для канадских компаний в регионы России.

В то же время канадский рынок строительных материалов и товаров для российских компаний остается фактически закрытым. Изменить складывающуюся одностороннюю направленность торгово-экономических отношений в данной области могло бы подписание межправительственного соглашения между Россией и Канадой о взаимном признании сертификации строительных товаров, а также подключение представителей лесной промышленности двух стран к деятельности РГ по строительству.

Рыбные квоты у РФ

Канада имеет развитую рыбную отрасль, около 75% продукции которой (3 млрд.долл. США в 2002г.) идет на экспорт в 80 стран. Основные экспортируемые товары – крабы, лобстеры, креветки, лосось атлантический (свежая рыба и филе), лосось тихоокеанский (свежая и мороженая рыба), треска атлантическая (филе, вяленая), филе сайды и камбалы, консервы из сардин и лосося тихоокеанского. До 70% экспорта поступает в США, 12% – в Японию, 8% – в страны ЕС. Доля России в канадском экспорте незначительна – 0,09% в 2002г.

Канада является нетто-экспортером рыбы и морепродуктов. Торговый баланс постоянно имеет положительное сальдо. Основные импортируемые товары – лосось атлантический и тихоокеанский, треска мороженая, моллюски. Около 35% объема импорта составляет продукция, идущая на производство кормов для животных. До 44% импорта ввозится из США, 13% – из стран Европы (в т.ч. 2,5% из стран ЕС), 9% – из стран Центральной и Южной Америки. Доля России в канадском импорте в 2002г. составила 3,6%.

Объем российско-канадской торговли рыбой и морепродуктами находится в последние годы на уровне 40 млн.долл. США, заметно снизившись с 60 млн.долл. США в 1999г. за счет сокращения поставок российской рыбной продукции в Канаду. Основная торговля идет с прибрежными территориями Канады. При этом большая часть приходится на Атлантические провинции.

В структуре российского экспорта преобладают: треска мороженная (для Атлантических провинций) и крабы (для Тихоокеанского побережья Канады), причем за 8 месяцев 2003г. экспорт трески увеличился на 62% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Канадские поставки в Россию незначительны и представлены, в основном, лобстерами и креветками.

Большое значение в российско-канадских отношениях имеет участие обеих стран в работе НАФО (NAFO – North-West Atlantic Fisheries Organization – Международная организация по рыболовству в Северо-западной Атлантике), определяющей порядок вылова в конвенционных водах Атлантического океана, прилегающих к 200-мильной экономической зоне побережья Канады. НАФО действует с янв. 1979г. СССР и Канада были одними из главных учредителей этой организации. Россия стала правопреемницей СССР в НАФО с 1 янв. 1992г. Членами НАФО являются: Болгария, Канада, Куба, Дания (представляет Фарерские о-ва и Гренландию), Эстония, ЕС, Франция (представляет о-ва Сан-Пьер и Микелон), Исландия, Корея, Латвия, Литва, Норвегия, Польша, США, Украина, Япония.

За последние годы доля России в общем вылове стран-членов НАФО в конвенционных водах увеличилась – с 4,4 в 1998г. до 25,4% в 2002г. По данному показателю Россия находится в тройке лидирующих стран вместе с Канадой и ЕС.

По информации представителя Госкомрыболовства России в Канаде, в янв.-окт. 2003г. в конвенционном районе Атлантики по квотам, выделенным НАФО для России, работало от 3 до 21 российских судов. На 1 нояб. 2003г. было выловлено 27803 т. рыбы (в 2002г. 26820 т. за этот же период).

В 2003г. в рамках НАФО произошли важные со-

бытия, имеющие значение для России. Во-первых, в июне между Россией, Латвией, Литвой и Эстонией были завершены начавшиеся в 1993г. переговоры по разделу советской блок – квоты вылова морского окуня и кальмаров в конвенционных атлантических водах. Россия получила 65,98% от квоты; Эстония, Латвия и Литва – по 11,34%.

На 25 ежегодном заседании НАФО, проходившем в сент. 2003г. в Дартмусе, была принята программа по восстановлению популяции гренландского палтуса, предусматривающая сокращение квоты по вылову в два раза.

16-18 июня 2003г. в Галифаксе состоялась 8 конференция министров рыболовства стран Северной Атлантики. От России делегацию возглавлял председатель Госкомрыболовства. На трех сессиях конференции были обсуждены вопросы реализации Соглашения 1995г. об осуществлении положений Конвенции ООН 1982г. по морскому праву, которые касаются сохранения трансграничных рыбных запасов и запасов далеко мигрирующих рыб и управления ими (UNFA- United Nations Fish Agreement). Благодаря активной позиции российской делегации, поддержанной министрами рыболовства Норвегии и Исландии, на конференции удалось рассмотреть проблемы, затрагивающие интересы России в области рыболовства в Северной Атлантике (вопросы признания России как прибрежного государства в отношении путассу, сельди, сайды; внедрение экосистемного подхода в управление трансграничными запасами).

Нормативную базу российско-канадского сотрудничества в области рыболовства составляет соглашение между правительствами СССР и Канады о взаимных отношениях в области рыболовства, подписанное в 1984г. При подготовке нового двустороннего межправительственного соглашения необходимо учесть положения ряда российских документов: «Морской доктрины Российской Федерации» (принята президентом РФ в 2001г.), «Концепции развития рыбного хозяйства России» (распоряжение правительства РФ №1265 от 2 сент. 2003г.). В доктрине и концепции предусматривается снижение нагрузки на сырьевую базу отечественной экономической зоны за счет расширения масштабов рыболовства в зонах иностранных государств и открытых районах Мирового океана.

Сотрудничество в леспроме

Российско-канадское сотрудничество в области лесной и деревообрабатывающей промышленности не получило широкого распространения. Россия и Канада располагают обширными территориями, покрытыми лесом – 744,3 млн.га и 417,6 млн.га.

Канадская лесная отрасль высокоразвита и играет важную роль в экономике страны. Канада экспортирует лесную продукцию на 44,1 млрд.долл. США; в промышленности занято 362 тыс.чел. Развитие российской лесной отрасли не достаточно, и объемы экспорта составляют 4,5 млрд.долл. США.

21-28 сент. 2003г. в городе Квебеке состоялся XII Международный конгресс по вопросам лесного хозяйства. Это мероприятие проводится раз в шесть лет под патронажем ФАО (Food and Agriculture Organization of the United Nations) при содействии министерств природных ресурсов Канады и пров. Квебек. В нем приняли участие 4000 делегатов из 140 стран. Участники конгресса обменялись мнениями по проблемам современного состояния лесных ресурсов, защиты леса, лесовосстановления, лесоразведения и лесопользования для выработки единой концепции развития мирового лесного хозяйства и использования лесных ресурсов. В работе Конгресса участвовала российская делегация в количестве 43 человек во главе с руководителем Государственной лесной службы России В.П.Рощупкиным.

Продолжает успешно развиваться инвестиционный проект реконструкции лесопильного производства ОАО «Медвежьегорский леспромхоз», Республика Карелия, контрольный пакет акций которого принадлежит канадскому финансово-промышленному холдингу Gesco-Star. Стоимость проекта – 6 млн.долл. США. Ввод в строй намечен на конец 2003г. Поставка канадского оборудования и использование их технологии позволят увеличить освоение сырья в 2,3 раза и довести выпуск пиломатериалов до 150 тыс.куб.м. в год. На этом направлении есть предпосылки к активизации работы.

Вертолет Ка-32А

Вопрос о сертификации и эксплуатации российского вертолета Ка-32А11ВС (изготовитель – компания «Камов») на протяжении ряда лет являлся предметом обсуждения не только руководителей ведомств двух стран; он был поднят во время состоявшихся в 2000-01гг. переговоров глав государств и высших должностных лиц России и Канады.

Идет процесс сертификации российского вертолета в полной транспортной категории, которая предполагает возможность транспортного использования вертолета в Канаде. Официальная позиция минтранса Канады по вопросу его сертификации формируется на основе требований, изложенных в письме фирме «Камов» от 28 фев. 2002г. По мнению канадской стороны, изготовителю вертолета был предложен исчерпывающий комплекс необходимых сертификационных мероприятий по получению вертолетом полной транспортной категории в Канаде.

В приложении к письму минтранса подробно перечислены 15 пунктов плана дальнейшей сертификации Ка-32А11ВС. Фактически, канадская сторона предложила провести полную повторную оценку как технических, так и летных характеристик Ка-32А11ВС, поскольку ранее она, якобы, проводилась по упрощенной процедуре с учетом ограниченной сертификации вертолета.

«Камову» предлагалось более четко сформулировать свою позицию по предложенному «Плану» сертификации накануне намеченной на март 2003г. в Виктории (Британская Колумбия) встречи специалистов завода-изготовителя и сертификационной группы минтранса Канады. Повторная экспертиза кабины пилота вертолета прошла без участия российской стороны.

В нояб. 2003г. в Канаду прибыли представители фирмы, которые совместно с компанией-эксплуатантом из Британской Колумбии VIH Logging в Оттаве провели переговоры в Министерстве транспорта Канады относительно дальнейших действий по сертификации вертолета по транспортной категории. Представители «Камова» отметили значительный прогресс, достигну-

тый в процессе сертификации на данном этапе, и выразили надежду о его скором завершении, в принципе, согласившись с предъявляемыми требованиями. Следует отметить важную роль канадской компании, эксплуатирующей российские вертолеты. Компания-эксплуатант и фирма «Камов» поставили вопрос перед министерством транспорта о получении разрешения на перевозку рабочих, что является определенным шагом в сторону расширения возможностей использования российской летной техники. Следующая встреча намечена на I пол. 2004г. в Британской Колумбии.

Новый кабинет министров Канады, сформированный 12 дек. 2003г., не имеет обязательств по поддержке продвижению российского вертолета на канадский рынок (после визита президента России В.В.Путина в Канаду и его встречи с премьер-министром Ж.Кретьеном вопрос о сертификации вертолета был взят на контроль прежним правительством). В такой ситуации «Камову» необходимо выработать последовательную четкую программу взаимодействия с канадской компанией-эксплуатантом VIH Logging и завершения работ по сертификации вертолета.

Росийские долги

Продолжена работа по мониторингу состояния задолженности России в валютно-кредитных отношениях с Канадой, в частности, по долгам бывшего СССР и коммерческой задолженности. Вопросы задолженности по долгам бывшего СССР решались в соответствии с двусторонним Протоколом о реструктуризации долга в рамках генерального соглашения с Парижским клубом об отсрочке платежей Канадской корпорацией по развитию экспорта (КРЭ). В авг. 2000г. российской стороной была достигнута договоренность о реструктуризации долга с Канадским пшеничным комитетом (КПК), кроме того, в окт. 2000г. завершились переговоры по реструктуризации долга и перед КРЭ.

По данным минфина Канады, общая задолженность России перед Канадой на конец 2003г. составляет 2.263,9 млн. кан. долл. (1.715 млн.долл. США). Задолженность перед КПК составляет – 2.027 млн. кан. долл. (1.535,6 млн.долл. США), перед КРЭ – 236,9 млн. кан. долл. (179,4 млн.долл. США). Как отмечают в минфине Канады, только два вышеперечисленных канадских ведомства располагают российской задолженностью.

С 2001г. Россия не приобретала никаких новых обязательств перед Канадой в рамках Парижского клуба и, по данным минфина Канады равно как Департамента займов КРЭ, осуществляет все свои выплаты в строгом соответствии с графиком долговых платежей.

В ежегодном аналитическом докладе КРЭ о структуре и состоянии задолженности иностранных государств перед Канадой (имеется ввиду непосредственно перед канадскими властями) – Canada Account – Россия входит в десятку наиболее крупных должников страны, занимая в 2003г. седьмое место с задолженностью в 155 млн.долл. США (99 млн. – займы, 16 млн. – просроченные обязательства, 40 млн.- условные обязательства). Для сравнения два наиболее крупных должника – США и Китай должны правительству страны 2,6 и 2,3 млрд.долл. США.

Общая задолженность перед КРЭ (включая кредиты бывшего СССР) на нояб. 2003г. составила 70.294.691 кан. долл. и 120.512.282 долл. США.

В 2003г. был полностью погашен долг по двум из шести индивидуальных кредитных линий КРЭ под суверенные гарантии правительства России и Внешэкономбанка (JV15 от 21.05.91 и LW 19 от 01.04.96). Сумма не возвращенных средств по оставшимся четырем кредитам составляет 24.619.614 долл. США (на апр. 2003г. – 28.073.609 долл. США).

В 2003г. также были выплачены долговые обязательства по коммерческим кредитам из собственных средств КРЭ. Последним был погашен долг ОАО Газпром, составлявший на апр. 2003г. 5.700.000 долл. США. Таким образом, весь остающийся долг перед КРЭ является суверенным долгом РФ по кредитам минфина и Внешэкономбанка (под гарантии правительства России).

В 2003г. Россией была погашена задолженность перед КРЭ на 5.352.914 кан. долл. и 14.099.012 долл. США. По заявлению представителей КРЭ, они удовлетворены исполнением графика долговых платежей. Они также отмечают, что каких-либо «проблемных» долгов у России перед КРЭ нет.

В 2003г. произошла существенная коррекция позиции КРЭ по отношению к России. С 1998г. Корпорация фактически «заморозила» какую-либо деятельность в России, и происходящие положительные изменения в российской экономике ею не замечаются. Подобная позиция КРЭ вызывала справедливую критику не только российской стороны, отмечавшей консервативность подходов КРЭ к осуществлению операций в России, но и растущего числа представителей канадских деловых кругов, не находящих экспортную поддержку у КРЭ (основное предназначение данной государственной организации) в продвижении своего бизнеса на перспективный российский рынок. В этой связи канадским правительством через МИД и МТ Канады было направлено директивное указание в КРЭ о пересмотре принципов деятельности данной организации в регионе.

К окт. 2003г. в КРЭ была проведена внутренняя реорганизация, итогом которой явилось образование самостоятельного регионального отдела – Директората России и Центральной Азии. Руководством российского отдела были даны заверения о готовности предпринять скорые и конкретные меры по исправлению сложившейся ситуации. Уже во II пол. окт. в Москву выезжали три экспертные группы КРЭ (по добывающей промышленности, телекоммуникациям и транспорту) для ознакомления с ситуацией на российских рынках.

В КРЭ подчеркивают, что дальнейшая политика их организации в России будет в числе приоритетных направлений и формироваться в первую очередь с учетом интересов канадского бизнеса в России. Это 4 основных сектора: нефтегазовый, горнодобывающий, телекоммуникационный и авиакосмический. Серьезное внимание со стороны Корпорации будет уделено и поиску соответствующих российских банков, которые могли бы выступить партнерами КРЭ в кредитовании проектов. Попрежнему, выделяют ограниченное их число («Внешторгбанк», «МДМ-Банк», «Сбербанк», «Московский международный банк», филиалы иностранных финансово-кредитных организаций в России), ссылаясь на общие, характерные для рос-

сийской банковской системы признаки: низкий уровень открытости, слабая капитализация, отсутствие отчетности по международным правилам. КРЭ заявляет о готовности к «большей гибкости».

12 нояб. 2003г. КРЭ и «Внешторгбанк» подписали Меморандум о взаимопонимании по открытию кредитной линии для канадских экспортеров в 50 млн.долл. США. Данное соглашение, первое за последние годы, рассматривается в качестве «показательного», и канадская сторона рассчитывает использовать этот положительный опыт и в дальнейшем.

Корпорация также не отказывается от развития второго направления деятельности в России – страхования сделок. В соответствии с принципами своей работы КРЭ страхует 90% от сделки, а 10% берет на себя канадский коммерческий банк. В этой связи в КРЭ намерены провести ряд презентаций для руководящего звена канадской банковской «Большой шестерки», целью которых будет их привлечение к таким операциям в России. Мероприятие намечено провести в конце 2003-начале 2004гг. с приглашением соответствующих экспертов по России.

В КРЭ убежденно заявляют о скором восстановлении их позиций в России, поскольку существует устойчивый растущий интерес со стороны канадских деловых кругов к России. В качестве подтверждающего данную тенденцию признака можно рассматривать и упомянутую чиновниками Корпорации возможность переноса регионального представительства организации из Варшавы в Москву.

Сталь из России

В 2003г. продолжился мониторинг действий канадских властей по проведению новых антидемпинговых расследований по отношению к российской продукции. Своевременно уведомлялись минэкономразвития России и предприятия-производители продукции о действиях канадских властей, связанных с планируемым ими введением защитных мер, и других мероприятиях, главным образом, связанных с окончанием действия антидемпинговых пошлин на листовую и рулонную горячекатаную сталь, и соответствующих действиях канадских властей, инициировавших повторные расследования по данным видам продукции.

О повторном расследовании в отношении горячекатаной толстолистовой стали. Предварительное определение КАТД по данному вопросу было сделано еще 1 июня 2002г. и заключалось в том, что в соответствии с разделом 76.03(7) Закона о специальных импортных мерах КАТД имело все основания считать, что такие страны, как Китай, Мексика, Южная Африка, Россия в случае снятия пошлин по истечению срока их действия в окт. 2002г. продолжат или возобновят поставки данного вида стали по демпинговым ценам. Возобновление деятельности КМТТ по данному расследованию ожидалось 30 авг. 2002г.

В ходе повторного расследования в янв. 2002г. КАТД были определены новые особые нормальные стоимости для одного экспортера из России, одного экспортера из Южной Африки, всех экспортеров из Китая. Вследствие пассивного участия в расследовании других экспортеров специфические нормальные стоимости не были установлены для оставшихся экспортеров из России и Южной Африки, для всех экспортеров из Мексики.

В результате проведенных исследований КАТД пришло к следующим выводам: объем товаров по демпинговым ценам, поступающих в Канаду в течение действия пошлин, не был существенным; незначительные поставки из Китая, Мексики и России показали, что экспортеры не могут конкурировать на канадском рынке, продавая данный вид товара, не используя демпинг; экспортеры из Китая, Мексики, России и ЮАР имели значительный опыт поставок товаров по демпинговым ценам не только в Канаду, но и в другие страны.

КАТД фактически настаивало на принятии КМТТ определения о непременном возобновлении поставок данного вида продукции по демпинговым ценам из России и других стран и, следовательно, восстановления ситуации «серьезного» ущерба местной промышленности в случае снятия антидемпинговых пошлин по данному виду стальной продукции.

Решение Канадского международного торгового трибунала (КМТТ), принятое в результате повторного расследования в отношении импорта толстолистовой горячекатаной стали из России, Китая, ЮАР и Мексики было не в пользу упомянутых стран. Для целей упомянутого выше расследования КМТТ в обосновании своего решения практически полностью использовало рекомендации, представленные ему КАТД, а иногда тексты просто совпадали. По нашему мнению, это показало, что КМТТ в данном конкретном случае не проводил объективного рассмотрения.

Горячекатаная и холоднокатаная рулонная сталь. В марте 2003г. КАТД завершило повторное расследование и определение нормальной стоимости и экспортной цены холоднокатаной и горячекатаной рулонной листовой стали.

Повторные расследования по упомянутым выше товарам были инициированы 2 авг. 2002г. в соответствии с Законом о специальных импортных мерах одновременно по четырем делам в отношении ряда стран, в т.ч. России.

Участие в процедуре принял только Новолипецкий металлургический комбинат, но, несмотря на сотрудничество с КАТД, нормальное значение стоимости пересчитано не было. Претензии канадской стороны опять касались особенностей российского бухгалтерского учета, а именно: несоответствия метода учета затрат правилам GAAP и IAS. Решение КАТД по данному делу в отношении горячекатаного стального проката было опубликовано 26.03.2003г. (таможенное уведомление N-502), в отношении холоднокатаного – 31.03.2003г. (таможенное уведомление N-504).

Пересмотры в связи с окончанием срока действия мер (expiry review). В 2003г. были начаты две подобные процедуры, имеющие отношение к российским металлургическим компаниям.

В соответствии с канадским антидемпинговым законодательством КМТТ объявляет об истечении срока действия мер и о потенциальной возможности начала пересмотра. На данном этапе стороны – канадские производители и экспортеры продукции – высказывают аргументы в пользу или против проведения пересмотра. Если местная промышленность не может убедить КМТТ в необходимости начала пересмотра, то антидемпинговые меры прекращают свое действие.

В данном случае металлургические компании Канады оказали сильное давление на КМТТ, и пе-

ресмотры были начаты как в отношении горячекатаной, так и холоднокатаной стальной продукции.

Горячекатаный плоский стальной прокат. Пересмотр начат 11.09.2003г., номер дела в КМТТ: RR-2003-002.

Процедура пересмотра касается антидемпингового расследования КАТД 1998г., номер дела AD/1210, по результатам которого для экспортеров из России была определена антидемпинговая пошлина 41,6% (решение КМТТ от 02.07.1999 по делу NQ-98-004).

Описание рассматриваемой продукции: а) горячекатаные рулоны шириной от 19 мм. и выше, толщиной от 1,37 мм. до 15,88 мм. включительно; б) горячекатаный лист (порезанный на мерные длины) толщиной от 1,37 мм. до 4,75 мм. (не включая 4,75 мм).

В пересмотре участвуют три российские компании: ОАО ММК, ОАО НЛМК и ОАО «Северсталь», причем ОАО НЛМК работает без канадских адвокатов, а интересы остальных компаний в КМТТ представляет фирма Flavell Kubrick LLP (г.Оттава).

Холоднокатаный плоский стальной прокат. Пересмотр начат 09.12.2003г., номер дела в КМТТ: RR-2003-004. Процедура пересмотра касается антидемпингового расследования КАТД 1999г., номер дела AD/1210, по результатам которого для экспортеров из России была определена антидемпинговая пошлина 29% (решение КМТТ от 27.08.1999г. по делу NQ-99-001).

Описание рассматриваемой продукции: холоднокатаный стальной прокат из углеродистой, высокопрочной и низколегированной стали в рулонах и листах шириной до 2032 мм. включительно, толщиной от 0,35 до 3,61 мм. включительно.

Активную позицию против начала данного пересмотра проявил только Новолипецкий меткомбинат. Материалы с аргументацией о необходимости безусловной отмены действующих ограничений, подготовленные этой металлургической компанией, были поданы в КМТТ 12.11.2003г.

Кроме перечисленных случаев, работа имела и другое приложение, которое касается проблем неприятия канадской стороной некоторых положений системы бухгалтерского учета, использующейся на российских металлургических заводах и являющейся «камнем преткновения» при проведении анализа и определения нормальной стоимости. Последние материалы «Комментарии российской стороны относительно отдельных вопросов применения российской системы бухгалтерского учета» были переданы канадской стороне в авг. 2003г. Реакции канадской стороны пока не последовало.

Связи с регионами РФ

Развитие межрегионального российско-канадского торгово-экономического сотрудничества осуществляется на основе Межправительственного соглашения о принципах и основах сотрудничества между субъектами РФ и провинциями и территориями Канады, подписанного в дек. 2000г. в ходе визита в Канаду президента РФ В.В.Путина, а также отдельных соглашений между регионами России и провинциями Канады.

Наиболее интересными и перспективными являются российско-канадские совместные проекты в следующих российских регионах (на примере сотрудничества компаний провинции Квебек).

Восточная Сибирь:

– разработка канадскими инженерно-проектными и строительными компаниями «СНС – Лавалин» и «Хатч» технико-экономического обоснования проекта «Коми алюминий», реализуемого российской алюминиевой компанией «Группа СУАЛ». Проект «Коми алюминий» предусматривает расширение и модернизацию существующего Среднетиманского бокситового рудника с увеличением его производительности с 1 млн.т. до 6,5 млн.т. бокситов в год;

– проектирование и строительство компанией «Хатч» второй очереди Саяногорского алюминиевого завода компании «Русал», мощностью 270 тыс.т. металла в год. Компания обеспечивает разработку проекта, поставку материалов и оборудования, организацию строительства и общее руководство проектом. Начало строительных работ запланировано на март 2004г., их завершение – на I пол. 2006г. По предварительным оценкам общая стоимость проекта составит 700 млн.долл. США;

– строительство компанией «СНС – Лавалин» новых хранилищ и подъездных путей для АО «Элгауголь», респ. Саха. Построено 25% подъездных железнодорожных путей, вопрос о выделении финансовых средств для продолжения строительства находится на рассмотрении в правительстве России;

– создание в Братском районе Иркутской обл. совместного предприятия по производству пиломатериалов хвойных пород северной сортировки на экспорт с участием ряда канадских компаний под координацией Канадского отделения Международной академии информатизации. Проект предполагает поставку за счет канадской стороны импортного оборудования для валки леса и его разделки, производство пиломатериалов и последующую их продажу на экспорт. В конце окт. 2003г. группа канадских специалистов посетила Иркутскую область для изучения местных условий и разработки ТЭО;

– строительство на берегу озера Байкала в Слюдянском районе Иркутской области завода по добыче воды из озера и разлива в пластиковые бутылки. Компания «Живая вода Байкала» зарегистрирована на федеральном уровне и имеет договор с администрацией Иркутской обл. об отводе земельного участка на берегу Байкала. Планируемая производительность завода – 1 млн.л. воды в день, его стоимость оценивается в 15 млн.долл. США. Канадская сторона в лице Международной академии информатизации будет отвечать за разработку ТЭО и поставку импортного оборудования для добычи воды, ее фильтрации, разлива и производства пластиковой тары.

Самарская обл.:

– строительство компанией «СНС-Лавалин» 13-км. платной дороги в окрестностях Самары. Контракт с администрацией Самарской обл. подписан в дек. 2000г., проектные работы закончены в апр. 2003г., ведется строительство;

– проектирование и установка компанией «Геотермикс» геотермальной системы отопления, вентиляции и кондиционирования в одной из строящихся школ интернате. При положительных результатах эксплуатации опыт будет распространен на ряд других строящихся объектов области.

Волгоградская обл.:

– реконструкция компанией «СНС-Лавалин» Волгоградского нефтеперерабатывающего завода.

В проект вложено инвестиций на 40 млн.долл. США, проект практически завершен в 2003г.;

– создание Канадским обществом международного развития «Дежарден» в Волгоградской, а также Ростовской, Кемеровской обл. и Алтайском крае сети потребительских кооперативных союзов. Создано 90 потребительских союзов, охватывающих 45 тыс. членов.

Татарстан:

– освоение Кукморско-Ковалинского нефтяного месторождения в Татарстане при участии канадского отделения Международной академии информатизации. Проектом предусмотрена разведка и освоение месторождений на нефтяных песках в Татарстане на территории 14 тыс.кв.км. Для осуществления проекта образована и зарегистрирована в России на федеральном уровне компания «КанТатОйл» со 100% инокапиталом с правом поиска месторождений, их разработки, добычи нефти, ее переработки и сбыта. Для переработки нефти в проекте участвуют башкирский НПЗ «Салаватнефтеоргсинтез» и Нижнекамский нефтехимический завод. Проект предполагает инвестирование в 60 млн. кан. долл. Геологические изыскания месторождений закончены, пробурены 7 разведочно-эксплуатационных скважин. Из 2 из них ведется промышленная добыча нефти, которая перерабатывается на НПЗ «Салаватнефтеоргсинтез» и реализуется на внутреннем рынке России. Остальные скважины готовятся к эксплуатации;

– создание молочно-товарного комплекса в Акнинском районе Татарстана при участии нескольких канадских сельскохозяйственных компаний и министерства сельского хозяйства провинции Квебек. Проект предполагает реализацию всей технологической цепи от создания кормовой базы до сбыта готовых молочных продуктов. Ведется работа по внедрению канадских технологий по содержанию скота и производству кормов с применением канадских кормовых добавок. Следующим шагом будет поставка канадского племенного скота и эмбрионов.

Москва:

– участие компании «СНС-Лавалин» в строительстве скоростной монорельсовой дороги от Шереметьево-2 до Ленинградского вокзала и Сити. Основными партнерами по проекту являются Правительство Москвы, компания Аэрофлот, аэропорт Шереметьево-2 и МПС России. В реализации проекта на сегодняшний день имеется ряд трудностей;

– разработка и поставка компанией «Бомбардье» МПС России электрооборудования для экспериментального перспективного железнодорожного электровоза с двойным питанием типа ЭП-10. Электровоз проходит эксплуатационные испытания; рассматривается вопрос о создании совместного предприятия с участием канадской компании по производству этого локомотива.

Санкт-Петербург:

– строительство компанией «Бомбардье» скоростного надземного экспресса протяженностью 20 км., который свяжет три линии метрополитена. В фев. 2003г. канадская компания представила на рассмотрение администрации города технико-экономическое обоснование. Общая сумма вложений в проект составит 525 млн.долл. США, 225 из них внесет «Бомбардье» – акционер и основной инвестор проекта;

– компания «Пратт энд Уитни Канада» открыла свое представительство в Санкт-Петербурге, сертифицировала в России 7 типов своих авиационных двигателей и осуществляет их поставку на российские авиационные заводы.

Северо-западный округ:

– модернизация компанией «СНС-Лавалин» Череповецкого завода азотно-фосфатных удобрений. Ведется поставка и монтаж оборудования;

– разработка и поставка компанией «МДС Аэро Суппорт» Рыбинскому авиамоторному заводу испытательного стенда стоимостью 10,5 млн.долл. США. Стенд доставлен на завод, в конце 2003г. будет закончена его наладка и сдача заказчику.

Урал:

– создание компанией «МДС Аэро Суппорт» совместного предприятия с Уральским заводом гражданской авиации, г. Екатеринбург, с равной долей участия по разработке и производству установки для нанесения специального напыления на лопатки авиационных двигателей и газовых турбин для повышения их износоустойчивости с использованием передовой российской технологии. Установка создана и успешно прошла испытания. В ходе ее создания при активном участии российских специалистов был внедрен целый ряд усовершенствований, делающих ее уникальной, не имеющей аналогов в мире. В процессе сборки находятся еще пять установок. Одновременно в Канаде, в провинции Остров Принца Эдварда, строится завод, где будут размещаться и эксплуатироваться эти установки. Пуск завода в эксплуатацию намечен на конец 2003г. Это первое российско-канадское предприятие в Канаде. С уставным капиталом 50% на 50% это предприятие является своеобразным «прорывом» в совместном использовании российских технологий на канадском рынке.

Китай

Российский экспорт-2004

По данным ГТК КНР, в янв.-фев. 2004г. объем товарооборота России с КНР составил 2 млрд. 710,76 млн.долл. (прирост 35,4% относительно сопоставимого периода 2003г., или 1,84% всего товарооборота Китая за янв.-фев. 2004г.), в т.ч. экспорт в КНР – 1683,64 млн.долл. (прирост 24,1%) и импорт из КНР – 1027,12 млн.долл. (прирост 59,2%). Положительное сальдо России – 656,52 млн.долл. (снижение на 7,5% относительно сопоставимого периода 2003г.).

Российско-китайский товарооборот в 2003-04гг., в млн.долл.

	Товарооборот			Эксп. РФ в КНР			Имп. РФ из КНР		
	2003	2002	+- %	2003	2002	+- %	2003	2002	+- %
янв.	1081,4	704,8	+53,4	718,7	503,5	+42,7	362,6	201,3	+80,2
фев.	923,9	757,3	+22,0	638,3	569,0	+12,2	285,6	188,3	+51,7
март	1253,9	971,0	+29,1	822,1	716,3	+14,8	431,8	254,8	+69,5
I кв.	3258,8	2433,3	+33,9	2179,2	1788,9	+21,8	1079,6	644,4	+67,5
апр.	1254,7	1029,2	+21,6	864,2	776,1	+10,9	390,5	253,05	+54,3
май	1086,7	1110,9	-2,2	796,6	904,1	-11,9	290,1	206,77	+40,3
июнь	1205,24	879,29	+37,6	864,37	677,99	+27,5	340,87	201,3	+69,3
II кв.	3546,64	3019,39	+17,5	2525,17	2358,19	+7,1	1021,47	661,12	+54,5
июль	1317,25	1166,74	+12,9	867,32	822,48	+5,5	449,94	344,26	+30,7
авг.	1391,32	1019,31	+36,5	875,26	674,62	+29,7	546,06	344,69	+58,4
сент.	1716,03	1234,52	+39,0	987,67	796,09	+24,1	728,36	438,43	+66,1
III кв.	4424,6	3402,57	+30,0	2730,25	2293,19	+19,1	1724,36	1127,38	+52,9
окт.	1567,92	968,78	+61,8	761,65	571,05	+33,4	806,27	397,73	+102,7
нояб.	1507,25	1026,19	+46,8	768,34	659,47	+16,5	738,87	366,72	+101,5
дек.	1460,47	1059,0	+37,9	793,26	734,7	+7,9	667,21	324,29	+105,7

IV кв. .....4535,64...3053,97 ...+48,5 .2323,25 ..1965,22...+18,2 .2212,35 .1088,74 .+103,2
За 2003 ..15760,62 .11927,46....+32,1 .9726,07 ..8406,83...+15,7 .6034,55 .3520,63 ...+71,4

	2004г.	2003г.		2004г.	2003г.		2004г.	2003г.	
янв.	1300,97	1081,4	+20,3	801,97	718,7	+11,5	499,49	362,6	+37,8
фев.	1409,79	923,9	+52,6	882,17	638,34	+38,2	527,62	285,6	+84,7

По итогам янв. 2004г. на 1 месте в российском экспорте оставались поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов», что составило 23,8% всего российского экспорта.

Наиболее крупной статьей экспорта по этой группе стали поставки сырой нефти – в физических объемах увеличились на 68,6% (или 469,51 тыс.т.), в стоимостных показателях – на 85,8% (103,43 млн.долл., или 12,8% всего российского экспорта). Однако это все же было на 41,2% меньше относительно объемов поставок, осуществленных в дек. 2003г. (798,47 тыс.т.) на 171,82 млн.долл. (-39,8%).

В янв. 2004г. (относительно янв. 2003г.) продолжалось сокращение поставок по товарной группе «машины и оборудование» – на 47%: в большей степени это затронуло товарную позицию «энергетическое оборудование», поставки которых уменьшились на 56,7%, и «летательные аппараты» (-48,4%).

В структуре российского экспорта «машины и оборудование» переместились с третьего на пятое место. Впервые (с янв. 2003г.) рост поставок российской «древесины и изделий из нее» в янв. 2004г. в стоимостном выражении (+23,3%) превысил рост их объемов в физическом выражении (-38,5%).

Среди «органических химических соединений» сохраняется высокая динамика роста «стирола» – при росте физических объемов на 19,4% поставлено на 2,25 млн.долл. (+27,1%), поставок «Бутан-1-ола» (спирт н-бутиловый) – экспортировано товара на 7,38 млн.долл. (+18,4%), хотя физобъемы поставок увеличились на 35,7% (до 13,15 тыс.т.); экспорт «прочих бутанолов» составили 7,09 тыс.т. (+32,7%) на 3,83 млн.долл. (+36%).

Наиболее быстро увеличиваться экспорт «дифенилолпропана и его солей» – до 6,12 тыс.т. (+264,2%) на 5,78 млн.долл. (+306,3%). Вновь наметилась тенденция увеличения физических объемов экспорта «капролактама» (в стоимостном выражении до 13,7 млн.долл., т.е. на 172% при росте физических объемов на 161,2% (или до 12,12 тыс.т.).

Уменьшился объем поставок по группе товаров «пластмассы и изделия из них», где по товарной позиции «полиэтилен с удельным весом менее 0,94» экспортировано 12,39 тыс.т. (-39,5%) на 10,22 млн.долл. (-18,1%). Сократился объем экспорта «полиэтилена с удельным весом более 0,94», который составил 8,15 тыс.т. (-27,8%) или 6,27 млн.долл. (-3,4%). При сокращении физических объемов поставок поливинилхлорида (ПВХ) до 22,28 тыс.т. (-10,6%) их поставлено на 16,73 млн.долл. (+17,1%). За янв. 2003г. в экспорте основных видов «каучука» произошло уменьшение поставок по всем видам «бутадиен-стирольного каучука» – до 6,43 тыс.т. (-53,6%) или 4,85 млн.долл. (-54,3%).

В товарной группе «удобрения» продолжается тенденция уменьшения и физических, и стоимостных объемов поставок. Стабильно увеличивались поставки лишь «сульфата калия» – до 5,31 тыс.т. (+79%) или 0,78 млн.долл. (+83,6%). Продолжал сокращаться экспорт по наиболее крупной товарной позиции «хлориду калия – прочему»: поставки уменьшились на 9,2% (поставлено 258,06 тыс.т.) на 34,68 млн.долл. (-6,4%). За янв. 2004г. на 38,1% уменьшился также экспорт комплексных удобрений.

Российские поставки в Китай в янв. 2004г.

Данные таможенной статистики КНР

ТН ВЭД		Объем	К янв.2003г., %
27	**Минтопливо, нефть,**	1021,84 тыс.т.	+42,6
	нефтепрод.	190,59 млн.долл.	+59,6
2709	сырая нефть	469,51 тыс.т.	+68,6
		103,43 млн.долл.	+85,8
72	**Черные металлы**	510,61 тыс.т.	+28,8
		159,92 млн.долл.	+22,0
28-29,	(38-40, 54-55) **Химтовары**	116,08 млн. долл.	+44,2
29	органические	80,79тыс.т.	+94,4
	химсоединения	55,19 млн.долл.	+100,2
290250	Стирол	3,09 тыс.т.	
		2,25 млн.долл.	+19,4 +27,1
290322	Трихлорэтилен	3,22 тыс.т.	-6,4
		1,71 млн.долл.	+15,4
290513	Бутан-1-ол	13,15 тыс.т.	+35,7
	(спирт н-бутиловый)	7,38 млн.долл.	+18,4
290514	Бутан-1-олы	7,09 тыс.т.	+32,7
	прочие	3,83 млн.долл.	+36.0
290531	Пропиленгликоль	2,06 тыс.т.	+в 20,5
	(пропан-1,2-диол)	1,37 млн.долл.	+в 33,5
290723	4,4-изопропили-дендифенол	6,12 тыс.т.	+264,2
	(бисфенол А) и его соли	5,78 млн.долл.	+306,3
291030	1-хлор-2,3	3,39 тыс.т.	+74,6
	эпоксипропан	3,63 млн.долл.	+113,4
293371	**Эпсилон-капролактам**	12,12 тыс.т.	+161,2
(АДП)		13,7 млн.долл.	+172,0
39	**Пластмассы и**	51,21 тыс.т.	-17,1
	изделия из них	40,06 млн.долл.	+9,7
390410	Поливинилхлорид	22,28 тыс.т.	-10,6
(АДП)		16,73 млн.долл.	+17,1
40	**каучук и резиновые**	16,65 тыс.т.	+1,2
	изделия	16,09 млн.долл.	+23,3
400219 11	Бутадиен-стирольный каучук	102,1 т.	-100,0
	в первичной форме	97,63 тыс. долл	-100,0
400219 12	Карбоксилатный бутадиен-	3,89 тыс.т.	-46,2
(АДП)	стирольный каучук	2,87 млн.долл.	-38,9
400219 19	Бутадиен-стирольный	2,44 тыс.т.	-56,2
АДП	каучук (прочий)	1,88 млн.долл.	-56,3
(АДП)	Бутадиен-стирольный	6,43 тыс.т.	-53,6
	каучук, всего	4,85 млн.долл.	-54,3
44	**Древесина, изделия из нее**	1,69 млн. куб.м.	-38,5
		96,77 млн.долл.	+23,3
84-90	**Машины и оборудование**	54,38 млн. дол	-47,0
84	Энергетическое оборуд.	21,49 млн.долл.	-56,7
88	Летательные аппараты	25,61 млн.долл.	-48,4
85	Электрические оборуд.	2,65 млн.долл.	+59,5
47	**Бумажная масса,**	103,36 тыс.т.	+17,4
	целлюлоза	45,35 млн.долл.	+38,7
31	**Удобрения**	318,08 тыс.т.	-18,3
		44,35 млн.долл.	-4,7
310221	Сульфат аммония		-100
310420 9	Хлорид калия	258,06 тыс.т.	-9,2
	(прочий)	34,68 млн.долл.	-6,4
310430	Сульфат калия	5,31 тыс.т.	+79
		0,78 млн.долл.	+83,6
310520	Сложные удобрения	43,65 тыс.т.	-38,1
	(азот, фосфор, калий)	7,43 млн.долл.	-30,1
310551	Сложные удобрения (с содерж. нитратов и фосфатов)		-100
3	**Рыба, моллюски,**	31,84 тыс.т.	+7,2
	ракообразные	33,94 млн.долл.	-2,2
74	**Медь и изделия из меди**	1,56 тыс.т.	-91,7

		2,26 млн.долл.....-92,6
75	**Никель и изделия**	.....1,33 тыс.т.....-74,6
	из никеля	.....5,84 млн.долл.....-78,8
76	**Алюминий и**	.....19,07 тыс.т.....+305,6
	изделия из него	.....26,74 млн.долл.....+302,7
48	**Бумага и картон,**	.....31,07 тыс.т.....+47,1
	изделия из них	.....10,57 млн.долл.....+48,5

В поставках «металлов» в янв. 2004г. в структуре физических объемов российских поставок в Китай доля металлопродукции с низкой добавленной стоимостью (металлолом, полуфабрикаты, чугун) несколько повысилась – с 41,9% по итогам 2003г. до 43,2%, а доля продукции с высокой добавленной стоимостью (горячекатаный и холоднокатаный прокат, электротехническая сталь) уменьшилась – с 56,5% до 50,9%,

В янв. 2004г. физические объемы поставок горячекатаного проката составили 141,47 тыс.т. (+26,9% относительно янв. 2003г.) на 45,89 млн.долл. (+18,6%); холоднокатаного проката 106,84 тыс.т. (-30,1%) на 46,31 млн.долл. (-20,4%); электротехнической стали 11,97 тыс.т. (+398,2%) на 8,85 млн.долл. (+656%). При росте физических объемов поставок «черных металлов» на 28,8% их прирост в стоимостном выражении составил 22%.

Российские поставки черных металлов

ТН ВЭД		Объем К янв.2003г., %
27	**Минтопливо, нефть,**	.....1021,84 тыс.т.....+42,6
72	**Черные металлы**	.....510,61 тыс.т.....+28,8
		.....159,92 млн.долл.....+22,0
720110	чугун передельный, по массе	.....41,49тыс.т.....+172,9
	не более 0,5% фосфора	.....8,35 млн.долл.....+304,0
720429	отходы сплавов черных	.....2,19 тыс.т.....-56,6
	металлов	.....0,3 млн.долл.....-43.5
720449	отходы лома и черных	.....75,54 тыс.т.....+205,1
	металлов	..... 14,46 млн.долл.....+390,2
720711	полуфабр. из железа, стали,	.....12,57 тыс.т.....-13,7
	прямого попер. сечения	.....3,93 млн.долл.....+24,5
720712	прочие полуфабр. прямого	.....47,46 тыс.т. .....-7,4
	сечения из железа и стали	.....14,07 млн.долл.....+18,1
720719	полуфабр. круглого, многогр.	
	сечения, углерод менее 0,25	.....-100
720720	полуфабр. круглого, многогр.	.....2,18 тыс.т.....-100
	сечения, углерод более 0,25 ...	0,72 млн.долл.....-100,0
7208250	горячекат. прокат в рулонах толщ. более 4,75 мм	.....-100
72082790	горячек. прокат в рулонах толщ. 1,5-3 мм.	.....-100
720837	горячек. прокат в рулонах	.....60,62 тыс.т. .....+в 80,2р
	толщ. 4,75-10 мм	.....19,29 млн.долл.....+в35,6р
7208389	горячек. прокат в рулонах толщ. 3-4,75 мм	.....-100
7208391	горячекатаный прокат в рулонах ..	0,74 тыс.т.....-100
	толщиной до 1,5 мм.	.....0,26 млн.долл.....-100
7208399	горячекатаный прокат в рулонах...	5,13 тыс.т.....-92,4
	толщиной 1,5-3 мм.	.....1,78 млн. доля.....-91,0
7208511/	горячек. прокат не в рулонах	.....21,62 тыс.т.....+398,8
12/19	толщиной 10-50 мм.	.....7,03 млн.долл.....+490,2
7208520	горячек. прокат в рулонах	.....24,46 тыс.т.....+205,8
	толщиной 4,75-10 мм.	.....8,19 млн.долл.....+292,0
7208539	горячек. прокат в рулонах толщиной 3-4,75 мм.	.....-100
3М+адп	холоднок. прокат в рулонах	.....9,48 тыс.т.....-23
7209169	толщиной 1-3 мм.	.....4,36 млн.долл.....-11,9
3М+адп	холоднок. прокат в рулонах	.....55,09 тыс.т.....-33,1
7209179	толщиной 0,5-1 мм.	.....23,74 млн.долл.....-24,9
3М+адп	холоднок. прокат в рулонах	.....0,33 тыс.т.....-96,2
72091810	/1890 толщ. менее 0,5 мм.	.....0,14 млн.долл.....-95,6
3М+адп	холоднок. прокат не в рулонах	....11,79 тыс.т. .....-1,4
720926	толщиной 1-3 мм	.....5,07 млн.долл.....+11,9
3М+адп	холоднок. прокат не в рулонах	....27,97 тыс.т. .....-4,5
720927	толщиной 0,5-1 мм.	.....11,98 млн.долл.....+9.1
3М+адп	прокат плакированный	.....4,66 тыс.т. .....+8,8
7210.120	до 0,5 мм	.....2,37 млн.долл.....+16,8
3м	прокат плоский оцинкованный,	...4,45 тыс.т.....+824,9
7210490	покрытый краской	.....2,06 млн.долл.....+850,0
721320	прутки в бунтах из автоматной стали	.....-100
7213910	прутки горячек. в своб. смот.	.....0,79 тыс.т.....-21,3
	бунтах кругл. сеч. диам. >14 мм.	.....0,26 млн.долл.....-21,3
7214200	прутки горячей прокатки,	.....4,9 тыс.т.....+ 422,7
	им. выемки, выступы,	.....1,23 млн.долл.....+385,4
3М+адп	72163310 /3390 горячек.	.....17,15 тыс.т.....+100
	профили Н-образные	.....5,61 млн.долл.....+100
3м+адп	горячек. прокат из нержав. стали	
7219130	в рулонах толщ. 3-4,75 мм.	.....-100
3м	текстур. электротехн. сталь,	.....4,41 тыс.т.....-54,1
72251100	толщ. 1-3 мм	.....4,74 млн.долл.....-52,9
3м	нетекстур. электротехн. сталь	.....7,56 тыс.т. .....+в 13,9
72251900	толщиной 0,5 мм	.....4,11 млн.долл.....+в 16,6р
72287090	угловая и форм. заготовка	.....14,33 тыс.т. .....+в 18,7р
	из стальных сплавов	.....1,82 млн.долл. .....+в 18,3р

Рекорд экспорта в РФ

По итогам **2003г.** достигнут наиболее высокий уровень двустороннего товарооборота за всю историю советско- и российско-китайской торговли. **Объем товарооборота России с КНР составил 15760,62 млн.долл.** (прирост 32,1% по сравнению с 2002г.), в т.ч. экспорт в КНР – 9726,07 млн.долл. (прирост 15,6%) и импорт из КНР – 6034,55 млн.долл. (прирост 71,4%). Положительное сальдо России – 3691,52 млн.долл. (снижение на 24,4% по сравнению с 2002г.).

В 2002г. Россия стала 9 крупнейшим торговым партнером Китая (после Японии, США, Гонконга, Республики Корея, Тайваня, Германии, Малайзии и Сингапура), ее удельный вес в общем внешнеторговом обороте КНР составил 1,8%.

Российско-китайский товарооборот, в млн.долл., прирост в %

	Экспорт России			Импорт России			Товарооборот		
	2003	2002	%	2003	2002	%	2003	2002	%
Янв.	1081,4	704,8	+53,4	718,7	503,5	+42,7	362,6	201,3	+80,2
Фев.	923,9	757,3	+22	638,3	569	+12,2	285,6	188,3	+51,7
Март	1253,9	971	+29,1	822,1	716,3	+14,8	431,8	254,8	+69,5
I кв.	3258,8	2433,3	+33,9	2179,2	1788,9	+21,8,	1079,6	644,4	+67,5
Апр.	1254,7	1029,2	+21,6	864,2	776,1	+10,9	390,5	253,05	+54,3
Май	1086,7	1110,9	-2,2	796,6	904,1	-11,9	290,1	206,77	+40,3
Июнь	1205,24	879,29	+37,6	864,37	677,99	+27,5	340,87	201,3	+69,3
II кв.	3546,64	3019,39	+17,5	2525,17	2358,19	+7,1	1021,47	661,12	+54,5
Июль	1317,25	1166,74	+12,9	867,32	822,48	+5,5	449,94	344,26	+30,7
Авг.	1391,32	1019,31	+36,5	875,26	674,62	+29,7	546,06	344,69	+58,4
Сент.	1716,03	1234,52	+39	987,67	796,09	+24,1	728,36	438,43	+66,1
III кв.	4424,6	3402,57	+30	2730,25	2293,19	+19,1	1724,36	1127,38	+52,9
Окт.	1567,92	968,78	+61,8	761,65	571,05	+33,4	806,27	397,73	+102,7
Нояб.	1507,25	1026,19	+46,8	768,34	659,47	+16,5	738,87	366,72	+101,5
Дек.	1460,47	1059	+37,9	793,26	734,7	+7,9	667,21	324,29	+105,7
IV кв.	4535,64	3053,97	+48,5	2323,25	1965,22	+18,2	2212,35	1088,74	+103,2

По итогам янв.-дек. 2003г. на первом месте в росэкспорте оставались поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов», что составило 21,5% всего росэкспорта.

Наиболее крупной статьей экспорта по этой группе стали поставки сырой нефти – в физических объемах увеличились на 73,4% (или 5 млн. 254,7 тыс.т.), в стоимостных показателях – на 91,4% (1 млрд. 102,3 млн.долл.). В дек. осуществлены самые крупные объемы поставок сырой нефти по месяцам 2003г. 798,47 тыс.т. (+177,9%) на 171,82 млн.долл. (+205,6%).

В дек. 2003г. (относительно дек. 2002г.) вновь произошло существенное сокращение поставок по наиболее чувствительной для нас товарной

группе «машины и оборудование» – на 62,5%: в большей степени это затронуло товарную позицию «энергетическое оборудование», поставки которых уменьшились на 67%.

Рост поставок российской «древесины и изделий из нее» в физическом выражении по-прежнему отстает от их стоимостных показателей.

Среди «органических химических соединений» сохраняется высокая динамика роста поставок «Бутан- 1-ола» (спирт н-бутиловый) – за янв.- дек. экспортировано товара на 62,39 млн.долл. (+17,3%), хотя физические объемы поставок уменьшились на 0,1% (до 105,54 тыс.т.); экспорт «прочих бутанолов» составили 68,03 тыс.т. (+7,6%) на 37,57 млн.долл. (+29,5%), хотя в нояб.-дек. их поставки сокращаются. Продолжал увеличиваться экспорт «дифенилолпропана и его солей» – поставлено 29,52 тыс.т. (+2,5%) на 27,82 млн.долл. (+29%). После введения с 6 июня 2003г. антидемпинговой пошлины в 16% до 67,5 тыс.т. (- 33,1%) уже с дек. наметилась устойчивая тенденция уменьшения физических объемов экспорта «капролактама» (это составило 72,48 млн.долл., т.е. на 32% меньше по сравнению с янв.- дек. 2002г.).

Наибольший объем поставок по группе товаров «пластмассы и изделия из них» осуществлен по товарной позиции «полиэтилен с удельным весом менее 0,94»: за 2003г. экспортировано 104,67 тыс.т. (- 8,4%) на 68,59 млн.долл. (+4,7%). Сократился объем экспорта «полиэтилена с удельным весом более 0,94», который составил 35,71 тыс.т. (- 49,4%) или 22,51 млн.долл. (- 41,3%).

Несмотря на принятие окончательного решения по антидемпинговому расследованию в отношении поливинилхлорида (ПВХ) и установление с 29 сент. 2003г. пошлины в 47%, основному российскому экспортеру ОАО «Саянскхимпласт» удалось подписать «Соглашение о ценовом обязательстве». Поставки ПВХ в увеличивались лишь в окт.-нояб. 2003г.: в нояб. они составили 12,26 тыс.т. (рост относительно окт. 2003г. на 138,5%) на 8,52 млн.долл. (+170,5%); однако в дек. 2003г. вновь произошло сокращение до 8,26 тыс.т. (- 32,6%) на 6,09 млн.долл. (-28,5%).

За 2003г. в экспорте основных видов «каучука» наблюдалась тенденция увеличения поставок «карбоксилатного бутадиен-стирольного каучука» – до 33,15 тыс.т. (+5,7%) или 23,98 млн.долл. (+30,8%). Физические объемы экспорта «бутадиен-стирольного каучука – прочего» сократились на 39,9% (до 39,92 тыс.т.) и на 24,4% в стоимостном выражении (32,27 млн.долл.). Отдельно в дек. 2003г. поставки всех видов каучука, в отношении которых с 9 сент. 2003г. установлены антидемпинговые пошлины, уменьшились на 81,9% относительно дек. 2002г. За год сокращение объемов «бутадиен-стирольного каучука» составило 23,6% (до 74,86 тыс.т.).

В товарной группе «удобрения» – при общем сокращении поставок на 24,3% – по-прежнему стабильно увеличивались поставки лишь «сульфата калия» – до 51,1 тыс.т. (+37,7%) или 7,44 млн.долл. (+39,4%). В то же время продолжал сокращаться экспорт по наиболее крупной товарной позиции «хлориду калия – прочему»: по итогам 2003г. поставки уменьшились на 6,2% (поставлено 3,71 млн.т.) на 432,34 млн.долл. (- 3,4%), отмечено уменьшение поставок и в дек. до 200,96 тыс.т. (- 19,8%) на 25,39 млн.долл. (-11,7%).

За 2003г. на 38,7% уменьшился экспорт комплексных удобрений, в целом составивший 1 млн. 258,16 тыс.т. на 195,07 млн.долл. (-36,9%).

В поставках «металлов» в янв.-дек. 2003г. в структуре физических объемов российских поставок в Китай доля металлопродукции с низкой добавленной стоимостью (металлолом, полуфабрикаты, чугун) уменьшилась – с 47,4% по итогам 2002г. до 41,9% в 2003г., а доля продукции с высокой добавленной стоимостью (горячекатаный и холоднокатаный прокат, электротехническая сталь) повысилась – с 36,2% до 56,5%. В 2003г. физические объемы поставок горячекатаного проката составили 1490,45 тыс.т. (+86,9%) на 478,20 млн.долл. (+187,6%); холоднокатаного проката 1696,72 тыс.т. (+65,5%) на 642,67 млн.долл. (+115,4%); электротехнической стали 150,76 тыс.т. (+94,1%) на 115,16 млн.долл. (+52,9%).

При росте физических объемов поставок «черных металлов» на 27,6% их прирост в стоимостном выражении составил 78,2%, а в дек. при увеличении физических объемов поставок на 43,5%, повышение стоимостных показателей составило 64,5%.

Росэкспорт в КНР-2003

Особенностью российско-китайской торговли в 2003г. стало то, что рост объемов товарооборота преимущественно обеспечивался за счет быстрого наращивания импорта из Китая: темпы прироста импорта в 2003г. были 71,4% по сравнению с 29,9% в 2002г. Динамика роста российского экспорта в 2003г. составила 15,7%. Положительное сальдо России в двусторонней торговле уменьшилось до 3,7 млрд.долл., что на 24,3% ниже уровня 2002г., когда оно равнялось 4,9 млрд.долл.

Более трети (33,9%) товарооборота между Россией и Китаем приходилось на приграничную торговлю. Ее объемы в 2003г. увеличились на 15,8%, составив 5,35 млрд.долл. Удельный вес России в приграничной торговле Китая в целом равнялся 68,8%.

Динамично развивались межрегиональные связи, помимо провинций и автономных районов Китая, вовлеченных в сферу приграничной торговли (Хэйлунцзян, Ляонин, Цзилинь, Внутренняя Монголия, Синьцзян-Уйгурский автономный район), наибольший объем товарооборота с российскими регионами имели следующие китайские города и провинции: провинции Цзянсу – 1,74 млрд.долл. (+62,6%), Гуандун – 1,6 млрд.долл. (+49,5%), Шаньдун – 1,43 млрд.долл. (+34,9%), Чжэцзян – 1,37 млрд.долл. (+33%), Хэбэй – 1,17 млрд.долл. (+108,9%), г.Пекин – 0,97 млрд.долл. (-20,8%), г. Шанхай – 0,73 млрд.долл. (+143,3%), Фуцзянь – 0,25 млрд.долл. (-3,8%).

Итоги торгово-экономического сотрудничества регионов России с китайскими провинциями за 2003г. свидетельствуют об усилении тенденции все большего участия в двусторонней торговле промышленно развитых центральных, прибрежных и южных провинций Китая – их доля в двусторонней торговле повысилась в 2003г. до 57,1% (или 9,01 млрд.долл.) с 52,9% (или 6,31 млрд.долл.) в 2002г.

Структура российского экспорта на протяжении ряда лет не претерпевает существенных изменений, основу ее по-прежнему составляют сырье и продукты первичного передела. В 2003г. по срав-

нению с 2002г. в структуре российского экспорта доля товаров сырьевой группы увеличилась с 66,3% до 76,1%, а доля готовых промтоваров снизилась – с 28,5% до 21%.

В структуре российского экспорта на первое место вышли поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов», или 21,5% всего российского экспорта (против 15,3% в 2002г.). Поставки по этой группе составили 2 млрд. 095 млн.долл. (+63,2%) в объеме 11,15 млн.т. (+33,1%). В т.ч. поставки сырой нефти в физических объемах увеличились на 73,4% (или 5 млн. 254,7 тыс.т.), на 1 млрд. 102,31 млн.долл. (+91,4%). В итоге доля России в совокупном импорте нефти Китаем – 91,12 млн.т. (+31,3%) – в физических объемах повысилась до 5,8% с уровня в 4,4% в 2002г. и 2,9% в 2001г.

Существенно увеличились поставки нефтяного кокса (код ТНВЭД 27101120) – до 111,51 тыс.т. (+71,1%) на 26,23 млн.долл. (+77,7%). Поставки мазута «5-7» составили 4,49 млн.т. (+38,4%) на 824,43 млн.долл. (+62,2%). Насадок для смазочных масел поставлено 115,55 тыс.т. (+94,5%) на 34,43 млн.долл. (+139,4%). Легкого дизтоплива поставлено 15,73 тыс.т. (-49,2%) на 4,24 млн.долл. (-37%). Других видов дизтоплива и мазута (код ТНВЭД 2710929) – 257,33 тыс.т. (-58,4%) на 50,8 млн.долл. (-51,1%). Поставки битуминозного угля составили 0,55 млн.т. (-46,7%) на 17,82 млн.долл. (-46,9%); нафталина поставлено 29,53 тыс.т. (-0,9%) на 20,77 млн.долл. (+18,1%).

Второе место в российском экспорте заняли поставки черных металлов, физические объемы поставок которых составили 5,84 млн.т. (+27,6%) на 1 млрд. 799,20 млн.долл. (+78,2%). Их доля в экспорте повысилась с 12% до 18,5%. В то же время доля российских поставок в совокупных физических объемах импорта Китаем в 2003г. металлопродукции – 37,17 млн.т. (+51,8%) – уменьшилась с 18,7% до 15,7%, но в стоимостном выражении повысилась – с 8,2% до 9%.

В поставках металлов в 2003г. сложилась принципиально новая ситуация, когда в структуре физических объемов российского экспорта в Китай доля металлопродукции с низкой добавленной стоимостью (металлолом, полуфабрикаты, чугун) уменьшилась – с 47,4% по итогам 2002г. до 41,9% в 2003г., а доля продукции с высокой добавленной стоимостью (горячекатаный и холоднокатаный прокат, электротехническая сталь) повысилась – с 36,2% до 56,5%.

В 2003г. физические объемы поставок горячекатаного проката составили 1490,45 тыс.т. (+86,9%) на 478,20 млн.долл. (+187,6%); холоднокатаного проката – 1696,72 тыс.т. (+65,5%) на 642,67 млн.долл. (+115,4%); электротехнической стали – 150,76 тыс.т. (+94,1%) на 115,16 млн.долл. (+52,9%).

Третье место занимают машины и оборудование – данной продукции поставлено на 1 млрд. 251,46 млн.долл. (-26,1%), ее доля в структуре экспорта уменьшилась с 20,1% до 12,9%. Наибольшее снижение (-45%) имело место по статье «летательные аппараты» (поставлено на 539,52 млн.долл., в 2002г. поставки по этой статье составляли 981,3 млн.долл., в 2001г. – 1,48 млрд.долл.).

В 2003г. происходило незначительное увеличение поставок «энергетического и технологического оборудования» – их сумма составила 617,36 млн.долл. (+3,2%). 56,6% всех поставок по данной группе товаров пришлось на «запасные части к атомным реакторам» для Тяньваньской АЭС на 349,27 млн.долл. (+41,2%). В целом в 2003г. доля российского экспорта в совокупном импорте Китая «машин и оборудования» (192,87 млрд.долл., при росте на 40,8%) уменьшилась до 0,6% с уровня в 1,2% в 2002г.

По данной группе товаров наиболее крупные поставки осуществлены по:

– «запчастям к реакторам» (код ТНВЭД 84014090) на 349,27 млн.долл. (+41,2%); «паровым турбинам для привода электрогенераторов мощностью свыше 350 квт.» (код ТНВЭД 84068130) на 59,69 млн.долл. (+325,3%);

– 52 комплекта «силовых двигателей для гражданской авиации» (код ТНВЭД 84121010) на 140,87 млн.долл. (-7,7%); 15 комплектов «нестандартных двигателей и силовых машин» (код ТНВЭД 8412800) на 7,04 млн.долл. (+в 49,9 раза);

– запчасти к «гидравлическим системам для гражданской авиации» (код ТНВЭД 84129010) на 9,77 млн.долл. (-42,1%); 2 вертолетов (код ТНВЭД 84251900) на 1,26 млн.долл.;

– 35 установок для температурного регулирования циркуляции воды (код ТНВЭД 84198990) на 1,78 млн.долл. (+в 3,14 раза); 146 станков (код ТНВЭД 84589900) на 1,24 млн.долл. (+486,2%);

– 181 расточных станков (код ТНВЭД 84594090) на 1,81 млн.долл. (+в 15,8 раза); 62 продольно-фрезерных станка (код ТНВЭД 84596910) на 1,16 млн.долл. (+425,2%); 4 машины с числовым программным управлением для обработки металлов (код ТНВЭД 84621010) на 1,93 млн.долл. (+в 28,1 раз);

– 2 кромкогибочные машины для обработки металлов (код ТНВЭД 84621090) на 1,32 млн.долл. (-37,4%); запчасти к «различным изделиям для гражданской авиации» (код ТНВЭД 84798990) на 11,28 млн.долл. (-9,7%);

– валы трансмиссионные (код ТНВЭД 84831090) на 7,12 млн.долл. (+555,4%); 1 синхронный генератор переменного тока (код ТНВЭД 85016430) на 12,88 млн.долл. (-37,2%);

– 3 печи хлебопекарных до 50 кг. (код ТНВЭД 85141010) на 1,38 млн.долл. (+в 13,4 раз); 2 печи хлебопекарных более 50 кг (код ТНВЭД 85141090) на 1,24 млн.долл. (+923,8%);

– магнитные диски шириной более 6,5 мм (код ТНВЭД 85243290) на 5,41 млн.долл. (+100%); диски, используемые в машинах для автоматической обработки информации (код ТНВЭД 85243990) на 1,59 млн.долл. (+100%);

– запчасти для приемо-передающей аппаратуры (код ТНВЭД 85299090) на 1,07 млн.долл. (+в 31,1 раза); интегральные микросхемы (код ТНВЭД 85422900) на 6,29 млн.долл. (-32,5%);

– колесные пары (код ТНВЭД 86071990) на 5,39 млн.долл. (+10,7%); 20 летательных аппаратов, имеющие массу пустого снаряжения более 15000 кг., но менее 45000 кг. (код ТНВЭД 88024010) на 213,62 млн.долл. (-32,1%);

– части самолетов и вертолетов (код ТНВЭД 88033000) на 316,54 млн.долл. (-28,4%); плавучие средства, предназначенные на слом (код ТНВЭД 8908000) на 4,87 млн.долл. (+90,6%).

Четвертую позицию в российском экспорте занимают поставки древесины, которой было экспортировано на 1 млрд. 055 млн.долл. (-0,3%). Их доля в

структуре экспорта сократилась с 12,6% до 10,8%. Объемы поставок необработанных лесоматериалов (код ТНВЭД 4403) за 2003г. составили 14,36 млн.куб.м. (-3,1%) на 968,99 млн.долл. (-0,1%). Доля российских поставок в совокупном импорте Китая необработанных лесоматериалов (25,46 млн.куб.м., или +4,6%) в физических объемах несколько снизилась – до 56,4% с 60,8% в 2002г.

В структуре российских поставок необработанного леса на хвойные лесоматериалы приходится 65,7%, на лиственные породы 21,8%, на дубовые и буковые 12,5%. Поставки «продольно распиленных лесоматериалов» (код ТНВЭД 4407) составили 560,81 тыс.куб.м. (+1,7%) на 71,65 млн.долл. (-0,1%).

Среди лесоматериалов, прошедших обработку (код ТНВЭД 4411), наиболее крупная позиция приходится на «древесноволокнистые плиты без механической обработки плотностью менее 0,8 куб/см» (код ТНВЭД 4411210), которых поставлено 3,36 тыс.т. (-71,3%) на 0,53 млн.долл. (-70,1%); «древесноволокнистые плиты с механической обработкой плотностью менее 0,8 куб/см» (код ТНВЭД 4411290) – в объеме 17,04 тыс.т. (+328,3%) на 2,83 млн.долл. (+253,6%).

В поставках фанеры (код ТНВЭД 4412) экспорт шпона из древесины лиственных пород достиг 5,54 тыс.куб.м. (+247,3%) на 2,88 млн.долл. (+197,3%). Увеличились поставки «одноразовых деревянных палочек» (код ТНВЭД 44190010) – до 4,62 тыс.т. (+71,4%) на 1,64 млн.долл. (+79,8%). На 31,8% сократился экспорт «непропитанных шпал» (код ТНВЭД 440610), составив 44,04 тыс.куб.м. на 4,28 млн.долл. (-31,8%).

Пятое место в российском экспорте занимают химические товары, которых поставлено на 799,46 млн.долл. (+13,6%). Их доля в структуре российского экспорта уменьшилась с 8,4% до 8,2%, а в структуре совокупного импорта Китая (48,98 млрд.долл. при росте на 25,5%) – с 1,8% до 1,6%.

В российских поставках химических товаров произошло сокращение вывоза «пластмасс и изделий из них» – на 19,3% (191,75 млн.долл.), но увеличились поставки «органических химических соединений» – на 22,7% (394,94 млн.долл.) и «каучука и резиновых изделий» – на 58,1% (176,89 млн.долл.). В 2003г. заметно сократились российские поставки капролактама (код ТНВЭД 29337100), физический объем которых составил 72,48 тыс.т. (-32%) на 77,13 млн.долл. (-24%). Также снизился экспорт поливинилхлорида 2 (код ТНВЭД 3904100) – до 124,26 тыс.т. (-47,1%) на 75,25 млн.долл. (-33,6%).

В 2003г. на 22% увеличились поставки всех видов – с 97,97 тыс.т. до 174,54 тыс.т., хотя динамика роста поставок замедлилась (в 2002г. рост был 75,8%). Экспорт «бутадиен-стирольного каучука первичной форме» 3 (код ТНВЭД 4002191), в отношении которого проводилось антидемпинговое расследование, сократился на 23,6% (с 97,97 тыс.т. до 74,85 тыс.т.), а в стоимостном выражении – на 5,4% (с 61,17 млн.долл. до 57,88 млн.долл.).

Однако по этим видам каучука ситуация складывалась неодинаково: уменьшение поставок происходило лишь по «каучуку в первичной форме» (код ТНВЭД 40021919) – на 39,9% до 39,92 тыс. т. Однако экспорт «карбоксилатного каучука не прошедшего обработку» (код ТНВЭД 40021911) существенно увеличился – на 863,9% до 1,79 тыс.т. или в стоимостном выражении – в 13,3 раза до 1,63 млн.долл.; поставки «промасленного карбоксилатного качука» (код ТНВЭД 40021912) составили 33,14 тыс.т. (+5,7%) или 23,98 млн.долл. (+30,8%).

Среди наиболее крупных товаров химической группы российского экспорта произошло сокращение: поставок «полиэтилена с удельной массой менее 0,94» (код ТНВЭД 390110) – 104,67 тыс.т. (-8,4%) на 68,59 млн.долл. (+4,5%); «полиэтилена с удельной массой более 0,94» (код ТНВЭД 390120) – 35,71 тыс.т. (-49,4%) на 22,51 млн.долл. (-41,3%); «полипропилена» (код ТНВЭД 390210) – 21,42 тыс.т. (-37%) на 14,74 млн.долл. (-18,2%).

Среди «органических химических соединений» сохраняется высокая динамика роста стоимостных объемов поставок «Бутан-1-ола» (спирт н-бутиловый) – 62,39 млн.долл. (+17,3%); «прочих бутанолов» – 37,57 млн.долл. (+29,5%). Продолжал увеличиваться экспорт пропиленгликоль (пропан-1,2-диол) – 41,69 тыс.т. (+47,4%) на 26,76 млн.долл. (+112,4%); «дифенилолпропана и его солей» – поставлено 29,52 тыс.т. (+2,5%) на 27,82 млн.долл. (+29%).

С 7 янв. по 5 июня 2003 года в соответствии с первичным решением по АДР применялась антидемпинговая пошлина в 29% (для «Куйбышевазот» 14%, «Кемеровоазот» 6%); с 6 июня 2003г. сроком на 5 лет установлена антидемпинговая пошлина в 16% (для «Куйбышевазот» – 7%, «Кемеровоазот» – 9%).

С 12 мая по 28 сент. 2003г. в соответствии с первичным решением по АДР применялась антидемпинговая пошлина в 82% (для «Саянскхимлпаста» 67%, «Каустик» 34%); с 29 сент. сроком на 5 лет установлена антидемпинговая пошлина в 47% (27.09.2003 «Саянскхимлпаст» подписал Соглашение о ценовом обязательстве, для «Каустик» 34%).

С 20 мая по 22 сент. 2003г. в соответствии с первичным решением по АДР применялась антидемпинговая пошлина в 46% («Каучук-Стерлитамак» 16%, «Омсккаучук» 27%, «Тольяттикаучук» 25%); с 23 сент. 2003г. сроком на 5 лет установлена антидемпинговая пошлина в 38% («Каучук-Стерлитамак» 14%, «Омсккаучук» 23%, «Тольяттикаучук» 25%).

Шестое место в российском экспорте занимают удобрения – их поставки составили 5,38 млн.т. (-24,3%) на 674,34 млн.долл. (-21,9%). Их доля в российском экспорте уменьшилась 10,3% до 6,9%.

В целом не произошло принципиальных изменений в доле российских поставок удобрений в структуре совокупного импорта Китая в 2003г.: в физических объемах импорта Китая (12,13 млн. т) на российские поставки пришлось 44,3% (в 2002г. – 42,2%, в 2001г. – 43,2%), а в стоимостном выражении (1,76 млрд.долл.) – 38,3% (в 2002г. – 36,6%, в 2001г. – 38,4%).

На фоне уменьшения поставок удобрений в структуре российских поставок удобрений доля поставок хлорида калия (3,7 млн.т.) повысилась с 55,5% до 68,8%, но уменьшилась доля поставок сложных удобрений с 32,7% до 23,4%. При этом доля российских поставок сложных удобрений (1,26 млн.т.) в совокупном импорте Китая (2,24 млн.т.) уменьшилась с 72,6% в 2002г. до 56,2%. На долю российских поставок (3,7 млн.т.) по-прежнему приходится 59,3% всего импорта Китаем хлорида калия (6,23 млн.т.).

В 2003г. вновь произошло уменьшение российских поставок «нитрата аммония» (код ТНВЭД 310230) – до 59,25 тыс.т. (-93,3%) на 5,2 млн.долл.

(-93,4%); поставки азотных удобрений (код ТНВЭД 31022100) возросли до 72,18 тыс.т. (+589,8%) или 4,34 млн.долл. (+701,5%).

Седьмое место занимают поставки морепродуктов – 661,98 млн.долл. (+6,3%) или 547,21 тыс.т. (-3,2%). Их доля в российском экспорте уменьшилась с 7,4% до 6,8%, а в совокупном импорте Китая в физических объемах (1,08 млн.т.) сократилась с 57,1% до 50,7%. Основу российских поставок морепродуктов (или 71,6%) составляла треска – 391,89 тыс.т. (-7%) в стоимостном объеме 499,23 млн.долл. (+2,7%).

На восьмом месте поставки цветных металлов – 632,22 млн.долл. (+71,5%). Их доля в структуре российского экспорта увеличилась с 4,4% до 6,5%. Наибольшей рост – 167,7% – пришелся на поставки алюминия и изделий из него: с 91,5 тыс.т. до 153,43 тыс.т. Их доля в структуре российских поставок возросла с 0,9% до 2,2%. В совокупном импорте алюминия Китаем (1,41 млн.т. при росте на 33,6%) доля российских поставок возросла с 8,6% до 10,8%.

В поставках алюминия наибольшие объемы приходятся на: алюминий нелегированный – 90,89 тыс.т. (+674,21%) на 127,25 млн.долл. (+678,8%); алюминиевые сплавы – 54,04 тыс.т. (+51%) на 69,74 млн.долл. (+76,3%); а также плит, листов прямоугольных из алюминиевых сплавов (код ТНВЭД 76061220 – 40) в объеме 6,1 тыс.т. (-11,3%) на 12,66 млн.долл. (-11,1%).

В 2003г. значительно увеличились поставки «никеля и изделий из него» – 35,01 тыс.т. (+25,5%) на 235,86 млн.долл. (+160,1%). Наибольшие объемы поставок никеля приходятся на: никель нелегированный (код ТНВЭД 7502100) – 23,71 тыс.т. (+125,2%) на 211,04 млн.долл. (+205%); штейн никелевый (код ТНВЭД 75011000) – 9,18 тыс.т. (-42,5%) на 6,48 млн.долл. (-35,2%).

В 2003г. произошло некоторое уменьшение поставок «меди и изделий из него» на 15,7% (104,09 тыс.т.) на 166,87 млн.долл. (-12,4%). Наиболее значимые позиции в поставках меди приходятся на: медь рафинированную с максимальным размером поперечного сечения более 6 мм (код ТНВЭД 74081100) в объеме 38,5 тыс.т. (+44,8%) на 68,59 млн.долл. (+59,5%); катоды и секции катодов рафинированной меди (код ТНВЭД 74031100) в объеме 38 тыс.т. (-50,6%) на 64,17 млн.долл. (-48,3%).

Девятое место занимают поставки бумажной массы и целлюлозы – 890,5 тыс.т. (-2,1%) или 373,26 млн.долл. (+4,1%). Их доля в российском экспорте уменьшилась с 4,3% до 3,8%, также снизилась доля российского экспорта целлюлозы в физических объемах в совокупном импорте Китая (6,03 млн.т., при росте на 14,6%) до 14,7% (в 2002г. – 17,3%, в 2001г. – 17,8%).

Наиболее значимую позицию составили поставки «сульфатной целлюлозы из хвойных пород» (код ТНВЭД 4703210). Несмотря на то, что их физические объемы, составившие 422,76 тыс. т, остались на уровне 2002г., стоимостные увеличились до 190,19 млн.долл. (+11%). Уменьшились поставки «сульфатной небеленой целлюлозы из хвойных пород» (код ТНВЭД 47031100) – до 265,69 тыс.т. (-3,7%) на 94,63 млн.долл. (-5%), а также «сульфитной целлюлозы из лиственных пород» (код ТНВЭД 4703290) – до 167,12 тыс.т. (-15,6%) или 71,93 млн.долл. (-11,6%).

Вышеуказанные товарные группы суммарно составляют 97% совокупного объема российского экспорта в Китай.

Росимпорт из КНР-2003

Импорт России из Китая в 2003г. стабильно увеличивался по всем основным позициям, за исключением мяса. В структуре импорта наибольший удельный вес занимают товары народного потребления и продукты питания (в общей сложности более 70%, в т.ч. товары ширпотреба – 65%). Ведущими позициями российского импорта из КНР традиционно являются изделия из кожи, обувь, одежда, текстильные товары, трикотаж, бытовая электротехника и электроника.

Машины и оборудование. Удельный вес товаров данной группы увеличился в 2003г. до 17,6% против 15,8% в 2002г. Основная часть поставок машин и оборудования в 2003г. приходилась на товарную группу 85 – «Электрические машины и оборудование, аппаратура для записи». Их поставки в стоимостном выражении повысились с 310,1 млн.долл. до 514,72 млн.долл. (+66%). В данной группе ведущей товарной позицией по-прежнему являлись «части для приемной и передающей аппаратуры для радиотелефонной, радиотелеграфной связи, радиовещания, телевизионных приемников» (код ТНВЭД 85299081), импорт которых по сравнению с 2002г. возрос как в физических (на 11,7%), так и в стоимостных (на 37,4%) объемах, и достиг 6,59 тыс.т. и 73 млн.долл.

Возросли поставки «ламп и трубок электронных с катодом для цветного изображения» (код ТНВЭД 85401100), достигнув 1,28 млн.т. (+85,7%) на 50,66 млн.долл. (+76,8%). «Станций мобильной связи» (код ТНВЭД 85252092) было импортировано в количестве 63 единиц (-83,5%) на 35,6 млн.долл. (+59,1%).

В 2003г. в Россию было ввезено 769,57 тыс.шт. «микроволновых печей» (код ТНВЭД 85165000 (+241,6%) на 33,93 млн.долл. (+267%). Крупные поставки пришлись на «видеомониторы с электронно-лучевой трубкой, имеющей размер экрана по диагонали более 52 см, но не более 72 см» – 268,36 тыс.шт. (+100%) или 28,48 млн.долл. (+100%). Импорт «цифровых видеозаписывающих и видеовоспроизводящих аппаратуры» (ТНВЭД 85219012) достиг 515,43 тыс. комплектов (+100%) и в стоимостном выражении равнялся 26,1 млн.долл. (+100%).

Практически удвоился импорт «водонагревательных приборов» (ТНВЭД 85162990), достигший 1,23 млн.шт. (+81,2%) на 15,67 млн.долл. (+92,4%). Также увеличился импорт «автоматических выключателей» (ТНВЭД 85362000), составивший 22,16 млн.шт. (+124%) или 15,8 млн.долл. (+111,9%). Продолжился рост поставок «угольных электродов» (ТНВЭД 85451900) – до 39,68 тыс.т. (+73,8%) или 12,66 млн.долл. (+59,8%).

Существенно возрос импорт «громкоговорителей и дисплеев для гражданской авиации» (код ТНВЭД 85182200) – 2,07 млн.шт. (+489,3%) на 12,65 млн.долл. (+412,5%). Увеличились поставки «электрических кофеварок и чайников» (код ТНВЭД 85167100), которые составили 2,38 млн.шт. (+83,6%) на 10,46 млн.долл. (+59,9%); ввоз «бытовых пылесосов» (код ТНВЭД 85091000) достиг 552,8 тыс.шт. (+305,4%) или 9,62 млн.долл. (+218,4%); импорт «электрических утюгов с па-

роувлажнением» (код ТНВЭД 85164000) составил 409,09 тыс.шт. (+69,7%) или 6,29 млн.долл. (+484,3%).

Увеличились также поставки «цифровых коммутаторов для мобильной телефонной и коммутаторной связи» (код 85173013) – 16 станций (+23%) на 8,04 млн.долл. (+35,9%); «цифровых коммутаторов телефонной связи с емкостью более 5000 входов» (код ТНВЭД 85173011) – 33 станции (+3,1%) или 7,08 млн.долл. (+51,2%).

Наиболее быстро в 2003г. увеличивался импорт по товарной группе 84 «Энергетическое, технологическое и другое оборудование, станки, насосы» – до 434,68 млн.долл. (+121,2%), в результате ее доля в российском импорте повысилась с 5,6% до 7,2%. Наибольшие поставки пришлись на «катодные дисплеи» (код ТНВЭД 84716012), объем которых достиг 1,09 млн.шт. (+100%) и составил 110,5 млн.долл. (+100%); «жидкокристаллические дисплеи» (код ТНВЭД 84716011) – 135,12 тыс.шт. (+100%) на 33,7 млн.долл.(+100%). Продолжился рост поставок по товарной позиции «части и принадлежности к машинам для автоматической обработки информации и их блокам» (код ТНВЭД 84733090) – 8,7 млн.шт. (+86,1%) на 52,06 млн.долл. (+179,4%).

Увеличился ввоз «клапанов для трубопроводов, котлов, резервуаров, цистерн» (код ТНВЭД 84818090) – 16,44 млн.шт. (+206,5%) на 40,22 млн.долл. (+219,6%); «запчастей к клапанам для трубопроводов, котлов, резервуаров, цистерн» (код ТНВЭД 84819090) – 4,48 млн.т. (+171,35) на 15,25 млн.долл. (+150%); «смесителей кранов» (код ТНВЭД 84818010) – 15,7 млн.шт. на(+100%) или 9,29 млн.долл. (+100%).

В 2003г. также возрос импорт «оконных и настенных кондиционеров» (ТНВЭД 84151010 и 84151021) – до 59,72 тыс.шт. (251%) или 11,8 млн.долл. (+257,4%); увеличились поставки «частей к стиральным машинам емкостью не более 10 кг.» (код ТНВЭД 84509010) – до 3,32 млн.т. (+73,25) на 10,08 млн.долл. (+40,2%).

Импорт изделий из кожи составил 954,21 млн.долл. (+88%). В рамках указанной товарной группы Китай поставляет в Россию в основном кожаную одежду (код ТНВЭД 42031000), импорт которой равнялся 15,25 млн. комплектов (+74,7%) на 893,78 млн.долл. (+87,3%).

Важной составляющей импорта по данной группе являются также различного рода чемоданы, сумки и футляры. При этом вновь увеличились поставки «сумок с поверхностью из пластмассы или текстильных материалов (код ТНВЭД 42022200) – до 6,11 млн.шт. (+103,7%), 13,27 млн.долл. (+179,6%), а поставки «сумок с лицевой поверхностью из натуральной, искусственной или лаковой кожи» уменьшились (код ТНВЭД 42022100) до 3,08 млн.шт. (-82,9%) или до 3,61 млн.долл. (-50,8%).

Одежда текстильная. В 2003г. импорт данной продукции продолжал расти – до 791,06 млн.долл. (+76,9%), а ее доля в российском импорте увеличилась до 13,1% (в 2002г. – 12,7%). По указанной товарной группе поставляется большей частью мужская одежда. Наибольший объем импорта в 2003г. пришелся на «мужскую одежду из химических волокон» (код ТНВЭД 62113390) – 14,37 млн.шт. (+87,8%) или 88,97 млн.долл. (+43,8%); «мужские сорочки и рубашки» (код ТНВЭД 62053000) – 30,14 млн.шт. (+79,9%) или 82,76 млн.долл. (+137,9%); «мужские костюмы из шерсти» (код ТНВЭД 62031990) – 6,58 млн.шт. (+42,3%) или 53,39 млн.долл. (+56,7%); «мужские брюки и бриджи из хлопка» (код ТНВЭД 62034290) – 11,79 млн.шт. (+310,4%) или 52,51 млн.долл. (+333,8%)

Заметно возрос импорт «пальто, плащей, курток, ветровок для женщин и девочек из химических волокон» (код ТНВЭД 62029390), который составил 6,69 млн. шт. (+109,3%) на 57,31 млн.долл. (+177%). Существенно увеличились поставки «женской верхней одежды и пуховок» (код ТНВЭД 62021310), 823,51 тыс.шт. (+292,1%) или 27,16 млн.долл. (+686,9%); «женских пальто из шерсти» (код ТНВЭД 62021100), 319,83 тыс.шт. (+60,6%) на 23,54 млн.долл. (+71,4%).

Прочие готовые текстильные изделия. Импорт составил 195,87 млн.долл. (+233,5%), доля в структуре импорта увеличилась с 1,7% до 3,2%. Основной объем поставок по-прежнему приходится на «одеяла и пледы дорожные из синтетических волокон» (код ТНВЭД 63014000), импорт которых составил 3,34 млн.шт. (+67,9%) на 24,73 млн.долл. (+65,4%); существенно возрос импорт «одеял и пледов дорожных из овечьей шерсти» (код ТНВЭД 63012000) – до 728,45 тыс.шт. (+997,2%) на 14,84 млн.долл. (+715,5%). Сохранялся высокий рост импорта «хлопчатобумажных полотенец» (код ТНВЭД 63026010) – 23,41 млн.шт. (+69,9%) на 21,3 млн.долл. (+62,7%)). Значительными темпами продолжал расти импорт «хлопчатобумажного постельного белья» (код ТНВЭД 63023192) – 2,12 млн. комплектов (+985,1%) на 19,26 млн.долл. (+в 36,95 раз).

Импорт «хлопчатобумажных занавесок» (код ТНВЭД 63031210) составил 411,46 тыс. комплектов (+913,1%) на 25,33 млн.долл. (+381%). Вновь увеличился импорт «постельных покрывал неручной вязки» (код ТНВЭД 63041139) – 457,27 тыс. комплектов (+100%) на 22,69 млн.долл. (+100%).

Одежда из трикотажа. Импорт из Китая в 2003г. повысился до 499,23 млн.долл. (+79,1%), доля в структуре импорта также возросла с 7,9% до 8,3%. Основной объем поставок пришелся на «свитеры, полуверы, джемперы, жилеты из овечьей шерсти» (код 61101100), 8,8 млн.шт. (+298,5%) на 60,49 млн.долл. (+377,9%); «мужские пальто, теплые куртки, ветровки из химических нитей» (код ТНВЭД 61013000), 7,43 млн.шт. (+923,6%) на 57,56 млн.долл. (+в 11,3 раза); «свитеры, полуверы, джемперы, жилеты из химических нитей» (код ТНВЭД 61103000), 25,76 млн.шт. (+86,3%), 47,8 млн.долл. (+45,6%).

Импорт «женских брюк, бриджей, шорт и комбинезонов из синтетических нитей» (код ТНВЭД 61046300) составил 19,57 млн. шт. (+60,15) на 29,55 млн.долл. (+83,4%). Увеличился также ввоз «мужских брюк из синтетических нитей» (ТНВЭД 61034300), составив 24,39 млн. пар (+55,5%) на 24,1 млн.долл. (+29,3%); «чулок и гольф из синтетических нитей» (код ТНВЭД 61159300) импортировано 171,28 млн. пар (+27,4%) на 21,16 млн.долл.(+20%).

Импорт обуви из Китая увеличился до 544,72 млн.долл. (+13,1%). В данной товарной группе наиболее крупные объемы импорта приходятся на «обувь с союзкой из ремешков закрывающую щиколотку» (код ТНВЭД 64039100) – 18,44 млн. пар (+78,5%) на 158,09 млн.долл. (+96,2%), «обувь с

монолитной подошвой» (код ТНВЭД 64039900) – 24,01 млн. пар (-8,4%) на 150,49 млн.долл. (-3,1%); «обувь с верхом из полимерного материала» (код ТНВЭД 64029900) – 41,49 млн. пар (+22,1%) на 114,34 млн.долл. (+49,6%).

Пушнина. Импорт пушнины из Китая составил 351,01 млн.долл. (+в 4,4 раза), удельный вес в структуре закупок повысилась с 2,3% до 5,8%. Основной позицией стал ввоз «меховой одежды» (код ТНВЭД 43031010) – 2,73 млн.т. (+136,9%) на 340,23 млн.долл. (+385,4%). Импорт «прочих меховых изделий» (код ТНВЭД 43039000) составил 261,88 т. (-7,3%) или 5,74 млн.долл. (+24,7%).

Ввоз «изделий из искусственного меха» (код ТНВЭД 43040020) сократился до 499,58 т (-21,1%) и составил 4,03 млн.долл. (-6,7%).

Химические товары. Третий год подряд возрастает импорт из Китая химических товаров. В 2003г. он составил 295,15 млн.долл. (+70,7%), хотя удельный вес в структуре российского импорта осталась на уровне 4,9%. Наибольшая доля в импорте химтоваров пришлась на товарную группу 39 – «Пластмассы, изделия из них» – 120,27 млн.долл. (+76%).

В 2003г. значительный объем поставок пришелся также на «статуэтки и декоративные изделия из пластмассы» (код ТНВЭД 39264000) – 8,69 тыс.т. (+61,9%) или 12,83 млн.долл. (+79%); «фурнитуры из пластмассы для механизмов и оборудования» (код ТНВЭД 39269090) – 9,97 тыс.т. (+42%) или 10,85 млн.долл. (+39,1%). Импорт «пластмассовых изделий из полимеров этилена для транспортировки и упаковки» (код ТНВЭД 39232100) составил 10,52 тыс.т. (+3%), что в стоимостном объеме равнялось 9,59 млн.долл. (+8,4%).

Импорт «школьных и канцелярских принадлежностей» (код ТНВЭД 39261000) достиг 4,83 тыс.т. (+37,3%) на 6,79 млн.долл. (+56,4%).

По товарной группе 29 – «Органические химические соединения» на 56,91 млн.долл. (+35,9%) – наибольшие поставки пришлись на «лимонную кислоту» (код ТНВЭД 29181400) в объеме 9,09 тыс.т. (-19,8%) на 5,17 млн.долл. (-24,2%); «витамин С» (код ТНВЭД 29362700) – 654,6 т. (+95,3%) на 3,74 млн.долл. (+234,5%); аспирина (код 29182210) – 1,4 тыс.т. (+77,7%) на 2,3 млн.долл. (+81%). Сократился импорт «ванилина» (код ТНВЭД 29124100) до 288,48 т. (-8,6%) или 2,34 млн.долл. (-4,6%).

Мясо. В 2003г. отмечено сокращение физических и стоимостных объемов ввоза китайской мясопродукции. Импорт мяса из Китая сократился на 12,6% (до 112,99 млн.долл.), а в физическом объеме – на 11,4% – до 100,13 тыс. т. Уменьшение поставок было связано с введением в 2003г. российской стороной мер по защите внутреннего рынка в соответствии с Постановлениями правительства России от 23.01.2003: №49 и №50 «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации», касающиеся мяса крупного рогатого скота и свинины соответственно, и №48 «О мерах по защите российского птицеводства»).

Сократился импорт «мороженых частей тушек домашней птицы» (код ТНВЭД 02071419) до 22,82 тыс.т. (-26%) на 22,82 млн.долл. (-20,8%). Существенно уменьшился ввоз «мороженых свиных туш и полутуш» (код ТНВЭД 02032190), составив 3,7 тыс.т. или 3,85 млн.долл. (-59%). Импорт «цельных утиных тушек» (код ТНВЭД) составил 1,43 тыс.т. (-55,7%) или 1,39 млн.долл. (-55,5%). Основная часть поставок пришлась «на охлажденную или мороженую свежую свинину» (код ТНВЭД 02032900), импорт которой остался на уровне 2002г.: 66,94 тыс.т. на 79,46 млн.долл. (-5,5%).

Импорт игрушек и спортинвентаря составил 109,68 млн.долл. (+29,6%). В рамках данной товарной группы поставлялись «набивные игрушки в форме животных» (код ТНВЭД 95034100), импорт которых достиг 98,15 млн.шт. (+24,2%) на 43,82 млн.долл. (+25,4%). Импорт прочих игрушек (код ТНВЭД 95039000) составил 72,85 млн.шт. (+23,5%) или 11,15 млн.долл. (+33,3%). Значительно увеличился импорт «новогодних и рождественских товаров» (код ТНВЭД 95051000), достигший 7,79 тыс.т. (+44,7%) или 12,51 млн.долл. (+58,2%).

Продукты из овощей, фруктов, орехов. Импорт составил 83,36 млн.долл. (+45,3%), доля в структуре импорта несколько уменьшилась – с 1,6% до 1,4%. В данной товарной группе по-прежнему импортируется в основном «консервированный томатный соус» (код ТНВЭД 20029010) – 51,86 тыс.т. (+15,9%) на 25,39 млн.долл. (+6,8%), яблочный сок – 46,63 тыс.т. (+79,8%) на 25,86 млн.долл. (+104%), а также грибные консервы – 10,2 тыс.т. (-1,1%) на 7,52 млн.долл.(-3,5%), арахис – 9,09 тыс.т. (+11,3%) на 7,07 млн.долл.(+35,2%) и фруктовые джемы – 7,65 тыс.т. (+114,6%) на 5,88 млн.долл. (+129,2%).

Зерновые. Импорт зерна составил 72,33 млн.долл. (+39,8%). Основной товарной позицией явился «рис, полу- или полностью обрушенный» (ТНВЭД 10063090), поставки которого составили 266,39 тыс.т. (+24,7%) на 63,13 млн.долл. (+25,5%). В 2003г. в больших объемах была закуплена «гречиха» (код ТНВЭД 10081000) – 74,38 тыс.т. (+100%) на 8,51 млн.долл. (+100%).

Проявляющиеся в развитии товарной структуры торговли тенденции объективно не отвечают интересам России. Рост российских поставок сырья и отдельных видов промышленной продукции не сопровождается пропорциональным расширением взаимодействия с высокотехнологичными отраслями Китая (автомобилестроение, телекоммуникации, авиационная промышленность, машиностроение), которые являются основными локомотивами его экономического развития. Форсированными темпами идет увеличение китайского присутствия на различных чувствительных для отечественных производителей сегментах российского рынка.

Техсотрудничество с РФ

Несмотря на относительно небольшой удельный вес России во внешнеэкономических связях Китая, здесь традиционно рассматривают нашу страну в качестве весьма важного и стратегически значимого партнера. Основными элементами китайского подхода к торгово-экономическим связям с Россией являются, во-первых, заинтересованность в получении надежного и долговременного доступа к источникам сырья, в первую очередь, нефти и газа, а также руд черных и цветных металлов, биоресурсов моря, древесины. Во-вторых, стремление обеспечить значимое присутствие на представляющих интерес сегментах рос-

сийского рынка (товары легкой, текстильной, пищевой промышленности, а также отдельные виды машин и оборудования). В-третьих, использование в своих интересах имеющегося в России потенциала в области передовых научных разработок и технологий.

В нынешних условиях диверсификация структуры взаимной торговли, и в первую очередь российского экспорта в Китай, продолжает оставаться главной задачей торгово-экономической политики России на китайском направлении. Усиление внимания правительственных органов России и Китая к развитию торговли машинами и оборудованием способствовало повышению активности крупных российских компаний на китайском рынке. В области энергетического машиностроения российская компания «Силовые машины» совместно с китайскими партнерами приняла участие в трех тендерах на поставку оборудования для строящихся гидроэлектростанций («Саньбаньси», «Шуйбуя», «Паньшуй»). Победы на указанных тендерах одержать не удалось. Участие в них позволило компании «Силовые машины» не только наполнить реальным содержанием ранее подписанные соглашения о сотрудничестве с наиболее известными китайскими заводами-производителями, но и заявить о себе как об одном из активных игроков китайского рынка энергооборудования. В 2004г. компания предполагает в кооперации с китайскими заводами выступить еще в 4-6 тендерах по объектам гидроэнергетики.

В 2003г. ОАО «Силовые машины – Энергомашэкспорт» осуществляло поставки энергооборудования для ГЭС «Ванминпо» и ГЭС «Ципинпу» на 1,5 млн.долл. Подписаны контракты на поставку в 2004-05гг. для электростанций «Ципинпу» и «Суйчжун» рабочих колес и запчастей на 7 млн.долл.

Наметились некоторые предпосылки для восстановления российского присутствия в сфере тепловой энергетики Китая, в которой российским компаниями не удалось получать заказы, начиная со II пол. 90гг. В 2003г. велись переговоры с крупнейшими китайскими компаниями «Гохуа» и «Хуанэн» о возможностях поставок российского оборудования для модернизации построенных в конце 90гг. с нашим участием ТЭС «Суйчжун» и «Иминь». Указанным китайским компаниям были переданы технические предложения на основное оборудование и проведена их техническая защита. Повышению шансов российских компаний на получение заказов по расширению и реконструкции ТЭС, ранее построенных с российским участием, будут способствовать достигнутые в фев. 2004г. договоренности по урегулированию задолженности и взаимных претензий между ФГУП «ВО «Технопромэкспорт» и китайской компанией «Техноимпорт» по вопросам завершения строительства первой очереди ТЭС «Суйчжун».

Что касается сотрудничества в области атомной энергетики, то выполнение российских обязательств по сооружению первой очереди Тяньваньской АЭС в целом осуществлялось достаточно успешно и в соответствии с графиком. В 2003г. ЗАО «Атомстройэкспорт» поставило на станцию 20 тыс.т. оборудования, трубопроводов и материалов на 365 млн.долл. В 2004г. будет поставлено 650 т. оборудования на 12 млн.долл. С начала строительства АЭС из кредита РФ в 1,3 млрд.долл. освоено 75% средств. Коммерческий пуск 2 блоков ВВЭР-1000 запланирован на конец 2004 и 2005гг. «Атомстройэкспорт» передал китайской стороне техпредложения по строительству 3 и 4 блоков станции, готовится к тендерам на 4 блока АЭС в провинциях Гуандун и Чжэцзян, которые намечены на I пол. 2004г.

В поставках российской продукции гражданского машиностроения в Китай в 2003г. принимало участие ОАО «Росстанкоинструмент», экспортировавшее тяжелые станки и обрабатывающие центры на общую сумму 1,1 млн.долл., а также подписавшее контракты на поставку в 2004г. 7 зубофрезерных станков и 1 обрабатывающий центр на 1,7 млн.долл. В рамках выполнения контрактных обязательств ОАО «Твэл» в 2004г. начнет осуществлять поставки элементов ядерного топлива на Тяньваньскую АЭС и Ибиньский топливный завод.

В 2003г. российская компания «ОМЗ – Горное оборудование» приняла участие в тендере на поставку шагающего экскаватора для угольного разреза Хэйдайгоу во Внутренней Монголии. Слишком позднее подключение российской компании к борьбе за получение заказа, неизмеримо большие лоббистские возможности американских конкурентов не позволили одержать победу. В дек. 2003г. ОАО «ОМЗ-Горное оборудование» открыло свое представительство в Пекине.

В сфере гражданской авиатехники в 2004г. должны начаться поставки самолетов Ту-204 в соответствии с подписанным в 2001г. контрактом. От его выполнения во многом будут зависеть возможности продолжения сотрудничества с Китаем в этой области.

Реализация проектов сотрудничества: кооперационное производство внедорожных грузовиков и тягачей «Урал» на трех предприятиях КНР (в 2003г. поставлено российской продукции на 1,3 млн.долл., возможный объем поставки в т.г. – 13 млн.долл.), автомобильных двигателей «Заволжского моторного завода» (8 млн.долл.), российских джипов «Горьковского автозавода» (3 млн.долл.), рельсовых изоляторов фирмы «Аптэк» (1 млн.долл.).

В 2003г. состоялся визит в КНР делегации ОАО «Тулаэлектропривод», заключено агентское соглашение с Китайской угольной технологической компанией, в рамках которого китайская сторона получила право выступать в качестве торгового агента по реализации в Китае нефтегазовой запорной арматуры «Тулаэлектропривод». 3 китайские компании выразили заинтересованность в сотрудничестве с российской стороной, ведутся переговоры о контрактах на поставку 20 комплектов арматуры (12 млн.долл.).

Информация по китайским тендерам по соответствующим публикациям в прессе имеет выборочный характер. Полная версия банка данных размещается только на платном (600 долл. в год) общенациональном тендерном сайте: www.china-bidding.com.

Широкий и положительный резонанс в Китае получил проведенный Департаментом поддержки экспорта Минэкономразвития России с российской стороны и компанией по страхованию экспортных кредитов «Синошур» и Минкоммерции КНР с китайской стороны совместный бизнес-семинар по вопросам торговли и инвестиций в ма-

шинотехнической сфере, проведенный 16-17 дек. 2003г. в Пекине. В нем приняли участие представители 11 российских и 14 китайских организаций и компаний, а также финансовые институты двух стран. На семинаре обсуждались заранее отобранные проекты сотрудничества по широкому спектру взаимных поставок машинотехнической продукции, включая сотрудничество в строительстве метрополитенов, автомобилестроении, целлюлозно-бумажной промышленности, переработки сои. Российские участники весьма положительно оценили факт его проведения и подчеркивали, что семинар помог им продемонстрировать китайским партнерам то, что предлагаемые российскими компаниями проекты и темы сотрудничества пользуются поддержкой и вниманием со стороны государственных органов.

В России продолжают рассматривать Китай как традиционно емкий рынок сбыта отечественной машинотехнической продукции гражданского назначения. При этом многие российские предприятия ошибочно полагают, что в Китае может реализовываться их продукция, произведенная на технологиях 80-90гг., причем в рамках обычных торговых операций (за наличные). Китай уже не только самостоятельно производит стандартную машинотехническую продукцию с широким применением западных технологий, но по ряду ключевых направлений (энергетика, транспортные средства, телекоммуникации, нефтедобыча, химическая промышленность, компьютерная, бытовая техника) достиг мирового уровня и проводит жесткую линию на привлечение исключительно передовой продукции и технологий. Осуществляемая Китаем политика импортозамещения в таких отраслях, как черная металлургия и химическая промышленность, уже ограничила экспортные ниши российских производителей.

Показательным примером является ситуация на местном рынке металлообрабатывающего станкостроения, который еще несколько лет назад рассматривался как перспективный для сбыта российской продукции. По мнению представителей станкопроизводящих предприятий России, имеющих длительные партнерские связи в КНР, Китай освоил производство практически всего спектра стандартных станков. КНР уже достигла мирового технического уровня в малых и средних станках, причем предлагает свою технику по значительно меньшей цене, чем другие зарубежные производители. Сейчас китайские компании проявляют интерес только к трем типам зарубежных металлообрабатывающих станков: тяжелым продольно-фрезерным, горизонтально-расточным и токарно-карусельным (ежегодно российские предприятия получают всего 5-10 соответствующих запросов).

Антидемпинг с РФ

Другой ключевой темой, определявшей состояние российско-китайских торгово-экономических отношений в минувшем году, были вопросы доступа на рынки товаров взаимной торговли. В 2003г. в Китае завершились четыре антидемпинговых расследования относительно происходящих из России товаров (холоднокатаный прокат, эпсилон-капролактам, бутадиенстиральный каучук, поливинилхлорид), кроме того, действовали защитные меры в отношении части импортной металлопродукции. Объектом ограничительных мер были товары, составляющие основу российского экспорта, на 500-600 млн.долл. В качестве ответчиков в указанных АДР участвовало 10 российских предприятий.

1. Холоднокатаный прокат. Это самое крупное АДР. В 2002г. российский экспорт в Китай составил 392 млн.долл., в 2003г. – 643 млн.долл. Начато 23 марта 2002г., первичное решение принято 20 мая 2003г., окончательное – 23 сент. 2003г. Ответчиками с российской стороны выступали: ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Северсталь».

В первичном решении китайские органы расследования установили для российских меткомбинатов следующий размер временных антидемпинговых пошлин. Для НЛМК – 29%, ММК – 29%, «Северсталь» – 9%. Учитывая, что ввоз в Китай холоднокатаного проката с мая 2002г. осуществлялся в пределах тарифных квот, установленных в рамках защитных мер в отношении части импортируемой металлопродукции, минкоммерции КНР приняло решение не вводить в действие временные антидемпинговые пошлины, что явилось большим успехом российских металлургов.

В период между принятием первичного и окончательного решения состоялись верификационные поездки китайских экспертов в Россию для проверки НЛМК и ММК (осуществлялись в Москве). В течение всего этого времени российская сторона последовательно ставила перед минкоммерции КНР вопрос о недопустимости попадания экспорта российского холоднокатаного проката под двойное ограничение (тарифная квота плюс антидемпинговая пошлина) и добивалась максимального уменьшения размеров антидемпинговой пошлины.

В результате в окончательном решении по данному АДР удалось достичь существенного снижения размеров антидемпинговых пошлин для российских меткомбинатов, в т.ч. для Новолипецкого металлургического завода – с 29% до 7%, для Магнитогорского металлургического комбината – с 29% до 18%, для ОАО «Северсталь» размер антидемпинговой пошлины остался без изменений – 9%. На момент принятия окончательного решения китайская сторона отложила введение в действие определенных ею антидемпинговых мер, решение о чем действовало до 14 янв. 2004г., т.е. в течение всего периода применения защитных мер в отношении импорта металлопродукции.

В течение почти всего 2003г. в Китае продолжали действовать защитные меры в отношении 11 видов металлопродукции, в т.ч. холоднокатаного и горячекатаного проката, электротехнической стали. В этих условиях российский экспорт осуществлялся в рамках установленной национальной тарифной квоты, что позволяло поддерживать достаточно высокие темпы прироста поставок. После объявленной в США в дек. 2003г. отмены введенных в марте 2002г. ограничений на импорт стали Китай с 26 дек. 2003г. прекратил действие защитных мер в отношении части металлопродукции.

2. Поливинилхлорид. В 2002г. российский экспорт в КНР поливинилхлорида составил 113 млн.долл., в 2003г. – 75,25 млн.долл. Расследование начато 29 марта 2002г., первичное решение принято 12 мая 2003г., окончательное – 29 сент. 2003г. Ответчиками являются ОАО «Саянскхим-

пласт» и ОАО «Каустик» (г.Стерлитамак). На долю ОАО «Саянскхимпласт» приходится порядка 80% российских поставок.

Размеры временной антидемпинговой пошлины (67% и 34%), многократно превысившие запросные требования истцов (17,3%), а также отмена китайской стороной льготной таможенной пошлины в рамках приграничной торговли, по каналам которой осуществлялась поставка большей части российского ПВХ, привели к тому, что китайский рынок оказался практически закрыт для российских экспортеров.

В письме министра экономического развития и торговли Г.О.Грефа от 1 июля 2003г. на имя министра коммерции КНР Люй Фуюаня, во время переговоров между Г.О.Грефом и Люй Фуюанем 12 авг. в Москве, в ходе заседания российско-китайской Подкомиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, а также предшествующих ему экспертных консультаций российская сторона жестко ставила перед компетентными органами КНР вопрос об отсутствии объективных и убедительных доказательств наличия существенного ущерба для отраслей китайской промышленности. Вопросы торговли поливинилхлоридом ставились также в ходе состоявшихся в сент. 2003г. в Пекине заседания Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая и восьмой регулярной встречи премьеров двух стран.

Активное участие в расследовании приняло ОАО «Саянскхимпласт», в ходе переговоров с минкоммерции КНР, которые в общей сложности продолжались несколько месяцев. В июле 2003г. состоялась верификационная поездка китайских экспертов на ОАО «Саянскхимпласт». Переговоры с минкоммерции КНР потребовали принятия не только ценовых, но и количественных обязательств. Высокая степень активности российских госорганов по теме ущерба, а также грамотный подход предприятия к организации переговоров объективно способствовали усилению позиции «Саянскхимпласта». В результате впервые в российско-китайских торгово-экономических отношениях путем заключения ценового соглашения на достаточно благоприятных условиях из под действия антидемпинговых пошлин был выведен крупнейший российский экспортер поливинилхлорида.

3. Бутадиен-стирольный каучук. В 2002г. Россия экспортировала в КНР бутадиен-стирольного каучука на 61 млн.долл., в 2003г. – 57,88 млн.долл. Антидемпинговое расследование начато 19 марта 2002г., первичное решение вынесено 16 апр. 2003г., окончательное – 9 сент. 2003г. Ответчиками с российской стороны являются «Тольяттисинтезкаучук», «Воронежсинтезкаучук», «Омсккаучук», «NCHZ-Стерлитамак» и пять торговых компаний.

Временные антидемпинговые пошлины определены для «Тольяттикаучук» – 25%, «Омсккаучук» – 27%, «Стерлитамак» – 16%, остальных – 46%. Верификационная поездка на российские предприятия состоялась в середине июля. В конце июля – начале авг. «Тольяттикаучук» сделало попытку начать переговоры о принятии ценового обязательства. Однако подготовленный «Тольяттикаучуком» проект ценовых обязательств был выполнен на низком профессиональном уровне, и переговоры завода с минкоммерции КНР какого-либо развития не получили. В окончательном решении по указанному АДР размеры антидемпинговых пошлин мало чем отличались от предварительного решения: соответственно «Тольяттикаучук» – 25%, «Омсккаучук» – 23%, «Стерлитамак» – 14%, остальных – 38%.

4. Эпсилон-капролактам. В 2002г. российские поставки эпсилон-капролактама в Китай равнялись 95,6 млн.долл., в 2003г. – 77,13 млн.долл. Данное АДР начато 7 дек. 2001г., первичное решение вынесено 7 янв. 2003г. Ответчиками с российской стороны являются «Куйбышевазот», «Кемеровоазот». Временные антидемпинговые пошлины были определены соответственно 14%, 6%, остальные – 29%. Еще одно российское предприятие – «Щекиноазот» – по причине изменений в своем руководстве не смогло официально зарегистрироваться в качестве участника АДР.

Промежуток между принятием первичного и окончательного решения совпал с периодом обострения эпидемии атипичной пневмонии в Китае, что наложило отпечаток на ход расследования, позволило провести слушания по данному делу, которых добивались российские производители. В окончательном решении, принятом 9 сент. 2003г., для российских предприятий были установлены антидемпинговые пошлины: «Куйбышевазот» – 7%, «Кемеровоазот» – 9%, остальные – 16%.

Опыт проводимых в КНР антидемпинговых расследований показывает, что успех в них может быть достигнут только тогда, когда «политическая» поддержка на правительственном уровне подкрепляется грамотными и активными действиями самих предприятий. В тех же случаях, когда предприятия занимают в процессе расследования пассивную выжидательную позицию, рассчитывая исключительно на помощь государства, результаты чаще всего бывают неудовлетворительными, что и произошло во время проведения антидемпинговых расследований в отношении эпсилон-капролактама и бутадиен-стирольного каучука.

Проблемы доступа товаров во взаимной торговле будут оставаться весьма актуальными и в текущем году. Китайская сторона не скрывает своих намерений активно применять весь арсенал ограничительных мер для защиты внутреннего рынка. Доказательством этому стало введение в действие с 14 янв. 2004г. антидемпинговых пошлин на холоднокатаный прокат, что стало серьезным раздражителем в двусторонних торгово-экономических отношениях.

Диалог с Россией

Развитию российско-китайского торгово-экономического сотрудничества способствует отлаженная работа созданного в 1996г. механизма регулярных встреч глав правительств России и Китая. На восьмой регулярной встрече глав правительств России и КНР (сент. 2003г.) из документов, касающихся двустороннего взаимодействия, были подписаны: Меморандум о развитии взаимодействия между министерством экономического развития и торговли РФ и госкомитетом КНР по развитию и реформе; и Протокол между министерством экономического развития и торговли РФ и министерством коммерции КНР о совершенствовании механизма раннего предупреждения и консультаций по чувствительным товарам

российско-китайской торговли; Рамочное соглашение о сотрудничестве между Внешторгбанком и «Ситик Индастриал банк».

Данные документы определили направления развития сотрудничества соответствующих правительственных органов и банковских структур по принципиальным вопросам, касающимся развития экономических преобразований в Российской Федерации и КНР, а также важнейших проблем торгово-политического характера, существующих и/или могущих потенциально возникнуть в двусторонних отношениях между странами, в т.ч. с учетом применения КНР механизмов защиты внутреннего рынка после присоединения к ВТО.

В составе Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств (создана в 1997г.) действуют 9 отраслевых подкомиссий: по торгово-экономическому (6 заседание состоялось 27-28 авг. 2003г. в Пекине), научно-техническому, межбанковскому сотрудничеству, по ядерным вопросам, по связи и информационным технологиям, по сотрудничеству в области энергетики, транспорта, космоса, туризма.

Договорно-правовая база двусторонних отношений между Россией и КНР составляет более 180 документов – межгосударственных договоров: межправительственных и межведомственных соглашений; совместных документов, хотя и не имеющих статус международных договоров, но подписанных по различным вопросам на высшем уровне и фиксирующих позиции сторон по различным аспектам двусторонних отношений, мировой и региональной проблематике. Возможности совершенствования договорно-правовой базы торгово-экономических отношений Россия и КНР во многом будут определяться итогами продолжающихся двусторонних российско-китайских переговоров в рамках процесса присоединения России к ВТО.

С проблематикой доступа товаров на рынки во взаимной торговле были тесно связаны продолжавшиеся в 2003г. российско-китайские переговоры по присоединению России к ВТО. После переговорной паузы, длившейся с дек. 2002г. по сент. 2003г., было проведено два раунда переговоров соответственно в Пекине и Женеве, на которых, однако, не удалось достичь существенного прогресса. Китайская сторона продолжала придерживаться жестких требований как по рынку товаров, так и услуг, а также пытаться использовать проводящие переговоры для решения интересующих ее вопросов, связанных с созданием льготных условий для доступа своих товаров на российский рынок. Основной задачей на 2004г.является завершение переговорного процесса с Китаем и перевод его в конструктивное русло на приемлемых для России условиях.

Среди вопросов, относящихся к торгово-экономическому взаимодействию двух стран, с китайской стороны в течение 2003г. на первый план настойчиво выдвигалась проблема реализации крупных совместных нефтегазовых проектов, в первую очередь нефтепровода «Россия-Китай», а также строительства газопровода с Ковыктинского газового месторождения (Иркутская область) на северо-восток Китая и далее – в Республику Корея. Значение проекта строительства нефтепровода «Ангарск-Дацин» акцентировалось китайской стороной как в ходе госвизита в Россию председателя КНР Ху Цзиньтао в мае 2003г., так и на всех других крупных двусторонних встречах.

Российская сторона строила свою позицию, признавая двустороннее сотрудничество в нефтегазовой сфере одним из перспективных направлений двустороннего взаимодействия, подчеркивая при этом, что формы такого сотрудничества могут быть многообразны и включать в себя строительство нефте- и газопроводов, поставки нефти по железной дороге, освоение месторождений углеводородов. При этом заявлялось, что этапность, сроки и другие технические параметры конкретных проектов могут быть определены совместно на основе «Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2020г.», а также реальных потребностей китайского рынка в тех или иных видах углеводородного сырья.

Определенному снятию напряженности вокруг вопроса о строительстве нефтепровода способствовали договоренности между российской компанией «Юкос» и китайскими компаниями КННК и «Синопек» об увеличении ежегодного объема экспорта нефти до 4,5-5,5 млн.т. в 2004-05гг. с поэтапным доведением его до 15 млн.т. Китайская сторона по-прежнему намерена добиваться положительного решения о строительстве нефтепровода «Ангарск-Дацин».

Реализация совместных проектов в газовой сфере. Российский подход к ним базировался на Программе создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Координатором газовых проектов с российской стороны, включая сотрудничество по проектам с Китаем и экспорту газа, будет выступать ОАО «Газпром». В конце 2003г. компании, участвующие в разработке Ковыктинского проекта подписали соглашение о предварительном ТЭО, которое предусматривает поставки с 2008г. в северо-восточные районы КНР до 12 млрд.куб.м. и 10 млрд.куб.м. – в Республику Корея. Однако стороны пока не согласовали формулу и базовые параметры цены поставляемого газа, не определена также и роль «Газпрома» в реализации проекта. Китайская сторона настаивает на подписании соответствующего межправительственного соглашения и предоставлении правительственных гарантий с российской стороны.

В 2003г. не получило существенного развития участие ОАО «Газпром» в рамках международного консорциума по строительству транскитайского газопровода «Запад-Восток». Достигнутое в середине 2002г. рамочное соглашение о создании совместных предприятий на всех стадиях реализации проекта, включая добычу, транспортировку и распределение газа, осталось не выполненным. Китайский участник проекта – компания «Петрочайна» – фактически своими силами завершило строительство восточного участка газопровода, по которому в конце года началась подача газа в район Шанхая. Акцент в деятельности «Газпрома» в Китае придется сделать не на строительство газопровода «Запад-Восток», а на проекты, напрямую с ним не связанные, речь может пойти о строительстве подземных хранилищ газа в различных районах Китая.

Работа по урегулированию валютно-кредитных отношений велась по двум направлениям: 1) по урегулированию клиринговой задолженности

бывшего Советского Союза в торговле с Китаем в 1990-1991 гг. и с Россией в 1992г.; 2) дальнейшему расширению межбанковского сотрудничества.

4-5 дек. 2003г. в Пекине проведен третий раунд переговоров по окончательному урегулированию положительного сальдо Китая в торговле КНР с б. СССР и Россией с расчетами по клирингу. Российскую делегацию возглавлял замминистра финансов России С.И.Колотухин, в переговорах участвовали представители Внешэкономбанка.

Основные разногласия сторон сводятся к принципам пересчета клиринговой задолженности в доллары США и срокам ее погашения. В своем официальном письме от 18 июня 2003г. минкоммерции КНР, учитывая многократно высказывавшиеся российской стороной пожелания о погашении положительного сальдо китайской стороны машинотехнической продукцией, в принципе подтвердила свое согласие включить российскую машинотехническую продукцию, пользующуюся спросом на китайском рынке, в товарный список в счет погашения. При этом конкретный перечень будет определяться на основании коммерческих переговоров предприятий.

В 2003г. в практическую стадию вступило выполнение подписанного Банком России и Народным банком Китая соглашения «О банковских расчетах в приграничной торговле».

К началу нояб. 2003г. 4 китайских банка и 11 российских банков, имеющие свои филиалы в Благовещенске и Хэйхэ, подписали межбанковские соглашения по расчетам в национальной валюте. К середине нояб. 2003г. было осуществлено 388 платежных операций (на 204,34 млн.долл.), в т.ч. 367 операций по расчетам в рублях (на 289,91 млн.руб., или 9,34 млн.долл.) и 21 операция по расчетам в юанях на 4,1 млн. юаней, или 490 тыс.долл. К середине нояб. 2003г. удалось решить вопрос легального и документированного провоза через таможенные посты России и Китая наличных рублевых средств для нужд банковских расчетов. Расчеты были ограничены только операциями в рамках «торговли товарами», а операции по «торговле услугами» (оплата труда китайских рабочих, подрядно-строительных работ, туристических услуг) расчетами в национальных валютах оказались неохваченными. В этой связи Народный банк Китая высказался за расширение как географических рамок эксперимента, так и за увеличение видов операций, платежи по которым могли бы осуществляться в национальных валютах.

27-28 нояб. 2003г. в Пекине прошел второй российско-китайский межбанковский Форум. На Форуме присутствовало более 70 российских кредитных организаций и 100 представителей китайских банков и деловых кругов. Подписаны «Итоговый документ» и «Соглашение о сотрудничестве между всекитайским финансовым обществом и ассоциацией российских банков».

Выступившие на Форуме российские и китайские представители банковского сообщества отметили, что в последние несколько лет достигнуто существенное продвижение в расширении двустороннего межбанковского сотрудничества; было выражено намерение к его дальнейшему развитию, прежде всего за счет вовлечения в его орбиту большего числа банков, страховых компаний, а также валютных и фондовых бирж. В то же время на форуме говорилось об объективно существующем разрыве в масштабах и возможностях финансово-банковских систем двух стран, что препятствует интенсификации взаимодействия.

15 сент. 2003г. в Пекине состоялось первое заседание Подкомиссии по туризму российско-китайской Комиссии по сотрудничеству в области образования, культуры, здравоохранения и спорта, преобразованной из соответствующей Постоянной рабочей группы. Центральным вопросом стала тема практической реализации подписанного 18 июля 2002г. Меморандума о взаимопонимании между минэкономразвития России и Государственным управлением КНР по туризму (ГУТ) по вопросам организации групповых туристических поездок граждан Китая в Россию. Стороны договорились завершить подготовительные мероприятия до конца 2003г. с тем, чтобы начать работу по отправке групп китайских туристов в Россию не позднее 1 янв. 2004г. С китайской стороны по Меморандуму будут работать все 528 компаний, занимающиеся отправкой китайских туристов за рубеж. С российской стороны на работу по Меморандуму уполномочены 26 фирм.

На повестке дня работы Подкомиссии стоит также вопрос внесения изменений в Соглашение о безвизовых групповых туристических поездках от 29 фев. 2000г. Российская сторона предлагает внести изменения, касающиеся определения минимального срока безвизовой туристической поездки, равного 24 часам, необходимости оформления приглашения, заверенного принимающей туристической организацией, в качестве документа, подтверждающего прием группы, а также обеспечения туристов полисами медицинского страхования. На прошедших 30 июня 2003г. в Москве межконсульских переговорах китайская сторона отказалась вносить в Соглашение указанные изменения. Очередной раунд консультаций по данному вопросу состоялся 21 нояб. 2003г. в г.Куньмин в ходе 5 Китайской Международной туристической выставки. По итогам консультаций российские предложения переданы на рассмотрение в МИД КНР.

В соответствии с Протоколом первого заседания Постоянной рабочей группы по туризму в 2003г. в Москве начало работу официальное некоммерческое представительство по делам туризма КНР.

17-24 окт. 2003г. в Пекине прошла 15 Генеральная Ассамблея Всемирной туристической организации (ВТО), в работе которой приняли участие представители Департамента туризма минэкономразвития России. В ходе работы Ассамблеи Россия повторно избрана Председателем Исполнительного комитета ВТО на 2004г. На Ассамблее было одобрено предложение о придании ВТО статуса специализированного подразделения ООН.

20-23 нояб. 2003г. в Куньмине состоялась 5 Китайская международная туристическая выставка. Российское направление было представлено следующими компаниями: «Аэрофлот», «Союз Интур-К», «Круизная компания «Ортодокс»», АО «Спутник» (г.Иркутск), Fenghua ATC Air Service, China Merchants International Travel.

В 2003г. возросло значение экономического аспекта взаимодействия в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). В ходе состоявшегося 23 сент. 2003г. в Пекине 2 заседания Совета глав правительств государств – членов ШОС была утверждена Программа многостороннего торгово-экономического сотрудничества госу-

дарств-членов ШОС. В качестве задачи на среднесрочную перспективу (до 2010г.) она предусматривает разработку совместными усилиями «стабильных, предсказуемых и транспарентных правил и процедур в целях создания благоприятных условий в области торговли и инвестиций». В краткосрочной перспективе намечается «создание на современном организационно-техническом уровне и поддержание информационного пространства по торгово-экономической тематике; определение приоритетных направлений торгово-экономического сотрудничества, а также пилотных проектов». В целом данную программу можно рассматривать как достаточно взвешенный документ, во многом отражающий российские подходы к развитию экономического сотрудничества в рамках ШОС.

В конкретной практике работы ШОС китайская сторона, оставаясь формально в рамках «Программы многостороннего торгово-экономического сотрудничества», пытается выдвинуть на первый план вопросы создания зоны свободной торговли между странами – участницами ШОС. В отношении конкретных проектов сотрудничества в рамках ШОС в качестве приоритетных представители КНР выделяют следующие направления: энергетика, включая обеспечение доступа к месторождениям углеводородного сырья, координация в развитии маршрутов экспорта нефти и газа; транспорт с упором в первую очередь на проекты, связанные с транзитом грузов; телекоммуникации, в т.ч. создание единой сети оптиковолоконной связи в регионе; легкая промышленность «с использованием имеющихся у каждой из стран-участниц преимуществ». Указанные подходы четко проявились на проходившем в Пекине с 14 по 31 окт. 2003г. семинаре должностных лиц стран – членов ШОС, отвечающих за внешнеэкономическую деятельность.

В 2003г. Китай продолжил участие в Азиатско-тихоокеанском экономическом сотрудничестве (АТЭС). В рамках АТЭС КНР проводила линию на необходимость создания к 2010г. зоны свободной торговли между развитыми странами – членами АТЭС, к которой к 2020г. могли бы присоединиться также развивающиеся страны. В рамках АТЭС Китай инициировал 2 приоритетных проекта: 1) «Инновационный АТЭС», совместно реализуемый Китаем и Таиландом; 2) Второй Симпозиум АТЭС высшего ранга по социальной защите, запланированный на 2004г. для обсуждения вопросов социальной защиты наиболее уязвимых групп населения. В окт. 2003г. в Шанхае состоялся ежегодный Форум по Программе финансов и развития АТЭС, которая финансируется правительством Китая, АТЭС и Всемирным Банком и нацелена на стимулирование экономического развития в регионе АТЭС, организацию и проведение обучающих курсов и программ.

Россия и Китай сотрудничали в рамках выдвинутой ПРООН «Программы развития бассейна реки Туманной», в которой также участвуют КНДР, Республика Корея и Монголия. В авг. 2003г. в Пекине состоялось очередное заседание национальных координаторов программы, в котором приняли участие представители минэкономразвития России и МИД России. На нем были обсуждены отчет Секретариата проекта за I пол. 2003г., планы работы на 2004г. а также вопросы подготовки к очередному межправительственному совещанию в рамках проекта. Главным вопросом заседания было продолжения финансирования проекта со стороны ПРООН после истечения срока действия межправительственного соглашения по Туманганскому проекту в дек. 2005г. В этой связи страны-участницы высказались за продолжение финансирования проекта по линии ПРООН.

Доступ ростоваров

Осенью 2003г. Госкомитет КНР по реформе и развитию выдвинул предложение о проведении российско-китайского семинара по вопросам активизации инвестиционного сотрудничества в районах Восточной Сибири и Дальнего Востока, который намечен на июнь 2004г. в Хабаровске. Успешное проведение данного мероприятия может стать хорошим стартом практической работы созданной летом 2003г. российско-китайской постоянной рабочей группы по инвестиционному сотрудничеству.

Итоги инвестиционного сотрудничества в 2003г. На конец года министерством коммерции КНР зарегистрированы:

– на территории России 523 предприятия (компании) с участием китайского капитала с суммарным объемом китайских контрактных инвестиций 546, 228 млн.долл., в т.ч. 277 предприятий в области торговли и услуг, 180 – в производстве и переработке давальческого сырья, 39 – в сельском хозяйстве, 25 – в освоении природных ресурсов;

– на территории Китая 1542 предприятия (компании) с участием российского капитала с общим объемом российских контрактных инвестиций 882,840 млн.долл. Российские фактически привлеченные инвестиции – 332,660 млн.долл.

К концу 2003г. средний объем китайских контрактных инвестиций в 1 предприятие на территории России составил 1,04 млн.долл. (+142%), российских в КНР – 0,57 млн.долл. (+22,9%).

Общее количество предприятий с российскими и китайскими инвестициями в КНР и РФ по итогам 2000-03гг., по данным минкоммерции КНР

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Количество предприятий с российскими инвестициями в КНР	1000	1297	1413	1545
Количество предприятий с китайскими инвестициями В РФ	430	455	482	523

В течении 2003г. минкоммерции КНР зарегистрированы:

– на территории России 41 новое предприятие с участием китайского капитала (+51,8%) с суммарным объемом китайских контрактных инвестиций 339,3 млн.долл., в т.ч. 16 предприятий в области производства и переработки давальческого сырья, 11 – в освоении природных ресурсов, 10 – в сфере торговли и услуг, 3 – в сельском хозяйстве;

– на территории Китая 132 новых предприятия с участием российского капитала (+13,8%) с общим объемом российских контрактных инвестиций 164,5 млн.долл., в т.ч. 109 предприятий в области производства, 22 – в сфере услуг, 1 – в горнодобывающей промышленности. Российские фактически использованные инвестиции за год составили 54,3 млн.долл.

Устойчивую тенденцию роста имеют объемы взаимных инвестиций в отдельные проекты. В 2003г. средний объем китайских контрактных инвестиций в 1 предприятие на территории РФ уве-

личился по сравнению с 2002г. на 531% и составил 8,27 млн.долл. Средний объем российских контрактных инвестиций в 1 проект в КНР вырос на 220% до 1,25 млн.долл.

В целях привлечения китайских инвестиций в Россию в 2003г. оказывалось содействие в реализации следующих проектов:

– производство шоссейных грузовиков «Урал» повышенной грузоподъемности (г. Миасс). По запросу автозавода «Урал» подобран партнер – Первая автомобильная группа КНР (Чанчунь, пров. Цзилинь), которая предложила для повышения грузоподъемности обычных шоссейных «Уралов» с 5-13 т до 20-40 т применить китайскую модель задних мостов (на разработку задних мостов Первая корпорация КНР в 1999-2002гг. затратила 244 млн.долл.). Подписан контракт на поставку в Россию 3 образцов мостов для проведения технической адаптации и испытаний. В положительном случае намечается приступить к совместному производству в России в 2004г. (первоначально – 200 машин). Объем китайских инвестиций – в стадии согласования;

– технопарк «Дружба» (Москва), учрежден в 2002г. корпорацией «Бада» Харбинского политехнического института и Научным парком Московского энергетического университета. Китайские инвестиции – 1 млн.долл. Организовано участие делегации российского технопарка в нескольких выставочно-ярмарочных мероприятиях в КНР, в частности, в Шэньчжэньской международной выставке высоких технологий, в ходе которой администрация Шэньчжэньского технопарка установила партнерские отношения с технопарком «Дружба».

В 2003г. возросло количество обращений китайских производственных компаний по вопросам организации сборки своей продукции в России.

В этом плане показателен пример компании «Дунлун» (пров. Хэйлунцзян), которая в авг. 2003г. открыла в Биробиджане предприятие со 100% китайским капиталом по сборочному производству бытовой электротехники (видео- и аудиоаппаратура, микроволновые печи). Объем прямых инвестиций – 1 млн.долл. Ежегодно намечается собирать до 60 тыс. изделий указанной номенклатуры. До открытия предприятия китайская сторона провела серьезное маркетинговое исследование рынка Дальнего Востока, затем успешно реализовала несколько партий своей продукции в регионе. По аналогичной схеме действуют и другие китайские производители.

Осенью 2003г. между Министерством связи РФ и Министерством информационной индустрии КНР подписан меморандум о создании СП для работы на китайском рынке мобильной телефонной связи. Учредителем СП с российской стороны выступит компания «Мегафон», с китайской – China Mobile или China Unicom. Китайское министерство взяло на себя обязательство в сжатые сроки согласовать в китайских инстанциях возможность реализации проекта. Допуск российского сотового оператора на рынок КНР уравновесит в определенной степени активность китайских производителей телекоммуникационного оборудования на российском рынке. Компания «Хуавэй» в 2002г. поставила в РФ телекоммуникационное оборудование для мобильной телефонной сети на маршруте «Москва-Новосибирск» (3700 км.), а в октябре 2003г. заключила контракт с «Мегафоном» на поставку телекоммуникационного оборудования на 70 млн.долл.

Ведущие российские экспортеры в Китай в подавляющем большинстве ведут работу на местном рынке через собственные представительства в КНР. Только в Пекине находится 60 представительств российских компаний и организаций, в числе которых представительства ОАО «Газпром», НК «Юкос», ЗАО «Атомстройэкспорт», АО «Силовые машины-Энергомашэкспорт», ФГУП «Рособоронэкспорт», ЗАО «Международная калийная компания», ОАО «Русский алюминий», ОАО «Норильский никель», ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ряда других крупнейших российских экспортеров.

Качество российских товаров в целом не вызывает претензий покупателей. Это, в первую очередь, объясняется неизменной в течение многих лет товарной структурой российского экспорта (удобрения, черные и цветные металлы, нефтепродукты, химические товары), объемы поставок которых определяются потребностями китайского рынка, а сами товары хорошо известны китайскому покупателю.

О проблемах технического характера в торговле между РФ и КНР. Для урегулирования проблем российско-китайской торговли технического характера, в первую очередь, связанных с различиями в нормах и критериях контроля качества товаров, а также выдаваемых сторонами карантинных сертификатах, в рамках Подкомиссии по торгово-экономическому сотрудничеству Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая создана постоянная рабочая группа по стандартизации, метрологии, сертификации и инспекционному контролю. Первое заседание рабочей группы состоялось в июле 2002г. в г.Владивостоке, второе в начале 2004г. в г. Шанхае.

Китайская сторона, исходя из преимущественного преобладания в структуре своего экспорта в Россию подлежащей сертификации готовой продукции, добивается взаимного признания сертификатов соответствия на экспортно-импортные товары. Основная аргументация китайской стороны связана с состоявшимся присоединением КНР к системе многосторонних международных соглашений о взаимном признании аккредитации лабораторий, а также с приведением китайской системы аккредитации национальных лабораторий в соответствие с международными стандартами. Действующие в РФ требования к качеству товаров китайцы оценивают как завышенные, особенно в отношении таких чувствительных для Китая товарных групп как пищевая продукция, предметы одежды, бытовая электротехника.

Российская стороной, с учетом имеющегося различия в российских и китайских стандартах качества товаров, предлагается рассмотреть возможность признания сертификатов по отдельным группам товаров, например, бытовой электротехнике, пищевой продукции, медицинским препаратам. Выдвигаемое российской стороной предложение о создании в Китае совместного предприятия по проведению испытаний продукции и выдаче сертификатов соответствия, признаваемых российской стороной, не встречает поддержки у партнеров, жестко настаивающих на признании документов только китайских сертификационных органов.

Ввозимая из РФ в КНР продукция преимущественно относится к сырьевой группе, и Китай, исходя из потребностей национальной экономики, как правило, не создает технических препятствий по импорту указанных товаров.

Возникающие вопросы решаются достаточно эффективно. Китайская сторона признала, что случаи наличия в импортируемом из России ломе цветных и черных металлов повышенной радиоактивности и взрывчатых веществ связаны с «неразборчивостью» национальных компаний, стремящихся к получению сверхприбыли и заключающих контракты не с крупными российскими импортерами, имеющими лицензионные свидетельства государственного образца, а с достаточно сомнительными фирмами – «однодневками». Китайская сторона приняла меры по исправлению ситуации и при содействии госкомитета РФ по стандартизации и метрологии переориентировала местные компании на соответствующих российских партнеров.

Другим «проблемным» вопросом Госадминистрация КНР по надзору, инспекции качества и карантину считает необходимость упрощения технической процедуры экспорта в Россию мясной продукции. При этом китайская сторона делает упор на то, что существующий порядок проверки российскими ветврачами каждой партии продукции и обязательного визирования сертификатов, выданных китайскими органами, требует значительного времени, поэтому китайские мясоперерабатывающие предприятия якобы несут серьезные убытки.

С 1 авг. 2003г. в Китае действует система «Об обязательной сертификации импортируемых в Китай товаров» (латинская аббревиатура CPCS, Compulsory Products Certification System). CPCS применяется в отношении товаров, затрагивающих вопросы здоровья и жизни населения, защиты окружающей среды и национальной безопасности. До этого в КНР применялись две параллельные системы сертификации, использовавшие несовпадающие стандарты.

Система CPCS включает в себя перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации при производстве и/или импорте, соответствующие технические нормативы/требования к этим товарам, национальные стандарты и процедуры проверки соответствия, а также соответствующую символику в отношении сертифицированных товаров и применяются в отношении производства, импорта и иного коммерческого использования на территории КНР 132 позиций 19 групп товаров.

Заинтересованные стороны (производители, импортеры), желающие получить сертификат, могут разместить соответствующую заявку по адресу: www.cqc.com.cn (Китайский сертификационный центр качества). Возможно также осуществление процедуры сертификации через уполномоченного агента. Собственно процедура сертификации предусматривает тестирование продукции, инспекцию производства, взятие и тестирование образцов, оценку и утверждение результатов сертификации, последующие инспекции.

Расходы по сертификации несут заявители на основании утвержденной правительством шкалы стоимости и соответствующих комиссионных расходов сертификационного агента в случае обращения к последнему. Негосударственным органом экспертизы и сертификации продукции в КНР является Китайская Группа по сертификации и инспекции (China Certification and Inspection Group, CCIG, www.ccic.com).

Эта организация уполномочена Госсоветом КНР, Госадминистрацией КНР по надзору за качеством, инспекции и карантину (AQSIQ) и Администрацией КНР по сертификации и аккредитации (CNCA) оказывать услуги организациям в получении необходимых документов, касающихся инспекции, надзора, сертификации и тестирования продукции. CCIG имеет отделения в 36 городах Китая, а также представительства в 18 странах, в т.ч. в России, телефон представительства CCIG в Москве (095) 264-7786.

Связи с регионами РФ

Во всех российских регионах, граничащих с Китаем, отмечается устойчивый рост внешнеторгового оборота с КНР. В 2003г. он составил в Приморском крае – 95%, Амурской обл. – 10,5%, Читинской обл. – 30,4%, Хабаровском крае (без учета экспорта продукции «Рособорнэкспорта») – 62,7%. На долю приграничного сотрудничества в общем объеме внешней торговли приходится по разным оценкам от 20 до 30%, в Приморском и Хабаровском краях она превышает 50%. В 2003г. торговля китайской приграничной провинции Хэйлунцзян с Россией увеличилась на 25% и достигла 3 млрд.долл.

Китайским компаниям, уполномоченным на ведение приграничной торговли, с 1996г. были предоставлены льготы по уплате таможенных пошлин и НДС при импорте по ставкам, составляющим половину от действующих. При введении льгот предполагалось, что ввозимые по каналам приграничной торговли товары будут использоваться непосредственно на приграничных территориях для их внутренних нужд. На практике же приграничная торговля стала формой ухода от уплаты таможенных платежей в полном объеме. Поставляемые по ее каналам такие товары, как древесина, алюминий, черные и цветные металлы, химпродукция, удобрения и др. перепродавались через посреднические компании конечным потребителям, расположенным во внутренних районах Китая.

В этих условиях в КНР был взят курс на упорядочение и отмену льгот в приграничной торговле. В июне 2003г. Главным таможенным управлением КНР было принято решение о «корректировке политики по сбору таможенных пошлин по ряду товаров приграничного импорта», в соответствии с которым с 1 июня 2003г. НДС при импорте всех товаров стал взиматься в полном, а не в половинном размере, как прежде.

Льгота по уплате таможенный пошлины в 50% от величины действующей ставки сохранена только на узкий перечень следующих товаров: газетную бумагу, холоднокатаный прокат из кремнистой и нержавеющей стали, тонколистовой холоднокатаный и горячекатаный прокат, кремнистую электротехническую сталь, пленки из полиэфиров, акриловую кислоту, синтетические волокна, борную кислоту, целлюлозу, медную руду, прокат из меди, цинка, свинца.

В правовой базе российско-китайских торгово-экономических отношений отсутствуют межправительственные соглашения, регулирующие двустороннюю приграничную торговлю. В российском законодательстве определение понятия при-

граничной торговли отсутствует. В фев. 2001г. утверждена Концепция развития приграничного сотрудничества в Российской Федерации, отражающая основные принципы и направления деятельности всех ветвей власти в сфере приграничного сотрудничества, однако она ориентирована на развитие приграничных отношений с европейскими странами. Специфика и проблемы отношений регионов Дальнего Востока с сопредельными странами в ней не получили отражения. По мнению представителей дальневосточных регионов, необходимо ускорить принятие закона «О приграничных территориях Российской Федерации», определяющего понятие и статус «приграничной территории». Принятие данного закона позволило бы использовать в приграничных субъектах России те федеральные нормативные акты, которые предусматривают оговорки и исключения для территорий со статусом приграничных.

Значительный экономический эффект могут дать усилия регионов Дальнего Востока и Забайкалья по созданию приграничных зон и торговых комплексов. Над реализацией таких проектов работают администрации Приморского края (проект «Суйфаньхэ-Пограничный»), Читинской области («Забайкальск-Маньчжурия), Хабаровского края («Покровка-Жаохэ»), в т.ч. с привлечением китайской рабочей силы. Только торговый комплекс в Приморском крае будет иметь, как ожидается, годовой товарооборот в 60 млн.долл., прибыль составит 10 млн.долл. в год. Указанные проекты реализуются поэтапно и в перспективе будут способствовать переходу к более сложной и эффективной форме сотрудничества – созданию производственных зон с размещением в них перерабатывающих предприятий. По квоте для иностранных рабочих только в Приморском крае в 2003г. работали 10266 иностранных рабочих, в основном из КНР (во Владивостоке – 850 чел., Находке – 450, Уссурийском р-не – 376, в Артеме и Партизанске – 8590 чел.).

Совершенствованию приграничной транспортной системы должна способствовать последовательная реализация следующих направлений работы: развитие транспортных коридоров «Транссиб», «Приморье-1», «Приморье-2», «Восток-Запад», строительство транскорейской железной дороги; внедрение технологий использования раздвижных колесных пар для перевозки китайских грузов к портам Дальнего Востока без остановки на перевалочной базе; обустройство автомобильных пунктов пропуска и увеличение их пропускной способности; подписание соглашения между РФ и КНР о речных перевозках грузов и пассажиров с проходом вглубь территории каждой страны.

Слабым местом приграничного сотрудничества остается незаконный вывоз древесины в КНР. Предпринимаемые на местном уровне попытки упорядочения вывоза древесины через установленный перечень пунктов пропуска на деле не дают эффективных результатов. В данной ситуации решение проблемы возможно через учреждение федеральных пунктов пропуска древесины, оборудованных современным сортировочным и погрузочно-разгрузочным оборудованием.

В июле 2003г. в г. Хабаровске прошло третье заседание Постоянной российско-китайской рабочей группы по освоению и использованию лесных ресурсов Подкомиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, на котором в качестве основных вопросов были следующие: разработка долгосрочной программы сотрудничества по освоению и использованию лесных ресурсов России с акцентом на привлечение китайских инвестиций в леспром Российской Федерации, определение перечня объектов российско-китайского сотрудничества и активизация деловых контактов между крупными хозяйствующими субъектами двух стран как альтернативы оперирующим на лесном рынке мелким посредникам, зачастую нарушающим валютное, таможенное и миграционное законодательство.

В плане реализации достигнутых договоренностей сторон значительно увеличился взаимный делегационный обмен потенциальных китайских инвесторов (минкоммерции КНР определил перечень из 20 крупных организаций лесопромышленного комплекса Китая и координирует их сотрудничество с российскими партнерами) и солидных хозяйствующих субъектов Российской Федерации. Все более значимую роль играет Союз лесопромышленников и лесоэкспортеров России. Российская сторона делает акцент на необходимости реализации Соглашения о сотрудничестве в совместном освоении лесных ресурсов в полном объеме.

В 2003г. велась работа над российским проектом Долгосрочной программы сотрудничества в лесной сфере для передачи китайской стороне. С российской стороны ответственным исполнителем по разработке программы определен ФГУП «ГНЦ ЛПК»; с китайской стороны на тендерной основе отобраны две организации, которым поручено провести эту работу – НИИ «Лесопроект» и НИИ планирования и проектирования лесной промышленности (оба института подведомственны Гослесхозу КНР). На третьем заседании Рабочей группы достигнута договоренность о создании совместной оценочной системы показателей по инвестиционному сотрудничеству в лесной сфере.

Основной проблемой в рыбной отрасли восточных приграничных регионов РФ остается незаконный лов рыбы, в т.ч. китайскими судами, в российских территориальных водах. Стоимостной объем неучтенной рыбной продукции, поступающей на китайский и японский рынки, составляет 1,5 млрд.долл. в год.

Активизация приграничного сотрудничества также выдвигает потребность использования новых финансовых инструментов. Определенный интерес в этой сфере представляет опыт Амурской области по проведению расчетов в национальных валютах в рамках приграничной торговли путем установления прямых корреспондентских отношений между российскими и китайскими банками. Данный эксперимент стал возможным благодаря Соглашению между ЦБ РФ и Народным банком Китая «О межбанковских расчетах в торговле в приграничных районах», действующему с янв. 2003г. Расчеты в национальных валютах позволяют предпринимателям России и КНР осуществлять репатриацию полученной выручки по упрощенной схеме, создают дополнительные возможности обменных операций для туристов обеих стран.

Расширение приграничного сотрудничества дает импульс для развития туризма. Китайское направление остается для большинства дальневосточных регионов России лидирующим на протяжении ряда лет (свыше 50% туристического потока). Дальнейшие перспективы развития данного

направления предполагают переориентирование «челночного туризма» на создаваемые приграничные торговые зоны.

В 2003г. только Приморский край посетили 230 тыс. китайских граждан, из них 4500 чел. въехали нелегально. Всего в крае зафиксированы нарушения иммиграционного законодательства РФ со стороны 19 тыс. граждан КНР.

В марте 2003г. состоялась 15 Международная промышленная ярмарка в Гонконге, целью проведения которой являлась демонстрация технических достижений в области производственной кооперации между местными и иностранными машиностроительными компаниями. Было организовано участие в мероприятии 10 российских учреждений и компаний (Министерство по атомной энергетике, Министерство по чрезвычайным ситуациям и др., всего 45 участников), объединенных в единую экспозицию на 8 модулях.

Крупным событием 2003г. в развитии двухстороннего инновационного сотрудничества стало участие 32 российских научно-технических компаний в работе 5 Международной выставки передовых технологий в Шэньчжэне (окт.). Объединенная выставочная экспозиция РФ была профинансирована с участием средств федерального бюджета России. На выставке присутствовали делегации от минпромнауки РФ (глава – замминистра А.С.Кулагин, 23 компании и НИИ), Московской ТПП (глава – председатель правления Ю.И.Котов, 9 фирм).

Проведен семинар по российско-китайскому научно-техническому сотрудничеству с присутствием 120 представителей китайских деловых кругов, организованы посещения российской делегацией штаб-квартиры корпорации «Хуавэй» и крупнейшего в Китае Шэньчжэньского технопарка. В ходе посещения технопарка состоялись переговоры по двум российским инвестиционным проектам производства мобильных генераторов кислорода (ОАО «Технопарк-Зеленоград») и медицинских скальпелей из новых сплавов (ЦНТТ «Архимед»), материалы по которым были заранее переведены на китайский язык и направлены в администрацию парка. В 1996-2003гг. Шэньчжэньский технопарк в рамках работы над 700 НИОКР освоил 2,86 млрд.долл., в т.ч. иноинвестиций. В 2003г. объем промпроизводства предприятий технопарка составил 8,7 млрд.долл. (20% от объема всей СЭЗ Шэньчжэнь).

Обзор прессы

Новый диалог с РФ

«Дувай маои янъцзю», №33, 2004г.

В начале нового столетия объем китайско-российской торговли уже в течение трех лет непрерывно поднимался на новую историческую высоту путем скачкообразного роста. Двусторонние торгово-экономические связи вступили в новый этап ускоренного роста. Однако необходимо видеть, что в развития китайско-российского торгово-экономического сотрудничества по-прежнему существует много проблем. Масштабы роста торговли оставляют желать лучшего, взаимные инвестиции невелики, имеющиеся немногочисленные крупные технико-экономические проекты все никак не могут запущены в реализацию, структура торговли примитивна, ситуация отрицательного баланса китайской стороной по-прежнему не имеет реальных изменений.

Перед лицом тенденций интеграции мировой экономики и в сложной международной обстановке российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество оказалось перед лицом небывалых прежде шансов и вызовов. Как изыскать новые пути развития двусторонних торгово-экономических связей в новой ситуации, а также найти новые подходы в расширении двустороннего торгово-экономического сотрудничества – вот самый важный вопрос, стоящий сейчас перед нами.

1. Неизменно отстаивать позицию по освоению ресурсов как долгосрочную основу развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества. В соответствии с быстрым экономическим развитием Китая, фактор узкого места в связи с относительной нехваткой ресурсов с каждым днем становится все более отчетливым. Значительно выросла степень зависимости Китая от импорта энергетических ресурсов и отчасти ресурсов стратегического характера, что уже составляет скрытую угрозу экономической безопасности страны. Природные ресурсы России не только богаты, но и близко расположены к Китаю, стоимость их разработки относительно низка – взаимодополняемость и выгода очевидны.

Западные транснациональные корпорации, используя свои мощные финансовые капиталы и богатый опыт сотрудничества в их разработке, осуществляют форсированное проникновение в энергетическую и другие важнейшие ресурсные отрасли России для обеспечения контроля за ними. Если мы не предпримем мер, то дальнейшие условия сотрудничества для Китая будут еще более невыгодными. Соответствующим ведомствам Китая необходимо приступить к реальным действиям, осмыслить перспективы ресурсного сотрудничества с Россией для обеспечения планов развития экономики КНР в целом. Для этого необходимо путем сохранения политической линии и предоставления финансовой поддержки поощрять предприятия Китая в реальный сектор производства ресурсов в России, способствовать запуску крупных проектов двух стран в освоении таких ресурсов как нефть и газ, участвовать в инвестировании или покупки прав на их разработку, в разделе продукции.

В китайско-российском энергетическом сотрудничестве действительно произошли изменения: неудача Китайской национальной нефтегазовой корпорации (КННК) на тендере по продаже акций «Славнефти»; с проектом строительства китайско-российского нефтепровода произошла подмена содержания сути проекта. Перед лицом этих трудностей Китай не должен утрачивать уверенность в будущем. Надо проанализировать причины и подоплеку их происхождения в поисках реальных способов решения, дать возможность русской стороне всерьез оценить мощь нашего капитала и рыночную психологию, убедить русскую сторону в развертывании долговременного сотрудничества на взаимовыгодной основе.

Осуществляя конкретные проекты, необходимо на всесторонне подготовленной основе выбирать соответствующие моменты и способы сотрудничества, посредством взаимодействия на уровне правительства и предприятий. Для устранения настороженности русской стороны стоит реально посмотреть в перспективу, изучить направления инвестиций в разработку и производство ресурсной про-

дукции, способствующие развитию российской экономики на региональном уровне, созданию реальных рабочих мест. Это позволит показать большую социальную значимость двустороннего сотрудничества, даст положительные примеры.

2. Использовать специфику нашей производственной структуры для развертывания сотрудничества с Россией в сфере телекоммуникаций, бытовой электротехники и прочих сферах. За 20 лет осуществления реформ в Китае производственные мощности и их технологический уровень возросли, по ряду товарных и технологических позиций внутренний рынок КНР приближается к насыщению и необходимо срочно осваивать новые рынки сбыта. Правительство России на протяжении последних нескольких лет постоянно подчеркивает необходимость установления порядка и пресечения серого импорта, стремится активно привлекать иноинвестиции в реальные производственные сектора экономики, способствует развитию экономики своей страны и соответствующих отраслей промышленности и сельского хозяйства. Развитие производственного сотрудничества с инокомпаниями уже стало повсеместно поощряемым и преимущественным направлением российской экономической политики.

Это действительно создает условия для расширения сфер взаимовыгодного сотрудничества в производственном секторе. В условиях относительной слабости российской телекоммуникационной индустрии и электробытовой техники, текстильной и пищевой промышленности, предприятия КНР, уже освоив и используя передовую западную технику путем создания совместных и собственных предприятий, постепенно увеличивают масштабы инвестиций за рубежом, что не только способствует росту экспорта Китая, но и позволяет перемещать избыточные производственные мощности вовне. Обходя все таможенные и нетаможенные препоны, а также используя Россию как центр, китайские предприятия распространяются и на рынки стран СНГ и на рынке стран Восточной Европы, реально осуществляют тем самым стратегическую цель «рыночной плюрализации». Успешное вхождение в российский рынок китайской фирмы «Хуавей» является очень хорошим и наглядным примером реализации подобной стратегии.

Россия сейчас по-прежнему принадлежит в рынкам с высоким уровнем риска: политическая линия и законодательство непрерывно изменяются и совершенствуются, налоговое бремя попрежнему относительно велико. В подобной ситуации, создавая в России предприятия для производственного сотрудничества, китайским предприятиям необходимо особое внимание уделять преодолению настроений боязни трудностей, избегать близоруких действий, подготовить и осуществить относительно крупные начальные вложения, смело искать шансы в условиях риска, создавать базу для будущего развития.

Китайским предприятиям необходимо серьезное знание и понимание закономерностей российского рынка, подробное изучение соответствующей политики и законодательства, товарной структуры и потребительских привычек местных граждан для разработки и производства продукции, пользующейся реальным спросом, а также, насколько позволит ситуация, осуществлять привязку управления китайскими предприятиями с местными условиями и масштабами хозяйствования в России. Необходимо осуществлять единое товарное и маркетинговое планирование, скоординированно осуществлять и использовать эффективность широкой рекламы и передовых маркетинговых методов, непрерывно извлекать новое из острой конкурентной борьбы товаров на российском рынке, завоевывая его все большую долю.

3. Использовать каналы оптово-розничной сети и прочие дополнительные товарные потоки для все большего попадания китайских товаров на российский рынок. С приходом В.Путина к власти в российской экономике сохраняется устойчивая ситуация роста, реальные доходы граждан год от года постепенно растут. Рост объема розничного сбыта потребительских товаров составляет около 10%, это тоже способствовало стремительному росту сети оптово-розничной торговли и связанной с ней соответствующей промышленности. Западные транснациональные оптово-розничные фирмы и собственно российская торговая сеть уже развернули соперничество на этом огромном поле. Как грибы после дождя в Москве, Московской обл., и даже во всех регионах России появляются сетевые супермаркеты и торговые центры. Появление эти современных товарно-сбытовых сетей и систем товарной доставки открыло новые пути для прихода на российский рынок китайских товаров.

В таких крупнейших розничных предприятиях, работающих в России, как немецкий «Марккауф», французский «Аашан», шведский «Икеа», турецкий «Рамстор» и других крупных сетевых супермаркетах повсеместно используются механизмы крупнооптовых глобальных закупок – **среди сбываемых ими товаров 20% закуплено в Китае**. Эти оптово-розничные предприятия повсеместно желают расширять сотрудничество с китайскими производителями и поставщиками, закупая в еще больших количествах качественные и недорогие китайские товары. Если мы сможем в полной мере и разумно использовать эти пути и каналы, а также знаменитые марки транснациональной розничной торговли, то, используя «курицу, несущую яйца», возможно осуществить крупномасштабное продвижение китайских товаров на российский рынок, и с минимальными затратами получить максимальный результат.

Образ китайской продукции постепенно меняется к лучшему и принимается все большей частью российских потребителей. Китайские предприятия должны думать об участии в российском оптово-розничном рынке: посредством создания экспедирующих центров складского типа или оптовых центров, завязывать в единую сеть закупку, транспортировку, таможенную очистку, доставку, сбыт и прочие звенья в единую законченную товарную цепочку. Это создаст стабильные пути поставки на российский рынок еще большего количества китайских товаров.

Все местные и региональные правительства России занимают в отношении привлечения иностранных инвестиций в сферу товарооборота определенную и позитивную позицию поддержки. Мэр Москвы Ю.Лужков по собственной инициативе предложил, что в отношение огромного оптового и складского центра китайских товаров, открываемого в Москве китайскими предприятиями, «правительство Москвы готово оказать все-

мерное содействие в решении земельных, административных и прочих вопросов». Мы должны в полной мере использовать этот благоприятный политический фактор, и на основе учета успешного опыта иностранных предприятий в оптово-розничной сети активно расширить пути притока китайских товаров на российский рынок.

4. Путем дальнейшего выявления локальных преимуществ местного сотрудничества создавать новую структуру российско-китайских торгово-экономических связей. За последние два года ситуация в местном и региональном торгово-экономическое сотрудничестве Китая и России явно демонстрирует рост: провинции и регионы двух стран постоянно обмениваются большим количеством ознакомительных торгово-экономических делегаций, групп предпринимателей. Возросла мотивация посещения и участия в выставках соседнего государства. Представитель президента России в Центральном федеральном округе Полтавченко призвал глав администраций подведомственных ему 18 областей и регионов посетить Китай для ознакомления. Китайская сторона успешно организовала их поездку для посещения крупнейшей региональной выставки в Гуанчжоу. Все эти торговые мероприятия на уровне межрегиональных связей двух стран углубляют взаимные представления о рынках, положительно сказываются на формировании еще большего числа коммерческих возможностей.

В развертывании торгово-экономического сотрудничества двух стран необходимо с особым вниманием относиться к взаимосочетаемости региональных преимуществ, целенаправленно выбирать оптимального партнера; избегать таких ограничивающих сферы сотрудничества шагов как концентрацию своих усилий только в Москве и других крупных городах и центральных регионах. Мощная промышленная база на Урале и в Поволжье, природные богатства Дальнего Востока и Сибири – эти области также остро нуждаются в финансовых средствах для реструктуризации традиционной промышленности и развитии производства в России, спрос на китайскую продукцию здесь переживает наивысший расцвет. В политическом плане появился целый ряд льготных решений, перспективы развертывания сотрудничества широки.

Наибольшая активность в развертывании сотрудничества с российскими регионами проявляется восточными провинциями Китая, а обширные районы западной части все еще ограничиваются обычными поверхностными контактами. Только полное раскрытие огромного потенциала перспектив двустороннего сотрудничества в разработке ресурсов, техническом производстве, переработке сельхозпродукции и применении машин и других областях – все это направления будущей работы в России, где еще есть направления для приложения усилий. Если говорить о содержании сотрудничества, то в развитии торгово-экономических связей на межрегиональном уровне необходимо избегать пустых действий ради проформы, нужно стремиться опираться на проекты с созревшими условиями.

Нынешние экономические условия в России сложны, инвестиционный климат непривлекателен – все эти очевидные трудности уже привели в отказу многих предприятий от прихода на российский рынок. Тем не менее, при тех же условиях на рынке России 10 млрд. долларов уже было инвестировано из США, постоянно поступают европейские товары. Ю.Корея, даже несмотря на то, что российский финансовый кризис 1998г. привел к не возврату многих инвестиций, не прекращала рекламу и поставку товаров в Россию. Сегодня китайские предприятия с вожделением глядят на их богатую прибыль, но при этом следует понимать какую огромную цену они заплатили на начальном этапе своего хозяйствования в России. Китайским предприятиям нужно не только учиться у этих конкурентов передовому опыту технического производства и управления, но изыскивать свои шансы в условиях риска, менять методы работы в соответствие с обстоятельствами.

Росэкспорт в янв. -окт. 2003г.

По данным Главного таможенного управления КНР (ГТУ КНР), в янв.-окт. 2003г. объем товарооборота России с Китаем составил 12 млрд.долл. (30,06%), в т.ч. экспорт в КНР – 8 млрд.долл. (16,5%) и импорт из КНР – 4 млрд.долл. (63,7%). Положительное сальдо России – 3 млрд.долл. (в янв.-окт. 2002г. положительное сальдо России составляло 4181,57 млн.долл.).

По итогам янв.-окт. 2003г. на первое место в российском экспорте вышли поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов», или 20,3% всего российского экспорта. Поставки нефти в физических объемах увеличились на 90,7% (или 3 млн. 862 тыс.т.), на 807 млн.долл. (+69,9%), однако в окт. их динамика прироста несколько замедлилась – 204,29 тыс.т. (+14,8%) на 43 млн.долл. (+17,4%).

Среди «органических химических соединений» сохраняется высокая динамика роста физических и стоимостных поставок «бутанола» (спирт н-бутиловый) – за янв.-окт. поставлено на 51,93 млн.долл. (+44,8%), физические объемы поставок увеличились на 9,1% (до 85 тыс.т.); поставки «прочих бутанолов» составили 56 тыс.т. (+24,8%) на 31 млн.долл. (+67%). Продолжал увеличиваться экспорт «дифенилолпропана и его солей» – поставлено 25 тыс.т. (+5,6%) на 23 млн.долл. (+36,8%). С установлением с 6 июня 2003г. антидемпинговой пошлины в 16% существенно сократились поставки «капролактама» до 59 тыс.т. (-37,2%) относительно янв.-окт. 2002г. на 62 млн.долл. (-29,6%).

Наибольшие поставки по группе товаров «пластмассы и изделия из них» осуществлены по «полиэтилену с удельным весом менее 0,94» – за янв.-окт. в объеме 90 тыс.т. (-0,5%) на 57 млн.долл. (+12%), однако поставки «полиэтилена с удельным весом более 0,94» составили лишь 27,1 тыс.т. (- 53,3%) на 16 млн.долл. (-47,1%).

Несмотря на принятие окончательного решения по антидемпинговому расследованию в отношении поливинилхлорида (ПВХ) и установление с 29 сент. пошлины в 47%, благодаря тому, что основной российский экспортер ОАО «Саянскхимпласт» 27 сент. 2003г. подписал «Соглашение о ценовом обязательстве», с окт. стали восстанавливаться поставки ПВХ: в физических объемах в окт. они составили 5,14 тыс.т. (рост относительно сент. 2003г. на 367,1%) на 3 млн.долл. (+388,1%).

По основным видам «каучука» за янв.-окт. 2003г. увеличились только поставки «карбоксилатного бутадиен-стирольного каучука» – до 30 тыс.т. (+25,1%) на 21,97 млн.долл. (+60,4%); фи-

зические объемы поставок «бутадиен-стирольного каучука» сократились на 36,5% (до 36 тыс.т.) на 29 млн.долл. (-17,8%). При этом отдельно в окт. поставки всех видов каучука, в отношении которых с 9 сент. установлены антидемпинговые пошлины, уменьшились на 75,2% относительно окт. 2002г.

Среди «удобрений» при уменьшении за янв.-окт. 2003г. поставок на 26% стабильно увеличивались поставки только «сульфата калия» – за янв.-окт. 2003г. возросли до 43 тыс.т. (+39,2%) на 6 млн.долл. (+41%); а по наиболее крупной товарной позиции «хлориду калия» продолжается сокращение экспорта на 10,7% (поставлено 3,1 млн.т.) на 363 млн.долл. (- 9%), однако уже в сент. увеличение поставок составило +91,8% (или 387 тыс.т.) на 45 млн.долл. (+94,2%).

Продолжают сокращаться российские поставки комплексных удобрений – за янв.-окт. поставлено 1100 тыс.т. (-37,3%) на 169 млн.долл. (-36,1%).

В росэкспорте «древесины» сохраняется прошлая тенденция, когда поставки в стоимостном выражении отстают от их динамики в физических объемах.

В окт. 2003г. (относительно окт. 2002г.) вновь произошло уменьшение поставок по «машинам и оборудованию» на 34,4%.

В поставках «металлов» в течение янв.-окт. 2003г. сохраняется ситуация, когда в структуре физических объемов российских поставок в Китай доля металлопродукции с низкой добавленной стоимостью (металлолом, полуфабрикаты, чугун) уменьшается – с 47,4% по итогам 2002г. до 40,7% к окт. 2003г., а доля продукции с высокой добавленной стоимостью (горячекатаный и холоднокатаный прокат, электротехническая сталь) возрастает – с 36,2% до 54,3%. В янв.-окт. 2003г. физические объемы поставок горячекатаного проката составили 1258 тыс.т. на 353 млн.долл.; холоднокатаного проката 1155 тыс.т. на 468 млн.долл.; электротехнической стали 125 тыс.т. на 97 млн.долл. В результате при росте физических объемов поставок «черных металлов» на 22,1% их прирост в стоимостном выражении составил 74,3% – при в этом в окт. при увеличении физических объемов поставок на 168,8%, повышение стоимостных показателей составило 132,6%.

30 окт. Главное таможенное управление КНР уведомило (документ № 59) о том, что к 30 окт. 2003г. была исчерпана установленная для российских предприятий национальная квота по горячекатаному тонколистовому прокату (коды ТНВЭД 72081000, 72082610, 72082690, 72082710, 72082790, 72083810, 72083890, 72083910, 72083990, 72084000, 72085310, 72085390, 72085410, 72085490, 72089000) и с 31 окт. 2003г. по этим видам металлопродукции взимается дополнительная таможенная пошлина в размере 9,5%. Одновременно объявлено, что по мере исчерпания квот по горячекатаному тонколистовому прокату код ТНВЭД 72083910.10 дополнительная таможенная пошлина взиматься не будет.

Приграничная торговля с РФ

«Цзинъжун янъцзю», №10, 2003г.

Приграничная торговля является чрезвычайно важным способом развития торгово-экономических отношений соседствующих стран, масштабы которого постоянно расширяются. Это явление можно наглядно рассмотреть на примере г.Суйфэньхэ, в котором в 1992г. с санкции Госсовета КНР впервые в Китае был создан внутренний открытый порт приграничной торговли с Россией. Приграничная торговля стала главным фактором процветания экономики Суйфэньхэ. Из небольшого городка с населением не более 10 тыс.чел. он превратился в город со 100 тыс. жителей и годовым объемом внешней торговли 1,2 млрд.долл. (на 2001г.), что дало повод говорить о «явлении Суйфэньхэ» или «модели Суйфэньхэ». Благодаря инвестициям в 292 млн.долл. пропускная способность железной дороги в Суйфэньхэ возросла до 5 млн.т. Несколько лет подряд объем пограничной торговли города с Россией составляет 1/3 от объема торговли пров. Хэйлунцзян.

Особенностью приграничной торговли в Суйфэньхэ является большой объем товарооборота между гражданами России и Китая. В 2001г. «челноки» вывезли из Китая товаров на 365 млн.долл., т.е. 73,2% от всего объема экспорта города. Однако развитие приграничной торговли сталкивается с политическими трудностями и сложностями ресурсного плана. Под политическими трудностями понимаются проблемы как с российской стороны, так и с китайской.

Политика России в области внешней торговли отличается большей жесткостью по сравнению с КНР, что приводит к различным трениям и препятствует увеличению товарооборота. С 1993г. Россия постоянно меняет правила торговли, российский рубль несколько раз обесценивался. В результате китайские коммерсанты практически потеряли веру в национальную валюту России. Россия только собирается присоединиться к ВТО, в ней пока существует масса таможенных и нетаможенных барьеров. Так, на цветные металлы экспортная пошлина повышена с 5% до 10%, к тому же осуществляется жесткая система лицензирования. Россия также снижает закупочные цены на китайские товары, например, цена на 1 т. риса упала с 400 долл. за 1 т. в 1998г. до 200 долл. в наст.вр.

Существует негативное влияние на приграничную торговлю и с китайской стороны.

1. Имеет место слабая кредитная поддержка со стороны китайских банков. Во многом это объясняется малой степенью самостоятельности китайских банковских учреждений. Процедура получения больших кредитных средств достаточно сложна и занимает много времени, поэтому она не может соответствовать требованиям китайских предприятий, занимающихся приграничной торговлей. Значительная часть таких предприятий относится к категории малых, которые не удовлетворяют всем требованиям для получения заемных средств. У многих коммерческих банков существует большая доля неблагоприятных кредитов, которые выдавались в основном в 1991-92гг., поэтому некоторые банки опасаются вновь кредитовать приграничную торговлю.

2. Сложность расчетов в приграничной торговле. Расчеты осуществляются в основном наличными деньгами или через переводные счета. Это усложняет контроль за обращением валюты и создает определенный риск для участников внешнеторговой деятельности. Расчеты через третьи страны увеличивают время прохождения денег и влекут

за собой издержки по обменным операциям. Многие как китайские, так и российские средние и малые предприятия не. могут себе этого позволить.

3. Вопросы в области валютного регулирования. Валютное регулирование недостаточно гибко реагирует на изменения в ситуации, поэтому создаются предпосылки для процветания черного рынка валюты.

Ресурсные сложности. Приграничная торговля в основном является торговлей товарами, и в ней многое зависит от таких факторов, как качество, количество и репутация товаров. На протяжении многих лет российская сторона закупала в Китае сельскохозяйственную продукцию, изделия легкой промышленности и товары повседневного спроса. В погоне за быстрой наживой многие недобросовестные коммерсанты с обеих сторон не обращали внимание на качество товаров, часто обманывали друг друга. На определенном этапе в приграничных районах России возникло негативное отношение к китайским товарам, на некоторых российских магазинах даже вывешивались таблички с надписью «китайским товаром не торгуем». Постоянно усиливается международная конкуренция. В последнее время экономика России начала восстанавливать темпы роста, к ней проявляют все больший и больший интерес ведущие страны мира, особенно США, Япония, Республика Корея. В обстановке экономической отсталости Сибири и Дальнего Востока, обладающих большими запасами энергоресурсов, эти страны стремятся, в первую очередь, взять под свой контроль разработку месторождений нефти и газа, освоение лесных ресурсов России. Если раньше товары из Китая занимали первое место в импорте российского Дальнего Востока, то сейчас они вытеснены на третье место после корейских и японских. Доля китайских инвестиций также незначительна.

Предложения по дальнейшему развитию приграничной торговли с Россией и увеличению ее масштабов. Некоторые развитые страны в настоящее время реализуют наиболее высокую форму приграничной торговли путем создания зон свободной торговли (ЗСТ). Но сам процесс начинается с создания районов экономического сотрудничества, торговли между соседними городами и других форм. Суйфэньхэ является одним из трех крупнейших центров приграничной торговли между Россией и Китаем. В соответствии с мировой тенденцией к объединению и глобализации необходимо усиливать всестороннюю поддержку развития приграничного сотрудничества. Следует продолжать работу по привлечению коммерсантов из разных стран, а также стимулировать российскую сторону к проявлению большей активности в развитии своей инфраструктуры. Постепенно и при взаимном согласовании унифицировать и упростить формальности по доступу на рынки друг друга людей, товаров и транспортных средств. Совершенствовать рыночную систему, повышать ее качественный уровень, активно использовать современные технологии. Сокращать экспортные и импортные пошлины, снижать издержки при пересечении границ. Через 15 лет можно будет достичь цель создания ЗСТ в некоторых пограничных с Россией районах, что будет способствовать резкому росту всей торговли между двумя странами в целом.

Россия обладает самыми большими запасами леса в мире. А Китай с 1998г. начал проводить политику охраны своих лесов, поэтому в ближайшей перспективе будет вынужден импортировать ежегодно 20 млн.куб.м. леса. В 2000г. в Китай было ввезено 13,6 млн.куб.м., из них 5,9 млн. из России (т.е. 44%). 97% российского леса идет в Китай по каналам приграничной торговли. При этом себестоимость российского леса является самой низкой. Перспективы взаимовыгодного сотрудничества предприятий обеих стран достаточно широкие. Например, Китай может предоставлять рабочую силу, а Россия угодья и оборудование. Следует продолжать поощрять китайских импортеров леса, нельзя останавливаться на отмене импортной пошлины и существующих ограничений. Используя преимущества приграничного района, необходимо развивать глубокую переработку леса с применением передовых технологий, организовать экспорт продукции лесопереработки.

Необходимо ускорить реализацию мер по совершенствованию российско-китайского сотрудничества в финансовой сфере, совершенствовать соответствующие услуги. Расчеты в приграничной торговле необходимо сделать удобными, быстрыми и эффективными. Хотя на данном этапе условия для создания совместного российско-китайского банка пока не созрели, все же необходимо усиливать работу по налаживанию связей между банками обеих стран, ускорять создание расчетных счетов, добиваться непосредственного использования долларов, юаней и рублей во взаимных расчетах, уменьшать время прохождения платежей.

Суйфэньхэ является торговым пунктом пропуска, наделенным некоторыми преимуществами. Финансовые органы города также должны обладать определенной свободой действий. Коммерческим банкам необходимо избавиться от боязни повторного предоставления кредитов, исходить из интересов клиента, оказывать действенную поддержку развитию приграничной торговли. Улучшать валютное регулирование мелкомасштабной торговли. На основании доклада, подготовленного в г.Муданьцзян, было предложено увеличить объем экспорта малых предприятий с 20 тыс.долл. до 80 тыс.долл., что позитивно скажется на расширении торговли в целом.

Банковский форум с РФ

27-28 нояб. 2003г. в Пекине (КНР) по инициативе Ассоциации российских банков и Всекитайского финансового общества состоялся Второй российско-китайский финансово-банковский форум. Было отмечено, что Первый Форум (Москва, апр. 2001г.) способствовал активизации обменов и сотрудничеству между финансовыми учреждениями двух стран.

Нынешний Форум, как считают его участники, придал дополнительный импульс налаживанию и развитию взаимодействия между российскими и китайскими банками, валютными и фондовыми биржами, страховыми компаниями для достижения экономических целей стратегического партнерства, выдвинутых руководителями двух стран и конкретизированных в ходе их встреч.

Стратегическое партнерство России и Китая в финансово-банковской сфере начинает набирать темпы, чему способствует подписанный фундаментальный и масштабный российско-китайский Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве.

Участники Форума выразили уверенность в том, что последовательному развитию и совершенствованию сотрудничества двух стран в финансово-банковской сфере будут способствовать меры по укреплению и повышению роли этой сферы в наших национальных экономиках, продвижению их по пути интеграции в мирохозяйственные связи. В России правительством и Центральным банком принята Стратегия развития банковского сектора, в президиуме Госсовета РФ разработаны «Основы государственной политики в области развития банковской системы РФ».

В КНР создана финансовая система, соответствующая фундаментальным принципам социалистической рыночной экономики. В стране функционирует система конкурентоспособных финансовых организаций различных форм собственности; действует упорядоченная и конкурентоспособная система финансовых рынков; последовательно реализуются меры по укреплению и совершенствованию правовой базы в области регулирования деятельности Народного банка Китая, коммерческих банков и компаний, в сфере оборота ценных бумаг, страхования и других, составляющих устойчивость финансовой системы.

Тем самым заложены прочные основы для повышения эффективности взаимовыгодного сотрудничества России и Китая в области финансово-банковских отношений. Активизации этого сотрудничества способствует деятельность Российско-китайской Подкомиссии по межбанковскому сотрудничеству и Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая.

На Форуме в Пекине был проведен обзор состояния развития экономики и финансово-банковского сектора обеих стран, а также взаимной торговли и банковского взаимодействия за период, прошедший после первого Форума (апр. 2001г.). Выступающими было отмечено улучшение в указанный период внутриэкономической ситуации в России и Китае, углубление российско-китайских отношений, что создало благоприятные условия для дальнейшего развития двустороннего финансово-банковского сотрудничества. Достижению этой цели способствовала реализация рекомендаций первого Форума.

Уже десятки банков с обеих сторон активно взаимодействуют между собой. Между многими российскими и китайскими банками имеются соглашения о сотрудничестве. Процесс заключения таких соглашений продолжается. Межбанковское сотрудничество вплотную подошло к рассмотрению и решению вопросов совместного финансирования российских предприятий, работающих на экспорт в КНР, установлению китайскими банками лимитов на российские банки по торговым и другим банковским операциям. Началась реализация имеющихся договоренностей по упорядочению банковского обслуживания российско-китайской приграничной торговли.

Участники Форума высказались за то, чтобы как можно больше российских и китайских банков активнее подключались к взаимному сотрудничеству. Этому могли бы существенно способствовать дальнейшие совместные усилия по совершенствованию механизмов взаимных банковских расчетов, страхования экспортных кредитов, а также банковских гарантий. Участники Форума высказались за расширение сотрудничества по обмену опытом финансово-банковской работы, информационному обмену по различным направлениям этой деятельности между коммерческими банками, фондовыми и валютными биржами, страховыми компаниями.

Выступившие на Форуме эксперты выразили заинтересованность в более активном участии финансово-банковских ассоциаций России и Китая в работе российско-китайской Подкомиссии по межбанковскому сотрудничеству, прежде всего, в сфере обмена информацией и аналитическими разработками, а также содействия установлению более тесных деловых контактов между биржами и страховыми компаниями.

Торговля с РФ

По данным Главного таможенного управления КНР в янв.-авг. 2003г. объем товарооборота России с Китаем составил 9513,95 млн.долл. (+24,5%), в т.ч. экспорт в КНР – 6417,34 млн.долл. (+13,7%) и импорт из КНР – 3096,61 млн.долл. (+55,3%). Положительное сальдо России – 3320,73 млн.долл. (в янв.-авг. 2002г. положительное сальдо России составляло 3650,46 млн.долл.)

Динамика двустороннего товарооборота за янв.-авг. 2003г. характеризовалась существенным повышением темпов прироста товарооборота в янв. 2003г. (+53,4%) по сравнению с показателем за 2002г.(+11,8%) и постепенным замедлением темпов прироста по итогам I кв. (+33,9%) до 17,5% по итогам II кв. 2003г.

При этом темпы прироста импорта из КНР (55,3% за янв.-авг.2003г.) продолжали превосходить прирост экспорта из России (13,7%). Во II кв. динамика роста российского экспорта уменьшилась до 7,1% (против 21,8% в I кв.), а импорта до 54,5% (против 67,5%).

В авг. 2003г. (относительно авг. 2002г.) рост российского экспорта составил 29,7% против роста импорта на 58,4%.

Российско-китайский товарооборот в 2003г., в млн.долл.

	Товарооборот			Экспорт России в КНР			Импорт России из КНР		
	2003г.	2002г.	Прир.	2003г.	2002г.	Прир.	2003г.	2002г.	Прир.
Янв.	1081,4	704,8	+53,4	718,7	503,5	+42,7	362,6	201,3	+80,2
Фев.	923,9	757,3	+22	638,3	569,0	+12,2	285,6	188,3	+51,7
Март	1253,9	971,0	+29,1	822,1	716,3	+14.8	431,8	254,8	+69,5
I кв.	3258,8	2433,3	+33,9	2179,2	1788,9	+21,8	1079,6	644,4	+67,5
Апр.	1254,7	1029,2	+21,6	864,2	776,1	+10,9	390,5	253,05	+54,3
Май	1086,7	1110,9	-2,2	796,6	904,1	-11,9	290,1	206,77	+40,3
Июнь	1205,24	879,29	+37,6	864,37	677,99	+27,5	340,87	201,3	+69,3
II кв.	3546,64	3019,39	+17,5	2525,17	2358,19	+7,1	1021,47	661,12	+54,5
Июль	1317,25	1166,74	+12,9	867,32	822,48	+5,5	449,94	344,26	+30,7
Авг.	1391,32	1019,31	+36,5	875,26	674,62	+29,7	546,06	344,69	+58,4

прирост в %

Данные таможенной статистики КНР

Роспоставки в Китай в янв.-авг. 2003г.

		Янв.-авг.2003г.		Авг.2003г.	
		Объем экспорта янв-авг. 2003г.	Прирост к янв-авг. 2002г. в %	Объем экспорта в авг. 2003г.	Прирост к авг. 2002г. в %
ТН					
27	Минтопливо, нефть,	6865 тыс.т.	+25,8	1166,8 тыс.т.	+34,8
	нефтепродукты	1301,96млн.долл.	+66,9	223,55млн.долл.	+53,7
2709	В т.ч., сырая нефть	3074,9 тыс.т.	+80,2	499,19 тыс.т.	+56,9
		641,88 млн.долл.	+106,6	103,52 млн.долл.	+65,8
72	Черные металлы	3857,7 тыс.т.	+9,8	589,56 тыс.т.	+63,5
		1210,77 млн.долл.	+63,3	169,87 млн.долл.	+78,6
84-90	Машины и оборуд.	845,07 млн. долл.	-25,5	53,12 млн.долл.	-71,7
	из них:				
84	Энергетическое	445,18 млн.долл.	+22,5	28,94 млн.долл.	+15,6

оборуд-ие

88 Летательные .....361,02 млн.долл. .....-47,5 .....21,14 млн.долл. .....-42,4
аппараты

85 Электрооборуд-ие.....36,26 млн.долл. .....-45,0 .....2,911 млн.долл. .....+32,9

89 Суда, баржи,.....7,45 млн.долл..+в 10,7 р. .....-.....-
лодки и др.

44 Древесина, изделия ...20,45 млн. куб.м. .....+34,0.....3,97 млн. куб.м. .....+14,6
из нее .....706,79 млн.долл. .....-1,9 .....93,17 млн.долл. .....+0,7

28-55 Химтовары .....499,83 млн.долл. .....+9,5 .....48,97 млн.долл. .....+10,1
(ТН ВЭД 28,29,
38-40,54,55), из них:

29 органические .....357,26тыс.т. .....-4,2.....50,72 тыс.т. .....+25,9
химсоедин-я, в т.ч.:....244,24 млн.долл. .....+19,0 .....33,48 млн.долл. .....+44,6

293371 Эпсилон-капролактам .....45,6 тыс.т. .....-44,9.....4,32 тыс.т. .....-34,6

(АДР) .....44,09 млн.долл. .....-36,9 .....4,33 млн.долл. .....-37,9

39 Пластмассы, изделия .....222,18 тыс.т. .....-30,0.....6,68 тыс.т. .....-70,9
из них.....136,16 млн.долл. .....-14,1 .....3,89 млн.долл. .....-68,0

390410 Поливинилхлорид.....97,19 тыс.т. .....-45,2.....3,51 тыс.т. .....-80,3

(АДР) .....56,68 млн.долл. .....-31,7 .....1,65 млн.долл. .....-82,1

40 каучук и резиновые .....106,51 тыс.т. .....+8,4.....8,88 тыс.т. .....-0,8
изделия.в т.ч.:.....102,5 млн.долл. .....+43,2 .....9,24 млн.долл. .....+21,7

400219 Бутадиен-стирольный.....1,38 тыс.т. ...+в30,9р .....27,6т. ....-100,0

11АДР каучук в первич. форме .1,28 млн.долл. ...+в35,9р.....16,2 тыс.долл. ....-100,0

400219 Карбоксилатный .....25,41 тыс.т. .....+34,1.....1,16 тыс.т. .....-11,3
бутадиен

12АДР -стирольный каучук.....18,32 млн.долл. .....+82,7 ....846,11 тыс.долл. .....+10,6

400219 Бутадиен-стиральный .....30,36 тыс.т. .....-36,9.....934,56т. .....-78,8

19АДР каучук (прочий) .....24,77 млн.долл. .....-15,0 .....0,73 млн.долл. .....-75,1

(АДР) Бутадиен-стирольный.....57,12 тыс.т. .....-31,3.....2,11 тыс.т. .....-95,2
каучук, всего .....44,37 млн.долл. .....+12,3 .....1,59 млн.долл. .....-96,3

3 Рыба, моллюски, ...388,16 тыс.т. .....-5,2.....37,56 тыс.т. .....-19,7
ракообразные .....452,89 млн.долл. .....+1,6 .....54,93 млн.долл. .....+21,5

31 Удобрения, ...3836,19 тыс.т. .....-24,8 .....593,12 тыс.т. .....-12,6
в т.ч.: .....475,61 млн.долл. .....-22,9 .....77,91 млн.долл. .....-0,7

310221 Сульфат аммония .....72,18 тыс.т. ...+в36,1р .....- ....-100,0
4,34 млн.долл. ...+в39,5р .....- ....-100,0

3104209Хлорид калия .....2555,71тыс.т. .....-16,4 .....264,89 тыс.т. .....-47,3
(прочий) .....294,33 млн.долл. .....-14,7 .....30,49 млн.долл. .....-46,7

310430 Сульфат калия .....33,27 тыс.т. .....+37,4.....6,35 тыс.т. .....-2,8
4,84 млн.долл. .....+39,2 ...918,5 9 тыс.долл. .....-2,8

310520 Сложные удобрения .....950,13 тыс.т. .....-28,5.....229,8 тыс.т. ...+244,2
(с содерж. азота, ...145,69 млн.долл. .....-27,3 .....36,46 млн.долл. ...+262,4
фосфора, калия)

310551 Сложные удобрения.....75,09 тыс.т. .....-5,9.....3,34 тыс.т. .....-85,4
(ссодерж. нитратов .....8,89 млн.долл. .....-11,8 .....0,43 млн.долл. .....-85,1
и фосфатов)

74 медь и изделия .....85,93 тыс.т. .....+25,9.....4,21 тыс.т. .....-50,5
из меди.....137,64 млн.долл. .....+30,7 .....6,24 млн.долл. .....-54,0

75 никель и изделия .....25,79 тыс.т. .....+116,8.....1,74 тыс.т. .....-72,8
из никеля .....148,81 млн.долл. .....+242,0 .....14,53 млн.долл. .....+12,0

76 алюминий, изделия .....73,71 тыс.т. .....+84,9.....19,84 тыс.т. ...+294,3
из него .....103,0 млн.долл. .....+101,5 .....27,39 млн.долл. ...+327,0

47 Бумажная масса, ...592,72 тыс.т. .....-8,5.....95,48 тыс.т. .....-1,2
целлюлоза.....246,67 млн.долл. .....-1,6 .....39,07 млн.долл. .....-12,9

48 Бумага и картон, ...226,27 тыс.т. .....+7,0.....23,84 тыс.т. .....-17,1
изделия из них .....82,76 млн.долл. .....+8,8 .....8,46 млн.долл. .....-18,5

Роспоставки черных металлов

№ТН	Наименование	Янв.-авг.2003г. Объем экспорта янв-авг. 2003г.	Прирост к янв-авг. 2002г. в %	Авг.2003г. Объем экспорта в авг. 2003г.	Прирост к авг. 2002г. в %
72	Черные металлы	3857,68 тыс.т.	+9,8	589,56 тыс.т.	+63,5
		1210,77 млн.долл.	+63,3	169,87 млн.долл.	+78,6
	720110-чугун	240,39тыс.т.	+20,5	-	-100,0
	передельный, по	37,73 млн.долл.	+62,6	-	-100,0
	массе не более 0,5% фосфора				
	720429-отходы сплавов	80,99 тыс.т.	.+в15,1р.	12,22 тыс.т.	....+в11,9р.
	черных металлов	8,8 млн.долл.	..+в16,3р.	1,32 млн.долл.	..+в12,4р.
	720449-отходы лома	223,98 тыс.т.	+10,9	90,56 тыс.т.	.....+138,7
	и черных металлов	33,03 млн.долл.	+39,0	15,09 млн.долл.	.....+251,6
	720711-п/фабрикаты	234,4 тыс.т.	-75,0	119,22 тыс.т.	....+в10,7р.
	из железа и стали,	55,74 млн.долл.	-67,0	29,06 млн.долл.	..+в12,3р.
	прямого поперечного сечения				
	720712-пр. п/фабр.	605,81 тыс.т.	+44,3	63,49 тыс.т.	.....+в12,1
	прямого сечения	152,13 млн.долл.	+112,8	15,65 млн.долл.	.....+в16,5
	из железа и стали				
	720719-п/фабрикаты	54,15 тыс.т.	-17,2	-	-100,0
	круглого многогран.	13,29 млн.долл.	-20,7	-	-100,0
	сечения, углерод менее 0,25				
	720720-п/фабрикаты	31,28 тыс.т.	-69,7	15,69	-1,0
	круглого многогран.	8,27 млн.долл.	-58,4	4,3	+27,3
	сечения, углерод более 0,25				
	72082790-горячекат.	18,73 тыс.т.	+100	1,02 тыс.т.	+100
	прокат в рулонах	6,83 млн.долл.	+100	0,37 мдн. долл.	+100
	от 1,5 мм до 3 мм				
	720837-горячекат.	27,59 тыс.т.	+391,5	880,8т.	-34,8
	прокат в рулонах	8,69 млн.долл.	+633,3	0,24 млн.долл.	-16,6
	от 4,75 мм до 10 мм				
	7208389-горячекат.	38,79 тыс.т.	+100	-	-100
	прокат в рулонах	12,37 млн.долл.	+100	-	-100
	от 3 мм до 4,75 мм				
	7208391-горячекат.	41,87 тыс.т.	+100	2,13 тыс.т.	+100
	прокат в рулонах	14,87 млн.долл.	+100	0,82 мдн. долл.	+100
	до 1,5 мм				
	7208399-горячекат.	569,02 тыс.т.	+100	45,84 тыс.т.	+100
	прокат в рулонах	182,58 млн.долл.	+100	15,05 млн.долл.	+100
	от 1,5 до 3 мм				
	7208520-горячекат.	149,11 тыс.т.	+884,6.	34,94 тыс.т.	+350,4
	прокат в рулонах	43,72 млн.долл.	+в12,1р.	9,29 млн.долл.	+415,8
	от 4,75 до 10 мм				
	7208539-горячекат.	18,53 тыс.т.	+100	3,15т.	+100
	прокат в рулонах	5,24 млн.долл.	+100	823,71 тыс.долл.	+100
	от 3 до 4,75 мм				
зм +адр	7209169-холоднокат.	67,09 тыс.т.	+100	10,69 тыс.т.	+100
	прокат в рулонах	28.23 млн.долл.	+100	4,35 млн.долл.	+100
	от 1 до 3 мм				
зм +адр	7209179-холоднокат.	584,89 тыс.т.	+100	78,47тыс.т.	+100
	прокат в рулонах	240,43 млн.долл.	+100	29,79 млн.долл.	+100
	от 0,5 до 1 мм				
зм +адр	720918-холоднокат.	36,98 тыс.т.	+100	452,29т.	+100
	прокат в рулонах	15,36 млн.долл.	+100	0,24 млн.долл.	+100
	менее 0,5 мм				
зм +адр	720926-холоднокат.	53,43 тыс.т.	+73,8	5,96 тыс.т.	+29,4
	прокат не в рулонах	20,9 млн.долл.	+153,5	2,06 млн.долл.	+34,1
	от 1 до 3 мм				
зм +адр	720927-холоднокат.	200,63 тыс.т.	-2,5	17,2 тыс.т.	-40,4
	прокат не в рулонах толщиной 0,5 мм до 1 мм	79,99 млн.долл.	+49,6	5,91 млн.долл.	-38,9
зм +адр	7210120-прокат плакирован	18,29 тыс.т.	+184,9	720,03 т.	-61,9
	до 0,5 мм	9,05 млн.долл.	+312,7	342,59 тыс.долл.	-44,0
зм	7210490-прокат	124,83 тыс.т.	+в16,0р.	26,81 тыс.т.	+265,9
	плоский оцинкован.,	59,84 млн.долл.	+в23,9р.	11,2 млн.долл.	+655,4
	покрытый краской				
	721320-прутки в бунтах	12,86 тыс.т.	+8,4	120,96т.	-87,3
	из автоматной стали	4,37 млн.долл.	+8,4	41,13 тыс.долл.	-87,3
зм	7216330-горячекат.	36,75 тыс.т.	+100	-	-100
+адр	профили Н-образн.	10,02 млн.долл.	+100	-	-100
зм	7219130-горячекат.	9,21 тыс.т.	+в12,5р.	-	-100
+адр	прокат из нержавеющей стали в рулонах толщиной	11,34 млн.долл.	+в12,2р.	-	-100

	от 3 до 4,75 мм						
зм	72251100-текстурир.	49,39 тыс.т.	-3,4	7,59 тыс.т.	-41,0		
	электротехн. сталь,	51,51 млн.долл.	-2,2	8,13 млн.долл.	-39,7		
	более 1 мм и						
	менее 3 мм						
зм	72251900-нетекстурир.	42,06 тыс.т.	+в10,6р.	11,23 тыс.т.	+в21,4р.		
	электротех. сталь	19,57 млн.долл.	+в13,5р.	5,87 млн.долл.	+в11,5р.		
	толщиной 0,5 мм						
	72287090-угловая и	50,78 тыс.т.	+100	5,59 тыс.т.	+100		
	формовая заготовка	6,63 млн.долл.	+100	0,73 млн.долл.	+100		
	из стальных сплавов						

Сотрудничество в сфере туризма. 15 сент. 2003г. в Пекине состоялось первое заседание Подкомиссии по туризму Российско-китайской комиссии по сотрудничеству в области образования, культуры, здравоохранения и спорта. Центральным вопросом стал вопрос практической реализации подписанного 18 июля 2002г. Меморандума о взаимопонимании между минэкономразвития России и ГУТ КНР по вопросам организации групповых турпоездок граждан Китая в Россию.

Стороны договорились завершить подготовительные мероприятия до конца 2003г. с тем, чтобы начать работу по отправке групп китайских туристов в Россию не позднее 1 янв. 2004г. С китайской стороны по Меморандуму будут работать все 528 компаний, занимающиеся отправкой китайских туристов за рубеж. **С российской стороны на работу по Меморандуму уполномочены 27 фирм.**

На повестке дня работы Подкомиссии стоит вопрос внесения изменений в Соглашение о безвизовых групповых турпоездках от 29 фев. 2000г. Российская сторона предлагает внести изменения, касающиеся определения минимального срока безвизовой турпоездки, равного 24 час.; необходимости оформления приглашения, заверенного принимающей турорганизацией, в качестве документа, подтверждающего прием группы; а также обеспечения туристов полисами медстрахования. На прошедших 30 июня 2003г. в Москве межконсульских переговорах китайская сторона отказалась вносить в Соглашение указанные изменения.

Китайской стороной принято решение об открытии в России официального некоммерческого представительства по делам туризма. В Москве завершаются подготовительные процедуры.

Нефть из России

«Шичан чжоукань» (Market weekly), 18.08.2003г.

Ожидается, что в скором времени большие объемы российской нефти попадут на китайский рынок. Планируемый к вводу в эксплуатацию до 2005г. нефтепровод «Россия-Китай» позволит ежегодно транспортировать в течение первых 5 лет – 20 млн.т., в последующие 20 лет – 30 млн.т. Российская нефть уже ввозится в КНР по железной дороге (за первые 5 мес. 2003г. – 1,59 млн.т.). В соответствии с заключенным с НК «Юкос» контрактом (действует до начала поставок сырья по нефтепроводу), с июля 2003г. ежегодные объемы получаемой из РФ по железной дороге нефти увеличатся до 6 млн.т.

Вопрос о формах использования российской сырой нефти до конца не решен. Основной партнер России на китайском рынке корпорация КННК проводит изучение вариантов. Наиболее предпочтительным выглядит перегонка значительной части российской нефти в нафта, являющимся основным сырьем для производства продуктов нефтехимии. Принимается в расчет то, что, несмотря на имеющее место в настоящее время перепроизводство нефтепродуктов в Дунбэе (Северо-Восточный Китай) в результате недостатка спроса (в результате чего КННК, большая часть нефтеперерабатывающих заводов которой находится именно в этом регионе, вынуждена ежегодно транспортировать на рынки Восточного и Южного Китая до 20 млн.т. бензина и дизтоплива), Китай одновременно в течение длительного времени испытывает нехватку продукции нефтехимии. Годовые потребности КНР в нафта к 2005г. возрастут до 33,25 млн.т., к 2010г. – до 37,25 млн.т. (в наст. вр. составляют 20 млн.т.).

Значительные объемы нафта будут использоваться для получения этилена на крекинговых заводах, строящихся и планируемых к строительству в приморских Юго-Восточных районах Китая, однако в качестве основных перерабатывающих российскую сырую нефть мощностей представляется целесообразным все же избрать нефтехимзаводы, расположенные в Хуабэе (Северный Китай). Это обуславливается рядом факторов, в т.ч. их принадлежностью КННК, стремлением избежать повышения себестоимости получаемого продукта за счет сокращения расходов на транспорт сырой нефти, истощением запасов находящихся 40 лет в разработке дацинских нефтепромыслов дают 29% добываемой Китаем сырой нефти, однако к 2005г. годовая добыча на них упадет до 45 млн.т., снизившись на 10%, а к 2010г. – до 35 млн.т.) и др. нефтяных месторождений Дунбэя, а также уже сложившейся ориентацией нефтеперерабатывающие мощностей таких регионов как Хуадун и Хуанань (Восточный и Южный Китай) на переработку ближневосточной и африканской нефти, значительно отличающейся по составу от российской.

Основным предприятием, которое будет осуществлять переработку российской сырой нефти в нафта, бензин и дизтопливо выступит нефтехимзавод Даляня. В 2002г. «Петрочайной» (дочерняя компания КННК) закончено переоборудование его производственных мощностей, что позволит увеличить возможности данного предприятия по ежегодной нефтепереработке с 7,8 млн.т. до 11 млн.т., а к 2005г. – до 20 млн.т. При этом руководство КННК подчеркивает, что увеличение нефтеперерабатывающих возможностей Даляньского завода проводится именно в расчете на получение сырой нефти из России. КННК планирует увеличить ежегодное производство этилена с 380 тыс.т. до 600 тыс.т. в 2005г. и 1 млн.т. в 2010г. на принадлежащем ей Цзилиньском химзаводе.

Возможность увеличения его нефтеперерабатывающих мощностей рассматривается в связи с предполагаемой перегонкой в нафта именно нефти из России. На повестке дня стоит вопрос о переработке на Дацинском нефтехимзаводе 5 млн.т. российской сырой нефти в год, а также о строительстве до 2005г. завода, позволяющего ежегодно производить до 700 тыс.т. этилена. В мае 2003г. было закончено переоборудование Яньшаньского нефтехимзавода (г.Пекин), направленное на увеличение его возможностей по переработке сырья из России. С июля 2003г. он приступил к перегонке 30 тыс.т. российской нефти, в 2004г. данный показатель планируется довести до 1 млн.т., а в дальнейшем – до 1,5 млн.т. Нефть предполагается использовать для получения сырья для этилена, ежегодный выпуск которого Яньшаньским комбинатом достигает 7,1 млрд. т.

Инвестиции с РФ

«Гоцзи цзинмао сяоси» 6.08.2003г.

По данным минкоммерции КНР, за 2002г. китайскими компаниями было выполнено в России работ по подрядному строительству на 99,52 млн.долл., а также подписано новых контрактов на 136,07 млн.долл.; объемы сотрудничества по предоставлению трудовых услуг достигли 85,52 млн.долл., сумма подписанных новых контрактов составила 179,06 млн.долл. На конец 2002г. общий объем выполненных китайскими компаниями в России работ по подрядному строительству составил 918, 9 млн.долл. при сумме подписанных контрактов в 2,59 млрд.долл.; объемы сотрудничества по предоставлению трудовых услуг достигли 788,28 млн.долл. при сумме подписанных контрактов в 1,53 млрд.долл.

За 2002г. в России было создано 27 предприятий нефинансового профиля с китайскими инвестициями, утвержденных бывшим МВТЭС КНР; сумма двусторонних инвестиционных соглашений составила 42,77 млн.долл., из которых инвестиции китайской стороны достигли 35,45 млн.долл. (82,9%). На конец 2002г. всего в России было учреждено 482 предприятия нефинансового профиля с китайскими инвестициями; общая сумма двусторонних инвестиционных соглашений составила 325,06 млн.долл. при объеме китайских инвестиций в 206,64 млн.долл. (63,6%).

По данным минкоммерции КНР, в Китае за 2002г. было создано 116 объектов с российскими инвестициями при контрактной сумме инвестиций в 45,84 млн.долл. и сумме фактически использованных инвестиций в 38,65 млн.долл. На конец 2002г. в Китае всего насчитывалось 1413 объектов с прямыми инвестициями российской стороны; контрактная сумма инвестиций достигла 718,28 млн.долл., сумма фактически использованного капитала – 307,86 млн.долл.

Наряду с успехами двустороннего сотрудничества, в статье указывается на существование многочисленных инвестиционных и торговых барьеров в России. Отмечается, что китайской стороне не разрешается создавать в России предприятия в сфере системного интегрирования и по освоению программного обеспечения. По отзывам китайских предпринимателей, сложной является процедура по оформлению раздела продукции при инвестициях в разведку и освоение нефтегазовых месторождений. По завышенной ставке взимается «единый налог» с инофирм, занимающихся добычей полезных ископаемых. Китайские компании в России не пользуются национальным режимом, в отношении них устанавливаются многочисленные произвольные сборы, нередко налагается арест на имущество.

Несмотря на то, что Китай входит в число стран, в отношении которых действует общий национальный режим преференций, он не распространяется на целый ряд конкурентоспособных китайских товаров. К ним относятся: фруктовые и овощные соки, минеральные воды. газированные воды и др. безалкогольные напитки, пиво, неденатурированный пищевой спирт в пределах 80 градусов, крепкие вина, сладкие вина и др. алкогольные напитки, одежда из синтетических материалов, обувь, природные драгкамни, искусственные драгкамни и изделия из них, женские украшения из драгкамней (кроме золотых и серебряных), телефоны, проигрыватели, аудио-, видеомагнитофоны, оборудование для беспроводной телефонной, телеграфной связи, радио-, телеоборудование, малогабаритные легковые машины, автомобили для перевозки пассажиров и грузов, гоночные велосипеды, часы, запчасти и ремни для них. С 1997г. Россия взимает высокую таможенную пошлину на ввоз личных вещей китайских сотрудников и производственных материалов в рамках двусторонних проектов экономического. сотрудничества.

К таможенным барьерам китайской стороной относится принятие 18 авг. 1996г. в России Указа «Об осуществлении госрегулирования в сфере внешней бартерной торговли», согласно которому для ведения бартерной торговли необходимо получение соответствующей лицензии. Отмечается, что «фактически это в значительной степени затруднило поставки китайских товаров в Россию». По оценкам сотрудников таможенных органов, Россией установлен достаточно высокий «нижний предел цены» по ключевым товарам китайского экспорта, таким как одежда, продукция бытовой электроники и др.

Усилению дискриминации в отношении Китая, по мнению китайских экспертов, способствовало введение в авг. 2002г. в России положения, согласно которому товары, следующие из Китая по железной дороге в Москву и Московскую обл., могут проходить таможенные процедуры только на определенных 13 ж/д станциях. Таможенные процедуры в России слишком сложные и занимают очень долгое время.

Указывается также и на существование многочисленных технических и санитарных барьеров. Россия, якобы, является единственной в мире страной, требующей сертификат об отсутствии содержания радиационных веществ во ввозимых огнеупорных материалах. По мнению китайской стороны, огнеупорные материалы изготовляются из природного сырья, в котором не может содержаться радиационных веществ. Для осуществления импорта спиртных напитков в России требуется наличие годового опыта работы по продаже местных вин. Россия не признает сертификаты, выдаваемые органами карантинной инспекции КНР. При экспорте в Россию продукции животноводства требуется повторное прохождение ветеринарной инспекции в российских органах. При этом российская сторона требует, чтобы китайцы оплачивали расходы по пребыванию соответствующих российских делегаций в Китае. Крайне сложной является процедура регистрации лекарств китайской традиционной медицины в России: в среднем она занимает 1,5г. и стоит для каждого лекарства более 5 тыс.долл.

Значительный ущерб китайскому экспорту, как отмечается в статье, наносится также защитными мерами, принимаемыми российской стороной в отношении китайской продукции. Несмотря на то, что Россия пока не инициировала антидемпинговые расследования в отношении Китая, с авг. 2000г. отмечено 7 случаев введения защитных мер, из которых 4 имели место в 2002г. Для Китая с его огромным объемом экспорта это чувствительно, в особенности с учетом того, что в мире в отношении китайской продукции ведется наибольшее число АДР.

Немало барьеров, с точки зрения китайской стороны, существует в России и в сфере торговли услугами. Низка доля разрешенного участия инокапитала в телекоммуникационных услугах. Китайские фирмы не имеют права вести деятельность в сфере международной экспресс-доставки, заниматься бухгалтерским делом, создавать представительства юридических контор.

По отзывам китайских предпринимателей, в России существуют значительные ограничения по применению национального режима для китайских фирм, занимающихся международными автоперевозками, в т.ч. касающиеся мест назначения этих перевозок. Совместные компании с китайским капиталом или фирмы со 100% китайским капиталом, работающие в сфере грузоперевозок, логистики, предоставляющие агентские, складские услуги в данной области, не пользуются национальным режимом. Значительные ограничения действуют также в сферах строительства, образования, финансов.

Сложной является процедура оформления въезда-выезда китайских сотрудников, срок их пребывания ограничивается 11 мес., и им не оформляется многократная виза. Все это, по мнению китайской стороны, негативным образом отражается на состоянии российско-китайского торгово-экономического сотрудничества и препятствует его расширению.

Интересы китайцев в РФ

«Чжунго дуйвай маои», №8, 2003г.

Три сферы российской экономики, по мнению китайских предпринимателей, являются наиболее прибыльными для инвестирования – это разработка природных ресурсов, легкая промышленность и недвижимость.

Китай давно является важным экспортным рынком для российских природных ресурсов. В последние годы российским правительством предпринят ряд мер по поощрению инвестирования инопредприятий в разработку ресурсов, в чем уже активно участвуют Япония и Р.Корея. Обращается внимание на богатство энергетических лесных ресурсов, металлических руд. Разведанные запасы российской нефти оцениваются в 6,5 млрд.т., что составляет 13% мировых запасов (2 место в мире). Лесопокрытая площадь в России составляет 50,7% территории страны или 867 млрд. га (1 место в мире).

Разведанные запасы природного газа достигают 480 трлн. куб.м. (1/3 от мирового объема разведанных запасов, 1 место в мире). По гидроресурсам Россия занимает 2 место в мире – 4270 куб. км/год. По запасам угля – 2 место в мире 200 млрд.т. Объем выработки атомной энергии в 2000г. составил 131 млрд. квт/ч. Россия занимает 2 место по запасам алюминия, 1 место по запасам железа, 5 место по запасам золота.

В статье отмечается важность достигнутых в мае 2003г. договоренностей по вопросам строительства нефтепровода. По китайским оценкам, китайский импорт нефти будет возрастать в 2003-10гг. на 100 млн.т. в год, и Россия сможет удовлетворить растущий спрос. Большая роль в налаживании сотрудничества по освоению природных ресурсов отводится китайской стороной взаимодействию в рамках таких зон, как зона свободной торговли Северо- Восточной Азии, Якутский район освоения природного газа, район Сахалина, СЭЗ Находка, район совместного экономического освоения Благовещенск-Хэйхэ и др. Не менее привлекательной для инвестирования выглядит и сфера российского легпрома. В статье отмечается, что половина потребтоваров в России импортируется, и Китай давно является важным поставщиком пищевых продуктов, продукции легкой и текстильной промышленности, электроники и связи. Российский легпром работает по отсталым технологиям, выпускает однообразный ассортимент продукции несоответствующего качества. Несмотря на то, что в последние годы российским правительством были предприняты меры по стимулированию развития легпрома, из-за многолетнего структурного дисбаланса и нестабильности развития тесно связанного с легпромом сельского хозяйства, в данной сфере экономики по-прежнему наблюдается спад.

Япония, Р.Корея, США, Германия, Франция, страны Северной Европы уже активно внедряются на российский рынок путем создания совместных и полностью инопредприятий в этой сфере, покупки обанкротившихся заводов и магазинов. Преимущества китайских потребтоваров – в широком ассортименте, низких ценах и соответствии потребностям российского рынка. В Москве располагается крупнейший в мире оптовый рынок китайских товаров и крупнейший в Европе терминал, которые, вместе с рынками стран бывшего СССР, образуют покрывающую большую часть Европы и Центральной Азии сеть сбыта китайских товаров с центром в Москве. Недавно рядом с Ростовом вступил в действие завод по производству одежды с китайскими инвестициями в 16 млн.долл.

По мнению китайских экспертов, в связи с относительной неразвитостью рынка потребтоваров в России, китайские предприятия могли бы переносить в Россию избыточные производственные мощности либо ненужные производственные линии с внутрикитайского рынка в Россию (по телевизорам, холодильникам, мобильным телефонам).

Весьма прибыльной считается сфера недвижимости в Москве, превратившаяся в последнее время в «горячую точку» привлечения инвестиций. Это стало возможным благодаря большому спросу на недвижимость и большой покупательной способности москвичей. Население Москвы сейчас составляет 16 млн. чел., из которых постоянно проживают 9 млн.; число проживающих в Москве приезжих составляет 2 млн. чел., а число мигрантов – 1 млн. чел. При этом доля населения со среднегодовым доходом в 6 тыс.долл. на чел., составляющая средний слой, достигает в Москве 30-40%. 90% состоятельных людей России проживает в Москве, их покупательная способность намного выше среднероссийского уровня.

В качестве второй причины бурного роста сферы недвижимости в Москве китайские аналитики выделяют высокую прибыльность инвестирования в нее. Средняя стоимость коммерческого жилья в пределах окружного кольца достигает 800 долл./кв. м., в близлежащих районах за его пределами – 400-600 долл/кв. м. Себестоимость этого жилья составляет 300-500 долл/кв. м. и 200-300 долл/кв. м. соответственно. В Москве и ее городах-спутниках разработаны подробные программы по модернизации и привлечению инокапитала. Все это предоставляет китайским компаниям весьма выгодную возможность для инвестирования в московскую недвижимость.

Корея

Связи с Россией

В апр. 2003г. в Сеуле состоялась 6 встреча таможенных служб Российской Федерации и Республики Корея, на которой рассматривался вопрос координации работы таможенных служб двух стран.

С 27 апр. по 4 мая 2003г. в Сеуле проведен международный семинар по конкурентной политике, организованный Комиссией по справедливой торговле Республики Корея (КСТ) и Корейским агентством по международному сотрудничеству. В ходе семинара на пленарном заседании по вопросам взаимодействия промышленной и конкурентной политике в качестве основного докладчика выступил замминистра РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства А.Н.Голомолзин.

В конце апр. 2003г. в Сеуле проведены переговоры представителей ОАО «Газпром» и «Когаз» по окончательному согласованию условий соглашения о сотрудничестве между компаниями, которое было подписано 12 мая 2003г. в Москве сроком на 5 лет. Соглашение предусматривает поставки сетевого российского газа в Южную Корею, а также сотрудничество в некоторых областях: подготовка кадров и обмен специалистами, обмен информацией по совместным газовым проектам, а также разработка и реализация финансовых схем и инвестиционных программ, обеспечивающих совместное осуществление газовых проектов.

В мае 2003г. состоялась презентация Корейского промышленного комплекса, который будет создан близ г.Жукова, Калужской обл. На площади в 14 га будет построено 9 высокотехнологичных предприятий. Ведутся проектные работы по организации 7 заводов по производству полиэтиленовой пленки, электронных весов, кондитерских изделий, упаковочной тары для лапши быстрого приготовления, а также по сборке бойлеров. В рамках выставки «Корейские национальные железные дороги и логистика», г.Пусан, 29 мая 2003г. проведена презентация «Транссибирская магистраль: перспективы развития российско-корейского сотрудничества в области ж/д перевозок».

16-17 мая 2003г. во Владивостоке состоялся Второй экономический Форум стран Северо-Восточной Азии. Основной целью Форума был поиск модели долгосрочного экономического развития стран региона. Инициатором и организатором форума стран СВА выступили администрация Приморского края, генконсульство РК во Владивостоке и Корейское агентство содействия развитию торговли и инвестиций (KOTRA). Российская и корейская стороны еще раз уточнили и согласовали свои позиции в отношении перспектив развития сотрудничества в области высоких технологий, сельского хозяйства и рыбопереработки.

Woori Bank, один из крупных корейских банков, в июне 2003г. открыл свое представительство в Москве. Woori Bank будет обслуживать 23 крупные корейские компании, которые работают на российском рынке.

По опубликованным данным Корейской таможенной службы и Корейской ассоциации международной торговли KITA (электронная база данных Kotis) товарный экспорт из России в РК (южнокорейский импорт) за янв.-сент. 2003г. составил 1.721,2 млн.долл. (рост на 9,4% по сравнению с тем же периодом 2002г.), а импорт в Россию из Республики Корея (южнокорейский экспорт) – 1.088,2 млн.долл. (рост на 43,1%). Двусторонний товарооборот за янв.-сент. 2003г. вырос на 20,4% и составил 2.809,6 млн.долл. (за 2002г. – 3,28 млрд.долл.), активное российское внешнеторговое сальдо составило 633,2 млн.долл.

Общая стоимость южнокорейского экспорта за янв.-сент. 2003г. составила 137.101,8 млн.долл. (увеличение на 17% по сравнению с тем же периодом 2002г.), импорта – 128.810,9 млн.долл. (увеличение на 17,2%), при положительном сальдо внешней торговли товарами в 8.290 млн.долл.

В первую «десятку» государств-основных торговых партнеров РК за янв.-сент. 2003г. вошли США (16% ее общего товарооборота), Китай (15%), Япония (14,3%), Гонконг (4,36%), Тайвань (3,46%), Германия (3,30%), Саудовская Аравия (2,90%), Австралия (2,52%), Индонезия (2,41%) и Сингапур (2,36%). Россия заняла 21 место (1,06%). Впервые по итогам трех кварталов объем экспорта РК в Китай (24,3 млрд. долл. США) оказался выше чем в США (24,1 млрд. долл. США).

По региональным блокам экспорт Республики Корея в страны АТЭС составил 97,85 млрд.долл. США (уд. вес. – 71,4%, увеличение на17,2%), ОЭСР – 63,24 млрд.долл. (46,1%, увеличение 11,2%), страны Европейского Союза – 17,70 млрд.долл. (13%, увеличение 16,3%), АСЕАН – 14,63 млрд.долл. (10,7%, увеличение 6%) и государства-участники СНГ (включая Россию) -1,72 млрд.долл. (1,25%, увеличение 42,1%).

В торговле Республики Корея со всеми странами российский экспорт по стоимости составил 1,34% от всего южнокорейского импорта, что в сравнении с ее ведущими торговыми партнерами не является весомым показателем для России: Япония – 20,1%, США – 14,2%, Китай – 12,1%. Удельный вес российского импорта в общей стоимости корейского экспорта за янв.-сент. 2003г. составил 0,79%.

По товарному наполнению удельная стоимость первых 30 товаров российского экспорта в РК составила 90,9%, первых 50 товаров – 96,3%. Они были представлены нелегированным и легированным алюминием (13,81%), мороженной рыбой и др. морепродуктами (11,09%), сырой нефтью (8,72%), необработанными лесоматериалами хвойных пород и целлюлозой (6,69%), светлыми фракциями переработанной нефти (6,32%), ломом черных металлов (5,6%), передельным чугуном (5,31%), битуминозным углем (5%), обогащенного изотопом U-235 ураном (3,13%), оксидами никеля (3,05%), нелегированным никелем (3,03%). Доля остальной продукции за пределами первых 50 товаров составила 3,7%.

Удельный вес первых 30 импортных товаров из РК в Россию составил 52,4%, первых 50 товаров – 58,5%. На 17,25% они были представлены полиэтилентерефталатом и др. полиэфирными пластмассами. Кроме них в Россию импортировались автомобили и запчасти к ним (12,04%), бытовая техника и электроника (11,58%), продтовары (7,91%), продукция промышленной нефтехимии (4,97%), производственный текстиль (1,86%). Доля остальной продукции за пределами первых 50 товаров составила 33,3%.

Южнокорейские инвестиции в Россию. По данным корейского банка Eximbank на 1 июня 2003г. корейские накопленные прямые инвестиции в Россию составили 186,797 млн.долл. (135 проектов).

В текущем году было профинансировано 7 проектов на 0,676 млн.долл. (заявлено 1,719 млн.долл.). В 2002г. поступило 24 млн.долл. (в 2001г. – 6,815 млн.долл.).

По отраслям российской экономики: в обрабатывающую промышленность – 284 тыс.долл. (заявлено – 284 тыс.долл.); в сельское и лесное хозяйство – 242 тыс.долл. (заявлено – 573 тыс.долл.); в недвижимость – 150 тыс.долл. (заявлено – 510 тыс.долл.) и в ресторанный и гостиничный бизнес заявлено 350 тыс.долл.

Доля корейских инвестиций в Российскую экономику остается низкой. Однако имеются надежды на поступление инвестиций от компании «Лоттэ», руководство которой заявило о готовности профинансировать строительство гостиницы и торгового комплекса в г.Москве на 300 млн.долл. (закладка первого камня состоялась в I кв. 2003г.).

Торговля с Россией

Характеризуя предварительные итоги торговли между РФ и РК, следует отметить следующие особенности.

– **Двусторонний товарооборот между Россией и Республикой Корея** увеличился – на 27,3% (по сравнению с 2002г.) и **составил в 2003г. 4.180,9 млн.долл.** Рост товарооборота произошел прежде всего за счет увеличения поставок из России алюминия, специальной техники, морепродуктов, чугуна, проката стали, целлюлозы, а из Кореи – полиэфирных пластмасс, автомобилей, бытовой техники, морских танкеров.

– Товарооборот с Россией по стоимости в общем объеме южнокорейской внешней торговли оставался незначительным, хотя и произошло некоторое его увеличение. В 2003г. удельный вес России в южнокорейском импорте (российский экспорт в РК) и экспорте (российский импорт из РК) составил 1,41% (1,46% – за 2002г.) и 0,86% (0,65%), а в общем товарообороте – 1,12% (1,04%). По итогам 2003г. Россия заняла 18 место в списке стран-важнейших торговых партнеров Республики Корея по объему взаимного товарооборота (20 – в 2002г.), 16 – по импорту (российский экспорт, 15 место в 2002г.), 25 – по экспорту (импорт России, 29 место в 2002г.).

– С 1999г. сальдо торгового баланса России со страной пребывания всегда было положительным и в 1999г. составило 953,4 млн.долл., в 2000г. – 1,27 млрд.долл., в 2001г. – 991,3 млн.долл., в 2002г. – 1.151,7 млн.долл., а в 2003г. – 862,7 млн.долл., что составляет более трети стоимости всего годового российского экспорта в РК за 2003г. Очевидно, данная тенденция сохранится и в 2004г.

– Рост российского экспорта в стоимостном выражении опережает его физический рост. Так, в 2003г. при росте на 13,7% по стоимости, физические объемы экспортных поставок упали на 6,5%. Это объясняется тем, что основу российского экспорта составляли сырьевые товары, на которые в течение 2003г. сохранялись высокие цены.

– Экспорт машин и оборудования России в РК (без учета прочих готовых изделий товарных групп 91-97 по ТН ВЭД) в 2003г. вырос на 112,3% по сравнению с 2002г., а его доля в общем объеме экспорта в 2003г. выросла до 2,35% (2002г. – 1,26%). Рост вызван значительным увеличением поставок товаров по разделу XVI ТН ВЭД «Машины, оборудование и механизмы» (62,8%) и разделу XVII «Транспортные средства» (240,3%).

– В последние годы наблюдается тенденция закрепления ведущих позиций России в экспортных поставках из государств-участников СНГ в Республику Корея: 1999г. – 76%, 2000г. – 80,2%, 2001г. – 82,3%, 2002г. – 83,4 и в 2003г. – 83,4%.

Торговля между Россией и РК, в млн.долл.

	Двустор. торг. обор.	Эксп. РФ	Имп. РФ	Баланс двустор. торг.
1996г.	3.777,8	1.810,3	1.967,5	-157,2
1997г.	3.302,7 (-12,6)	1.534,8 (-15,2)	1.767,9 (-10,1)	-233,1
1998г.	2.112,4 (-36)	998,6(-34,9)	1.113,8 (-37)	-115,8
1999г.	2.227,6 (5,4)	1.590,5(59,3)	637,1 (-42,8)	953,4
2000г.	2.846,4 (27,8)	2.058,3 (29,4)	788,1 (23,7)	1.270,2
2001г.	2.867,6 (0,7)	1.929,5 (-6,3)	938,2 (19)	991,3
2002г.	3.283,5 (14,5)	2.217,6 (14,9)	1.065,9 (13,6)	1.151,7
2003г.	4.180,9 (27,3)	2.521,8 (13,7)	1.659,1(55,7)	862,7

В скобках даны темпы роста (%), по сравнению с пред.г.

Источник: МТПЭ (MOCIE) РК

В список первых 20 товаров российского экспорта в 2003г. традиционно вошли сырьевые товары и продукция неглубокой степени переработки: 1. Сырая битуминозная нефть (код 2709.00 по ТН ВЭД России) – 297.842 тыс.долл., удельный вес по стоимости в российском экспорте в Республику Корея – 11,81% – снижение по стоимости на 37,8% по сравнению с 2002г. (По итогам в целом за 2002г. данный товар также занимал 1 место);

2. Нелегированный алюминий (код 7601.10) – 252.221 тыс.долл. – 10%, рост на 3,9% (2 место в 2002г.);

3. Мороженая рыба (не включая ее печень, молоки и икру, код 0303.79) – 178.202 тыс.долл. – 7,07%, рост на 92,7% (6 место в 2002г.);

4. Лом и отходы черных металлов (код 7204.49) – 176.276 тыс.долл. – 6,99%, рост на 34,3% (3 место в 2002г.);

5. Светлые нефтепродукты и препараты (код 2710.11) – 155.790 тыс.долл. – 6,18%, рост на 108% (9 место в 2002г.);

6. Передельный чугун (код 7201.10) – 141.176 тыс.долл. – 5,60%, рост на 139% (11 место в 2002г.);

7. Битуминозный уголь (код 2701.12) – 111.564 тыс.долл. – 4,42%, рост на 21,3% (7 место в 2002г.);

8. Необработанные лесоматериалы хвойных пород (код 4403.20) – 101.133 тыс.долл. – 4,01%, рост на 3,2% (5 место в 2002г.);

9. Никель нелегированный (код 7502.10) – 88.484 тыс.долл. – 3,51%, рост на 769,9% (32 место в 2002г.);

10. Уран, обогащенный изотопом U-235, и его соединения (код 2844.20) – 86.860 тыс.долл. – 3,44%, снижение на 17,1% (4 место в 2002г.);

11. Плоский прокат из углеродистой стали в рулонах (код 7208.39) – 81.064 тыс.долл. – 3,21%, рост на 0,01% (8 место в 2002г.);

12. Агломераты оксидов никеля (код 7501.20) – 78.716 тыс.долл. – 3,12%, рост на 167,8% (17 место в 2002г.);

13. Легированный алюминий (код 7601.20) – 69.851 тыс.долл. – 2,77%, рост на 137,7% (18 место в 2002г.);

14. Стальной прокат прямоугольного сечения (код 7207.11) – 62.905 тыс.долл. – 2,49%, рост на 0,6% (10 место в 2002г.);

15. Печень морских рыб (в основном, минтая) (код 0303.80) – 53.550 тыс.долл. – 2,12%, снижение на 5,2% (12 место в 2002г.);

16. Крабы (не мороженные) (код 0306.24) – 45.118 тыс.долл. – 1,79%, рост на 11,7% (14 место в 2002г.)

17. Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали (С=0,25% или более) (код 7207.20) – 40.982 тыс.долл. – 1,63%, рост на 151% (25 место в 2002г.);

18. Бомбы, гранаты, мины, ракеты для ведения боевых действий, прочие боеприпасы (код 9306.90) – 37.785 тыс.долл. – 1,50%, рост на 3.611,7%;

19. Эпсилон-капролактам (код 2933.71) – 36.067 тыс.долл. – 1,43%, рост на 28% (19 место в 2002г.);

20. Небеленая древесная целлюлоза из хвойных пород (код 4703.11) – 31.791 тыс.долл. – 1,26%, снижение на 7,7% (15 место в 2002г.).

Из перечня первых 20 товаров российского экспорта в 2003г. по сравнению с итогами 2002г. вышли: Стальные прутки и катанка (диаметром менее 11 мм.) (код 7213.91); Бутилкаучук (код 4002.31); Плоский прокат из углеродистой стали в рулонах (код 7208.36). Вместо них вошли: Никель нелегированный (код 7502.10); Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали (С=0,25% или более) (код 7207.20); Бомбы, гранаты, мины, ракеты для ведения боевых действий, прочие боеприпасы (код 9306.90).

Общая стоимость первых 20 товаров российского экспорта в РК составила 2.127,4 млн.долл. (84,4% всей его стоимости). Удельная стоимость товаров, занявших 21-30 места, составила 11,8% стоимости экспорта России, а экспорт первых 30 товаров составил 2.297,3 млн.долл. (91,1%). Российский экспорт в Республику Корея был практически представлен первыми 50 товарами – 96,2% (2,43 млрд.долл.).

Импорт в Россию в 2003г. был представлен в основном машино-техническим оборудованием и транспортными средствами (47,2%), химпродукцией (25,6%), продтоварами и с/х сырьем (9,6%) и текстильными изделиями (9,5%). На долю остальных товаров приходилось менее 10% общей стоимости поставок из Южной Кореи. В перечень первых 20 товаров, импортированных РФ из РК в 2003г., вошли:

1. Полиэтилентерефталат (код 3907.60) – 141.018 тыс.долл. или 8,50% общего объема импорта, рост по стоимости на 19,2% (1 место в 2002г.);

2. Радиоприемники и магнитолы (код 8525.20) – 136.505 тыс.долл. – 8,23%, рост на 167,8% (3 место в 2002г.);

3. Сложные полиэфиры, поликарбонаты, полиацетали и эпоксиды (код 3907.99) – 109.799 тыс.долл. – 6,62%, рост на 35,6% (2 место в 2002г.);

4. Легковые автомобили с рабочим объемом двигателя 1500-3000 см (код 8703.23) – 103.246 тыс.долл. – 6,22%, рост на 145,3% (5 место в 2002);

5. Танкеры (код 8901.20) – 96.809 тыс.долл.-5,83%, рост 38.623,5%;

6. Легковые автомобили с рабочим объемом двигателя 1.000-1.500 см. (код 8703.22) – 64.240 тыс.долл. – 3,87%, рост на 363,7% (10 место в 2002г.);

7. Макаронные изделия из недрожжевого теста (лапша «рамен» и пр.) (код 1902.30) – 46.129 тыс.долл. – 2,78%, рост на 1,9% (4 место в 2002г.);

8. Вспененный полистирол (код 3903.11) – 26.520 тыс.долл. – 1,60%, рост на 55,7% (7 место в 2002г.);

9. Автозапчасти для промышленной сборки (код 8709.99) – 24.032 тыс.долл. – 1,45%, рост на 118,4%(18 место в 2002г.);

10. Части видео- и телетехники (блоки, субблоки, корпуса и т.д.) (код 8529.90) – 18.680 тыс.долл. – 1,13%, рост на 37,7% (11 место в 2002г.);

11. Приправы, соусы (в основном, майонез), специи (код 2103.90) – 18.589 тыс.долл. – 1,12%, рост на 31,7% (9 место в 2002г.);

12. Светлые нефтепродукты и препараты, прочие (уайтспирит и т.п.) (код 2710.19)-18.476 тыс.долл. – 1,11%, рост на 60% (16 место в 2002г.);

13. Автомобили (на 10 и более посадочных мест), с дизелем или полу дизелем (код 8702.10) – 18.043 тыс.долл. – 1,09%, рост на 52,9% (15 место в 2002г.);

14. Телевизионные электроннолучевые трубки цветного изображения (код 8540.11) – 17.313 тыс.долл. – 1,04%, рост 104,7% (21 место в 2002г.);

15. Готовые или консервированные продукты из мяса, прочие (код 1602.49) – 16.222 тыс.долл. – 0,98%, рост 202,7 (36 место в 2002г.);

16. Волокна синтетические, полиэфирные (код 5503.20) – 15.457 тыс.долл. – 0,93%, снижение на 1,7% (34 место в 2002г.);

17. Ткани с полиуретановым покрытием (код 5903.20) – 15.240 тыс.долл. – 0,92%, рост на 172% (8 место в 2002г.);

18. Сыры плавленые и прочие продукты (код 2106.90) – 14.064 тыс.долл. – 0,85%, рост на 24,1% (17 место в 2002г.);

19. Наручные часы, электронные с механической индикацией (код 9102.11) – 13.620 тыс.долл. – 0,82%, рост на 13,8% (14 место в 2002г.);

20. Сополимеры ABS (акрил-нитрил-бутадиен-стироловые) (код 3903.30) – 13.190 тыс.долл. – 0,80%, рост на 65,7% (24 место в 2002г.)

Из списка первых 20 импортных товаров в 2003г. по сравнению с 2002г. вышли: предметы одежды из натуральной или композиционной кожи (код ТН ВЭД 4203.10); готовые зерновые продукты типа «поп корн» (код 1904.10); суда рыболовные, плавучие базы для переработки рыбопродуктов (код 8902.00); устройства ввода и вывода компьютерной информации (принтеры, клавиатура) (код 8471.60); свинина мороженная (код 0203.29). Вместо них в 2003г. вошли: танкеры (код 8901.20); телевизионные электроннолучевые трубки цветного изображения (код 8540.11); готовые или консервированные продукты из мяса, прочие (код 1602.49); волокна синтетические, полиэфирные (код 5503.20); сополимеры ABS (акрил-нитрил-бутадиен-стироловые) (код 3903.30).

Общая стоимость первых 20 товаров российского импорта из РК в 2003г. составила 927,2 млн.долл. (55,9%). Удельный вес следующих 10 товаров составил 6,3%. Общая стоимость первых 30 товаров росимпорта из Республики Корея составила 1.032,68 млн.долл. (62,2%). Удельный вес первых 50 товаров по стоимости составлял 69,8% (1.157,62 млн.долл.).

Межправсоглашения с РФ

В 2003г. было проведено очередное, пятое, заседание Российско-Корейской МПК, которое состоялось 21 июля 2003г. в г. Сеуле. В его работе с российской стороны приняли участие представители минэкономразвития России, МИДа, минфина, МПС, минтранса, минэнергетики, госкомрыболовства, Внешэкономбанка, Внешторгбанка, представители коммерческих структур (ОАО «Газпром», ОАО «Стройтрансгаз», ОАО «Камаз»). Была дана оценка совместной работе сторон за предыдущий период и подписан Протокол, наметивший направления дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества между двумя странами.

Заседания Комитетов в рамках МПК в 2003г. по инициативе российской стороны не проводились.

Урегулирование российского долга перед РК. Для достижения этой цели 18-20 июня 2003г. в Сеуле были проведены переговоры делегации минфина России. Согласовано соответствующее межправительственное соглашение, которое 18 сент. 2003г. было подписано в Москве. Соглашение подписали вице-премьеры – министры финансов России и Южной Кореи Алексей Кудрин и Ким Чин Пхе. В соответствии с Соглашением, которое соответствует правилам Парижского клуба. Республика Корея списывает часть российского долга в 660 млн.долл., а оставшуюся сумму в 1,58 млрд.долл. российская сторона будет выплачивать правительству Кореи в течение 23 лет, в т.ч. и поставками товаров.

Данное соглашение по реструктуризации долга открыло возможность установления сотрудничества между банками и финансовыми структурами двух стран. 18 сент. 2003г. Эксимбанк Южной Кореи подписал соглашение с Росбанком о предоставлении кредита в 30 млн.долл., а также с российским «Альфа-банком», по которому размер кредита составил 50 млн.долл. Всего южнокорейский Эксимбанк намерен предоставить российским банкам кредиты на 160 млн.долл. До подписания Соглашения об урегулировании российского долга Эксимбанк Южной Кореи не мог давать кредиты российским организациям. После подписания Соглашения эти ограничения сняты.

В 2003г. сотрудничество двух стран в области авиатранспорта получило новый уровень развития. В результате переговоров 13 марта 2003г. в Сеуле было подписано соглашение в области воздушных перевозок. Данное соглашение разрешает осуществлять полеты гражданских воздушных судов из любого аэропорта своего государства в шесть (по своему выбору) аэропортов противоположной стороны.

В 2003г. удалось достичь определенных результатов по решению вопросов, возникающих между двумя странами, в области рыболовства. В результате длительной серии переговоров в апр. 2003г. в Сеуле была достигнута договоренность между таможенными службами Республики Корея и России об обмене информацией о разгрузке рыбной продукции с российских судов в портах Южной Кореи. А 1 дек. 2003г. было подписано очередное соглашение о предоставлении РК квот на добычу в российских водах 40 тыс.т. морских биоресурсов в 2004г.

В 2003г. получило свое дальнейшее развитие сотрудничество между двумя странами в области науки, промышленности и высоких технологий. Переговоры по данным вопросам проводились в течение всего 2003г. и в Корее и в России. В результате проделанной работы по этим направлениям достигнуто следующее: в мае 2003г. подписано соглашение между двумя странами о создании российско-корейского технопарка в г.Жуков, по которому в Калужской обл. будет построено 9 высокотехнологичных предприятий; осуществлен в сент. 2003г. запуск с российского космодрома Плесецк научно-исследовательского спутника Республики Корея; в июне 2003г. подписано соглашение между Томской обл. и корейским агентством по содействию торговле и инвестициям (KOTRA) о сотрудничестве в области высоких технологий.

Отношения с РФ в области малого и среднего бизнеса. Конкретным результатом этого направления работы стало заключение в апр. 2003г. в Москве соглашения между МАП России и Институтом предпринимательства и инвестиций РФ с одной стороны и Администрацией малого и среднего бизнеса РК с другой, о создании Центра по сотрудничеству в области малого и среднего бизнеса в Москве. В соответствии с этим соглашением деятельность указанного Центра будет нацелена на обеспечение поддержки и создание благоприятных условий малому и среднему предпринимательству России и РК при реализации совместных проектов, осуществлении двусторонней торговли, инвестирования, обмена технологиями и людскими ресурсами.

В 2003г. были осуществлены первые практические шаги по вопросам сотрудничества двух стран в области совместного освоения энергетических ресурсов России. С ОАО «Газпром» 12 мая 2003г. подписано соглашение о сотрудничестве с корейской корпорацией «Когаз», а 22 июля с компанией LG International. Данные соглашения станут основой для дальнейшего успешного совместного освоения Иркутского и других месторождений газа в Сибири.

Инвестиции с РФ

С 2001г., в инвестиционном сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Корея наметилась некоторая положительная тенденция. Так, в 2001г. объем прямых инвестиций (ПИ) из РК составлял 6,8 млн.долл.; в 2002г. – 24 млн.долл.; в 2003г. – 19,6 млн.долл. В 2003г., по данным Koreaexim Bank, 10,9 млн.долл. было инвестировано в ресторанный и гостиничный бизнес; 5,1 млн.долл. – в недвижимость; 2,3 млн.долл. – в обрабатывающую промышленность; 1,2 млн.долл. – в сельское и лесное хозяйство.

На 1 янв. 2004г. корейские накопленные ПИИ в российскую экономику составили 205,7 млн.долл. (141 проект). Заявлено – 360,247 млн.долл. (201 проект). Имеются надежды на поступление инвестиций от компании «Лоттэ», которая приступила к строительству гостиницы и торгового комплекса в г.Москве на 260 млн.долл. Ожидаемые сроки завершения строительных работ – II пол. 2006г. Корейская компания Korea Yakult планирует в 2004-05гг. вложить 30 млн.долл. в проект строительства в Московской обл. предприятия по выпуску лапши быстрого приготовления.

По данным госкомстата России, ПИ РК только в строительную отрасль России за 6 мес. 2003г. составили 25 млн.долл. (26,8% от общей суммы

ПИИ в эту отрасль). Принимая во внимание статданные Koreaexim Bank и госкомстата России, суммарный объем ПИ из РК в Россию в 2003г. составил 44 млн.долл.

Данных о прямых инвестициях из России в Республику Корея в 2003г. не поступало. Согласно данным МТПЭ РК, их общий накопленный объем с 1990г. составил 11 млн.долл., а фактически переведено 5 млн.долл. (для сравнения: общий объем заявленных прямых иноинвестиций в РК в 2003г. составил 5,46 млрд.долл.).

По объему накопленных ПИ и количеству южнокорейских проектов в России на первом месте находится производственный сектор (40% от общего объема ПИ), на втором – гостиничный и ресторанный бизнес (20%), затем – недвижимость (17%). Ни в финансовый, ни в страховой сектор, ни в транспортный до настоящего момента ПИ не поступали. В производственной сфере наибольшие инвестиции были вложены в швейную промышленность (30% от общего объема ПИ в производственную сферу). Основной причиной такого положения является не столько высокая квалификация российских работников и умеренная стоимость рабочей силы, сколько отсутствие в США и других западных странах квот на импорт из России товаров швейного производства. В результате Корея получает возможность экспортировать данные товары, произведенные в России, тем самым фактически увеличивая свою импортную квоту.

60% всех проектов было реализовано в Дальневосточном регионе и 20% – в Москве и Московской обл. Самый притягательный район для Кореи является Приморский край ввиду своей географической близости, большого количества проживающих в этом районе этнических корейцев, наличием большого запаса полезных ископаемых, а также леса и рыбы. Из 36 проектов в Приморском крае – 16 сосредоточены в сфере производства (включая 10 по пошиву одежды), а также переработки рыбы и ремонта судов. В Москве и Московской обл. инвестиции более разнообразны: 11 из 30 проектов – в сфере производства, по пошиву одежды только одна фабрика. Остальные сферы – сборка электротехнической продукции, переработка пищевых продуктов, производство лекарств и пластика, 6 проектов в, сфере недвижимости.

В Дальневосточном федеральном округе (ДФО) на 1 нояб. 2003г. зарегистрировано 425 предприятий с иноинвестициями. В I пол. 2003г. из РК поступило 7,6 млн.долл. прямых инвестиций. Наибольшее количество предприятий с южнокорейским капиталом зарегистрировано в Хабаровском крае (39%), Приморском крае (30%) и в Сахалинской обл. (26%).

Примерами наиболее успешной совместной деятельности российских и южнокорейских предпринимателей являются: «Отель Хендэ, Владивостокский бизнес-центр»; ОАО «Новая телефонная компания» (НТК), ООО «Коросс» (численность работающих – 1448 чел.); ООО «Мичиган-Рашша» (1233 чел.); ЗАО «Эс Эйч Интернешнл» (700 чел.). На территории Амурской обл. успешно работает с/х предприятие по выращиванию зерновых и сои с объемом южнокорейских инвестиций 1,3 млн.долл.

Список южнокорейских компаний, инвестировавших в Российскую экономику в 2003г. (юрлицо в РК/ юрлицо в РФ/ сфера деятельности/ основная продукция (услуги)/ дата заявки/ заявленная сумма, в тыс.долл./ инвестировано, в тыс.долл.):

Sam Yon/ Koya/ Производство/ Лапша рамен/ 6.12.2002/ 38/ 38;

Lotte Chekwa/ L&L/ Гостиничный ресторанный бизнес/ Гостиничные услуги/ 23.12.2002/ 9000/ 4000;

Lotte Shopping/ CJSC L&L/ Недвижимост ь/ Аренда недвижимост и/ 23.12.2002/ 9000/ 4000;

Taeasanop/ Yanjary Morye/ Сельское, лесное и рыбное хозяйство/ Минтай и др./ 15.01.2003/ 102;

La Jo Nong Sa/ Lazo/ Сельское, лесное и рыбное хозяйство/ Грибы пхего, сред-ва вост. медицины/ 29.01.2003/ 338;

128 Manjok/ Dalwest/ Сельское, лесное и рыбное хозяйство/ минтай/ 7.02.2003/ 20;

Ace and/ Ace&K/ Недвижимость/ Оборудование для курортов/ 14.02.2003/ 510/ 150;

In Seong Sil/ Atika Co. ltd/ Сельское, лесное и рыбное хозяйство/ морепродукты/ 19.02.2003/ 51/ 41;

Asia Muyok/ Palitra/ Сельское, лесное и рыбное хозяйство/ Крабы и другие морепродукт ы/ 26.02.2003/ 60/ 60;

O Yang Sudan/ Tralkom/ Сельское, лесное и рыбное хозяйство/ Мороженый минтай, треска, икра минтая/ 5.03.2003/ 0/0;

I Jeong Seon/ Korus/ Гостиничный и ресторанный бизнес/ Ресторан, сауна/ 10.03.2003/ 350. Источник: Koreaexim Bank.

Наиболее значимым является совместный Иркутский газовый проект. 14 нояб. 2003г. в Москве Rusia Petroleum, China National Petroleum (CNPC) и Korea Gas Corporation (Kogas) подготовили окончательный расчет по международному технико-экономическому обоснованию (ТЭО) данного проекта. Кроме того стороны подписали предварительную Декларацию о намерениях, касающихся поставок Россией природного газа на рынки Китая и РК. Декларацией предусматривается поставка 600 млрд.куб.м. природного газа в Китай и 300 млрд.куб.м. – в РК в течение последующих 30 лет. Пробная добыча газа должна состояться в 2008г., с таким расчетом, чтобы к 2017г. добыча достигла 30 млрд.куб.м. в год. Реальный срок первичных поставок газа будет определен правительствами трех стран по результатам переговоров между участниками проекта. Предварительная стоимость проекта оценивается в 17 млрд.долл.

В отчете о ТЭО рекомендован маршрут прокладки газопровода: от Ковыткинского месторождения в Иркутской обл. на восток, в обход к югу от оз. Байкал, пересечение границы с Китаем в районе населенного пункта Manzhouli, далее до Shenyang, затем раздвоение в направлении Пекина и Даляна. Из Даляна по подводному трубопроводу через Желтое море в Республику Корея, населенный пункт Pyeongtaek. Протяженность трубопровода 4887 км. Окончательный маршрут трубопровода из Китая в РК будет согласован правительствами после ознакомления и одобрения отчета о ТЭО.

Руководство РК в 2003г. проявило интерес к развитию трехстороннего экономического сотрудничества между Россией, РК и КНДР и в первую очередь по осуществлению проекта прокладки газопровода из России, а также по созданию трансконтинентального ж/д коридора Корея-Европа через Транссиб. Все это подтвердилось в ходе деловой беседы в фев. 2003г. президента Республики Корея с председателем ОАО «Газпром», во время

проведения в июле 5 заседания МПК, а также встречи на высшем уровне между президентами двух стран В.В.Путиным и Но Му Хеном в окт. 2003г. в Бангкоке.

В мае 2003г. в Пусане была проведена презентация «Транссибирская магистраль в 21 веке: перспективы развития российско-корейского сотрудничества в области ж/д перевозок». На презентации с докладом выступил первый замминистра МПС России В.Н.Морозов. Во время встречи с руководителями корейских национальных железных дорог стороны выразили заинтересованность в принятии дополнительных усилий по скорейшей реконструкции восточного участка Транскорейской железной дороги, а также в сфере научно-технического сотрудничества. В отношении возможности привлечения южнокорейских инвестиций в реконструкцию северокорейского участка железной дороги Сеул реагирует сдержанно. В ходе переговоров вновь была высказана целесообразность организации встречи представителей железных дорог Российской Федерации, Республики Корея и КНДР для решения вопросов по модернизации Транскорейской железной дороги.

Несмотря на наметившуюся в последние годы положительную тенденцию в области привлечения южнокорейских инвестиций в российскую экономику, компании РК пока продолжают проявлять осторожность в вопросах инвестирования в Россию. Среди основных сдерживающих факторов они отмечают финансовую нестабильность, несовершенство российского законодательства, несогласованность действий между федеральным правительством и субъектами Федерации, чрезмерную запутанность и сложность юридических процедур при осуществлении разработки российских природных ресурсов с участием иностранных партнеров, слабая информационная база российских организаций, занимающихся инвестиционной работой.

Ведущие корпорации Кореи уклоняются от практических шагов по инвестированию в экономику России. Наибольшую активность в инвестиционном сотрудничестве с Россией проявляют представители малого и среднего бизнеса.

Для результативного продвижения российской продукции на рынок Республики Корея российским участникам ВЭД следует изучать реальные потребности южнокорейской промышленности и состояние спроса и предложения на конкретные товары. В этом плане следует отметить широко распространенную в РК практику работы иностранных компаний (в первую очередь, американских) **через агентские фирмы**, объединенные в Корейскую ассоциацию импортеров (Koima). С их помощью осуществляется 83% общего объема импорта РК (в 2003г. – 140 млрд.долл.). Членами Koima являются 9.163 компании, включая 649 иностранных, среди которых только 38 российских компаний. Всего только 75 российских компаний осуществляют поставки своих товаров с помощью членов Koima. Крупным российским компаниям следует рассмотреть возможность членства в Koima и установления делового партнерства с местными агентскими фирмами.

Связи с регионами РФ

Во Владивостоке 16-17 мая 2003г. состоялся второй экономический Форум стран Северо-Восточной Азии. Основной целью Форума был поиск модели долгосрочного экономического развития стран региона. Инициатором и организатором форума стран СВА выступили администрация Приморского края, генконсульство РК во Владивостоке и Корейское агентство содействия развития торговли и инвестиций (Kotra). Российская и корейская стороны еще раз уточнили и согласовали свои позиции в отношении перспектив развития сотрудничества в области высоких технологий, сельского хозяйства и рыбопереработки.

21-25 мая 2003г. в Благовещенске проведена Амурская международная торгово-инвестиционная выставка.

16-20 июня 2003г. делегация южнокорейских ученых посетила ряд научных и высоко-технологичных предприятий г.г.Новосибирска и Томска с целью расширения научно-технического сотрудничества между двумя странами. 20-23 июля 2003г. в Сеуле Российская компания «Востокэнерго» по поручению РАО «ЕЭС России» провела переговоры с Корейским электротехнологическим НИИ по созданию межгосударственной электроэнергетической системы, объединяющей Россию, КНДР и РК, после ввода на полную мощность Бурейской ГЭС.

23-25 июля 2003г. в Сеуле делегация Татарстана во главе с премьер министром Республики Рустамом Минниховым провела переговоры с руководством корейской компании LG International по вопросам расширения двустороннего сотрудничества и подписала соответствующее соглашение.

28 авг. 2003г. делегация г.Ансан (Республика Корея) посетила Южно-Сахалинск. В состав делегации, включавшей 16 чел., входили мэр Ансана Сон Чжин Соп, работники администрации, представители городского собрания и сотрудники Красного Креста Кореи. В результате визита были подписаны соглашения о сотрудничестве с городами России Южно-Сахалинск и Холмск. Интерес к Южно-Сахалинску объясняется не только столичным статусом, но и тем, что именно в нем проживает 50% всего корейского населения островной области России.

3 сент. 2003г. делегация Хабаровского края провела презентацию этого Дальневосточного региона России в Сеуле. В церемонии презентации приняли участие члены правительства Хабаровского края, представители деловых кругов РФ и РК. Работа делегации Хабаровска продлилась до 7 сент.

В нояб. 2003г. открылось регулярное морское сообщение между портами двух стран Сокчхо и Владивостоком. Это позволит увеличить поток туристов, которые прибывают в Приморье из Кореи, а также создать дополнительный приток финансов в бюджеты различных уровней.

2-4 нояб. 2003г. в Сеуле прошли переговоры губернатора Хакасии А.И. Лебедя с руководством корейской металлургической компании Posco по вопросам сотрудничества с данным регионом Сибири в области цветной металлургии.

В нояб. 2003г. г.г.Ульсан и Томск стали городами-побратимыми. Соглашение об этом с российской стороны подписали мэр Томска Александр Макаров и председатель томской городской думы Николай Николайчук, а с корейской стороны до-

кумент подписали мэр Ульсана Пак Мэн У и председатель горсовета Ульсана Ким Чхоль Ук. Ульсан был выбран Томском в качестве побратима, потому что этот город входит в тридцатку наиболее динамично развивающихся мировых мегаполисов. Ульсан является одним из 7 наиболее крупных городов Южной Кореи. Томск же привлек внимание южнокорейцев своим высоким уровнем научно-образовательного и инновационного комплекса. Соглашение предусматривает активизацию двусторонних связей в области экономики, торговли, науки, культуры, спорта и туризма.

7 авг. 2003г. корейская компания Samsung Electro-Mechanics заключила соглашение с Российским физико-технологическим институтом им. Иоффе о создании совместной лаборатории по разработке и производству лазерных и свето-диодов. На научные разработки в этой области южнокорейская фирма инвестирует 8,3 млн.долл.

8 авг. 2003г. на о-ве Энаро, пров. Южная Чолла, состоялась официальная церемония отчуждения земли для строительства первого в истории Кореи космодрома. На ней присутствовали премьер-министр РК Ко Гон, министр науки и технологий РК Пак Хо Гун. Космодром и центр управления полетами запланировано построить к концу 2005г. **при активном участии российских ученых** и специалистов. Стоимость строительства аэрокосмического комплекса обойдется Республике Корея в 150 млрд. вон (110 млн. евро).

Делегация министерства науки и технологий РК во главе с руководителем департамента научных исследований и развития Ким Чха Донг находилась в сент. 2003г. в Москве с семидневным визитом для обсуждения с Российским авиационно-космическим агентством перспектив дальнейшего развития корейско-российских отношений в области космических исследований. По итогам пребывания корейской делегации в России состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании между сторонами в области развития космической программы Республики Корея.

В Корее продолжается реализация правительственной программы по привлечению зарубежных научно-исследовательских институтов для организации своих филиалов на территории РК. По сообщению министерства науки и технологий РК, в сент. 2003г. правительство Кореи заключило соглашение с российским государственным оптическим институтом им. С.И.Вавилова о создании совместного научно-исследовательского центра в Корее.

14 окт. 2003г. подписано соглашение между «Киа моторс» и «Ижмаш- Авто», согласно которому в нояб. 2004г. начнется сборка легкового автомобиля Kia Spectra на российском заводе в г. Ижевске. Планируется, что объем выпуска в 2005г. составит 40 тыс. автомобилей в год, а в 2007г. – 120 тыс. автомобилей в год. Со стороны «Киа моторс» прямых инвестиций в новый проект не планируется. Южнокорейская компания продаст российскому партнеру все необходимое оборудование и за свой счет проведет обучение персонала нового завода.

В нояб. 2003г. достигнуто соглашение между Таганрогским автозаводом и компанией Hyundai motors о начале сборки на российском заводе с марта 2004г. автомобиля модели Hyundai Sonata. Автомобили российской сборки будут стоить на 8-10% дешевле таких машин корейской сборки.

Имеется положительный пример использования российских технологий в Республике Корея. В мае 2003г. российская фирма «Легранпроект» открыла свой филиал в г.Пусане. Основной вид деятельности – подводная очистка морских судов от природных наростов. В своей работе филиал использует отечественные технологии и оборудование.

11-15 авг. 2003г. в Росси прошла неделя дружбы с Р.Корея. Для проведения совместных мероприятий в Санкт-Петербурге и Москве находилась южнокорейская делегация во главе с замминистра иностранных дел РК Ким Чэ Соп. В рамках недели дружбы состоялась встреча российских и корейских бизнесменов и предпринимателей за «круглым столом». 150 специалистов и представителей научно-исследовательских организаций, учебных заведений и промпредприятий участвовали в научно-техническом семинаре, где обсуждены вопросы корейско-российского сотрудничества.

Куба

Торговля с Россией

Во внешнеторговом обороте Кубы Россия занимает пятое место (Венесуэла, Канада, Испания, КНР, Россия). Объем товарооборота между нашими странами, стабилизировавшийся в 2001-02гг. на уровне 540 млн.долл., сократился в 2003г. в два раза.

Товарооборот российско-кубинской торговли в 2003г., составивший 232,9 млн.долл., значительно (на 56,6%) ниже аналогичного показателя пред.г. (536,3 млн.долл.). Российский экспорт снизился до 60 млн.долл. (в 2002г. – 255,9 млн.долл., включая нефть, в 2001г. – 80,2 млн.долл.), а импорт – 172,9 (в 2002г. – 280,4 млн.долл., в 2001г. – 461,2 млн.долл.).

Снижение объемов российского экспорта в 2003г. обусловлено отсутствием значительных поставок нефти для кубинской стороны, осуществлявшихся в 2002г. в счет известных обязательств России. Сокращение импорта с Кубы связано со значительным (в 2 раза) снижением физического объема поставок, а также низкими ценами на сахар на мировом рынке.

Удельный вес России во внешней торговле Кубы в 2003г. превышал 4%. Торгово-экономические отношения с Кубой поддерживают Украина – объем товарооборота 26 млн.долл. (экспорт – 18,3 млн.долл., импорт – 7,7 млн.долл.) и Белоруссия – 23,8 млн.долл. (экспорт – 5,9 и импорт – 17,9).

В российском экспорте (исключая нефть) в 2003г., как и в предшествующие годы, превалировали поставки продукции машиностроения и металлообработки – 40 млн.долл. На Кубу поставлялись легковые автомобили на 9,2 млн.долл., автомотозапчасти – 11,3 млн.долл., запчасти для строительной техники – 2,2 млн.долл., запчасти для ж/д транспорта – 0,5 млн.долл., ремонтные комплекты и запчасти для авиации – 1,8 млн.долл., электродвигатели – 0,8 млн.долл., электрические приспособления – 0,8 млн.долл., промышленные насосы – 1 млн.долл., другое промоборудование и станки – 1,4 млн.долл., шарикоподшипники – 0,5 млн.долл., продукция машиностроения металлообработки – 2,6 млн.долл., листовая сталь – 1,4 млн.долл., листовой алюминий – 4,8 млн.долл., шины – 5,1 млн.долл., др. товары – 6,4 млн.долл.

Поставки сырьевых товаров составили 15 млн.долл., в т.ч. в т.ч. нефти – 10 млн.долл., асбеста – 2,8 млн.долл. Анализ объемов экспорта на Кубу других ростоваров (исключая нефть) показывает, что имело место его сокращение с 71 млн.долл. до 50 млн.долл.

Основной причиной снижения объемов экспорта на Кубу российских товаров стало ужесточение позиций российских экспортеров в связи с сохранившимися в 2003г. задержками по оплате кубинскими организациями за ранее поставленные товары. В этих условиях российские организации зачастую переносили сроки очередных поставок на Кубу, а в ряде случаев полностью приостанавливали реализацию подписанных контрактов (ВАО «Автоэкспорт»). На уменьшение российского экспорта повлияло также снижение покупательной способности кубинской экономики из-за нехватки валютных средств, расширение использования евро при платежах и росте курса последнего по отношению к доллару США, а также продолжавшаяся в 2003г. конкурентная борьба на кубинском рынке с иностранными фирмами и компаниями, предоставляющими более выгодные финансовые условия (льготное кредитование и рассрочки платежей на срок от 2 до 5 лет).

Куба продолжает оставаться главным источником сахара-сырца для российского рынка, поставляемого через фирмы третьих стран. Прямых закупок этого товара российскими организациями не осуществлялось. В 2003г. объем поставок составил 0,9 млн.т. (1,75 млн.т. в 2002г.) сахара-сырца на 165 млн.долл. (273,1 млн.долл. в 2002г.), что составляет 40% (60% в 2002г.) от общего объема производства кубинского сахара-сырца. По физическому объему импорт кубинского сахара-сырца в 2002г. уменьшился на 60% по сравнению с пред.г. В стоимостном выражении снижение уровня поставок сахара составило свыше 40% по отношению к 2002г. Кроме того, кубинские организации реализовали в 2003г. в России медикаментов на 7,8 млн.долл., рома с пониженным содержанием алкоголя и другой продукции – 0,1 млн.долл.

В 2003г. аккредитованны в Республике Куба 11 российских предприятий и организаций: ВАО «Автоэкспорт», ОАО «Внешинторг», ФГУП «Машприборинторг», ФГУП «ГК Рособоронэкспорт», ОАО «Энергомашэкспорт», АО «Элерс», Агентство по развитию международного сотрудничества при кабинете министров Республики Татарстан, а также закрывшиеся представительства ОАО «Авиазапчасть», ОАО «Авиаэкспорт», ОАО «Зарубежцветмет», ОАО «Трактороэкспорт».

Основной причиной закрытия указанных представительств была необходимость существенного (на 15-25%) увеличения средств, необходимых для содержания представительства, поскольку кубинская сторона в жесткой форме настаивала на перерегистрацию указанных представительством в Торговой палате Кубы вместо ранее существовавшей аккредитации при Торговом представительстве России в Республике Куба.

Агентство по развитию международного сотрудничества Татарстана (АРМС), аккредитованное в Республике Куба на основании подписанного в 2001г. с кубинской стороной Соглашения о создании на территории Кубы кооперированного производства по сборке и ремонту двигателей для автомобилей «Камаз» и, в перспективе, сборке самих автомобилей «Камаз», продолжило сборку указанных двигателей и в 2003г. было собрано свыше 100 двигателей. Перспективные оценки специалистов свидетельствуют о потребностях кубинского рынка в увеличении объема производства до 3 тыс. двигателей в год. В 2003г. объем экспорта российской продукции по линии представительства АРМС Татарстана составил 4 млн.долл.

В 2003г. представительство ФГУП ВО «Машприборинторг» расширило свое присутствие на кубинском рынке, поставив на Кубу оборудования на 4,6 млн.долл., что на 100% превышает уровень пред.г. Представительство ОАО «Зарубежцветмет» в 2003г. по контрактам поставило на коммерческих условиях оборудования и запчастей на 0,45 млн.долл.

На Кубе по-прежнему остается большой парк авиатехники российского производства и стран СНГ (100 ед.): ИЛ-62, АН-2, ЯК-42, АН-24, АН-26, ИЛ-76, МИ-17, МИ-8.

Несмотря на активную работу на кубинском рынке авиатехники в 2003г., проводившуюся ОАО «Авиазапчасть» и ОАО «Авиаэкспорт» до момента закрытия представительств, объем экспорта российской продукции этими организациями составил 1,8 (2,943 в 2002г.) млн.долл. и 0,3 (0,616 в 2002г.) млн.долл., что в суммарном исчислении на 41% ниже по отношению к аналогичному показателю пред.г.

В вопросах оказания услуг по продлению ресурсов и капитальному ремонту авиатехники, ОАО «Авиазапчасть» имело соглашение о сотрудничестве с разработчиками, заводами-изготовителями и ремонтными предприятиями РФ и стран СНГ в выполнении работ на всех типах гражданской авиатехники. Все вышеуказанные направления работы велись с основными кубинскими партнерами «Техноимпорт» и «Авиаимпорт», что позволяло охватить весь рынок в Республике Куба в области гражданской и транспортной авиации.

Российские интересы в области поставок автомобильной и тракторной техники и запчастей к ним в Республике Куба представлены ОАО «Автоэкспорт» и ОАО «Трактороэкспорт». Объем поставок российской продукции указанными компаниями за пред.г. составил 1 млн.долл.

В 2003г. значительные объемы российских товаров (машинно-техническая продукция, асбест, бумага, резина) поставлялись кубинской фирмой «Оммитель», зарегистрированной в России и имеющей возможность привлекать на льготных условиях для совершения коммерческих сделок в России необходимые денежные ресурсы ряда финансовых домов Кубы. Общий объем поставок в Республику Куба вышеуказанной продукции составил 7 млн.долл.

Непогашенная просроченная задолженность Кубы и невыполненные ею платежные обязательства 1999-2002гг. по кредитам, предоставленным РФ в соответствии с Соглашением между правительствами РФ и Кубы об экономическом и техническом сотрудничестве в 1993-96гг. от 07.07.1993г. стали причиной замораживания российского кредита на 50 млн.долл., предусмотренного в соответствии с обменными письмами сторон от 14.12.2000г. До весны 2004г. не принято решение по кубинскому предложению о погашении части просроченной по платежам 1999-2000гг. задолженности в 19,4 млн.долл. путем передачи технологии по производству вакцины против гепатита

В, ее субстанции, а также готовой вакцины, предусмотренного Соглашением между минздравами России и Кубы от 04.05.2001г.

В авг. 2003г. кубинская сторона определила и представила тарифный запрос на ряд товаров, по которым ранее ее заявки отсутствовали (код ТНВЭД): 2009 11, 2009 20 и др. По ряду товаров, по которым ранее кубинской стороной запрашивались нулевые ставки таможенной пошлины, наметились подвижки в сторону приближения к позиции российской стороны (код ТНВЭД): 2009 11 190 1, 2009 11 990 1.

Кубинцы по целому ряду товаров продолжают придерживаться своих прежних позиций относительно начальных и конечных уровней связывания, объясняя это особой значимостью указанных товаров для экономики страны, осуществленных значительных капиталовложений в развитие их производства и перспективное увеличение объемов выпуска этой продукции. К качестве примера приводятся микробиологическая и медицинская промышленность. Основные разногласия на двусторонних переговорах до последнего времени были связаны со стремлением кубинской стороны зафиксировать квоту поставок своего сахара-сырца на российский рынок.

К числу наиболее актуальных проблем, решение которых необходимо для развития торгово-экономических условий сотрудничества на межправительственном уровне, относится: погашение просроченной кубинской задолженности по российским кредитам по платежам 1999-2002гг.; согласование и подписание Протокола о погашении кубинской задолженности поставками товаров и оказанием услуг; решение вопроса о погашении части просроченной задолженности в 19,4 млн.долл., возросшей до 50 млн.долл. к началу 2004г. поставками вакцины против гепатита В; урегулирование задолженности Кубы по кредитам, предоставленным СССР в объеме более 20 млрд.долл.

Куба останется достаточно емким рынком сбыта российских готовых изделий и, прежде всего, продукции отечественного машиностроения, т.к. до 75% ее промышленности использует продукцию и технологию российского производства (машины, оборудование, транспортные средства и запчасти). Основные перспективы связаны с поставками легковых и грузовых автомобилей, разнообразного транспортного оборудования, запчастей для сельскохозяйственной, автодорожной и железнодорожной техники, а также авиационного оборудования.

Хорошие перспективы на 2004г. и последующие годы имеет рост поставок на Кубу энергетического оборудования для модернизируемых и намеченных к строительству энергоблоков. Ориентировочный объем поставок в 2004г. по продукции машиностроения составит 100 млн.долл. Сохраняются перспективы поставок минеральных удобрений (до 100 тыс.т. в год) и химических средств защиты растений (5 тыс.т. в год). Важное место в российских поставках может занимать нефть в случае подписания соответствующих контрактов, ежегодный объем экспорта – до 2 млн.т.

Структура российского импорта не претерпит существенных изменений и будет характеризоваться доминированием основного кубинского экспортного товара – сахара-сырца. Куба стремится сохранить физический объем его поставок в Россию на уровне 2 млн.т. в год, а в стоимостном выражении в зависимости от мировых цен на сахар, объем поставок может составить 250-300 млн.долл. Доля табачных изделий и цитрусовых останется невысокой, а физический объем поставок может составить 10 млн.шт. сигар и до 50 тыс.т. свежих цитрусовых в год.

Достижение взаимных договоренностей о погашении задолженности Кубы перед Россией поставками кубинских товаров, в частности, вакцины против гепатита В, делает реальным появление в российском импорте группы медицинских средств и препаратов (на 30 млн.долл.). Товарооборот с Кубой в 2004г. может составить 330-350 млн.долл.

Техсотрудничество с РФ

Качественных изменений в состоянии инвестиционного сотрудничества между Россией и Кубой в 2003г. не произошло. Как и в пред.г., было заморожено использование российской кредитной линии для строительства объектов сотрудничества, предусмотренных Межправительственным соглашением об экономическом и техническом сотрудничестве от 7 июля 1993г. и письмами Сторон от 14 дек. 2000г. Из общего объема кредита, предоставленного Кубе в соответствии с упомянутым соглашением, в 350 млн.долл., использовано 100 млн.долл. С 1999г., поставок оборудования в счет указанного кредита не производилось.

В 2003г. интерес к кубинскому рынку стали проявлять российские компании, готовые самостоятельно обеспечивать решение вопроса о предоставлении финансирования для реализации инвестиционных проектов на Кубе.

В 2003г. с участием российских специалистов введена в действие линия по производству шифера на заводе строительных материалов в провинции Санкти Спиритус. Аналогичные линии предполагается смонтировать в провинциях Саньтьяго де Куба и Ольгин.

При техническом содействии АО «Уральский оптико-механический завод» оборудован светофорами ряд перекрестков г.Гаваны. Продолжается обсуждение контракта об оказании технического содействия и поставке соответствующего оборудования для установки аналогичных светофоров на ряде основных транспортных магистралей кубинской столицы. Также был апробирован детский инкубатор для родильных домов, получивший высокую оценку кубинских специалистов-медиков.

Одним из возможных направлений инвестиционного сотрудничества является предложение кубинского Центра молекулярной иммунологии по апробированию в российских медицинских учреждениях противоракового препарата HR-3, который прошел успешные испытания в Канаде и Испании. Соответствующие материалы по данному препарату и предложение кубинской стороны были направлены в адрес министра здравоохранения в июле 2003г.

В июле 2003г. был подписан протокол между ОАО «Ростелеком» и «Этекса» об использовании системы ОКС-7 для определения страны происхождения звонков в двустороннем трафике, об обмене статистической информацией об объемах трафиков в 2003г., а также об изменении в сторону увеличения базового объема трафика. При оценке перспектив российско-кубинского сотрудничества в области связи следует иметь в виду, что в резуль-

тате активных действий со стороны телекоммуникационных компаний ряда западных стран и Китая, осуществленных в последние 5-6 лет, рынок связи Кубы оказался практически поделенным.

Российская компания Oztec предложила установить на нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) Кубы уникальные приставки (мини-планты) мощностью 150 тыс.т. в год по сырью и создать на их основе малогабаритное модульное производства по переработке мазута, гудронов и тяжелых остатков от переработки нефти и получению светлых нефтепродуктов. Подобное оборудование не имеет аналогов в мире и уже было апробировано на тяжелой нефти в России и Кувейте. В обоих случаях была продемонстрирована высокая экономическая эффективность и устойчивость в работе в любых природно-климатических условиях. Руководство компании Oztec предложило использовать данное оборудование для переработки глубиной до 85-90% тяжелой вязкой кубинской нефти в легкие углеводороды.

Сделанное предложение вызвало большой интерес у кубинской стороны. По мнению руководства российской компании Oztec, наибольший эффект от использования вышеназванного оборудования может быть получен при установке модулей на НПЗ мощностью 3 млн.т. в год. По оценкам российских специалистов, в случае реализации предложенного ими проекта перерабатывалось бы 30% добываемой кубинской сырой нефти и глубина переработки составит 85-90%. Успешной реализации данной идеи наиболее соответствует НПЗ в г.Сьенфуегос, построенный советскими специалистами и рассчитанный на переработку 3 млн.т. российской нефти с глубиной переработки 70%.

Руководство министерства базовой промышленности Кубы и госкомпании «Купет» неоднократно выражали и продолжают выражать значительную заинтересованность в участии российских нефтяных и газовых компаний в разведке и добыче углеводородных запасов на территории Кубы. В нефтяных проектах российские компании не участвуют, хотя ряд отечественных организаций («Роснефть», «Альфа-групп») проявляли интерес к нефтеразведке, нефтедобыче и переработке сырья на Кубе.

В России действуют три кубинских компании – «Петрокуб», «Оммитель», «БлюБалтик».

«Петро-Куб» – это совместная кубино-российская фирма, специализирующаяся в медицинской тематике, которая представляет на российском рынке кубинскую фармакологическую промышленность, а также продукцию некоторых специализированных научно-производственных и лечебных учреждений Республики Куба. «Петро-Куб» заинтересован в торговом сотрудничестве с целью доведения своих лекарств до более широкого круга потребителей, а также в организации лечебных центров по лечению нашими медикаментами кожных заболеваний; в поиске производителей, заинтересованных в расфасовке, упаковке и дистрибуции медикаментов; в сотрудничестве с фирмами, имеющими большой опыт участия в конкурсных торгах медикаментами в Москве и регионах, а также с фирмами, которые могли бы быть заинтересованы в регистрации новых кубинских медикаментов для их последующей дистрибуции.

До 2005г. должны быть созданы производственные мощности для экспорта двух десятков кубинских биотехнологических препаратов. Новые фармацевтические средства, изготовленные на основе белковых соединений, реактивы для диагностирования с использованием моноклоновых антител, поликлоновых сывороток и комплекты элементов для использования в сельском хозяйстве или в различных промышленных процессах демонстрируют конкурентоспособность этой отрасли, одной из самых передовых на Кубе. В качестве одной из особенностей является предназначение 50% инвестиций в биотехнологии на разработку вакцин, среди которых наилучшие результаты достигнуты в получении вакцины против Meningitis Meningococcica и вакцины против гепатита В, что позволило сделать прививки в стране против этой болезни всему населению до 20-летнего возраста.

Выставка РФ-2003

Российские организации принимали активное участие в работе XXI Международной гаванской ярмарки (2-9 нояб. 2003г.). По информации оргкомитета Ярмарки в данном мероприятии приняли участие 600 фирм из 50 стран мира и более 450 кубинских предприятий (в 2002г. – 915 фирм, в т.ч. 500 кубинских).

Под экспозицией были заняты павильоны выставочного центра общей площадью 10 тыс.кв.м. Наибольшую выставочную площадь, как в предыдущие годы, занимали фирмы Испании – 3 павильона, 2000 кв.м., 100 участников экспозиции. Крупные экспозиции в собственных павильонах имели следующие страны: Германия, Канада, Франция, Южная Корея и Венесуэла.

Для участия в работе Ярмарке прибыли 13 официальных делегаций в основном из стран Латинской Америки и Азии, а также 21 делегация Торговых палат различных стран. В вышеуказанной международной Ярмарке приняли участие 71 американская компания – 153 предпринимателя (ранее, во всех предыдущих Гаванских Ярмарках – 2 компании), которые располагались в павильоне «Пищевая промышленность». Данные компании получили возможность продавать на Кубе сельхозпродукцию два года назад.

В 2003г. площадь российской единой экспозиции на Ярмарке без соответствующей госдотации составила 425 кв.м. (в 2002г. – 490 кв.м). Всего приняли участие в Ярмарке представители 8 российских компаний и фирм из шести регионов России (г.Москва, г.Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Орловская и Самарская обл., Красноярский край). Наибольший интерес посетителей российского павильона, как и в предыдущие годы, вызвал стенд компании ОАО «Автоваз» (данную компанию представлял официальный представитель завода в странах Латинской Америки – фирма «Русия Аутомотрис»). **Модель российского автомобиля «Лада-2110», по итогам Ярмарки была удостоена золотой медали**. Одновременно данный стенд был награжден за лучшее оформление своей экспозиции. Фирма «Русия Аутомотрис» ведет переговоры с кубинской стороной по созданию на Кубе совместного предприятия по сборке автомобилей «Лада».

Агентство по развитию международного со-

трудничества Республики Татарстан представляло на Ярмарке интересы двух российских предприятий – «Камаз» и «Нижнекамскшина».

Экспозицию образцов продуктов питания (мясные и молочные продукты, конфеты, винноводочные изделия, красную икру, консервированные фрукты и овощи) представила компания «Внешинторг». На стенде данной компании демонстрировалась также чайная и алкогольная продукция компаний «Май» и «Флагман». Оргкомитет, как и на прошлогодней Ярмарке, оценил дизайн российской водки «Флагман», наградив ее соответствующим дипломом.

Из стран-членов СНГ в 2003г. участвовали только 3 украинские фирмы – завод «Днепрошина» (автошины), «Энергоэкспорт» (экспорт-импорт товаров и услуг в сфере энергетики), «Объединение НОРД» (производство холодильного оборудования). На Ярмарке отсутствовал павильон Европейского Союза, который раньше принимал активное участие в подобных экспозициях. Это объясняется ухудшением отношений между ЕС и Кубой, в связи с обвинениями Кубы со стороны ЕС в нарушениях прав человека на острове.

Кубинские организации заняли 40% выставочной площади и были представлены всеми известными на местном рынке компаниями (Habanos, Unecamoto, Cubacafe, Cubaexport, Citricos Caribe). Данные компании в основном демонстрировали образцы своей национальной продукции, а также достижения последних лет в области производства продуктов питания, фармацевтики, биотехнологии и медтехники. Кубинскими фармацевтическими компаниями (Heber Biotec, Farmacuba) были представлены последние достижения в области фармацевтики и биотехнологии. Стенды, посвященные этой тематике, пользовались наибольшим вниманием со стороны зарубежных фирм.

Латвия

Торговля с Россией

Россия, как партнер во внешней торговле Латвии, занимает по итогам 2003г. 4 место (после Германии, Литвы и Швеции), в т.ч. по экспорту – 7 место и по импорту – 3.

В торгово-экономической области 2003г. характеризуется увеличением общих объемов российско-латвийского товарооборота, который, по данным ГТК России, составил 1243,5 млн.долл. (+46,3%), в т.ч. экспорт 1061,4 млн.долл. (+ 52,0%) и импорт 182,1 млн.долл. (+20,4%). Для России внешнеторговое сальдо сохранилось с многократным превышением экспорта над импортом (в 6 раз). Общий объем взаимной торговли товарами и услугами (по транзиту российских экспортных грузов и их перевалке в латвийских портах) экспертами оценивается в 1,5 млрд.долл. Доля услуг, связанных с транзитом нефти и нефтепродуктов через Латвию, сокращается, что связано с расширением строительства портовой инфраструктуры в России и диверсификации экспортных грузопотоков в северо-западном направлении. В 2003г. Балтийская трубопроводная система (БТС, порт Приморск) увеличила свою мощность до 30 млн.т. В 2004г. БТС планирует довести объем перевалки порта до 42 млн.т. А «Лукойл» намерен ввести в строй первую очередь терминала для нефтепродуктов в Высоцке общей мощностью 11 млн.т.

По данным ЦСУ Латвии, товарооборот между Россией и Латвией в 2003г. увеличился на 24,9% и достиг 611,3 млн.долл., в т.ч. экспорт в Россию – 155,8 млн.долл. (+16,5%) и импорт из России – 455,5 млн.долл. (+28,1%). Структуру экспорта в Россию составляют: продукты питания (доля в общем объеме экспорта – 29,9%); машины и оборудование (16,7%); продукция химической и смежных отраслей (11,7%); текстиль и изделия из текстиля (7,1%); металлы и изделия (6,0%). Структуру импорта из России составляют: продукты минерального происхождения (43,9%); металлы и изделия из них (18,2%); лес и продукция лесопереработки (9,7%); продукция химической и смежных отраслей (8,1%); бумага и картон (4,2%). В структуре экспорта в Россию ЦСУ Латвии фиксирует резкое увеличение (в 2,2 раза) поставок металлов, увеличение поставок леса и продукции лесопереработки (+48,9%), продукции химической и смежных отраслей (+35,4%). В структуре импорта из России среди основных товарных групп местная статистика отмечает увеличение продукции минерального происхождения на 20,1%, черных металлов и изделий из них – на 47,1%, продукции химической и смежных отраслей – на 28,7%. Резко увеличился импорт из России леса и продукции деревопереработки (+91,3%).

Расхождения в статистике ГТК России и ЦСУ Латвии определяются различием методологии расчетов. Увеличение показателей российского экспорта и изменения в его структуре вызваны повышением поставок сырьевых товаров (продукция минерального происхождения, металлы, древесина) а также ростом цен на эти товары на мировых рынках. На 34,4% увеличился импорт из России машин и оборудования и на 36,7% – импорт транспортных средств. Однако в абсолютных цифрах объем поставок машинно-технической продукции невелик и составляет лишь 5,8% от общего объема импорта товаров из России. Переход Латвии на европейские стандарты качества негативно повлиял на доступ отечественной машинно-технической и наукоемкой продукции на рынок ЛР. Роспроизводители, имея налаженный сбыт продукции внутри страны, не торопятся инвестировать средства в дорогостоящее оборудование в целях повышения его качества и выхода на европейский рынок.

В 2003г. вступило в силу российско-латвийское межправительственное соглашение о сотрудничестве в таможенных делах. В рамках этого соглашения стало реальным использовать сведения о правонарушениях, полученные от зарубежных коллег, как доказательство в суде. По мнению сторон, это существенно улучшит борьбу с контрабандой. Председатели Главного таможенного управления ЛР и Государственного таможенного комитета РФ во время встречи в Москве приняли решение до конца марта 2004г. образовать постоянно действующую рабочую группу для борьбы с контрабандой. Партнерство ГТУ Латвии и ГТК России существует уже не первый год, и договор юридически закрепил сотрудничество. Еще до его подписания было проведено немало совместных операций, раскрыт ряд преступлений. Пресечен ряд противозаконных действий российских экспортеров, которые совместно со своими «партнерами» из Латвии многократно «прокручивали» схему возврата НДС на один и тот же товар (металлокерамические пластины). Благодаря совместным

действиям таможенных служб в пресечении правонарушений, двусторонняя торговля стала более прозрачной, а статистика, представленная ЦСУ Латвии и ГТК России, по многим товарным позициям начала совпадать, преимущественно по поставкам продукции в Россию.

В 2003г. ООО «Торговый дом Дорогобужкотломаш» выиграло тендер на поставку водогрейного оборудования в проекте реконструкции Рижской ТЭЦ-1. В дек. 2003г. российское предприятие подписало контракт на изготовление котлов с последующей их поставкой потребителю в апр. 2004г.

В конкурсе на поставку минобороны Латвии двух вертолетов МИ-8 МТВ-1 победил АО «Улан-удэский авиаремонтный завод». В соответствии с договором завод поставит один вертолет 2001г. выпуска за 2,773 млн.долл., а второй, недавно прошедший капитальный ремонт, – за 2,047 млн.долл. В минобороны ЛР заявили, что выбранная компания является единственной среди участников конкурса, предложение которой соответствовало установленным техтребованиям. Завод также получил право на техобслуживание обоих вертолетов в течение 4 лет за 162,5 тыс.долл.

Крупнейший в странах Балтии производитель предварительно изолированных труб латвийское ООО Poliurs в окт. 2003г. победило в международном тендере на поставку трубопроводов длиной 50 км. в столицу Республики Удмуртия – г.Ижевск. Финансируемый Всемирным банком заказ на модернизацию местной системы теплоснабжения оценивается в 3 млн.долл. Для латвийской фирмы это уже не первый заказ со стороны России. В рамках реализации реформы жилищно-коммунального хозяйства ООО Poliurs ранее также выигрывала конкурсы на реконструкцию теплотрасс в Волгограде, Сызрани и Мытищах. Общая стоимость этих заказов составила 4 млн.долл.

Проводимые в Латвии тендеры в силу ограниченности заемных средств имеют ценовой потолок 0,5-1 млн.долл., что не всегда является привлекательным для российского бизнеса. Как следствие, информирование потенциальных российских участников о проводимых в Латвии тендерах (строительство дымовой трубы ТЭЦ Иманта, поставка рельс для Латвийской железной дороги, покупка пакета акций рыбоперерабатывающего завода «Сабилес комбинате», резервирование земли в Лиепайском порту для проектирования грузоперевалочного терминала и т.д.) не возымело ответной реакции из-за низкого уровня ценового предложения.

На паритетной основе развивается сотрудничество в области международных грузовых автоперевозок. В 2003г. на двусторонней основе выделено 23 тыс. разрешений на грузоперевозки (дозволы). 60% всех латвийских международных грузовых перевозок приходится на восточное направление. Российские автомобилисты добились увеличения своего присутствия на местном рынке до 40%.

В 2003г. сохранялось недовольство латвийской стороны в связи с многочасовой очередью грузового автотранспорта на погранпереходе МАПП «Терехово-Бурачки». Напряженную ситуацию, вызванную малочисленным составом работников на погранпереходе, усилило введение Белоруссией высоких транзитных пошлин, которое переориентировало поток литовских машин, следующих в Россию, на транзит через Латвию. В результате, среди «очередников» – 70% машин с литовскими номерами. Ситуацию могло бы кардинально изменить строительство дополнительного терминала. Латвийская сторона в 2003г. приступила к реализации проекта МАПП «Терехово» (с латвийской стороны) по созданию притаможенной зоны. В этих целях выделен земельный участок площадью 14 га. Комплекс, рассчитанный на прием 350 машин, будет включать в себя стоянку, гостиницу, кафе, магазин, помещения для работы пограничников и таможенников. Здесь же будут оформляться документы, взвешиваться грузы и приниматься необходимые платежи. Строительство притаможенного терминала планируется завершить до конца 2004г.

Важнейшей сферой двустороннего сотрудничества является газовая отрасль. Латвия является энергодефицитной страной, при этом потребности в природном газе полностью обеспечиваются за счет России. В 2003г. Латвия импортировала из России 1,5 млрд. куб.м. природного газа. В июле 2003г. стороны договорились о продлении договора на поставки РАО «Газпром» в Латвию газа до 2015г. «Газпрому» долгосрочный контракт стратегически выгоден. После вступления Латвии в Евросоюз на местный рынок распространятся директивы Еврокомиссии, принудительно либерализующие режим поставок газа. Но на уже заключенные долгосрочные контракты этот режим не распространяется. Др. российская компания «Итера» через дочернюю фирму «Итера-Латвия» дополнительно поставляет 300 млн. куб.м. газа в год. «Газпрому» и «Итера-Латвия» принадлежит 50,05% акций «Латвияс газе».

«Газпром» сотрудничает с «Латвияс газе» также в деле совместного использования до 2017г. Инчукалнского подземного газохранилища. В ПГХ ежегодно закачивается до 2,2 млрд. куб.м. газа, который в дальнейшем реимпортируется для стабилизации газовой системы северо-западных регионов России в зимний период. В среднесрочной перспективе возможен рост объемов поставок газа из России для планируемых к строительству тепловых электростанций в г.г.Броцене и Лиепая.

В середине дек. 2003г. в Москве открылось предприятие ACG Moscow, которое является дочерней фирмой латвийского филиала компании American Constraction Group. ACG Moscow специализируется на предоставлении полного пакета услуг, связанных со строительным менеджментом и проектированием объектов. Первым направлением совместной работой в Москве станет реконструкция и расширение торгового центра площадью 31 тыс. кв.м. в Южном административном округе. Одновременно будет вестись проектирование нескольких небольших магазинов площадью до 150 кв.м., а также многоуровневых автостоянок. Дальнейшему развитию торговых связей будет способствовать **открытие в начале 2004г. в Москве** (пр-т Вернадского, 84) представительства Латвийского агентства инвестиций и развития. В нем пока работает только 1 чел. – глава представительства Зигфрид Бренчевс.

Что касается перспектив российского присутствия в дальнейшем развитии промышленных кооперативных связей Латвии, то, учитывая относительно низкие издержки роспроизводителя, совместный бизнес мог бы базироваться на сборке изделий высокой степени переработки, предпродажной подготовке металлопроката, а также доводке машинно-технической продукции в соответствие с нормами европейского стандарта качества.

Доступ ростоваров

Лидирующее место в списке крупнейших инвесторов по объему накопленных прямых инвестиций в экономику Латвии в 2003г. занимала Швеция, далее следовала США и Дания. Россия, по данным Регистра предприятий, занимает 4 место – 91,11 млн. латов (170 млн.долл.), что составляет 7,8% от общего объема накопленных прямых инвестиций. Наибольший приток росинвестиций направлялся в энергетику и транспорт, а в последние годы также финансовую сферу и недвижимость.

В 2003г. росинвестиции выросли в 2 раза – на 103,4%, а накопленные инвестиции – на 16,39% Россия лидирует по количеству зарегистрированных в Латвии совместных предприятий – 1620 (с участием США в Латвии основано 1544 компании, Эстонии – 967, Германии – 899, Литвы – 777 и Швеции – 533).

Крупнейшим росинвестором является АО «Транснефтепродукт», вложивший в экономику Латвии 36,550 млн. латов (69 млн.долл.), и владеющий 34% нефтетранзитного предприятия «ЛатРосТранс». 2 место среди крупнейших росинвесторов занимает »Газпром» – инвестиции в 7,285 млн. латов (14 млн.долл.), владеет 25% акций предприятия «Латвияс газе». Затем следуют: Московский муниципальный банк-Банк Москвы, – 4,886 млн. латов (9,2 млн.долл.), владеет 99,7% акций Латвийского бизнес-банка; МДМ-Банк (Коммерческий банк Moscow Business World) – 3 млн.латов (5,7 млн.долл.), владеет 10,15% крупнейшего в Латвии Вентспилсского торгового порта (через «Кузнецкие ферросплавы»), а также 99,4% Латвийского торгового банка (Latvijas TirdzmecTbas banka); ООО «Ньювент» – 1,643 млн.латов (3,1 млн.долл.) владеет 13,7% акций Вентспилсского торгового порта; Госкомитет РФ по управлению имуществом – 1,101 млн. латов (2,1 млн.долл.), средства вложены в латвийско-российское предприятие, которому принадлежит бывший санаторий в Юрмале – Marienbade, на месте которого планируется построить эксклюзивный жилой район.

Привлекательным продолжает оставаться вложение средств в недвижимость. Один из самых дорогих и престижных офисных центров в Риге Valdemara centrs был куплен в 2003г. голландской фирмой российского происхождения Marr Estates. Членами совета Valdemara centrs являются россияне Марат и Ришат Сафины. Рыночная цена Valdemara centrs составляет 19 млн.долл.

В рижском микрорайоне Иманта началось возведение двух 22-этажных домов общей площадью 50 тыс. кв.м., которые планируется сдать в эксплуатацию зимой 2004-05г. Планируется возведение еще 5-6 домов. Проект реализуется местной компанией ООО Parkhaus, половина капитала которой принадлежит московской компании «Декра». На московском рынке недвижимости компания «Декра» известна в качестве строителя таких многоквартирных комплексов как Триатон, Отрадное, Аркада-Хаус и Азовский-2.

Суммы сделок, по условиям подавляющего большинства контрактов не разглашаются. К одной из таких сделок можно отнести приобретение российской компанией «Балтийский флот», входящей в транспортно-логистическую группу «Инкотек», латвийской буксирной компании Amber-holding Latvia. Это крупнейшая буксирная компания Рижского морского свободного порта, состоящая из 10 буксирных судов мощностью от 1200 до 2500 л.с., которая контролирует до 80% рынка. Тот факт, что покупателем явилась российская компания, вызвал напряжение среди рижских стивидоров – россияне уже контролируют ряд терминалов, и переход под их контроль сервисных компаний лишает латвийские компании серьезных конкурентных преимуществ в обслуживании российских грузопотоков. Компания «Балтийский флот» планирует перевести три судна в порт Санкт-Петербурга.

Роскомпания «Авиавто» взаимодействует с управляющим Лиепайского рыбоконсервного комбината холдингом Fish PK и планирует до конца 2004г. вложить в производственные мощности комбината 7 млн.долл. В России компания «Авиавто» занимается производством и оптовой торговлей сливочным и растительным маслом, сырами, рыбными, мясными и плодовоовощными консервами под торговой маркой «Ильинское». По мнению председателя правления Fish PK И. Крупника, одновременно являющегося представителем «Авиавто», стратегической задачей привлечения росинвестиций в реконструкцию и модернизацию завода в Лиепае – превратить его в крупнейшее рыбоперерабатывающее предприятие Латвии. Завершены обустройство и развитие инфраструктуры (построена современная холодильная камера, территория газифицирована, установлено компьютерное и программное обеспечение процессом производства), потребовавшие 1,2 млн.долл. После завершения всех работ по модернизации комбината 60% консервов будет поступать на рынок СНГ – 40% в Европу, в т.ч. в Латвию. В качестве определенного гаранта стабильной работы будущего предприятия является наличие собственной глубоководной пристани длиной 200 м., обеспечение производства качественным сырьем, а также налоговые льготы, положенные предприятию Свободной экономической зоны.

В окт. 2003г. в Риге открыл свое представительство росбанк East Bridge Bank (EBB). Банк также имеет свои представительства в Санкт-Петербурге, Калуге и Туле, и занимается инвестированием денежных средств в эффективно развивающиеся отрасли экономики. Хотя представительство, по своему статусу, не имеет право заниматься бизнес-деятельностью, руководство банка полагает весьма перспективным его присутствие в стране, практически уже европейской, для дальнейшего сотрудничества в международной банковско-финансовой сфере. В Латвии, кроме EBB, работают четыре представительства зарубежных банков: германских Drezden Bank и HSH Notdbank, украинского «Надра» и Азиатского универсального банка из Киргизстана.

Инвестиционное сотрудничество развивается на взаимной основе – Латвия вкладывает средства в российские предприятия. В марте 2003г. крупнейшее латвийское молочное предприятие Rigas piena kombinats купило обанкротившийся Демьянинский молокоперерабатывающий завод в Новгородской обл. После проведения профилактического ремонта и модернизации технологического оборудования 6 июня 2003г. на заводе начался выпуск молочных продуктов по рижской технологии. На первых этапах производства завод обеспечивает потребности прилегающего к предприятию региона. Руководство компании планирует

расширить ассортимент и общий объем выпуска продукции. До последнего времени завод испытывал нехватку квалифицированных кадров – технологические стандарты качества новгородского комбината не отвечают уровню рижских молочников. В этих целях новое руководство завода организует для перспективных работников специальные стажировки в Ригу для изучения «европейской» технологии производства.

Создание Центра деловой информации как совместного предприятия оказало бы существенную поддержку по привлечению в Россию латвийского капитала, а после вступления Латвии в ЕС и европейского. Развитию сотрудничества будет содействовать работа Московского культурно-делового центра, открытие которого намечено на май 2004г., во время планируемого визита в Ригу мэра Москвы Ю.М.Лужкова.

В течение последних лет Латвия, стремясь к вступлению в ЕС, целенаправленно создавала западноориентированное экономическое пространство, проводя «евростандартизацию» технологий производства и политику вытеснения с латвийского рынка ростоваров высокой степени переработки. Ограничения не касаются лишь сырьевых товаров.

Имеет место различие в торгово-политическом режиме, применяемом для стран СНГ и государств ЕС. Проявляется это в разном уровне таможенных пошлин при импорте готовой продукции. Импортные тарифы на ввоз тканей, трикотажа, одежды и обуви, керамики и стекла, проката и др. изделий из черных металлов, некоторых видов электротехнической продукции и транспортных средств из России составляет 15% от таможенной стоимости товаров, в то время как для той же продукции из стран ЕС импортный тариф равен нулю. Товары сырьевой группы (минеральные продукты, металлы, пластмассы и изделия из них, химические продукты) ввозятся в Латвию без уплаты таможенной пошлины. При этом, ставка РНБ не превышает 0,5%. Указанный таможенный режим действует по товарным группам гармонизированной системы ТН ВЭД ГТК России: 25-32, 39, 40, 48, 49, 72-83, которые составляют основную структуру росэкспорта в Латвию и обеспечивают 60% от его объема в стоимостном выражении.

На рынке Латвии традиционно пользуются популярностью медикаменты роспроизводства, однако при «параллельном импорте» лекарств из России и Европы их регистрация из стран ЕС носит упрощенный характер, чем при ввозе из стран СНГ, для которых требуется дополнительная проверка и дополнительные затраты.

Введенные в 2001г. в действие «Технические нормативные требования по оценке колесных транспортных средств» ограничили экспорт в Латвию автомобилей, производимых предприятиями ВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ и УАЗ, как не соответствующих требованиям ЕС по экологии и безопасности. Первоосновой решения вопросов по обеспечению доступа роспродукции на латвийский рынок является перевод технологии отечественного производства на европейский стандарт качества. В Латвии действуют правила ЕС о Единых требованиях к авиации (JAR), которые запрещают эксплуатацию российских самолетов по ранее действующим технологическим правилам ИКАО и эту нишу на рынке занимает авиатехника западного производства.

В целях активного продвижения роспродукции в европейском направлении в начале 2004г. в Латвии был учрежден финансово-инвестиционный холдинг. Одним из инициаторов создания коммерческой структуры выступило адвокатское бюро Rusanovs, Rode, Buss. Основной проблемой продвижения товара в Европу является соблюдение сложного бюрократического цикла и выполнение целого ряда нормативов, которые не всегда известны российским поставщикам продукции. Юрбюро совместно со своими коллегами из Германии будут оказывать юридические услуги «по немецкому стандарту» роскомпаниям, нуждающимся в такой поддержке.

На ежегодно проводимой в Риге Международной выставке Rigas Foods 2003 приняли участие 20 компаний из различных российских регионов, представляя свои продукты питания на рынок Латвии. Объем поставок продпродукции из России (алкогольные напитки, кетчупы, соусы, пищевые концентраты, мучные и кондитерские изделия) составляют последние годы 8-10 млн.долл.

Взаимодействие с регионами РФ

В последние годы динамично развиваются отношения между Москвой и Ригой. На основе заключенного в дек. 2001г. рамочного соглашения о сотрудничестве между двумя столицами заметно активизировались контакты между мэриями двух городов в торгово-экономической, научно-технической, гуманитарной и культурной областях.

В ходе визита рижской делегации в Москву 6-7 фев. 2003г. было организовано заседание совместной рабочей группы по развитию Рижского порта, на котором был подписан Протокол по проработке возможного использования Рижского свободного порта в экономических интересах Москвы и Риги. 13-15 марта 2003г. – визит делегации мэров 7 крупных городов Латвии в Москву во главе с мэром Риги Г.Боярсом для встречи с мэром Москвы Ю.М.Лужковым.

В Риге 30-31 июля 2003г. находилась делегация правительства Москвы во главе с руководителем департамента транспорта и связи г.Москвы А.В.Беляевым. В ходе пребывания состоялись встречи с вице-мэром Риги С.Л.Долгополовым, председателем Комитета транспорта Рижской думы А.Американсом, руководителями Рижского порта, Латвийской железной дороги, крупными предпринимателями, на которых обсуждались вопросы конкретизации взаимодействия, в частности по вопросам сотрудничества с «Рижским вагоностроительным заводом» (РВЗ) по модернизации находящихся в эксплуатации в Москве чешских трамваев «Татра-3» и созданию новых образцов пассажирского электротранспорта. В 2003г. модернизировано с участием РВЗ 4 вагона, а процессе модернизации находятся еще 24 вагона. На предприятии, в т.ч. благодаря московскому заказу работает 800 работников, 70% из которых являются этническими россиянами. В ходе встреч с руководством Центрального автовокзала Риги прорабатывался вопрос о сотрудничестве в организации международных пассажирских автобусных перевозок по маршруту Рига-Москва-Рига, а также о содействии в упорядочении использования парковочных стоянок латвийским автобусным операторам у Рижского ж/д вокзала в Москве.

Международную выставку Riga Food, органи-

зованную компанией «ВТ I», 11-13 сент. 2003г. посетила делегация правительства Москвы во главе с министром правительства Москвы В.И.Малышковым. В составе делегации были руководители крупных торговых сетей Москвы, которые выступили с докладами и презентациями в ходе проведения на выставке круглого стола.

В 2003г. в Псковской обл. зарегистрировано 183 российско-латвийских компании. Их общий оборот в 2003г. превысил 60 млн.долл. В качестве одного из самых многообещающих проектов – строительство сухого порта в Себежском районе, станции по перецепке грузовых фургонов, которая поможет решить проблему дефицита дозволов и уменьшит очереди на границе. В целях расширения регионального сотрудничества 5 июня 2003г. был подписан договор между Торгово-промышленной палатой Псковской обл. и Латвийской торгово-промышленной палатой. Документ не описывает конкретных инвестиционных проектов, но обязует обе организации оказывать информационную и юрпомощь своим партнерам.

Приезд в Ригу в середине сент. 2003г. представительной делегации Псковской обл. во главе с ее губернатором Е.Михайловым и мэрами крупнейших городов региона. В планах псковичан – строительство деревообрабатывающего предприятия. В качестве партнера с латвийской стороны в реализации проекта определено ООО Komiss, владеющее заводом по лесопереработке в Риге и закупающее российскую древесину в приграничном регионе. Др. крупным совместным проектом является строительство для жителей Псковской обл. котельных, работающих на отходах деревообработки и торфе. В качестве поставщика оборудования выступает латвийская компания Orions, производящая автоматизированные отопительные агрегаты, мощностью до 6 мвт. Предприятие уже 2г. работает на рынке России, поставляя свою продукцию и отапливая дома в поселках Плодовое Приозерского р-на и Винница Подпорожского р-на Ленобласти, а также в г.Себеже Псковской обл. В ходе визита Е.Михайлов провел переговоры с руководством Pareks-banka об открытии для Orions кредитной линии в 2 млн.долл. под российскую госгарантию. В середине 2004г. администрация Псковской обл. планирует организовать в Риге обширную выставку-продажу промтоваров.

Обзор прессы

Отношения с Россией

– В конкурсе на право поставки латвийскому минобороны двух вертолетов МИ-8 МТВ-1 победил авиаремонтный завод из Улан-Уде. Победитель конкурса «был выбран как единственный, чье предложение отвечает установленным техническим спецификациям и было сочтено самым выгодным».

Согласно подписанному в дек. 2003г. договору, минобороны Латвии купит у завода из Улан-Уде два вертолета: выпуска 2001г. за 2,7 млн.долл. и выпуска 1991г. (проведен капремонт) за 2 млн.долл. Завод также получит право на техобслуживание обоих вертолетов в течение четырех лет на 162 474 долл.

– Российская компания «Балтийский флот» (Санкт-Петербург) в дек. 2003г. подписала контракт на приобретение буксирной компании Рижского свободного порта Amberholding Latvia. После завершения слияния «Балтийский флот» будет управлять 16 буксирами и контролировать более 50% рынка буксирных перевозок в Большом порту Санкт-Петербурга, а также начнет работать в портах Риги и Лиепаи.

Amberholding Latvia контролирует до 85% рынка буксирных перевозок в Рижском свободном морском порту. Большинство ее судов построено на верфях Югославии и Румынии в 1980-2002гг. В 2002г. оборот Amberholding Latvia составил 3 млн.долл.

По словам гендиректора «Балтийского флота» Тимура Абдурахманова, решение о присоединении латвийской компании «было вызвано явным дефицитом на рынке буксирных операций и отсутствием необходимого сервиса». Сейчас стивидорные компании несут убытки из-за увеличения времени стоянок судов у причала, вызванного нехваткой буксиров. Сумму сделки стороны не разглашают, но, исходя из средней рыночной стоимости буксиров Amberholding достался российской группе не менее чем за 10 млн.долл.

В результате сделки компания «Балтийский флот», в составе которой находилось шесть буксирных судов мощностью 1200-2500 л.с., получила еще десять буксиров. Часть из них будет выполнять буксирные операции в Санкт-Петербурге, а остальные суда останутся работать в портах Риги и Лиепаи. «Бизнес & Балтия», №17 от 27 янв. 2004г.

Ливия

Торговля с Россией

По данным ГТК России за 9 мес. 2003г. экспорт зерновых, главным образом ячменя, вырос по сравнению с аналог. периодом 2002г. (7,2 млн.долл.) в 3 раза и составил 20,7 млн.долл. Объем поставок машин и оборудования (6,8 млн.долл.) вырос в 3,5 раза по сравнению с аналог. периодом 2002г. (1,9 млн.долл.). Экспорт металлов и изделий из них сократился в 3 раза с 3,7 млн.долл. до 1,17 млн.долл.

Российско-Ливийская внешняя торговля, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003*	2003г.
Товарооборот	22,6	18,4	24,61	29,61	40,01
Экспорт	22,6	18,4	24,6	29,6	40,0
Импорт	-	-	0,01	0,01	0,01

* 9 месяцев

Данные ГТК России. Без учета спецпоставок, в 2003г. спецпоставки составили 37 млн.долл.14.

В 2003г. в структуре российского экспорта по сравнению с пред.г. произошли существенные изменения. По данным ГТК России структура российского экспорта в Ливию: зерновые культуры – 70,2%, машины и оборудование – 23,1%, черные металлы – 4%, древесина и целлюлозно-бумажные изделия 1,9% и прочее – 0,7%.

Следует отметить наметившуюся за последние 3г. тенденцию увеличения сырьевой составляющей росэкспорта в Ливию. Доля экспорта машин и оборудования уменьшалась с 69,8% в 2001г. и 30,5% в 2002г. до 23,8% в 2003г., доля зерновых увеличивалась с 29,1% в 2001г. и 47,6% в 2002г. до 70,2% в 2003г.

Одной из основных причин такого изменения структуры российского экспорта явилось то, что не удалось преодолеть тенденции потери позиций российского экспорта машин и оборудования на ливийском рынке, ставшей результатом действия

санкций СБ ООН. Экспорт в Ливию машинотехнической продукции из России может быть представлен поставками запчастей для авиатехники, эксплуатируемой ливийскими авиакомпаниями.

В 2003г. крупные коммерческие проекты в Ливии осуществляли четыре российские организации: ЗАО «Атомстройэкспорт», ФГУП «Технопромэкспорт», ФГУП «Рособоронэкспорт» и ОАО «Зангас». Общий объем контрактов, заключенных ими с ливийской стороной, составляет 1 млрд.долл. Кроме этого, на рассмотрении ливийской стороны находится подготовленное ОАО «Трансстрой» ТЭО на строительство участка железной дороги Вадден-Брак (500 км., стоимость строительства 1 км. – 1,6 млн.долл., подготовленное РАО «РНГС-Холдинг» тендерное предложение по проекту сооружения газопровода «Мелита- Триполи».

В соответствии с контрактом, подписанным ЗАО «Атомстройэкспорт» (3,5 млн.долл.), российские специалисты осуществляли реконструкцию и ремонт систем водоснабжения Центра ядерных исследований (ЦЯИ) в г.Таджура. Указанные работы завершены, ливийская сторона высказала свое удовлетворение их качеством, однако сохраняющаяся за ней задолженность по оплате сдерживает дальнейшее развитие сотрудничества.

ЗАО «Атомстройэкспорт», в частности, готово подписать контракт на проведение реконструкции и инженерных систем Центра. Ливийской стороне был представлен на рассмотрение проект контракта, подписание которого должно состояться сразу после окончания текущих работ на объекте. ЗАО «Атомстройэкспорт» передал на рассмотрение ливийской стороне сопоставимый анализ двух реакторов ВВЭР-440 и ВВЭР-640 для дальнейшего обсуждения вопроса о строительстве в Ливии атомной электростанции «Султан».

ВО «Технопромэкспорт» в 2003г. проводило мероприятия по контракту на расширение ТЭС «Триполи Запад» (650 млн.долл.). С ливийской стороной ведутся переговоры об открытии финансирования по контракту, а также подготовительные и проектные работы на площадке.

Вышеуказанные контракты были подписаны во исполнение договоренностей, зафиксированных в Протоколах заседаний Межправительственной российско-ливийской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Особого внимания заслуживает положение дел с контрактом на строительство газопровода «Хомс-Триполи» и двух компрессорных станций, который был подписан ОАО «Зангас» с ливийской «Сирт Ойл» (сумма контракта – 185 млн.долл.).

В течение нескольких последних лет российская компания находилась в сложном положении в связи с наличием взаимных претензий по задолженности и по графику выполнения работ. С одной стороны, значительные суммы ОАО «Зангас» должен различным ливийским субподрядчикам и частным лицам, а также работникам самой компании; с другой стороны, не все фактически выполненные работы приняты к оплате ливийской стороной, не решен вопрос и о гарантийных суммах, находящихся у ливийской стороны.

Проблемы с финансированием, значительное отставание от графика выполнения работ и серьезные разногласия с заказчиком по поводу их качества привели к тому, что ливийская сторона в 2003г. расторгла подписанное ею соглашение. Работы по контракту закрыты и решаются вопросы, касающиеся окончательного урегулирования финансовых претензий; ливийцами ведется поиск нового подрядчика для завершения работ.

Ливийской стороне удается использовать готовность российских компаний развивать торгово-экономические связи с ливийскими фирмами для достижения своих целей во внешнеэкономической сфере. В данном случае Россия непроизвольно играет роль конкурента западным фирмам, тем самым, снижая цены на закупаемое Ливией сложное оборудование. В качестве примера можно привести выбор Ливией поставщиков пассажирских самолетов для обновления своего авиапарка. Как только ливийцев перестала устраивать цена на самолеты А-300 европейского производства, тотчас же в ливийских СМИ прошла информация о готовности Ливии рассмотреть возможность закупки самолетов российского производства. Через египетскую фирму Sirocco Space был подписан контракт на поставку в Ливию 5 самолетов Ту-214. Одновременно Ливия продолжает прорабатывать вопросы с западными фирмами о закупках необходимой авиатехники для нужд национальной авиакомпании Libyan Airlines. Переговоры на эту тему особенно активизировались после отмены в сент. 2003г. санкций СБ ООН в отношении Ливии.

Развитие экспорта машин и оборудования из России ливийское руководство рассматривает, прежде всего, как экспорт военного оборудования и запасных частей для поставленных ранее машин и оборудования советского производства. В этом направлении у России имеется серьезный конкурент в лице Украины и Белоруссии.

В 2003г. ливийские предприниматели проявляли интерес к возможности организовать в Ливии совместное сборочное производство микроавтобусов и грузовых автомобилей средней грузоподъемности на базе «Газель» и «Соболь». Представитель ливийской компании Al-Gazala, посетил производственные цеха автомобильного завода в Нижнем Новгороде. Ливийский заказчик предполагал первоначально закупить пробную партию из 20 автомашин, в дальнейшем при получении положительных результатов эксплуатации довести закупку машин до 1000 в год. По информации полученной от представителя ливийской компании, особого интереса к поставке в Ливию автомашин семейства «Газель» и «Соболь» со стороны «ГАЗа» проявлено не было. Поскольку заказчик включил в заявку дополнительные требования, в частности, установку кондиционеров и доработку системы охлаждения двигателя, то это привело к существенному удорожанию стоимости автомашин, по сравнению с южнокорейскими аналогами (KIA и Hyundai).

Интерес ливийских предпринимателей сконцентрирован главным образом на импорте из России цемента, строительной арматуры и строительного стекла, зерновых культур (ячменя).

Одним из перспективных основных направлений российского экспорта следует рассматривать строительство комплектных объектов народнохозяйственного значения, экспорт высоких технологий, авиационной техники гражданского назначения, создание совместных производств по сборке микроавтобусов и грузовиков средней грузоподъемности, а также оказание услуг по созданию в Ливии национальных народнохозяйственных объектов и стратегических производств.

Ливией подписаны и ратифицированы следующие соглашения: конвенция по борьбе с опустыниванием; о загрязнении мирового океана; о ядерных исследованиях и испытаниях; о защите озонового слоя Земли. Являясь членом МАГАТЭ, Ливия приняла на себя соответствующие обязательства по мирному использованию ядерной энергии и стремится их выполнять.

В 2003г. для того, чтобы участвовать в тендерах проводимых в Ливии, как этого требует ливийское законодательство, не зарегистрировалась ни одна российская компания. Аналогична ситуация и с регистрацией в Ливии филиалов российских фирм и компаний. В соответствии с принятой в Ливии практикой, наличие коммерческих представительств и филиалов иностранных компаний является одним из условий активного участия во внешнеэкономической деятельности. Основной причиной пассивности российских компаний на ливийском рынке является необходимость нести затраты при регистрации в реестре экспортеров.

По причине отсутствия регистрации некоторые российские компании не смогли принять участие в проведенных в 2003г. тендерах на строительство различных объектов народного хозяйства Ливии, а также на поставку товаров в Ливию.

Как правило, российские компании и предприятия, информируют о номенклатуре выпускаемой ими продукции и просят подыскать им потребителя или торгового агента. При этом российскими компаниями предлагается к поставке продукция, которая не имеет спроса, т.е. товарный рынок насыщен аналогичной продукцией европейского производства, либо более дешевой продукцией стран Юго-Восточной Азии.

Диалог с Россией

Кредитные отношения между нашими странами отсутствуют. Проблемой, сдерживающей развитие двустороннего торгово-экономического сотрудничества, является **вопрос задолженности Ливии перед Россией**.

На переговорах группы экспертов минфина России с представителями ливийской стороны в ходе работы IV заседания Межправительственной российско-ливийской комиссии были определены позиции сторон по общей сумме задолженности (протокол IV заседания МПК от 9.11.2000г., приложения 3, 4). Российская сторона считает, что на указанную дату сумма задолженности составляла **4.178,4 млрд.долл.** Однако ливийская сторона задолженность не признает. Было также определено, что в начале 2001г. будут проведены официальные российско-ливийские переговоры, в ходе которых должны были быть согласованы размер обязательств, способы и сроки их погашения. Переговоры не состоялись. Позиции сторон по данной проблеме не изменились.

В целях дальнейшего развития сотрудничества, при определении путей и возможностей продвижения государственных интересов России посредством внешнеэкономических связей, как по линии технического содействия, так и по линии внешней торговли, необходимо учитывать политический фактор. Ливия – арабская страна, в которой руководитель государства единолично принимает решения по всем вопросам, включая экономические и внешнеторговые отношения.

Ливия с давних пор является одним из важнейших партнеров России на африканском континенте. Спад в торгово-экономических отношениях и научно-техническом сотрудничестве, который явился следствием определенных условии и продолжался в течение последних 15 лет, пройден. Сдерживающим фактором в развитии сотрудничества между Россией и Ливией является отсутствие в должной мере соответствующей договорно-правовой базы двустороннего сотрудничества.

Решение вопроса создания договорно-правовой базы в области инвестиционного сотрудничества и учреждения совместной инвестиционной компании может послужить толчком для решения вопроса начала погашения существующей ливийской задолженности. Было бы возможным и конструктивным предложить ливийской стороне рассмотреть вопрос реинвестирования части задолженности в ливийский нефтяной сектор, изменив соотношение законодательно рекомендованное «Соглашением о разделе продукции» о распределении получаемых доходов от реализации нефти. В случае согласия ливийской стороны на предложенные условия, объявить внутренний тендер среди российских нефтяных компаний за право получить часть долга для реинвестирования. Это позволило бы не только встать на более реальный путь возврата задолженности, а и в дополнение к этому внедрить на нефтяной ливийский рынок российские нефтяные компании.

Назрела необходимость учреждения в рамках МПК постоянно действующей российско-ливийской торгово-промышленной палаты (ТПП), по аналогии с уже существующими и успешно действующими на рынке Ливии торгово-промышленными палатами, такими как: ливийско-германская, ливийско-британская, ливийско-алжирская. В функции будущей российско-ливийской ТПП должны входить усилия по концентрации и координации потенциально ориентированных на ливийский рынок, но действующих самостоятельно, российских производителей и экспортеров.

Оценивая экспортный потенциал российских товаров и услуг на ливийском рынке с учетом их возможного спроса и конкурентоспособности, за исключением поставок продукции военного назначения, можно констатировать, что одним из главных направлений, по-прежнему остается сотрудничество в нефтегазовом секторе.

Поле деятельности в этой сфере ливийской экономики представляется более чем достаточным. Российским компаниям необходимо активизировать свое участие в проведении субподрядных работ при реализации большого транснационального проекта по переброске газа в Италию. Направления работ будут: поисково-разведочные работы новых месторождений нефти и газа; разработка уже разведанных месторождений; строительство производственных мощностей по переработке и транспортировке газа.

Сотрудничество в области энергетики касается работ по сооружению на территории Ливии энергетических объектов, реконструкции и модернизации Цента ядерных исследований «Таджура».

Третье направление – поставки в Ливию авиатехники. Это касается парка тяжелых транспортных самолетов типа «Руслан», ИЛ-76, парка пасса-

жирских авиалайнеров Ту-204, -214, -234 и ИЛ-96, а также ремонт и модернизация ранее поставленной авиационной техники.

К четвертому направлению в перспективе можно отнести возможность участия российских компаний в строительстве железных дорог в Ливии в случае, если ливийским руководством будет одобрен план железнодорожного строительства в стране. Российские компании могут рассчитывать на участие в реализации отдельных участков этого проекта. Исходить следует из того, что при наличии определенной конкуренции со стороны иностранных компаний, цены российских компаний могут быть конкурентоспособны.

Пятое направление – развитие рынка экспорта услуг, связанных с обучением ливийских граждан и оказанием медуслуг, как в России, так и в Ливии.

Ливийцы стремятся привлечь новейшие технологии, направленные на повышение отдачи нефтеносных пластов на уже действующих месторождениях, для использования энергии солнца и других нетрадиционных источников энергии. Большой интерес вызывают у ливийцев разработки по опреснению морской воды, новые методы борьбы с опустыниванием земель. Поэтому у российских компаний есть возможность к уже ставшей традиционной области сотрудничества (использование ядерной энергии в мирных целях) добавить вышеперечисленные сферы инновационного сотрудничества.

Создание совместной холдинговой инвестиционной компании предполагает, что в соответствии с действующим ливийским законодательством эта компания будет способствовать более активному решению вопросов привлечения ливийских инвестиций в российскую экономику, а также различных форм экспорта российского капитала в интересах реализации инвестиционных проектов за пределами России. Кроме того, реализация взаимовыгодных инвестиционных проектов, возможно, позволит существенно расширить сектор взаимных интересов позволяющих разработать, предложить и согласовать на государственных уровнях реальные пути в вопросах урегулирования (погашения) существующей ливийской задолженности.

Решение о создании совместной российско-ливийской инвестиционной компании было принято еще в ходе межправительственных переговоров в 1995г. (протокол от 22.07.1995г.). Предусматривалось, что уставной капитал и частичное инвестирование проектов в России будет осуществляться за счет существующей ливийской задолженности.

Проводившаяся работа по согласованию уставных документов и направлений деятельности по определению инвестиционных портфелей продолжалась до 1998г. После чего переговорный процесс был приостановлен, поскольку минфин России, на первом этапе поддержавший идею использования существующей задолженности в конечном итоге не дало своего согласия на использование части существующей задолженности, как в уставном капитале совместной инвестиционной компании, так и в реализации инвестиционных проектов.

Реально привлечение в российскую экономику ливийского инвестиционного капитала. Ливия испытывает острую нехватку в гражданской авиационной технике, а продукция российских авиазаводов составляет реальную конкуренцию американским и европейским производителям. Пример долевого участия ливийского капитала через фирму Sirocco Space в совместном российско-египетском инвестиционном проекте по производству гражданских самолетов ТУ-204. Проект оценивается в 280 млн.долл. Соглашением предусматривается реконструкция и модернизация авиационного завода в г.Ульяновске.

В результате имевших место в течение 2003г. встреч и переговоров ливийская сторона неоднократно указывала о своей заинтересованности и готовности способствовать российским компаниям, работающим в сфере производства, торговли, предоставления услуг, финансов и инвестиций желающим принять участие в инвестиционном процессе.

Поскольку Ливия претендует на ведущую и координирующую роль в Афросоюзе, а также в созданных в рамках этой организации экономических и финансовых структур, участие России в различного рода инвестиционных мероприятиях, проводимых под эгидой Афросоюза, позволит оценить привлекательность инвестиционных проектов и принять правильные решения о целесообразности участия в том или ином проекте. Привлечение представителей крупного российского бизнеса к совместным инвестициям, учитывая политическое влияние Ливии на африканском континенте, могло бы способствовать закреплению и восстановлению интересов России в этом важном регионе.

Меры по привлечению ливийских инвестиций в российскую экономику, на создание новых и совершенствование действующих производств не находят поддержки у ливийских организаций и государственных органов прежде всего из-за недостаточной законодательной базы двустороннего сотрудничества в области инвестиций. Укрепление законодательной базы сотрудничества и создание совместной российско-ливийской инвестиционной компании может заинтересовать ливийскую сторону через взаимовыгодные инвестиционные проекты, найти ключ к решению вопроса по погашению ливийской задолженности.

В июне 2001г. правительством Российской Федерации был одобрен проект соглашения «О поощрении и взаимной защите капиталовложений», который был подготовлен Минэкономразвития России с учетом изменений в инвестиционном и налоговом законодательстве России. Проект указанного документа был официально передан ливийской стороне на рассмотрение, имелось в виду его дальнейшее обсуждение и подписание в ходе V заседания Межправительственной российско-ливийской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (28 окт.-2 нояб. 2001г., Москва).

Однако ливийская сторона уклонилась от совместного обсуждения проекта соглашения, не представив своих замечаний и предложений, и не включив в состав своей делегации экспертов для конструктивного диалога. Только в марте 2003г. был получен ливийский вариант проекта указанного соглашения, который был направлен на рассмотрение в минэкономразвития России.

В результате, в мае 2003г. в Триполи состоялся первый раунд переговоров экспертов двух стран по обсуждению проекта соглашения «Об избежании двойного налогообложения». Для окончательного согласования условий подписания этого соглашения ливийская сторона намерена продолжить эти переговоры в 2004г. в Москве.

Доступ ростоваров

Сравнительный анализ конкурентных на ливийском рынке товаров российского производства, показывает, что в основной своей массе они не выдерживают конкуренции аналогичных товаров, производимых в странах Западной Европы и Юго-Восточной Азии (Япония, Южная Корея).

Сравнивая качество закупаемой Ливией по импорту продукции с качеством российских товаров, можно сказать, что по этому критерию многие товары российского производства, в т.ч. и машинотехническая продукция, могли бы удовлетворить ливийского покупателя. Отечественные легковые автомобили, оборудование связи, дорожно-строительные машины, электроника и некоторые другие товары по своему качеству не соответствуют требованиям ливийского рынка.

Основной причиной неконкурентоспособности российских товаров на ливийском рынке является то, что при качестве товаров российского производства, пусть даже и незначительно уступающем качеству товаров других производителей, уровень цен соответствует ценам зарубежных фирм, уже известных на ливийском рынке.

Среди товаров народного потребления российского производства вполне конкурентоспособными на ливийском рынке могли бы стать такие виды товаров, как изделия швейных фабрик, выпускающих мужские и женские костюмы, сорочки, постельные принадлежности из натуральных тканей, изделия из льна, трикотажные изделия, обувь.

Конкурентоспособной на ливийском рынке вполне может быть продукция российских предприятий леспрома, медоборудования и лекарственных средств, кондитерской промышленности.

Отдельно следует рассматривать участие российских организаций и компаний в проектах, рассматриваемых руководством Ливии, как приоритетные, т.е. проекты с учетом диверсификации промышленности, проекты по привлечению в страну крупных иностранных инвестиций, строительство комплектных объектов и развитие на этой базе совместных предприятий в области машиностроения и нефтегазодобычи и переработки, а также производство наукоемкой продукции. Участие российских организаций и компаний в этих проектах, во многом зависит от принятия политического решения. Для успешной реализации крупномасштабных проектов российским участникам необходима господдержка за счет льготного кредитования из средств региональных или федерального бюджетов и страхования экспортных операций.

Российские организации могут составить достойную конкуренцию иностранным компаниям в таких направлениях, как нефтегазодобыча и нефтегазопереработка, сооружение нефтегазопроводов, сооружение и модернизация объектов электроэнергетики, строительство железных дорог, аэродромов и их реконструкция, и направление, связанное с разработками и внедрением оборудования морских портов и сооружения морских причалов.

На многочисленных встречах членов делегаций российских компаний с руководством и представителями ливийских государственных организаций постоянно обращается внимание на то, что Ливия готова сотрудничать с российскими компаниями, при условии, что цены российских поставщиков будут ниже европейских аналогов.

В Ливии действует Центр по сертификации и стандартам, созданный в соответствии с решением Высшего народного комитета Ливии №62 от 1985г. В его задачу входит обеспечение контроля качества импортных товаров и выдача свидетельств о соответствии их стандартам. Все импортируемые товары должны, в соответствии с законом, подвергаться ливийской сертификации. Но, в случаях наличия надежных и постоянных контактов с инопоставщиками Центр сертификации Ливии допускает применение сертификатов, выданных международными сертификационными центрами.

Ведущие российские производители экспортной продукции и экспортеры, имеющие сертификаты центров по Системам качества поставщиков (ТЮФ, Ллойд, Веритас, СЖС), проблем, связанных с сертификацией на ливийском рынке не имели.

Создание совместного производства необходимой Ливии машинотехнической продукции, возможно, могло бы стать одним из направлений в успешном продвижении российских товаров на местный рынок. Это позволило бы решить задачу по созданию системы сервисного обслуживания и обеспечения запчастями.

Необходимые условия развития данного направления сотрудничества: совершенствование кредитования и страхования экспортных поставок; создание для российских экспортеров машин и оборудования действенной системы льгот, преференций и стимулов; сосредоточение на узкой гамме изделий, способных реально конкурировать на рынке; привлечение региональных инвестиций в конкретные программы развития производства изделий, способных успешно конкурировать на местном рынке.

Наиболее перспективным в целях развития регионального сотрудничества и увеличения внешнеторгового российско-ливийского товарооборота может оказаться создание совместных центров делового сотрудничества или торговых палат регионов Ливии и следующих регионов России.

Татарстан – перспективным направлением сотрудничества является область геологических и геофизических технологий нефтегазоразведки. В 2004г. должны завершиться процедуры по регистрации в Ливии ОАО «Татнефтегеофизика»; с учетом назревшей в Ливии необходимости смены самолетного парка продуктивным может оказаться продвижение в Ливию авиатехники фирмы «Ильюшин» на КАПО им.С.П.Горбунова, г.Казань; перспективным направлением по прежнему остается поставка грузовых автомобилей «Камаз», легковых автомобилей «Ока» и создание в Ливии сервисного центра.

Нижний Новгород – первоначально поставка в Ливию партии автомобилей Горьковского автозавода, а затем проект по созданию в Ливии линии по сборке микроавтобусов, грузовиков малой грузоподъемности, машин скорой медицинской помощи и реанимации на базе автомобиля «Газель». Автопарк машин скорой помощи состоит из автомобилей «Мерседес», которые закупаются укомплектованными в Германии, что требует больших затрат.

Ульяновская обл. – работа по продвижению в Ливию самолетов фирмы «Туполев» на Ульяновском авиазаводе.

Несмотря на то, что последнее (V) заседание МПК состоялось осенью 2001г. в Москве, представители ряда российских регионов продолжали работу по выполнению решений и рекомендаций, зафиксированных в Протоколе V заседания МПК. Российская компания «Алнас» (Альметьевский завод погружных насосов – Республика Татарстан) совместно с ливийскими специалистами при поддержке Национальной нефтяной корпорации завершили подготовку уставных документов об учреждении совместной российско-ливийской компании по ремонту в Ливии насосов «Алнас».

ЗАО «Атомстройэкспорт» завершило в 2003г. поставки оборудования, а также вело работу силами российских специалистов из Удмуртии (г. Глазов) по контракту на реконструкцию систем водоснабжения и пожаротушения Центра ядерных исследований «Таджура».

Впервые за последние два года в окт. 2003г. были возобновлены переговоры между специалистами из подмосковного Реутова (НПО машиностроения) и ливийской стороной о разработке ТЭО создания многофункционального спутника Земли «Либсат». Контракт в 14 млн.долл. был запарафирован еще в начале 2001г.

В 2003г. не получило дальнейшего развития одно из перспективных направлений российско-ливийского сотрудничества – поставка на ливийский рынок самолетов Ту-214, как это предусмотрено Протоколом V заседания МПК (Раздел III, п.3). В начале 2002г. состоялся визит в Ливию делегации российских авиационных специалистов Ульяновского завода с целью показа самолета Ту-214 и его систем, а также оценки технического состояния ранее использованных российских самолетов и возможности их восстановления для дальнейшей летной эксплуатации. По итогам визита был подписан протокол, в котором ливийская сторона выразила намерение закупить до 6 самолетов Ту-214. Стороны наметили пути совместного сотрудничества в маркетинге и продаже самолетов Ту-214 на африканском континенте.

В 2003г. ливийские компании проявляли интерес закупить в России: пробную партию автомашин марки «Газель», Соболь», «Ока»; партию электрогенераторов (марок AD, ED и GS); портландцемент марок 400 и 500; строительное стекло. После соответствующей переписки выяснилось, что предложенный российскими предприятиями уровень цен практически на все виды интересующей ливийцев продукции соответствует уровню имеющихся у ливийцев конкурентных материалов. Ливийские контрагенты имеют устоявшиеся партнерские отношения с компаниями из Европы и Юго-Восточной Азии, которым при прочих равных условиях они отдают предпочтение.

Представители ливийских компаний на переговорах с представителями российских компаний сталкиваются с бюрократическими проволочками. Много времени, в отличие от европейских партнеров уходит в ожидании ответов на поставленные перед российскими предприятиями вопросами. Представители ливийских компаний, изъявляют желание за свой счет посетить российские предприятия с целью ознакомления с производством. Бюрократические преграды с получением российских виз сводят на нет перспективы сотрудничества.

Только после того, как российская компания будет иметь соответствующую регистрацию или иметь торгового агента в лице ливийской компании, она будет иметь реальные шансы успешной работы на ливийском рынке. Необходимо представлять образцы выпускаемой продукции, приглашать на свои предприятия заинтересованных ливийских партнеров, с целью ознакомления с технологией производства продукции, как это делают представители европейских компаний, работающих на ливийском рынке.

Дальнейшее развитие внешнеэкономических связей и увеличение товарооборота возможно только при условии активного участия организаций и предприятий в выставочно-ярмарочных мероприятиях, и в тендерах, проводимых в Ливии в соответствие с национальным законодательством.

Практически полное отсутствие в Ливии собственных производственных мощностей, а также квалифицированных кадров делают невозможной кооперацию с российскими предприятиями машинотехнической продукции. На первом этапе развития такого взаимодействия речь может идти о строительстве необходимых комплектных объектов.

Однако рассматривать вопрос о возможности специализации или кооперации российских и ливийских предприятий в области производства машинотехнической продукции нецелесообразно в отсутствии государственных программ поддержки этого направления сотрудничества с Джамахирией. В любом случае вопрос развития сотрудничества с СНЛАД должен увязываться с решением долговой проблемы, в ходе чего могли бы быть разработаны особые механизмы погашения задолженности ливийской стороны, которые бы предполагали поддержку и продвижение на местном рынке российских производителей машинотехнической продукции.

Индустриально развитые страны используют новые формы распространения своей машинотехнической продукции на внешние рынки. Вместо уплаты таможенных пошлин и больших затрат на маркетинговые исследования при завоевании новых рынков сбыта своей продукции традиционным путем, они получают доходы от выданных кредитов или входят во владение вновь созданных предприятий. Опираясь на опыт деятельности европейских компаний, представляется, что приоритетной формой сотрудничества России с Ливией могло бы стать создание совместных предприятий и производств.

К числу перспективных направлений развития двустороннего сотрудничества можно отнести рынки морских рыболовных судов, навигационных систем для морских портов и аэропортов, создания инфраструктуры морских портов.

2-12 апр. 2003г. в международном выставочном центре г.Триполи прошла ежегодная 32 Международная триполийская ярмарка товаров широкого потребления. В основном это были экспозиции соседних с Ливией по региону стран, таких, как Алжир, Марокко, Тунис, Египет, Иран, Иордания, Сирия, Пакистан. Из традиционных европейских торговых партнеров Ливии широким ассортиментом (автомобили, бытовая техника, продукты бытовой химии, продукты питания) были представлены экспозиции Италии, Германии. В отличие от 2001г., когда российская экспозиция была представлена 44 промпредприятиями и имела господдержку и 2002г., когда, не имея государственной

поддержки российская экспозиция была представлена уже 28 промышленными предприятиями и компаниями (из которых 12 были представлены заочно), в апр. 2003г. российскую экспозицию представляли 5 компаний. Свои экспозиции показали: ОАО «Газпромгеокомсервис», Москва; ОАО «Пензатяжпромарматура», г.Пенза; ГУП «Ремпутьмаш» г.Калуга; ОАО «Промтрактор», Москва; компания «Космические технологии», г.Красноярск.

21-23 июня 2003г. в г.Триполи прошла первая национальная конференция по технологиям строительства дорог и мостов. Конференция была организована инженерно-саперным батальоном, муниципалитетом г.Триполи, исполнительным аппаратом проекта Великой искусственной реки, Международной ассоциацией Исламского призыва и Генеральной корпорацией Ливии по радиовещанию. Россия на конференции была представлена делегацией во главе с зам. гендиректора ОАО «Мостотрест» С.В.Дударовым. На конференции обсуждались вопросы использования новых технологий в дорожном строительстве и строительстве мостовых сооружений. Одним из вопросов, подробно рассмотренных на конференции, был вопрос о строительстве третьей кольцевой дороги вокруг г.Триполи.

Литва

Торговля с Россией

Торгово-экономические отношения России и Литвы в 2003г. в целом развивались конструктивно в рамках добрососедства и взаимовыгодного сотрудничества, что нашло отражение в Протоколе 3 заседания российско-литовской Межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому, гуманитарному и культурному сотрудничеству, которое состоялось 22 апр. 2003г. в г.Москве.

Сохранилась тенденция к увеличению товарооборота, росту взаимных инвестиций. На межправительственном и межведомственном уровне решались вопросы в области энергетики, транспорта, приграничной инфраструктуры, экологии. Продолжало развиваться сотрудничество на межрегиональном уровне, включая решение проблем жизнеобеспечения Калининградской обл. РФ и активизации ее торгово-экономических отношений с Литвой.

Доля России во внешней торговле Литвы, в млн.долл. и %

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Доля России во внешней торговле Литвы	1787,6 (19,2)	2105,4(19,4)	2299,7 (17,4)	2788,7(17)
Доля России в импорте	1515,2 (27,7)	1606 (25,3)	1635,9 (21,2)	2056,7 (22,6)
Доля России в экспорте	271,4 (7,1)	504,9 (11)	663,8 (12,1)	732 (10,4)
Изм. сальдо товарооборота	+1243,8	+1102,1	+972,1	+1324,7

По данным Департамента статистики Литвы за 2003г. экспорт Литвы в Россию составил 0,7 млрд.долл. (увеличился на 10,3%); импорт Литвы из России составил 2,1 млрд.долл. (увеличился на 25,7%); общий товарооборот Литвы с Россией 2,8 млрд.долл. (увеличился на 21,3%). Доля России в экспорте Литвы – 10,2% (2 позиция), в импорте – 22% (1 позиция), в общем товарообороте – 17% (1 позиция).

Основными позициями российского экспорта являются энергоносители (сырая нефть и нефтепродукты, природный и сжиженный газ, газовый конденсат, каменный уголь, ядерное топливо для Игналинской АЭС), на которые в 2003г. пришлось 74,3% всего экспорта России в Литву.

Среди других статей российского экспорта: машинно-техническая продукция – 8,3% (в т.ч. машины и оборудование – 5,5%; средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства – 2,4%); недрагоценные металлы и изделия из них – 4,1%; химпродукция – 3,9%; древесина и изделия из древесины – 1,6%.

В 2003г. Россия экспортировала в Литву свыше 7,2 млн.т. нефти для переработки на принадлежащем АО «Мажейкю нафта» Мажейкяйском НПЗ (мощностью 15 млн.т. нефти в год) по сравнению с 6,55 млн.т. нефти в 2002г. Прошедший год оказался успешным для АО «Мажейкю нафта», владельцем 53,7% акций и оператором которого является дочерняя компания НК «Юкос» – «Юкос Финанс», зарегистрированная в Голландии. Впервые за последние годы, с того времени, когда литовским нефтеконцерном управляла американская компания «Вильяме Интернешнл», АО «Мажейкю нафта» заработало прибыльно.

Принятые НК «Юкос» меры по улучшению работы Мажейкяйского НПЗ: предоставлению кредит в 75 млн.долл., модернизация оборудования, увеличение объемов поставки нефти и производства нефтепродуктов, соответствующих стандартам Евросоюза, уменьшение производственных затрат. Прибыль литовского нефтеконцерна составила свыше 50 млн.долл., в 2002г. убытки АО «Мажейкю нафта» превысили 40 млн.долл. В 2004г. прогнозируется дальнейший рост поставок нефти на Мажейкяйский НПЗ (до 8 млн.т.) и увеличение на 5-10% производства нефтепродуктов.

На 77% возросли объемы российской нефти, отгруженные через терминал в Бутинге: с 6,23 млн.т. в 2002г. до 11 млн.т. в 2003г. Это стало возможным благодаря установке более мощных насосов – с 8 до 14 млн.т. нефти в год. Литовский концерн «Мажейкю нафта» (владелец терминала) в дополнение к трем имеющимся на Бутингском терминале нефтехранилищам завершил в конце 2003г. строительство еще двух – емкостью по 52 тыс.куб.м. каждый. Это позволит в 2004г. избежать очередей танкеров и даст возможность использовать терминал на полную мощность.

Экспорт российского природного газа в Литву в 2003г. составил 2,95 млрд.куб.м. по сравнению с 2,6 млрд.куб.м. в 2002г. Весь объем природного газа импортируется в Литву из России. В 2003г. монопольным поставщиком в страну природного газа стало ОАО «Газпром». В 2002г. поставки природного газа в Литву осуществляла также российско-американская компания «Итера» – 12%.

Квоты на поставку природного газа литовским предприятиям-импортерам определяет ОАО «Газпром» как владелец российского участка магистрального газопровода. На 2004г. квоты были распределены: ЗАО «Дуетекана – 1,8 млрд.куб.м.; АО «Ахема» – 0,8 млрд.куб.м.; АО «Летувос дуес» – 0,4 млрд.куб.м. Что соответствует уровню поставок этим же покупателям в 2003г.

В 2003г. из России в Литву было поставлено машинно-технической продукции (разделы XVI, XVII, XVIII Товарной номенклатуры ВЭД СНГ) на 169,8 млн.долл. по сравнению с 143,2 млн.долл. в 2002г. (рост – 18,6%). Доля этой категории продукции в общем объеме российского экспорта в Литву составила 8,3%.

За 2003г. произошел рост российского экспорта в Литву по большинству позиций номенклатуры машинно-технической продукции. Следует отметить увеличение объемов поставок в Литву летательных аппаратов гражданских, частей летательных аппаратов, аппаратуры для гражданской авиации (на 29,8%); машин и оборудования для железной дороги (в 3,8 раза); частей для колесных тракторов и автомобилей (в 7,5 раза); двигателей и генераторов электрических (в 5,5 раза); частей для двигателей внутреннего сгорания (на 46,7%); насосов топливных, гидравлических и частей к ним (на 54,7%); приборов электрической и звуковой сигнализации (на 17%); пультов, панелей, щитов для распределения электрического тока (на 5%); арматуры для трубопроводов, резервуаров, емкостей (на 53%); гидравлических систем (на 57,6%); оборудования для термической обработки материалов (в 2,6 раза).

Некоторые виды российской машинно-технической продукции впервые поступили на литовский рынок: буровое оборудование, транспортные средства для ремонта железнодорожных путей, оборудование для использования с паровыми котлами, автобетономешалки, оборудование для обработки резины и пластмасс.

Наиболее показательным примером успешного продвижения российской машинно-технической продукции на литовский рынок (и далее на рынки других европейских стран) является реализация совместного проекта Горьковского автозавода и литовской фирмы «Абц» по сборке в Литве автомобилей «Газель» и в небольших количествах «Соболь» из комплектующих узлов, поставляемых российским предприятием. В своей работе ЗАО «Абц» ориентируется на поставку этих автомобилей в страны Европы.

Собранные в Литве «Газели» и «Соболи» имеют литовский VIN-код, оснащены польскими дизельными моторами «Андория», соответствующими требованиям «Евро-3», и могут беспошлинно (в отличие от поставок из России) экспортироваться в страны Центральной, Восточной Европы и Балтии. В 2003г. 100 «Газелей» поставлено в Польшу, 30 – в Словакию, 18 – в Сербию, 15 – в Эстонию. Начались отгрузки «Газелей» в Румынию и Хорватию, проведена их сертификация в Венгрии и Болгарии. В начале 2004г. эта марка автомобиля будет сертифицирована в Чехии и Македонии. В планах ЗАО «Абц» и российского «Газа» – дальнейшее расширение географии поставок «Газелей» и закрепление их продукции на рынке ЕС. По мнению руководства ЗАО «Абц», в 2004г. реально реализовать на внешнем и внутреннем рынках 2000 «Газелей» десяти модификаций.

В 2003г. продолжались поставки на литовский рынок российских автомобилей «Ваз». По информации руководства ЗАО «Аутовярсло аутомобиляй», официального представителя Волжского автозавода в Литве – в 2003г. фирма импортировала 1000 автомобилей «Ваз», большинство из которых было зарегистрировано в Литве. В 2002г. было поставлено 967 автомобилей. Двигатели последних моделей «Ваз» соответствуют стандартам ЕС «Евро-3». Это дает возможность заводу поставлять в Литву свою продукцию и после вступления страны в Евросоюз.

В конце 2003г. после длительного перерыва на литовский рынок механизированной сельхозтехники (новой) стали поступать зерноуборочные комбайны с завода «Ростсельмаш»: «Дон-1500Б» – 14 ед. и «Нива СК-5М-1» – 1 ед. Это стало возможным благодаря совместной работе АО «Ростсельмаш» и литовской фирмы ЗАО «Ливила» – официального представителя завода в Литве. По информации руководства ЗАО «Ливила», в стране имеется спрос на модернизированные российские комбайны (которые в 2-3 раза дешевле западных аналогов). До 1 мая 2004г. 20-25% стоимости российской сельхозтехники компенсируется государством. После вступления Литвы в ЕС эти льготы будут отменены. Приобретение западной сельхозтехники субсидируется на 50-60% целевой программой Евросоюза, что делает российскую сельхозтехнику неконкурентоспособной.

В 2003г. не улучшилась ситуация с поставками российских колесных тракторов «Владимирец» в Литву. Из всех моделей российских тракторов с/х назначения только на «Владимирцы» еще сохранялся спрос у литовских сельхозпроизводителей (до 400 ед. в год). Несмотря на усилия ЗАО «Агротекимас» (импортер и представитель ВТЗ в Литве), поставки «Владимирцев» сокращаются: 250 ед. – в 2000г., 190 ед. – в 2001г., 110 ед. – в 2002г., 80 ед. – в 2003г. По информации руководства ЗАО «Агротекимас», завод нарушает сроки поставки тракторов и запчастей, не обеспечивает качество большинства поставляемых в Литву машин.

С 1 мая 2004г., в соответствии с нормами ЕС, Литва ужесточит технические и экологические требования к российской механизированной сельхозтехнике, которая не соответствуют стандартам Евросоюза по ряду показателей: шуму, выбросам (выхлопных газов, топлива, масла), тормозной системе, освещению. Если производители сельхозтехники не модернизирует свою продукцию, литовский рынок для российских экспортеров техники с/х назначения может оказаться закрытым.

Объем российского импорта из Литвы в 2003г. составил 732 млн.долл. по сравнению с 663,8 млн.долл. в 2002г. (увеличился на 10,3'%). На Россию в 2003г. приходилось 10,4% всего литовского экспорта по сравнению с 12,1% в 2002г. Основной составляющей российского импорта из Литвы оставались бывшие в эксплуатации легковые автомобили, которые реэкспортировались из Западной Европы в Россию. В 2003г. Литва поставила в Россию этой продукции на 262,2 млн.долл. (35,8% всего российского импорта из Литвы) по сравнению с 284,5 млн.долл. в пред.г.

В 2003г. Россия значительно увеличила закупки в Литве с/х и пищевых продуктов (разделы I и IV ТН ВЭД СНГ) – с 80,5 до 125,5 млн.долл. (на 55,9%). Несмотря на сравнительно высокие российские импортные таможенные пошлины на эту продукцию, отмечен рост поставок кондитерских изделий с использованием какао (в 3,3 раза), овощных и фруктовых консервов (в 2,4 раза), рыбы и ракообразных (на 65,7%), молочной продукции (на 17,2%).

Значительно возросли в 2003г. объемы поставок в Россию товаров раздела XVI ТН ВЭД СНГ («Машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование) – с 78,6 до 102,9 млн.долл. (на 30,9%). В этот раздел входят разнообразные машинно-технические изделия, отопительное, тепловое и электронное оборудование (кинескопы), бытовая техника. В этом же разделе учитываются отправляемые в Россию на переработку кассеты с отработанным ядерным топливом с Игналинской АЭС. Крупными позициями ли-

товского экспорта в Россию в 2003г. были пластмассы и изделия из них (35,9 млн.долл.), нефтепродукты с Мажейкяйского НПЗ (30,6 млн.долл.), продукция химпрома (30,2 млн.долл.), изделия из бумаги и картона (23,6 млн.долл.), недрагоценные металлы и изделия из них (23 млн.долл.).

По мнению литовских специалистов, вступление страны в Евросоюз не может оказать существенного влияния на объем и структуру поставок литовской продукции в Россию, поскольку экспортное регулирование ЕС не предусматривает применение экспортных пошлин, квот, ограничений, запретов к основным позициям российского импорта из Литвы – средствам наземного транспорта, сельскохозяйственной и пищевой продукции, машинам и оборудованию, бытовой технике, на которые приходится 70% всего литовского экспорта в Россию.

Инвестиции с Россией

По данным литовского госпредприятия «Центр регистров», на конец дек. 2003г. в реестре предприятий Литвы зарегистрировано 7698 предприятий с иностранным капиталом из 115 стран, из которых 945 (12,3%) – предприятия, в которые инвестирован российский капитал (по этому показателю Россия занимает 2 позицию после Германии – 1160 предприятий).

Общая сумма иностранных капиталовложений в уставной капитал предприятий составляет 2821 млн.долл., из которых 38 млн.долл. (1,4%) приходится на российские капиталовложения в уставной капитал (16 позиция).

Из 945 предприятий с участием российского капитала – 659 зарегистрированы как совместные литовско-российские предприятия. Российская доля в уставном капитале составляет 25,4 млн.долл. (4%). 286 предприятий зарегистрированы в Литве как предприятия со 100% российским капиталом, суммарный уставной капитал которых составляет 12,85 млн.долл.

По данным Департамента статистики Литвы, с 01.07.2002г. по 01.07.2003г. общий объем прямых накопленных инвестиций в страну увеличился с 3990,64 млн.долл. до 4642 млн.долл. (рост – 16,3%). За тот же период объем российских прямых накопленных инвестиций в Литву увеличился с 202 млн.долл. до 285 млн.долл. (рост – 41,4%). Доля российских прямых накопленных инвестиций в общем объеме иностранных прямых накопленных инвестиций увеличилась с 5,1% (8 позиция) до 6,2% (7 позиция).

В конце 2001г. Россия в списке стран, осуществляющих прямые инвестиции в экономику Литвы, занимала 16 позицию с объемом прямых накопленных инвестиций в 23 млн.долл. (0,88% от общего объема иностранных прямых накопленных инвестиций). Значительный рост объясняется активностью в последние 2г. крупных российских инвесторов на литовском рынке: НК «Юкос», ОАО «Газпром», концерна «Еврохим», «Конверсбанка», ОАО «Ингосстрах».

В конце 2003г. правительству Литвы и ОАО «Газпром» удалось достичь компромисса по вопросу приобретения российской компанией 34% акций литовского газового комплекса АО «Летувос дуес». Правительство Литвы утвердило проект договора купли-продажи акций, и после того, как ОАО «Газпром» получит разрешения Центробанка России и литовского Совета по конкуренции, в экономику Литвы поступит (от ОАО «Газпром») еще 40 млн.долл. российских прямых инвестиций.

Консорциум, в состав которого с российской стороны входит Всероссийский проектный и научно-исследовательский институт комплексной энергетической технологии (ВНИПИЭТ, г.Санкт-Петербург), в фев. 2003г. был объявлен победителем конкурса по проектированию и изготовлению комплексного оборудования для перемещения недоиспользованного ядерного топлива в кассетах из закрывающегося в 2005г. первого блока Игналинской АЭС во второй блок станции, который будет работать до 2009г. Стоимость тендера – 18 млн.долл.

Из 700 зарегистрированных в России совместных предприятий с участием литовского капитала реально работает 50%. Сферы деятельности этих предприятий разнообразны: мясомолочная промышленность; производство холодильного оборудования; производство товаров легпрома; промысел и обработка морепродуктов; строительство и ремонт дорог; деревообрабатывающая промышленность; производство емкостей для жидкости; строительные и монтажные работы; оптовая торговля; общепит; туризм.

Из зарегистрированных в России предприятий с участием литовского капитала подавляющее большинство приходится на Калининградскую обл. – 585 (на 01.11.2003г.), что составляет 27,4% от общего количества зарегистрированных в области предприятий с иноинвестициями. По этому показателю Литва вышла в лидеры среди иностранных участников. Стремление литовских инвесторов вложить свой капитал в Калининградскую обл. объясняется действующим в области льготным режимом Особой экономической зоны.

Общая сумма вкладов иноинвесторов в уставной капитал зарегистрированных в Калининградской обл. предприятий составляет 2114 млн.руб., из которых 232,2 млн.руб. (11%) приходится на литовский уставной капитал. На середину 2003г. общий объем иноинвестиций в Калининградскую обл. составил 84,7 млн.долл., из которых 40,7 млн.долл. приходились на прямые накопленные инвестиции. Объем литовских инвестиций достиг 10 млн.долл. (11,8% общего объема), из которых 6,36 млн.долл. (15,6% общего объема) составили прямые накопленные инвестиции.

За 10 мес. 2003г. литовские бизнесмены создали в Калининградской обл. 66 новых предприятий, крупнейшим из которых является завод по производству холодильников «Снайге» в г.Калининграде. Планируемые инвестиции в предприятие составят 14 млн.долл. Крупнейшими действующими в области предприятиями с участием литовского капитала продолжают оставаться: «Вичюнай-Русь», «Калининградский деликатес», «Новая рута», «Сонекс Калининград», «Швитис», «Сота», «Парус-3».

Общий объем промышленной продукции, произведенной за 10 мес. 2003г. предприятиями с участием литовского капитала, составляет 49 млн.долл.

Транзит через Литву

Наши приоритеты в Калининградской обл. По итогам 2003г. внешнеторговый оборот Калининградской обл. (КО) составил 2 млрд.долл., что выше показателя пред.г. на 30,7%. Объем экспорта составляет 490 млн.долл. (+24,6%), импорта – 1440,9 млн.долл. (+32,5%).

Одним из основных торгово-экономических партнеров Калининградской области является Литва, которая устойчиво занимает третье место во внешнеторговом обороте Калининградской обл. после Германии и Польши. Товарооборот Калининградской обл. с Литвой в 2003г. составил 223,2 млн.долл., что выше показателя аналогичного периода пред.г. 24,7%.

Рост товарооборота КО с Литвой произошел, как за счет увеличения импортных поставок (в 1,2 раза), так и за счет увеличения экспорта (на 36,5%). Экспортные поставки КО в Литву составили 36,3 млн.долл. (удельный вес в общем экспорте составляет 8,3%). Основные товары, экспортируемые в Литву: транспортные средства, нетканые материалы и веревочные изделия, древесина, оборудование.

Из Литвы ввезено товаров на 186,9 млн.долл. (удельный вес в общем импорте КО составляет 10,1%). Основные товары, импортируемые из Литвы: изделия из черных металлов, механическое оборудование, эл. машины и оборудование, продовольствие, бумага и картон, штукатур, материалы, цемент, пластмассы, древесина, мебель.

По данным Калининградского отделения Северо-Западного таможенного управления на начало 2003г. в экономике области накошено 84,7 млн.долл. иностранного капитала, что в 1,5 раза превышает показатель пред.г. По накопленному иностранному капиталу лидирует Литва, ее удельный вес в общем объеме инвестиций составил 11,8% (9,99 млн.долл.), Великобритания -11% (9,3 млн.долл.), Германия – 10,8% (9,2 млн.долл.).

В КО сохраняется высокая активность литовских инвесторов. В области зарегистрировано 2133 предприятия с иностранными инвестициями. Общая сумма вкладов иноинвесторов в уставные капиталы зарегистрированных предприятий составляет 74,2 млн.долл., среди них – 585 совместных предприятий с литовским капиталом, вклад литовских инвесторов в уставный капитал составляет 8,1 млн.долл.

Сферами вложения литовского капитала являются: производство и переработка продуктов питания, производство мебели, различного рода услуги, включая строительные. К крупным литовским инвестиционным проектам относятся: мясоперерабатывающий завод «Калининградский деликатес» с инвестициями 5 млн. немецких марок; кондитерский цех по производству карамели «Новая рута» в г.Советске с инвестициями 2 млн.долл.; швейное предприятие «Швитис» по производству детских трикотажных изделий в г.Советске;

В г.Советске состоялось открытие нового рыбоперерабатывающего предприятия ООО «Вичюнай-Русь» со 100% литовским капиталом – порядка 7 млн.долл. Пуск первой линии дал городу 400 новых рабочих мест, после ввода в эксплуатацию второй линии количество работающих увеличится еще на 200 чел. Предприятие планирует выпускать 40 наименований продукции, которая будет реализовываться на территории России.

Заканчиваются проектные и строительные работы по созданию завода по производству холодильников «Снайге» в г.Калининграде. Планируемые инвестиции будущего предприятия – 11,5 млн. евро, годовая производственная мощность – до 300 тыс. холодильников в год, число работающих – до 500 чел.

Внешнеторговый оборот Калининградской обл. с Литвой, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт	23,9	16,1	29,7	30,6	26,6	36,3
Импорт	148,4	61,5	65,5	82,3	152,4	186,9
Внеш. оборот	172,3	77,6	95,2	112,9	179	223,2

В решении проблем Калининградского региона использовались механизмы, предусмотренные межправительственным соглашением о долгосрочном сотрудничестве Калининградской обл. РФ и регионов Литвы.

Заседание российско-литовского Совета по долгосрочному сотрудничеству между региональными и местными властями Калининградской обл. и Литовской Республики, состоялось 25-26 сент. 2003г. в г.Светлогорске. Идут консультации экспертов России и Литвы по выработке предложений по вопросам жизнедеятельности и экономического развития области, транзиту российских грузов в/из Калининграда через территорию Литвы, подготовке Межправительственного соглашения о сотрудничестве портов Калининграда и Клайпеды в рамках проекта «2-К». Основной вопрос – урегулирование ж/д тарифов на направлениях двух портов, находится в стадии изучения.

Разработаны совместные перспективные проекты приграничного сотрудничества между администрациями Таурагского округа Литовской Республики и Калининградской обл., часть из которых выдвинута на соискание финансирования в Европейскую комиссию. Продолжается работа по созданию конкретных проектов сотрудничества КО РФ и Мариямпольского округа Литвы. Перспективно подключение КО РФ к участию в программе «Интеррег-IIIA», нацеленной на постепенное выравнивание социально-экономического положения региона до уровня соседних государств – Польши и Литвы.

85% экономики Калининградской обл. зависит от транзитных перевозок российских грузов. При вхождении Литвы в состав ЕС регулирование транзитных перевозок, которое опирается на пакет двусторонних договоренностей России и Литвы, с 1 мая 2004г. будет зависеть от решений, принимаемых третьей стороной (ЕС). В этих условиях стабильность нормативно-правовой базы по условиям транзитных перевозок является стратегическим фактором инвестиционной активности и устойчивого экономического развития Калининградской обл. На различных уровнях взаимодействия с литовскими госструктурами акцентировалось внимание на озабоченность российской стороны в связи с неопределенностью ситуации по процедуре оформления российских грузов, которая наступит с 1 мая 2004г. при вхождении Литвы в состав ЕС, а также на необходимость разработки и принятия совместного с Литвой документа, позволяющего интегрировать нормативно-правовую базу перевозок российских грузов по «калининградскому транзиту» в архитектуру СПС.

В результате проводимых консультаций и рабочих встреч с представителями литовских министерств и ведомств удалось достичь взаимопонимания по многим вопросам транспортного обеспечения КО РФ, в частности, по порядку страхования грузов, принципам формирования страховых тарифов и допуска страховых компаний к страхованию риска недоставки грузов на «калининградском направлении», принципам осуществления транспортного контроля. Литовская сторона согласилась пересмотреть свой подход к применению до-

полнительных платежей и сборов, уплачиваемых при перевозках транзитных грузов по Литовским железным дорогам, пересмотреть практику оплаты услуг обязательной стоянки грузового автотранспорта, а также не применять экологические нормы Евро-1,2,3 в отношении российских транспортных средств, перевозящих пассажиров и грузы по территории Литвы в/из Калининграда.

Кроме вопросов урегулирования транспортного транзита на повестке дня стоят следующие вопросы, требующие скорейшего решения:

– транзит энергоносителей через территорию Литвы, который должен быть экономически обоснован. Доступ к транзитным мощностям и объемы такого доступа – гарантированы, и в отношении такого транзита не должны применяться никакие ограничения фискального или иного характера;

– необходимость снижения сборов, применяемых в настоящее время литовской стороной за осуществление ветеринарного и фитосанитарного контроля, до уровня реальной стоимости указанных услуг; создание с 1 мая 2004г. облегченной процедуры таможенного оформления товаров, следующих в/из Калининградской обл.

Сотрудничество в области электроэнергетики осуществляется в рамках межправительственного пятистороннего договора о параллельной работе энергосистем России, стран Балтии и Белоруссии. Участие в договоре позволяет ЕЭС России осуществлять бесперебойное (транзитом через сети Литвы) энергоснабжение Калининградской обл. Важной составляющей российско-литовского сотрудничества в области электроэнергетики является экспорт литовской электроэнергии в Калининградскую обл., объемы которой составили 2,5 млрд.квтч.

В соответствии с решениями Комиссии правительства РФ по вопросам тарифного регулирования на федеральном железнодорожном транспорте, на российских железных дорогах в 2003г. были установлены исключительные тарифы на перевозку отдельных грузов в направлении портов Калининградской обл. и порта Клайпеда, которые обеспечили конкурентоспособность портов участников Проекта «2К».

В соответствии с решением вышеуказанной Комиссии (протокол от 28 окт. 2002г. № 12) МПС России, ФЭК России, минтранс России предложили варианты гармонизации тарифных условий на перевозки грузов в направлении портов Калининградской обл. РФ и Литовской Республики. По итогам рассмотрения, МПС России направило в правительство России предложения по созданию конкурентоспособных тарифных условий для перевозки грузов в порт Литвы. Учитывая специализацию портов Калининградской обл. и порта Клайпеда, в перечень грузов, на которые могут быть распространены специальные тарифные условия, входят каменный уголь, минеральные удобрения металлы, нефтяные и зерновые грузы.

Российскими железными дорогами были разработаны меры по привлечению транзитных грузопотоков в литовские порты и установлены ряд исключительных тарифов на транзитные перевозки грузов в направлении порта Клайпеда (на перевозку угля, ферросплавов, нефтяных, зерновых и других грузов). Работа по согласованию основных положений проекта практически завершена. Соглашение между правительствами России и Литвы о сотрудничестве по осуществлению проекта «2К» планируется подписать в скором будущем.

Основной целью проекта должно стать не перераспределение объемов российских и литовских грузов между портами, а привлечение грузов третьих стран, в направлении портов – участников проекта. Признано целесообразным в рамках проекта «2К» расширять сотрудничество с белорусской стороной в части привлечения дополнительных объемов перевозок в направлении портов участников проекта. Предусмотрено проведение трехсторонней российско-литовско-белорусской встречи для рассмотрения вопроса по совершенствованию транзитных грузопотоков.

После 1 мая 2004г. Авиационное сообщение между Россией и Литвой регламентируется Межправительственным соглашением от 18.11.93г. о воздушном сообщении, в котором сформулированы основные требования, предъявляемые к техническому состоянию воздушного транспорта, обеспечению безопасности полетов. В переходный период, до момента присоединения к Евросоюзу Литва должна будет привести свою нормативно-правовую базу в области гражданской авиации в полное соответствие с нормативами ЕС (контроль за соблюдением директив и стандартов Евросоюза в области авиатранспорта Литвы осуществляет Администрация гражданской авиации при министерстве транспорта и коммуникаций Литвы).

Основным препятствием для полетов российских самолетов в Литву станет норматив Европейского Союза по уровню шума (полеты из Москвы в Вильнюс российской авиакомпанией «Аэрофлот» выполняются самолетами Ту-134, которые не соответствуют требованиям ЕС по уровню шума). В конце 2003г. планируется запретить принимать в аэропорту г.Вильнюса самолеты, не соответствующие нормативам ЕС по уровню шума. Срок допуска авиатехники, не соответствующей указанным требованиям Евросоюза, в аэропорт г. Каунаса будет действовать до конца 2004г.

По мнению литовской стороны, введение единой системы управления полетами обеспечит свободное сообщение между странами Евросоюза и, в то же время, не окажет негативного влияния на структуру авиасообщения с Россией (при условии ускоренной модернизации авиатехники, находящейся в эксплуатации российских компаний, по уровню шума и безопасности полетов).

Меры безопасности морских перевозок в Литве регламентируются законами Литовской Республики от 12.09.1996г. №I-1513 «О торговом судоходстве» и от 29.06.2000г. №VII-1710 «О безопасности судоходства», которые полностью соответствуют действующим международным правовым актам, основным конвенциям и правилам Международной организации мореходства (ИМО), членами которой являются 149 стран, в т.ч. Литва и Россия.

Контроль за соблюдением мер безопасности в области морских перевозок осуществляет Литовская администрация безопасности судоходства. До момента вступления в ЕС Литва обязалась привести законодательную базу в полное соответствие с требованиями и директивами ЕС, которые полностью отвечают требованиям ИМО. Данная работа, проводимая в течение последних лет, завершена. В связи с тем, что Россия также является членом ИМО и выполняет все инструкции и предписания этой организации, вступление Литвы в ЕС не ужесточит для российских судов требований по безопасности морских перевозок при заходе в порты Литвы

Автомобильные перевозки между Литвой и Россией осуществляются на основании международных конвенций ADR, TIR, CMR, ATR и в соответствии с установленными в них нормами и правилами. Автомобильные перевозки пассажиров и грузов между Россией и Литвой осуществляются в соответствии с Соглашением между правительствами Литвы и России о Международном автомобильном сообщении от нояб. 1993г., в рамках которого отдельным протоколом оговаривается транзит российского автотранспорта в/из Калининградской обл. После интеграции в Евросоюз в отношении автоперевозок и транзита автотранспорта через литовскую территорию будут строго соблюдаться правила и требования ЕС. Основным документом, регламентирующим организацию международных перевозок между государствами ЕС и другими странами является Регламент 881/92 Данный документ определяет порядок выдачи разрешений на выполнение международных перевозок **только для автотранспорта, сертифицированного по стандарту ЕС Евро-2 и выше**.

В соответствии с действующим литовским законодательством, регламентирующим условия приватизации, представляются преференции компаниям «европейской и трансатлантической интеграции», что исключает прямое участие российских инвесторов в качестве возможных участников наиболее значимых открытых конкурсов. Процесс приватизации в Литве регламентируется Законом «О предприятиях и сооружениях, имеющих стратегическое значение для национальной безопасности», принятым Сеймом Литвы 10.10.2002г. Статья 3 Закона определяет предприятия, часть капитала которых может составлять частный национальный и иностранный капитал, соответствующий критериям «европейской и трансатлантической интеграции». В соответствие с вышеуказанным Законом государство должно владеть 50% акций поименованных предприятий.

Вступление в силу межправительственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о поощрении и взаимной защите капиталовложений и инвестиций, по мнению деловых кругов обеих стран, послужит импульсом в развитии внешнеторговых и инвестиционных отношений между Россией и Литвой. Указанные соглашения были подписаны в г.Москве в июне 1999г. и ратифицированы сеймом Литвы в 2000г., находятся в Госдуме России.

Инициатива литовской стороны по проведению антидемпингового расследования и пересмотру ввозной пошлины в отношении российского портландцемента, импортируемого на таможенную территорию Литвы, может привести к экономической дискриминации и закрытию для российских компаний рынка объемом 500 тыс.долл. Литовская сторона в соответствии с приказом министра хозяйства Литвы от 13.05.2003г. №4-178 начала антидемпинговую процедуру пересмотра ввозной пошлины в отношении портландцемента, производимого в России и импортируемого на таможенную территорию Литвы, что противоречит статье 2 Межправительственного соглашения о торгово-экономических отношениях от 18.11.1993г., в которой закреплен режим наибольшего благоприятствования без изъятий, касающихся применения антидемпинговых мер. Переговоры по данному вопросу между минэкономразвития России и министерством хозяйства Литвы должны быть закончены до 1 мая 2004г.

Обзор прессы

Наши соотечественники

В Литве проживает 15% русскоязычного населения (русские, украинцы, белорусы, евреи), (до 1990г. – 20%), в т.ч. 300 тыс. русских, что составляет 8,2% от общей численности населения (до 1990г. – 9,5%). 8 тыс. русскоязычных жителей Литвы оформили статус лица без гражданства. На консульском учете посольства России в Вильнюсе и генконсульства в Клайпеде на конец 2003г. состоят 17 тыс. российских граждан. Их правовое положение в стране определяется Законом ЛР «О правовом положении иностранцев» от 4 сент. 1991г., декларирующим соответствие установленных прав и свобод граждан – Всеобщей декларации прав человека, Международному пакту о гражданских и политических правах человека и Международному пакту об экономических, социальных и культурных правах человека.

Большинство этнических русских (90%) имеют литовское гражданство. Наибольшая концентрация русских в г.г.Вильнюсе, Клайпеде, Висагинасе, Шяуляйском и Зарасайском районах. Результаты социологических исследований в Литве показывают, что 54% русских хотели бы переехать на постоянное место жительства в Россию.

Сокращению численности русскоязычного населения способствует демографический фактор – низкая рождаемость, эмиграция русских из Литвы и бесперспективность обучения в русских школах, поскольку дальнейшее (после окончания школы) обучение в литовских вузах на русском языке проблематично. В литовском Сейме, в 2003г. удалось изменить закон о высшем образовании, что создает возможности для работы российских вузов в Литве.

В Литве продолжает жестко регламентироваться порядок трудоустройства в госструктуры. Общим и неукоснительным требованием является знание литовского языка. На госслужбу не принимаются лица, которые в советские времена были связаны с деятельностью органов внутренних дел и спецслужб. Проблемы с трудоустройством ощущают на себе 30% русских. Это вызвано исчезновением в Литве наукоемких производств, больших заводов и фабрик, сокращением рабочих мест на Игналинской АЭС, на которой занят в основном русскоязычный персонал.

Действующая в Литве с 1998г. Ассоциация русских предпринимателей «Соотечественники», ориентирована в основном на развитие делового сотрудничества с Россией. В г.Висагинас проживает в основном русскоязычное население, занятое в обслуживании Игналинской АЭС. В марте 2003г. в городе была проведена международная конференция «Висагинас – логистические ворота между Востоком и Западом», призванная придать новый импульс межрегиональным торгово-экономическим отношениям между Висагиносом и Обнинском и помочь решить проблему занятости жителей региона Игналинской АЭС. Решению этих вопросов была посвящена бизнес-миссия в Литву предпринимателей г.Обнинск.

Порты Калининграда и Клайпеды

Глава московского представительства дирекции Клайпедского государственного морского порта, постоянный секретарь Проекта «2К» Виталиюс Маринецас.

Помимо развития международных Паневропейских транспортных коридоров, одной из насущных задач для ЕС является программа по переориентации грузопотоков с загруженных автодорог стран Западной и Центральной Европы. С этой целью создаются условия для развития ж/д перевозок и перевозок морем на коротком плече.

Дирекция Клайпедского государственного морского порта внимательно следит за этими процессами и видит большие перспективы для региона Балтийского моря именно в свете предстоящего расширения ЕС на северо-восток. Грузопотоки из исторически и экономически сложившихся крупных узлов интермодальных, т.е. находящихся на стыке нескольких видов транспорта, перевозок в таких странах Западной Европы, как Голландия и Германия, будут постепенно перемещаться на периферию Европы, прежде всего, как видится, в порты Восточного побережья Балтики.

Россия имеет неплохие возможности развития как транзитной страны для евроазиатской торговли. Порты Балтийского моря могут внести свою весомую лепту в продвижение идеи сухопутного пути для движения грузов между Европой и Азией. Значение нового транспортного коридора Север-Юг, в т.ч. и для портов Балтики. Чтобы эти коридоры стали работающими, необходимо создавать перевалочные, накопительные и дистрибуционные центры ближе к конечному потребителю, т.е. к стремительно растущему потребительскому рынку стран Балтии, России и Беларуси. Для удобства логистики и финансирования такие центры могут располагаться и на территории смежных государств, в свободных экономических зонах.

Географическое положение Литовского государства предопределило его роль в связях между Востоком и Западом. Литва, придерживается политики быть как можно более открытым для мира государством, в том числе и традиционно осуществляя роль торгового посредника межу Востоком и Западом.

Клайпедский порт, будучи единственным морским портом Литвы, является важнейшим узлом транспортной системы страны, на развитии которого сосредоточены усилия министерства транспорта и коммуникаций, Конфедерации промышленников, ассоциаций стивидорных и экспедиторских компаний Литвы. В течение последнего десятилетия ежегодные инвестиции Дирекции Клайпедского государственного морского порта в инфраструктуру, обеспеченные собственными средствами и кредитами банков, достигают 25-30 млн. евро. Среди крупнейших объектов можно отметить контейнерный терминал мощностью 150 тыс. контейнеров в год, реконструированное предприятие «Клайпедос Нафта», специализированные мощности по перевалке минудобрений, модернизированный морской паромный комплекс, законченный в этом году терминал круизных судов.

Клайпедский порт – это 152 причала с их суммарной длиной 19 км. Северная часть порта, на которую ложится основная нагрузка, углублена до 14 м. и может принимать суда с осадкой до 12,5 м., длиной до 250 м. и грузоподъемностью до 70-90 тыс.т. Это еще более повысило конкурентоспособность литовского порта. Ежегодно в Клайпедский порт заходят 7000 судов из 45 стран и перегружаются до 20 млн.т. грузов.

Быстрее всего растет обработка грузов с применением современных интермодальных технологий и комбинированного транспорта. Нам представляются хорошие перспективы увеличения потоков между странами СНГ и западноевропейскими государствами через Клайпедский порт. Паромные линии соединяют Клайпеду с Килем, Охусом, Мукраном, Карлсхамном, Копенгагеном, Фредерицией, а регулярные судоходные линии – с многими главными портами Западной Европы, Юго-Восточной Азии и Америки. Клайпеда обладает преимуществом географической близости к основным экономическим центрам Западной Европы, что обуславливает наибольшее развитие паромных и постоянных ро-ро линий в Швецию, Данию и Германию. Из всех портов Восточной Балтики только Таллинн принимает больше накатных грузов. Постоянно увеличивается поток пассажиров. В 2002г. их обслужено 100 тыс.

Крупнейшая в порту стивидорная компания «Класко» в 2001г. сдала в эксплуатацию терминал жидких удобрений мощностью 2,6 млн.т., объем резервуарного парка – 88 тыс.т. груза; в 2002г. терминал сыпучих удобрений мощностью в 2 млн.т. в год, объем резервуарного парка – 66 тыс.т. Этот терминал переоборудован под перевалку и хранение экспортного зерна из России и Казахстана.

За последние несколько лет увеличились объемы складских помещений других стивидорных компаний. Компания «Бега» располагает складом для удобрений навалом емкостью в 100 тыс.т. и для жидких удобрений емкостью 40 тыс.т. Компания «Клайпедос Смяльте» переваливает рефгрузы, сортирует и готовит для экспорта металлолом, грузит удобрения на новом терминале.

Акционерное общество по перевалке нефтепродуктов «Клайпедос нафта» после завершившейся в пред.г. полной реконструкции полностью использует свои возможности. В 2002г. здесь было обработано 6,9 млн.т. грузов. Предприятием предусматривается увеличение своих мощностей, а также и перевалка в ближайшем времени сырой нефти.

Терминал нефтеперерабатывающего завода «Мажейкю нафта» в Бутинге обработал в 2002г. 6,7 млн.т. сырой нефти.

С каждым годом в порту растет перевалка морских контейнеров. В 2002г. она выросла по сравнению с 2001г. на 40%, и составила 71,6 тыс.усл.ед. Дальнейший ускоренный рост отмечается в 2003г. и можно прогнозировать, что до конца года будет обработано 100000 морских контейнеров.

Один из самых последних осуществленных международных транспортных проектов, связанных с Клайпедским портом – это челночный контейнерный и контрейлерный поезд «Викинг», с фев. 2003г. курсирующий по маршруту Ильичевск-Клайпеда-Ильичевск. Он соединяет рынки Скандинавии, Литвы, Беларуси, Украины, а также потенциальные рынки Турции и Ирана. Перевозка грузов этим поездом позволяет снизить транспортные издержки на 30% и время перевозки между Черным и Балтийским морями до 50 часов.

2002г., когда было обработано 19,7 млн.т. различных грузов, был рекордным для Клайпедского порта. Надо отметить тенденцию роста доли ли-

товских внешнеторговых грузов – 11,1 млн.т. или 56% от всего грузооборота порта. Такое увеличение явилось следствием стабильного роста экономики Литвы. На втором месте находится Беларусь – 4,9 млн.т. или 25%. Казахстан на четвертом месте – 803 тыс.т. или 4%.

Что же касается России, то литовских транспортников беспокоит тенденция снижения доли российских грузов в Клайпедском порту. Если несколько лет назад их обрабатывалось 8 млн.т. в год, то в пред.г. грузов России было перевалено 2,2 млн.т., что составляет 11% нашего грузооборота.

У самого города на территориях промышленного назначения расположена Клайпедская свободная экономическая зона площадью 205 га. В этой зоне, которая расположена рядом с важнейшим транспортным узлом, будут размещаться и уже размещаются промышленные предприятия, могут развиваться другие виды предпринимательства, такие как транспортная логистика, торговля.

Говоря о возможностях Клайпедского порта, мы думаем о формах объединения усилий по привлечению грузопотоков и улучшению сервиса с Калининградскими коллегами. Порты Клайпеда и Калининград, находясь на расстоянии всего 140 км. один от другого, являются в принципе конкурентами в борьбе за грузопотоки, прежде всего российских экспортных и импортных грузов направлением на Западную Европу и Северную Америку. Но имеются и объективные факторы, определяющие общность интересов и стремление к созданию укрупненного финансового, торгового, транспортного и логистического узла, который может предоставить клиентам совершенно уникальные по своему спектру и качеству услуги.

Проект сотрудничества российского Калининграда и литовской Клайпеды, уже широко известный под названием Проект «2К», получил в течение двух последних лет внушающее оптимизм развитие и поддержку на самом высоком уровне в обеих странах. Это замечательный пример попытки установления добрососедских взаимовыгодных отношений в сфере транспортного бизнеса.

Мы рассматриваем Проект «2К» не только как инструмент привлечения грузопотоков в сторону Калининграда и Клайпеды, но прежде всего как долговременную программу более интенсивного использования возможностей наших портов и регионов вокруг них для экономического сотрудничества Литвы и России. Литовские предприниматели активно инвестируют в совместные производственные и транспортные предприятия в Калининградской обл. Мы рассчитываем, что и Литва заинтересует российский капитал как выгодный и надежный регион для инвестиций, особенно в свете предстоящего вступления страны в ЕС.

Клайпедский и Калининградский порты идеально расположены для того, чтобы создавать логистические и дистрибуционные центры для обеспечения быстро растущих рынков Центральной Европы и постсоветского пространства. Мы видим свое будущее в том, чтобы целенаправленно использовать это естественное преимущество и развивать высокотехнологичные и перспективные перевозки в контейнерах, автотрейлерах, развивать услуги складирования и дистрибуции.

Калининградские портовики благодаря российской тарифной политике и другим мерам по поддержке транспортного комплекса области увеличили перевалку грузов уже до 10 млн.т/год. Быстро растут перевозки контейнеров через порты Калининградской обл. Строится новый паромный комплекс и глубоководный порт в Балтийске.

Еще один транспортный проект, у которого есть все основания рассчитывать на скорое осуществление – это совместный контейнерный/контрейлерный поезд направлением на Москву. Объемы достаточны для его успешного функционирования, железнодорожники двух стран работают над техническими и тарифными вопросами. Грузоотправители и линейные операторы как в России, так и в Западной Европе проявляют большой интерес к этому проекту.

Вектор нашего внимания обращен не только на восток. Традиционно грузопотоки в широтном направлении с востока на запад во много раз превышают объемы грузов с запада на восток. Сырьевая направленность экспорта России и других стран Содружества постепенно будет меняться. А значит, для портов Балтийского моря открываются новые перспективы и необходимость ориентироваться не только на вал массовых потоков нефти, металлов и удобрений, но и озаботиться привлечением более трудоемких сложных и дорогих товаров. Дирекция Клайпедского порта проводит в Швеции и Дании презентацию своих возможностей, особенно в связи с развитием транзитных коридоров по территории России, и начинает информационную кампанию по привлечению новых грузопотоков из Скандинавии и других стран Европы.

Наш совместный с нашими близкими соседями и коллегами из Калининграда Проект «2К» за 2г. привлек много внимания транспортной общественности, но намеченная цель – максимально загрузить оба порта, учитывать специализацию портов и координировать грузопотоки, пока не достигнута. Жаль, что этот пилотный для нашего региона проект, важный, прежде всего, для Калининградского анклава, до сих пор тормозится, невзирая на положительный фон, который мы в Литве, и не только в Литве, создаем для этого проекта и на конструктивную позицию наших транспортников и правительственных кругов.

Другой аспектом развития Проекта «2К» является то, что этот Проект – первый и поэтому очень значимый проект трансграничного и регионального сотрудничества двух стран. Он носит не только экономический характер, но и напрямую зависит от политической обстановки в регионе.

Литовские транспортники уверены, что многовекторность существующих и вновь создаваемых транспортных коридоров будет служить только на пользу Евроазиатским торговым и логистическим связям, а значит, порты стран Балтии могут внести свою весомую лепту в их развитие.

Отношения с Россией

– 15-16 янв. 2004г. в г.Вильнюсе делегация минэкономразвития России с участием замминистра М.Ю.Медведкова, замруководителя Департамента торговой политики и многосторонних торговых переговоров В.А.Калмыкова провела консультации с руководством МИД, министерства сообщений, министерства хозяйства и Таможенного департамента при минфине Литвы по вопросам калининградского транзита, двустороннего торгово-экономического сотрудничества.

В ходе переговоров стороны согласились с тем, что главной целью сотрудничества по всему комплексу вопросов, связанных с Калининградом, является устойчивое социально-экономическое развитие этого российского региона, что отвечает интересам также и литовской стороны.

Обе стороны пришли к пониманию того, что ключевой элемент такого развития – решение вопросов упрощения и удешевления процедур перевозки российских грузов в/из Калининградской обл. через территорию Литвы с 1 мая 2004г. – даты приема страны в ЕС. С учетом вступления Литвы в Евросоюз и последующего изменения условий торговли стороны согласились с необходимостью разработать ясные и четкие договоренности по проблеме жизнеобеспечения Калининградской обл. и перевозке российских товаров, что создаст стабильные и прозрачные условия для предпринимательской, в т.ч. и инвестиционной, деятельности в этом регионе на длительную перспективу.

Российская сторона подчеркнула, что отсутствие таких договоренностей может отрицательно сказаться на торгово-экономических и иных связях области с остальной частью России, с чем Россия согласиться не может. В ходе переговоров была отмечена необходимость налаживания и развития системного диалога по «проблеме Калининграда», которая не сводится только к упрощению таможенных формальностей, а имеет многие составляющие, в т.ч. вопросы ветеринарного, санитарного, фитосанитарного и др. видов контроля, транспортных квот.

В ходе переговоров литовской стороной было отмечено, что в связи с предстоящим 1 мая 2004г. вступлением в ЕС Литва не намерена денонсировать договорно-правовую базу, регулирующую двусторонние торгово-экономические отношения России и Литвы. Потребуется внесение изменений в некоторые двусторонние соглашения.

Стороны пришли к пониманию того, что в связи с необходимостью адаптации Литвой своего законодательства с нормами ЕС, которое не учитывает географическое положение Калининградской обл. РФ, в среднесрочной перспективе потребуется выработка особой процедуры перевозки российских грузов на «калининградском направлении». Выход из создавшейся ситуации стороны видят в разработке и принятии совместного документа, позволяющего интегрировать нормативно-правовую базу перевозок российских грузов по «калининградскому транзиту» в структуру Соглашения о партнерстве и сотрудничестве Россия-ЕС (СПС).

При обсуждении вопросов энергетического и телекоммуникационного транзита было отмечено, что эти условия регулируются соответствующими соглашениями между хозяйствующими субъектами, в связи с чем потребуется совместная работа в трехстороннем формате с участием России, Литвы и Евросоюза по серьезной «модернизации» соглашений в этой области экономических отношений.

Участники переговоров также договорились о необходимости возобновления переговоров по реализации проекта «2К», направленного на гармонизацию тарифов на железнодорожные перевозки в морпорты Калининграда и Клайпеды. Литовские представители были проинформированы о ходе переговоров по присоединению России к ВТО. По подавляющему большинству переговорных позиций между Россией и Литвой достигнуты соответствующие договоренности. По оставшимся открытыми позициям российская сторона готова провести переговоры в ближайшее время.

– 9 янв. 2004г. правительство Литвы утвердило проект договора купли-продажи 34% госакций компании по торговле и транспортировке газа «Летувос дуес» и акционерного соглашения. Единственный поставщик природного газа в Литву «Газпром» заплатит за 34% акций «Летувос дуес» 34 млн.долл. Сделку намечается завершить в начале этого года. Переговоры о продаже госпакета акций продолжались почти полтора года. Этот договор обеспечивает перспективу долгосрочных поставок газа до 2015г., при этом сохраняется действующие сейчас принципы установки цены в соответствии с которыми она устанавливается в зависимости от цен на Роттердамской бирже. После подписания договора предстоит завершить проходящие сейчас переговоры о долгосрочных поставках газа на период до 2015г., а когда «Газпром» получит разрешение Центробанка России и разрешение литовского Совета по Конкуренции, будут подписаны акционерный договор и договор о поставках газа, а также акт о приеме-передаче акций. В тот же день «Газпром» должен будет произвести оплату по договору.

– 9 янв. объявлено, что с 1 янв. 2004г. российские граждане при наличии общегражданского паспорта нового образца могут воспользоваться упрощенными проездными документами при поездке по ж/д в Калининградскую обл. через территорию Литвы. Порядок упрощенного ж/д транзита распространяется на транзитные поезда российского формирования: «Москва-Калининград-Москва», «Санкт-Петербург-Калининград-Санкт-Петербург», «Анапа-Калининград-Анапа», «Челябинск-Калининград-Москва» и на беспересадочный вагон «Калининград-Мурманск».

– 6 янв. представители Литвы и России завершили выработку межправительственного соглашения о судоходстве в Куршском заливе и на реке Неман у границы Литвы с Калининградской обл. В этом соглашении устанавливаются порядок и условия пассажирских и грузовых перевозок судами по водному пути на границе Литвы и России, включая транзитные перевозки и водный надзор. По информации директора водного транспорта министерства сообщения Литвы, проекту соглашения еще должно дать оценку правительство России. Ожидается, что документ будет подписан в I кв. 2004г. Вступление в силу этого соглашения значительно облегчит навигацию, активизирует перевозки между странами, будет способствовать сотрудничеству и развитию водного транспорта.

– 3 янв. объявлено, что с начала 2004г. «Газпром» повысил цену на газ для крупнейшего импортера газа – компании «Дуетекана» (цена возросла на 3 долл. и достигла 84 долл. за 1000 куб.м.).

– 2 янв. 2004г.опубликована информация о проходивших в середине дек. пред.г. в Москве двусторонних литовско-российских политических консультациях МИД Литвы и России, на которых литовскую делегацию возглавлял вице-министр иностранных дел Ю.В.Палецкис, а российскую – замминистра иностранных дел В.Чижов. На переговорах рассматривались вопросы двусторонних экономических отношений, а также реализация соглашений, достигнутых во время окт.ского ви-

зита в Москву премьер-министра Литвы А.Бразаускаса. Было отмечено, что двусторонние экономические отношения между нашими странами развиваются достаточно интенсивно. По мнению участников встречи ключевыми вопросами двусторонних экономических отношений являются: скорейшее вступление в силу межправительственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о поощрении и взаимной защите капиталовложений, реализация проекта «2К», связанного с гармонизацией ж/д тарифов в направлении Клайпедского и Калининградского портов, решение природоохранных вопросов при эксплуатации месторождения Д-6 вблизи Куршской косы, перспективы развития Калининградской области в контексте вступления Литвы в ЕС.

Люксембург

Связи с Россией

Доля России во внешней торговле Люксембурга очень мала. В 2003г. на Россию приходилось только 0,23% от общего объема внешнеторгового товарооборота Люксембурга, импорт товаров из России составлял 0,06% от общего импорта страны, а экспорт люксембургских товаров в Россию – 0,44% от общего объема экспорта Люксембурга.

Россия традиционно занимает последние позиции третьего десятка списка стран-основных торговых партнеров Люксембурга: 28 место среди стран-импортеров продукции из Люксембурга и 26 место – среди стран-экспортеров. Россия является традиционным торговым партнером Люксембурга и рассматривается, учитывая ее огромные ресурсы и потенциальные возможности, как полюс притяжения для предпринимателей этой страны.

По данным люксембургской статистики, внешнеторговый оборот Люксембурга с Россией за 11 мес. 2003г. составил 43,64 млн. евро, что на 1,39 млн. евро выше показателя за аналогичный период 2002г. (увеличение на +3,29%). Россия вновь сохранила дефицит во внешней торговле с Люксембургом в -30,48 млн. евро, при этом данный показатель значительно вырос по сравнению с уровнем за тот же период 2002г. (-27,53 млн. евро). Lефицит торгового баланса России с Люксембургом по результатам 11 мес. 2003г. увеличился на +10,72% или 2,95 млн. евро по сравнению с аналог. периодом 2002г.

За 11 мес. 2003г. экспорт люксембургских товаров в Россию составил 37,06 млн. евро, что на +6,22% выше показателя за тот же период 2002г. (34,89 млн. евро). Люксембургский импорт товаров из России сократился на -10,61%, составив 6,58 млн. евро (против 7,36 млн. евро за первые 11 мес. 2002г.).

Прослеживается общая тенденция роста двусто-роннего российско-люксембургского товарооборота, характеризующаяся увеличением темпов роста люксембургского экспорта товаров в Россию при одновременном сокращении российского экспорта товаров в Люксембург.

По итогам 2003г. внешнеторговый оборот Люксембурга с Россией может достигнуть 50,2 млн. евро, что превысит показатель 2002г. Объем экспорта люксембургских товаров в Россию может увеличиться до 43 млн. евро, а объем импорта товаров из России сократится до 7,2 млн. евро.

С высокой долей уверенности можно ожидать значительного роста в 2003г. торгового дефицита в двусторонней торговле, который достигнет рекордного показателя за последние 10 лет. Прослеживается тенденция перераспределения места России в структуре внешней торговли Люксембурга – доля в экспорте увеличивается, а в импорте – сокращается. Все это приводит к изменению традиционных партнерских торговых отношений, что может в конечном итоге отрицательно сказаться на имидже российских товаров, т.к. происходит естественная утрата позиций на рынке и замещение российских товаров продукцией из других стран.

Динамика товарооборота Люксембурга с Россией, в млн. евро

	2000г.	2001г.	2002г.	2002г.*	2003г.*	2003г.
Экспорт в Россию	20,51	32,92	41,48	34,89	37,06	43,00
Импорт из России	19,30	9,46	7,72	7,36	6,58	7,20
Объем товарооб.	39,81	42,38	49,20	42,25	43,64	50,20
Внешнеторг. сальдо	+1,21	+23,46	+33,76	+27,53	+30,48	+35,80

* I-IX

За 11 мес. 2003г. по сравнению с аналог. периодом 2002г. вырос люксембургский экспорт в Россию по таким товарным группам, как продукция товарной группы «другие товары» (+587,76%), текстиль и текстильные изделия (+272,17%), металлы и изделия из них (+52,22%), изделия из камня и стекла (+45,71%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (+33,31%), а также машины, оборудование и транспортные средства (+15,15%).

Снизился экспорт продтоваров и с/х сырья (-74,26%), кожевенного сырья и изделий из него (-66,67%), продукции химпрома (-34,46%), а также минеральных продуктов (-23,08%).

Количественные изменения затронули и люксембургский импорт товаров из России. За 11 мес. 2003г. по сравнению с аналог. периодом 2002г. вырос импорт из России по таким товарным группам, как продукция химпрома (+230,32%), а также машины, оборудование и транспортные средства (+31,11%).

Значительно снизился импорт из России древесины и целлюлозно-бумажных изделий (-40,47%), металлов и изделий из них (-33,08%), текстиля и текстильных изделий (-22,65%), а также продукции товарной группы «другие товары» (поставки не осуществлялись). Увеличения люксембургского импорта из России по оставшимся товарным группам за отчетный период не произошло.

В течение первых 11 мес. 2003г. не произошло и существенных изменений в структуре люксембургского экспорта в Россию. Основными статьями люксембургского экспорта в Россию являлись: машины, оборудование и транспортные средства (44,95%, 16,66 млн. евро); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (19,08%, 7,07 млн. евро); продукция химпрома (16,96%, 6,29 млн. евро); металлы и изделия из них (9,63%, 3,57 млн. евро); текстиль, текстильные изделия и обувь (3,11%, 1,15 млн. евро); другие товары (3,11%, 1,15 млн. евро); изделия из камня, керамические изделия, стекло (1,65%, 0,61 млн. евро); продтовары и с/х сырье (1,48%, 0,55 млн. евро).

Экспорт по четырем товарным группам (машины, оборудование и транспортные средства, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, продукция химпрома, а также металлы и изделия из них) представляет 90,62% люксембургского экспорта в Россию.

Структура люксембургского импорта товаров из России за 11 мес. 2003г. не претерпела существенных изменений по сравнению с аналог. периодом 2002г.: металлы и изделия из них (35,32%,

2,32 млн. евро); машины, оборудование и транспортные средства (31,67%, 2,08 млн. евро); текстиль, текстильные изделия и обувь (18,65%, 1,23 млн. евро); продукция химпрома (12,01%, 0,79 млн. евро); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (2,33%, 0,15 млн. евро).

На долю остальной продукции, импортируемой Люксембургом из России, приходится 0,02%. Импорт по четырем товарным группам (металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, текстиль, текстильные изделия и обувь, а также продукция химпрома) представляет 97,65% люксембургского импорта из России.

В силу небольших объемов российско-люксембургского товаро-оборота, характерной особенностью для двусторонней торговли является высокая зависимость ее показателей от краткосрочных контрактов и одноразовых коммерческих сделок.

Среди факторов, сдерживающих развитие российского экспорта, следует отметить незначительную емкость внутреннего рынка Люксембурга и узкую номенклатуру товаров, предлагаемых российскими поставщиками. Одним из перспективных товаров российского экспорта может стать природный газ. Необходимо учитывать также и тот факт, что решение многих вопросов в области российско-люксембургских торгово-экономических отношений сегодня невозможно только на двусторонней основе: во многом они зависят от отношений России с ЕС, членом которого является Люксембург.

Внешняя торговля с РФ

В 2002г. общий объем товарооборота Люксембурга с Россией резко возрос и достиг 48,28 млн. евро (рост на +16,5% по сравнению с 2001г.), объем экспорта люксембургских товаров в Россию составил 40,56 млн. евро (увеличение на +26,8%), а импорт российских товаров – 7,72 млн. евро (сокращение на 18,4%).

Россия не только сохранила устойчивый дефицит в двусторонней торговле, но и значительно увеличила его. По итогам 2002г. он составил 32,84 млн. евро, что на 45,8% выше торгового дефицита за 2001г., равного 22,5 млн. евро.

Товарооборот Люксембурга с Россией в 1999-2002гг., в млн. евро

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Экспорт Люксембурга в Россию	16,09	20,45	31,99	40,56
Импорт Люксембурга из России	4,44	19,30	9,46	7,72
Объем товарооборота	20,53	39,75	41,45	48,28
Внешнеторговое сальдо	+11,65	+1,15	+22,53	+32,84

Доля России во внешней торговле Люксембурга мала: 0,07% в импорте и 0,4% – в экспорте. Россия занимает 28 место в люксембургском списке стран, экспортирующих свою продукцию в Люксембург и 26 место – импортирующих продукцию из Люксембурга. Россия является традиционным торговым партнером Люксембурга и рассматривается, учитывая ее огромные ресурсы и потенциальные возможности, как полюс притяжения для предпринимателей этой страны.

Сохраняется устойчивая тенденция к увеличению объемов экспорта люксембургских товаров в Россию, притом, что объемы экспорта российских товаров в Люксембург продолжают сокращаться. Происходит перераспределение места России в структуре внешней торговли Люксембурга – доля в экспорте увеличивается, а в импорте – сокращается. Все это приводит к изменению традиционных партнерских торговых отношений. Данная тенденция может отрицательно сказаться на имидже ростоваров вследствие естественной утраты позиции на рынке и замещении ростоваров продукцией из третьих стран.

В 2002г. в структуре люксембургского экспорта в Россию существенных изменений не произошло, кроме незначительного увеличения доли в экспорте продукции химической промышленности (+4,7%) и сокращения доли машин и оборудования (-3,9%).

Основными статьями люксембургского экспорта в Россию являются: машины, оборудование и транспортные средства (39,6%); продукция химпрома (25,2%); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (14,1%); металлы и изделия из них (12,8%); продтовары и с/х сырье (5,6%). Доля остальной продукции в экспорте незначительна и составляет 2,7%.

На 3 группы товаров (машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, древесина и целлюлозно-бумажные изделия) приходится 78,9% люксембургского экспорта в Россию.

По сравнению с пред.г., в 2002г. произошел значительный рост экспорта Люксембурга в Россию по следующим товарным группам: продукция химпрома (+56,2%), продтовары и с/х сырье (+47,7%), металлы и изделия из них (+33,7%), текстиль, текстильные изделия и обувь (+16,5%), машины, оборудование и транспортные средства (+15,6%), изделия из камня, керамические изделия, стекло (+15,2%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (+12,2%). Произошло резкое снижение в экспорте кожевенного сырья и изделий из него (-88,5%), других товаров (-15,1%).

По итогам 2002г. произошли существенные изменения в структуре люксембургского импорта из России. Сократилась доля в структуре импорта драгоценных камней и металлов и изделий из них (-42,1%), при этом существенно возросли доли в импорте металлов и изделий из них (+27,7%), а также текстиля и текстильных изделий (+21%).

Основными товарами люксембургского импорта из России в 2002г. являлись: металлы и изделия из них (46,2%); текстиль, текстильные изделия и обувь (22,4%); машины, оборудование и транспортные средства (22%); продукция химпрома (4,5%); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (3,3%). Доля остальной продукции в импорте незначительна и составляет 1,6%.

В 2002г. на 3 группы товаров (металлы и изделия из них, машины и оборудование, текстиль) пришлось 90,6% люксембургского импорта из России. Необходимо учитывать, что определенная часть российского экспорта в Люксембург носит «транзитный характер».

В 2002г. по сравнению с 2001г. возрос люксембургский импорт из России следующих товаров: текстиля и текстильных изделий (в 12,8 раз), других товаров (в 121 раз), металлов и изделий из них (+204,5%). В 2002г. Люксембург полностью прекратил импорт из России драгоценных камней, металлов и изделий из них, а также продтоваров и с/х сырья. Произошло резкое снижение импорта продукции химпрома (-54,1%), а также машин, оборудования и транспортных средств (-26,8%), древесины и целлюлозно-бумажных изделий (-16,3%).

В силу относительно невысоких объемов российско-люксембургского товарооборота, характерной особенностью для двусторонней торговли является высокая зависимость от краткосрочных кон-

трактов и одноразовых коммерческих соглашений, при выполнении которых происходят сильные изменения в структуре торговой статистики двух стран.

Сотрудничество с РФ

Дипломатические отношения между Люксембургом и Россией были установлены в 1891г., а с бывшим СССР – 26.08.1935г. Люксембург – давний торговый партнер России. Режим торговли России с Люксембургом регулируется соответствующими документами ЕС. В остальном действуют положения Договора между СССР и Бенилюксом от 14.07.1971г., правопреемником по которому стала Россия.

Одним из перспективных направлений российского экспорта может стать природный газ. Учитывая, что Люксембург на сегодняшний день удовлетворяет свои потребности в природном газе на 100% за счет импорта – отсюда и интерес люксембуржцев к возможностям закупки российского газа через ближайшую нитку газопровода на границе с Германией.

25 июня 2002г. в Брюсселе состоялась V сессия Смешанной комиссии по экономическому сотрудничеству между РФ и Бельгийско-Люксембургским экономическим союзом.

Российскую делегацию возглавлял министр труда и социального развития РФ А.П.Починок, Бельгийско-Люксембургскую делегацию – министр правительства Королевства Бельгии г-жа А.Нейтс-Эйтебрук и посол Люксембурга в Бельгии Казель.

На сессии были рассмотрены актуальные вопросы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества России с Бельгией и Люксембургом. Состоялся обмен мнениями по вопросам развития экономик России и БЛЭС, вступления России в ВТО, о взаимодействии России и БЛЭС в рамках отношений Россия-ЕС.

Достигнута договоренность о проведении VI сессии Смешанной комиссии Россия-БЛЭС в 2004г. в Москве.

В плане реализации рекомендаций Смешанной комиссии при участии Брюссельского международного банковского клуба 20 нояб. 2002г. проведен круглый стол с участием представителей российских банков по вопросам инвестиций в российскую экономику, состояния банковского сектора России и специфики проводимых в нем реформ.

Аналогичный семинар по таможенным вопросам планируется провести в Брюсселе во II пол. 2003г., что предусмотрено Совместной программой действий на 2002-03гг. между РФ и Королевством Бельгия, подписанной в июле 2003г. в Брюсселе.

Мексика

Связи с Россией

Итоги торгово-экономического сотрудничества России с Мексикой в 2003г. Несмотря на наличие неблагоприятных обстоятельств, по итогам за первых 11 мес. 2003г. товарооборот между нашими странами возрос на 8,81% и достиг 253,2 млн.долл., против 232,7 млн.долл. в нояб. пред.г.

В указанный период сальдо торгового баланса традиционно складывалось положительным для России и достигло 191 млн.долл. На 2,26% возрос объем российского экспорта, который составил 222,1 млн.долл. против 217,2 млн.долл. в пред.г., импортные закупки возросли на 100,65%, с 15,5 млн.долл. в 2002г. до 31,1 млн.долл. в 2003г.

В структуре российского экспорта существенных изменений не произошло. Как и в пред.г. основное место в российском экспорте занимали химические продукты, удобрения и каучук – 58,6%. Объем экспорта товаров данной группы составил за 11 мес. 130,1 млн.долл. (против 112,03 млн.долл. в тот же период 2002г.). Наиболее значительный уровень в этой группе сохранился за поставками азотных удобрений – 84,6 млн.долл. (36,1%), смешанных удобрений – 36,02 млн.долл. (16,2%) и азотных удобрений – 2,7 млн.долл. (1,2%).

Второй по значению экспортной группой оставались полуфабрикаты из черных и цветных металлов – 30,5% (68,1 млн.долл. против 74,9 млн.долл. в 2002г.). В этой группе основное место занимали чугун передельный – 17,6% (39,1 млн.долл.) и прокат стальной – 6,65% (14,79 млн.долл.). Среди прочих позиций металлического экспорта, объемы которого превысили 1 млн.долл. были: алюминий – 6,5 млн.долл. (2,95%), проволока и фольга медная – 2,7 млн.долл. (1,2%) и никель – 2 млн.долл. (0,9%), ферросплавы – 1,3 млн.долл. (0,6%).

В рассматриваемый период доля машин и оборудования составила 6,9%. Экспорт этой группы товаров равнялся 15,3 млн.долл. Здесь следует выделить такие позиции как оборудование и части для металлургического производства, электротехнической промышленности – 9,95 млн.долл., части летательных аппаратов – 0,34 млн.долл., турбины паровые – 0,24 млн.долл., двигатели авиационные – 2,1 млн.долл., машины швейные – 0,16 млн.долл., станки металлообрабатывающие – 0,14 млн.долл., приборы топографические – 0,14 млн.долл.

Среди других товаров российского экспорта заслуживают интереса поставки: продукции деревообработки – 1,5 млн.долл. и предметов одежды и текстиля – 1 млн. долл, оружия боевого – 0,59 млн.долл., инвентаря для занятий физкультурой и аттракционов – 0,26 млн.долл. Следует отметить появление в структуре нашего экспорта пшеницы, поставки которой составили 5,3 млн.долл. (2,4%).

В структуре импорта основными статьями стали экстракты, эссенции и концентраты кофе, которых за 11 мес. 2003г. было закуплено на 11,07 млн.долл. (35,6%), трубки телевизионные цветного изображения – 5,9 млн.долл. (19,03%), текила и другие спиртные напитки – 5,7 млн.долл. (18,2%), мыло туалетное – 1,9 млн.долл. и игрушки и спортивные снаряды – 1,2 млн.долл. (3,9%).

Что касается импорта авиационных двигателей, турбин и запчастей для вертолетов, который в 2003г. оценивался в 2,6 млн.долл. (8,36%), то эти поставки связаны с сервисным обслуживанием и ремонтом указанных изделий в заводских условиях в России, с последующим возвратом или заменой на новые.

Традиционными остались закупки спиртов – 0,58 млн.долл. (1,85%), стекловолокна – 0,42 млн.долл. (1,37%), труб бесшовных – 0,3 млн.долл. (0,96%), специй – 0,18 млн.долл. (0,6%).

Структура российско-мексиканской торговли за прошедший год претерпела некоторые изменения. Наряду с негативными общеэкономическими факторами, антидемпинговая политика, активно используемая правительством страны для защиты национальных производителей и регули-

рования внешнеторговых связей, и принятие в отношении российской продукции антидемпинговых пошлин привели к сокращению поставок отдельных видов металлопродукции.

Доступ ростоваров

Существенным моментом с точки зрения активизации российско-мексиканских торгово-экономических отношений может стать вступление России в ВТО, в рамках которой действуют условия, общие для всех ее участников. Одним из основных факторов, тормозящих развитие двусторонних торговых связей России с Мексикой, является несовершенство регламентирующей их договорно-правовой базы. Шли активные переговоры по Соглашению о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах, которые успешно завершились подписанием этого соглашения в июле 2003г. в Москве. Продолжалась работа по согласованию текста Соглашения об избежании двойного налогообложения.

Другой важнейшей проблемой, препятствующей развитию двустороннего торгово-экономического сотрудничества между нашими странами в 2003г., оставался антидемпинг. Из-за продолжающейся общей стагнации экономики страны, мексиканские компании не смогли обеспечить внутренний рынок необходимыми для его нормального функционирования товарами и сырьем, что вынудило потребителей покрывать свои потребности, в значительной степени, за счет импорта. Несмотря на недостаточное обеспечение национального рынка металлом (в частности черным) и удобрениями мексиканские компании продолжали ставить вопрос о необходимости защитить национальных производителей от недобросовестной коммерческой практики со стороны зарубежных поставщиков. Основной упор делался на Россию, Украину, страны Восточной Европы. Компании настойчиво обращались в правительство с требованиями пересмотреть ранее принятые решения по антидемпинговым процессам в сторону ужесточения.

Российская сторона, вследствие введения высоких антидемпинговых пошлин, вынуждена значительно снизить поставки металлопродукции. Предметом пристального внимания был процесс о рассмотрении целесообразности прекращения действия компенсационных антидемпинговых пошлин в отношении горячекатаного стального листа в рулонах российского происхождения (коды 7208.10.02, 7208.25.99 и 7208.37.01), который был начат в соответствии с резолюцией минэкономики, опубликованной 25 окт. 2001г.

11 июня 2003г. в правительственном издании Diario Oficial была опубликована окончательная резолюция минэкономики Мексики по итогам этого расследования. В соответствии с резолюцией срок действия компенсационной антидемпинговой пошлины в 29,3% продлен еще на 5 лет, начиная с 8 июня 2001г.

В 2003г. не была введена компенсационная пошлина при ввозе российской мочевины (код 3102.10.01), предусмотренная резолюцией от 18 окт. 2002г., т.к. компания Agromex Fertilizantes не смогла обеспечить возобновления производства мочевины.

Важным событием было проведение делового Форума «Мексика-Россия: два опыта переходного периода», который состоялся 4-5 нояб. 2003г. в г.Мехико. В состав российской делегации, возглавляемой И.А.Южановым, вошли первые замминистры финансов и энергетики С.Д.Шаталов и И.А.Матлашов, замминистра промышленности, науки и технологий А.С.Кулагин, руководители российских компаний и предприятий, ученые.

Открыл форум министр энергетики Мексики Фелипе Кальдерон. В своем выступлении он подчеркнул, что на сегодняшнем этапе стратегического реформирования для Мексики весьма полезен российский опыт осуществления налоговой, энергетической и государственной реформы, разработки спутниковых технологий, систем геологической разведки полезных ископаемых, а также реформы высшего образования в России. Ф.Кальдерон выразил надежду, что деловой форум станет эффективным механизмом для развития многостороннего сотрудничества с Россией.

Основным событием первого дня форума стала конференция «Общая характеристика положения в России и Мексике: проблемы и возможности сотрудничества» под председательством министра И.А.Южанова и руководителя аппарата советников министра экономики Мексики доктора А.Диека. Был дан детальный анализ текущего состояния экономик двух стран и торгово-экономического сотрудничества. Говоря о проблемах в двустороннем торговом сотрудничестве, российский министр вновь обратил внимание на непризнание Мексикой рыночного статуса российской экономики в контексте проводимых антидемпинговых расследований в отношении импорта металлопродукции и мочевины и призвал к скорейшему решению этого вопроса.

С докладом «Соглашения о свободной торговле с Мексикой: возможности для внерегиональных стран» выступил генеральный координатор по вопросам международных торговых переговоров минэкономики Мексики Фернандо де Матео. В докладе был дан подробный анализ соглашений, их влияние на развитие внешней торговли Мексики и ее структуры, а также освещена деятельность предприятий «макиладорас».

Состоялась встреча И.А.Матлашова с замминистра энергетики Мексики Ф.Барнесом де Кастро, который сообщил, что это министерство рассматривает варианты поставок сжиженного природного газа из России, в частности, с о-ва Сахалин, и планы строительства с целью его переработки на тихоокеанском побережье Мексики специального завода в г.Ласаро Карденас, штат Мичоакан. Мексиканец выразил заинтересованность в сотрудничестве с Россией как в области обмена технологиями добычи нефти, так и сооружения нефтепроводов и больших морских нефтегазодобывающих платформ. Ф.Барнес де Кастро подчеркнул, что Мексика готова вести переговоры с Россией о поддержании цены сырой нефти в согласованном сторонами ценовом коридоре. Со своей стороны И.А.Матлашов проинформировал собеседника о возможности участия мексиканских компаний в разработке сахалинских месторождений и пояснил, что в случае инвестирования ими в проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2» Мексика сможет самостоятельно распоряжаться добытым газом. Российский зам. министра сообщил Ф.Барнесу де Кастро о готовности российских предприятий отрасли к взаимовыгодному, двустороннему сотрудничеству и предложил создать межведомственную рабочую группу для оперативного решения возникающих вопросов.

Продвижение российских товаров на мексиканский рынок затруднено рядом факторов, устранение которых в значительной степени зависит от российской стороны. Главной проблемой в работе по развитию промышленного экспорта остается отсутствие у российской стороны возможностей его финансирования. Тяжелое финансовое положение заводов-изготовителей вынуждает их вести переговоры по продаже своей продукции на условиях авансового платежа со стороны покупателя, что противоречит общепринятым международным условиям экспорта такого рода товаров, который развивается только лишь на условиях средне- и долгосрочного кредитования. В этой связи, в целях содействия повышению экспортного потенциала российской машинотехнической продукции целесообразно проработать вопрос о создании специального механизма совместного финансирования поставок товаров и проектов и, в частности, иностранных импортеров российской промышленной продукции, а также поставить вопрос о создании системы гарантий исполнения крупных контрактов. Как показывает практика, именно отсутствие финансирования сводит на нет усилия российских предприятий и организаций при участии в торгах на сооружение различных промышленных объектов. Все это требует развития и активизации межбанковского сотрудничества между нашими странами.

Перспективным направлением для российской стороны могло бы стать участие в реализации проектов по строительству энергетических объектов, торги на которые регулярно проводятся в стране. Однако, в связи с тем, что в Мексике одним из основных условий торгов на этот вид строительства ставится предоставление полного финансирования и дальнейшая эксплуатация объекта, а возмещение производится за счет выручки от продажи электроэнергии Федеральной комиссией по электроэнергии, эти условия оказываются неприемлемыми для российских предприятий. Показательным исключением в этой сфере служит активная позиция ЗАО «Энергомашэкспорт – Силовые машины», которое успешно выступило в консорциуме с мексиканскими фирмами в торгах на сооружение ГЭС «Эль Кахон».

В Мексике продолжает существовать реальный интерес к российской авиатехнике. Имеется также положительный опыт эксплуатации российских вертолетов министерствами национальной обороны и морского флота. Для использования российской авиатехники в гражданских целях необходима их сертификация в Главном управлении гражданской авиации Мексики, которое ориентируется на американские нормы FAA. Отсутствие сертификации затрудняет возможность поставки российской авиатехники на мексиканский рынок гражданской авиации. Мексиканские потенциальные покупатели, признавая, что российская авиатехника значительно дешевле американской, а ее летно-технические характеристики превосходят зарубежные аналоги, тем не менее, предпочитают покупать самолеты и вертолеты зарубежного производства, имеющие соответствующие сертификаты.

Внешнеторговая политика Мексики строится на основе участия страны в соглашениях о свободной торговле. Такие соглашения Мексике удалось подписать со странами практически во всех крупнейших регионах мира. Именно условия указанных соглашений определяют преференции и льготы, применяемые в отношении зарубежной продукции. Российско-мексиканское торгово-экономическое сотрудничество базируется на Торговом соглашении от 1973г., в соответствие с которым сторонами был предоставлен взаимный режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) в отношении таможенных пошлин и сборов, методов платежа, таможенных правил и формальностей, касающихся импорта и экспорта товаров. Именно различие правовой базы ставит российскую машинотехническую продукцию в неравное положение по сравнению с аналогами из других стран, ввозимых в Мексику беспошлинно.

Технологии из России

Участие ЗАО «Энергомашэкспорт – Силовые машины» в конкурсных торгах по строительству новой мексиканской ГЭС «Эль Кахон». Открытие указанных торгов с вручением технических и экономических предложений состоялось в фев., а итоги конкурса были подведены в марте 2003г.

Тендерная документация была закуплена 32 компаниями, представляющими Мексику, США, Японию, Испанию, ФРГ, Францию, Бразилию. Большинство из них вошли в состав трех консорциумов, которые были зарегистрированы в качестве официальных участников конкурса. Один их таких консорциумов объединил российское ЗАО «Энергомашэкспорт» и мексиканские компании Ingenieros Civiles Asociados (ICA), Constructora Internacional de Infrastructura, Promotora Inversora ADISA, La Peninsula Compania Constructora. В числе наших конкурентов были американская General Electric (совместно с несколькими мексиканскими фирмами), а также консорциум бразильских компаний (при поддержке немецких Siemens и Voith).

Содержание технических предложений консорциума с участием «Энергомашэкспорта» и группы во главе с «Дженерал Электрик» оказалось в значительной мере сходным. В качестве одного из основных критериев оценки рассматривались расчеты предполагаемой стоимости (в современных ценах) 1 квтч. электроэнергии в течение пятидесяти лет эксплуатации ГЭС.

В результате рассмотрения экономических предложений победителем тендера был объявлен консорциум с участием мексиканских компаний и ЗАО «Энергомашэкспорт», предложивший более низкую стоимость строительства – 748,4 млн.долл. против 811,9 млн.долл., предложенных группой «Дженерал Электрик». ГЭС «Эль Кахон» (два энергоблока по 375 мвт., высота плотины 186 м., объем водохранилища – 2400 млн.куб.м.) должна быть введена в эксплуатацию к 31 авг. 2007г. Доля «Энергомашэкспорта», который обеспечит поставку и запуск турбин, а также всего электротехнического оборудования, составит 20% (или 150 млн.долл.).

«Рособоронэкспорт» в 2003г. в Мексике подписал 6 контрактов на 9,5 млн.долл. Наиболее крупными явились контракты на капитальный ремонт семи вертолетов Министерства морского флота Мексики и поставку военно-морским силам страны 52 грузовых автомобилей «Урал».

Одним из наиболее значительных событий выставочной деятельности в Мексике стала очередная (проводимая 1 раз в 2г.) авиационная выставка «АэроЭкспо-2003», которая состоялась в марте 2003г. в г.Акапулько. Это мероприятие, уже че-

твертое по счету, постепенно превращается в крупное событие для мексиканских и зарубежных компаний – производителей авиационной техники и комплектующих, поставщиков услуг по обслуживанию авиатехники, авиаперевозчиков различной специализации.

В 2003г. в выставке приняли участие 144 компании и фирмы, представляющие 12 стран мира, что почти на 30% больше, чем на «АэроЭкспо-2001». Выставочный салон, с площадью экспозиции 5300 кв.м., был развернут в международном аэропорту г.Акапулько. Ведущие мировые производители представили образцы 86 летательных аппаратов (самолетов и вертолетов), ряд из которых провели показательные демонстрационные полеты. За 4 дня на мероприятии побывали 8 тыс. посетителей.

Наиболее крупные экспозиции были представлены компаниями «Эйрбас» (Франция), «Боинг» (США), «Бомбардир Аэроспейс» (Канада), «Сессна» (США), «Пратт энд Уитни» (США), «Еврокоптер» (ЕС) и ряд других.

С российской стороны в выставке приняли участие: ФГУП «Рособоронэкспорт» (представивший практически весь спектр российской авиационной техники военного и гражданского назначения, и в т.ч.: самолеты Як-130 и Бе-200, вертолеты Ми-17-IV, Ка-226, Ми-24, Ми-35, Ми-26); Казанский вертолетный завод (Ми-17-IV, Ми-17V3, Ми-17V5-172); ростовское предприятие «Роствертол» (вертолеты Ми-26Т, Ми-35); Улан-Удинский авиационный завод (вертолеты Ми-17, Ми-17СХ, самолеты Су-25УБК, Су-39).

Среди других компаний, представляющих республики бывшего Советского Союза, был представлен только литовский холдинг «Авиабалтика». За 2г., прошедшие с предыдущей выставки, в статусе этой компании произошли изменения. «Авиабалтикой» была приобретена российская Санкт-Петербургская авиационно-ремонтная компания («Спарк») и образован холдинг, в котором доля российского предприятия составляет более 50%, а президентом холдинга является российский гражданин Ю. Борисов. Фактически «Авиабалтика» может рассматриваться в качестве совместного российско-литовского предприятия. Холдинг «Авиабалтика» представлял на выставке продукцию Казанского вертолетного завода (являясь его авторизованным дилером), услуги по ее обслуживанию, а также новейший и уникальный в своем роде учебный авиатренажер для подготовки пилотов вертолетов Ми-17.

Приходится констатировать наличие определенной несогласованности в действиях российских участников, предлагавших на авиавыставке фактически аналогичные или сходные экспонаты (например, вертолет Ми-17), что порождало взаимную конкуренцию. Конкурентная ситуация складывалась и с предложением услуг по обслуживанию и ремонту российской вертолетной техники, ранее поставленной в Мексику и другие страны Латинской Америки. Кроме вышеназванных российских участников («Рособоронэкспорт», Казанский и Улан-Удинский заводы), практически аналогичные сервисные услуги предлагают потребителям «Авиабалтика» и совместное российско-колумбийское предприятие RCA, входящее в колумбийский концерн «Элитакси».

В правительственном издании Diario Oficial 18 июля 2003г. была опубликована предварительная резолюция минэкономики Мексики по результатам антидемпингового расследования в отношении импорта бесшовных труб из углеродистой стали (код 7304.39.04) из России и Румынии.

В соответствии с Резолюцией были установлены временные компенсационные пошлины при ввозе бесшовных труб из углеродистой горячекатаной стали с внешним диаметром от 1/2 до 4 дюймов (от 12,7 до 101,6 мм.) включительно (код 7304.39.04), которые будут взиматься с таможенной стоимости, заявленной в документах на импорт: для **России** (Первоуральский новотрубный завод) – 111,37%; для Румынии (Silcotub) – 42,00%.

На основании пар. 3 статьи 164 Регламента к Закону о внешней торговле заинтересованным сторонам, для представления дополнительных аргументов и доказательств, относящихся к делу, предоставлялся срок в 30 рабочих дней с даты опубликования данной Резолюции – до 14 часов 29 авг. 2003г. В соответствии с поручением минэкономразвития РФ 4 сент. мексиканцам были вручены «Комментарии минэкономразвития РФ по вопросу проводимого Мексикой антидемпингового расследования в отношении импорта стальных бесшовных труб с содержанием углерода происхождением из России и Румынии».

Другим «сюрпризом» явилась публикация Резолюции минэкономики Мексики от 12 авг. 2003г. о начале нового антидемпингового расследования в отношении поставок стального листа, коды 7208.51.01; 7802.51.02; 780251.03 и 7802.52.01, из России, Румынии и Украины. МЭРТ РФ получил полный пакет документов, связанных с этим процессом (резолюцию, официальную версию заявления истца – компании Altos Hornos de Mexico, и формуляр для ответчика – АО «Северсталь»).

Нидерланды

Сотрудничество с РФ

Россия является основным торгово-экономическим партнером Голландии в ЦВЕ. С 2000г., активизировалось российско-нидерландское инвестиционное сотрудничество. По данным Госкомстата РФ Нидерланды на протяжении последних 3 лет занимают устойчивое 4 место среди стран-инвесторов, действующих на российском рынке (2000г. – 4 место, 2001г. – 5 место, I пол. 2002г. – 4 место).

Отличительной чертой российско-нидерландских связей в этой области является большой удельный вес прямых инвестиций в общем объеме голландских вложений в экономику Российской Федерации.

Если на начало 2000г. прямые голландские капиталовложения в России составили 600 млн.долл. (5 место после США, ФРГ, Кипра и Великобритании), то в I пол. 2002г. они выросли в 4 раза и составили 2,4 млрд.долл. – 3 место. По этому показателю Нидерланды уступают лишь США и Кипру.

Однако подавляющая часть нидерландских инвестиций сосредоточена в топливно-энергетическом комплексе России. Сотрудничество в области энергоресурсов является стратегическим направлением взаимодействия двух стран в ближайшие годы.

Деловые контакты с Россией поддерживают практически все крупные местные компании, а также сотни мелких и средних предприятий. К началу 2002г. в России зарегистрировано 200 представительств голландских компаний (в 2000г. – 174).

В России продолжают реализовываться инвестиционные проекты с участием голландских компаний «Шелл», «Газюни», «Юралс-Ара». «Филипс», «Ван Лир», «Терра Блок», «Дельта Медикал», «Сторк», «Юнилевер», «Кампина Мелкюни», «АКЗО-Нобель», «Нутриция», «Себеко», «Агрико».

Российские инвестиции в нидерландскую экономику относительно невелики. Деятельность отечественных компаний на местном рынке носит преимущественно сервисный или торговый характер. По данным Центрального бюро статистики Нидерландов Россия занимает 14 место в мировом рейтинге среди всех стран, импортирующих голландскую продукцию, товары и услуги и 13 место среди европейских стран, включая страны Восточной Европы. Доля России в общем объеме голландского экспорта незначительна и составляет 1% от общего объема в целом.

По данным ЦБС Нидерландов основными импортируемыми товарами в Россию из Нидерландов в 2002г. являлись: – офисное, электротехническое и телекоммуникационное оборудование, дорожные транспортные средства, включая суда на воздушной подушке, общее промышленное машинное оборудование, специализированные машины. Овощи и фрукты (380 млн. евро), мясо и мясопродукты (85 млн. евро), готовые продтовары, кофе, чай, какао, специи и изделия из них (96 млн. евро).

Нидерланды также являются одним из основных внешнеторговых партнеров России. С 1992г. Голландия входит в первую десятку ведущих торговых партнеров наряду с ФРГ, Белоруссией, Украиной, Италией, США, КНР, Великобританией.

Росэкспорт в Нидерланды носит преимущественно сырьевой характер. Ведущими статьями российского экспорта являются: черные и цветные металлы (алюминий, медь, цинк, никель), нефть, нефтепродукты, древесина, химпродукция. Половина российских сырьевых товаров реэкспортируется в третьи страны.

Важнейшим направлением сотрудничества между Россией и Нидерландами стало сотрудничество в области энергоресурсов. Вступил в действие подписанный в 1999г. контракт на поставку в ближайшие 20 лет 80 млрд.куб.м. газа на 10 млрд.долл.

Нидерландский концерн «Шелл» – один из лидеров среди зарубежных инвесторов в топливно-энергетический комплекс России (по оценкам некоторых местных экспертов, «Шелл» – крупнейший иноинвестор в России). Его накопленные капиталовложения в РФ оцениваются экспертами в 1,7 млрд.долл. Инвестиции «Шелл» в проект «Сахалин-2» могут достигнуть в ближайшие годы 12 млрд.долл.

В основном данные капиталовложения направляются в проекты «Сахалин-2» и «Каспийский трубопроводный консорциум». Приоритетными направлениями сотрудничества с Россией для «Шелл» являются также разработка Салымской группы месторождений в Западной Сибири, Заполярного и Комсомольского месторождений в Ямало-Ненецком автономном округе.

Россия стала для Голландии основным, после Европейского союза, рынком сбыта целого ряда важных для нее экспортных товаров. Прежде всего это касается продукции агропрома и продтоваров. Их доля в объеме голландского экспорта в Россию в 1999-2002гг. составляет более трети от всех нидерландских поставок в РФ.

Россия для Голландии – второй по значимости, после Евросоюза, рынок сбыта сельхозпродукции и продтоваров. Сотрудничество в агропромышленном секторе рассматривается голландской стороной в качестве приоритетного направления развития двусторонних отношений.

Торговля с Россией

На протяжении последних лет отмечаются благоприятные тенденции развития торговых отношений России и Нидерландов.

Взаимный товарооборот ежегодно увеличивается ускоренными темпами, при этом растет как экспорт, так и импорт. **Нидерланды являются третьим по величине (после Германии и Италии) западноевропейским торговым партнером России**. Доля Нидерландов в российской внешней торговле составляет 5,2%.

В 2003г. был отмечен существенный рост взаимной торговли, достигший за 11 мес. 8,872 млрд.долл., по сравнению с 8,33 млрд.долл. в целом за 2002г., (5,55 млрд.долл. в 2001г. и 5,09 млрд.долл. в 2000г). При этом по данным ГТК России, экспорт России достиг 7,759 млрд.долл., импорт за истекшие 11 мес. составил 1,112 млрд.долл.

Баланс взаимной торговли традиционно складывается в пользу России со значительным перевесом. По мере роста взаимной торговли, растет и положительное для России сальдо. По итогам 11 мес. 2003г. сальдо взаимной торговли составило 6,6 млрд.долл. в пользу России (в 2002г. 6,2 млрд.долл.).

Товарная структура взаимной торговли остается достаточно устойчивой в течение ряда лет и является типичной для общей структуры внешней торговли России с большинством западных стран.

По данным ГТК РФ, экспорт России в Голландию вырос за 11 мес. на 14,8% и составил 7,759 млрд.долл. По данным ЦБС Нидерландов, по итогам 10 мес. 2003г. Россия занимает 9 место по объему экспорта в Нидерланды среди всех стран-экспортеров.

Росэкспорт носит преимущественно сырьевой характер – до 90% стоимости экспорта составляют энергоносители (нефть, газ, нефтепродукты) и цветные металлы (алюминий, медь, цинк, никель). Доля обработанной и машинотехнической продукции остается весьма незначительной (1-3%). Большую долю в экспорте занимают реэкспортные товары.

Лидирующие десять товарно-сырьевых экспортных групп из России в Нидерланды, в тыс. евро: всего – 3701948; нефть и нефтепродукты – 2776102; цветные металлы – 278317; газ природный и промышленный – 261900; неорганические химпродукты – 69383; органические химпродукты – 56011; чугун и сталь – 50707; пробка и дерево – 45499; металлические руды и металлический лом – 38421; прочее транспортное оборудование – 26738; натуральные удобрения и минеральное сырье – 13082 (по данным ЦБС Нидерландов).

Российский импорт. По данным ГТК России, российский импорт из Нидерландов вырос за 11 мес. на 17,7% и составил 1,112 млрд.долл. Импорт России из Нидерландов формируют главным образом поставки продовольствия, машин и оборудования и химических товаров.

По данным ЦБС Нидерландов, Россия занимает 12 место (в 2002г. – 14 место) в мировом рейтинге среди всех стран, импортирующих голландскую продукцию.

Лидирующие десять товароно-сырьевых импортных групп в Россию из Нидерландов, в тыс. евро: всего – 2285730; офисное оборудование – 475306; овощи и фрукты – 213475; дорожные транспортные средства, включая судна на воздушной подушке – 153957; электрооборудование не поименованное – 135100; др. сырье животного и растительного происхождения – 134972; эфирные масла и смолы, парфюмерия – 106061; общее промышленное машинное оборудование – 102472; специализированные машины и оборудование – 102377; телекоммуникационное оборудование – 91442; другие химические продукты – 71782 (по данным ЦБС Нидерландов).

Инвестиции с РФ

В 2003г. получило дальнейшее развитие российско-голландское инвестиционное сотрудничество. По данным Госкомстата РФ, Нидерланды на протяжении последних трех лет входят в десятку лидеров среди стран-инвесторов, действующих на российском рынке, увеличив объем своих инвестиций в 2000-03гг. в 5 раз – с 600 млн.долл. до 3,3 млрд.долл.

На конец 2003г. общий объем накопленных в России голландских инвестиций составил 3,3 млрд.долл. (6% совокупного объема), в т.ч. прямых инвестиций – 2,646 млрд.долл. (10% совокупного объема). **По объему накопленных прямых инвестиций в российскую экономику Нидерланды занимают первое место среди стран Западной Европы и третье место в мире (после США и Кипра)**.

С точки зрения российской экономики особенно важен тот факт, что в структуре голландских инвестиций преобладают прямые инвестиции (80% всего объема), т.е. инвестиции, идущие в реальный сектор российской экономики (доля прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, привлеченных в российскую экономику в 2003г., составляет лишь 22%). По объему прямых инвестиций, поступивших в российскую промышленность в янв.-сент. 2003г., Голландия (426 млн.долл.) занимает второе место в мире после Японии, а по ряду отраслей – пищепром, строительство, связь – занимает лидирующие позиции.

Нидерландские инвестиции в России
и российские инвестиции в Нидерланды, в млн.долл.

	Объем накопл. голл. инвестиций	В т.ч. прямые инвестиции	Инвест. из России в Нидерланды
Середина 2000г.	875	-	-
Начало 2001г.	1 436	1 150	-
Начало 2002г.	2 460	2 084	230
На начало 2003г.	2 850	2 398	440
На конец сент. 2003г.	3323	2646	481

Данные Госкомстата России

В янв.-сент. 2003г. в российскую экономику поступило 1,16 млрд.долл. инвестиций. Росту инвестиций способствовали проводимые в России экономические реформы, достижение политической и экономической стабильности, повышение кредитного рейтинга России.

В 2003г. был ликвидирован один из основных сдерживающих факторов на пути расширения двусторонней торговли – ограничительные меры по страхованию экспортных сделок с Россией, которые были введены голландской стороной в сент. 1998г. в связи с финансовым кризисом в России. В результате повышения инвестиционного рейтинга России международным кредитно-рейтинговым агентством «Муди'с», страховое общество «Герлинг-НСО» присвоило 30 сент. 2003г. внешнеторговым операциям с Россией класс 4, что на 2 позиции выше, чем ранее. В плане страхования краткосрочных кредитов это означает индивидуальную оценку рисков страховым обществом при отсутствии дискреционных ограничений, на основании анализа объема сделки.

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России
по основным странам-инвесторам, на конец сент. 2003г., в млн.долл.

	Всего	% к итогу	прямые	портфел.	прочие	2003г.*
Всего инвест.	53595	100	24784	1116	27695	20899
-по основным странам-инвесторам в т.ч.	45032	84	20150	836	24046	18063
1. Германия	10503	19,6	2489	385	7629	3697
2. Кипр	7582	14,1	4717	237	2628	2905
3. Великобритания	6519	12,2	2626	109	3784	3011
4. США	5850	10,9	4759	37	1054	983
5. Франция	3737	7	320	0,1	3417	1746
6. Нидерланды	3323	6,2	2646	5	672	1160
7. Люксембург	3037	5,7	207	1	2829	1773
8. Виргинские о-ва	1577	2,9	612	57	908	1343
9. Япония	1541	2,9	1058	1	482	626
10. Швейцария	1363	2,5	716	4	643	819

* поступило I-IX 2003г.

Данные Госкомстата РФ

Основные сектора голландских капиталовложений в России,
в янв.-сент. 2003г., в млн.долл.

	Поступило	% по отрасли	прямые	портф.	прочие
Промышл., всего	7581	100	2225	26	5330
- Нидерланды 5 место	627	8,3	426	-	201
Топливная, всего	2770	100	1220	4	1546
- Нидерланды 3 место	364	13,2	356	-	8
Пищевая, всего	779	100	241	0,4	538
- Нидерланды 1 место	196	25,2	32	-	164
Строительство, всего	187	100	101	0,1	86
- Нидерланды 1 место	44	23,7	44	-	-
Сельское хоз., всего	60	100	16	-	44
- Нидерланды 2 место	6	10,2	6	-	0

Данные Госкомстат РФ

Подавляющая часть нидерландских инвестиций сосредоточена в топливно-энергетическом комплексе России. Сотрудничество в области энергоресурсов является стратегическим направлением взаимодействия двух стран в ближайшие годы. Одновременно развивается инвестиционное сотрудничество и в других областях экономики. В различных регионах России реализуются совместные проекты с участием компаний «Кампина Мелкуни» (молочные продукты), «Юнилевер» (продовольствие и химические товары), «Себеко» (сельское хозяйство), «Акзо Нобель» (химтовары), KPMG (консультационные услуги).

Активно работает на российском рынке одна из ведущих голландских агропромышленных групп – фирма «Кампина мелкуни», завершившая в 2000г. строительство предприятия по производству молочных продуктов в Ступинском районе Московской обл. Его производственная мощность – 80 млн.л. продукции в год. Стоимость проекта оценивается местными специалистами в 50 млн.долл. Развивается ряд новых инвестиционных проектов в области животноводства и растениеводства в различных регионах России.

Нидерланды для России представляют большой интерес с точки зрения привлечения передовых технологий в российскую экономику. Голландия является мировым перекрестком торговых путей. Опыт и передовые технологии в логистике,

создании и регулировании транспортных потоков является весьма полезным для России. Голландия имеет высокую репутацию в сфере специального судостроения, навигационного оборудования, медицинской техники, оптики, защиты конструкций от коррозии, производства машин для окончательной обработки текстиля, оборудования для охраны окружающей среды, а также во всем спектре оборудования для пищепрома.

Нидерландские инвестиции в России имеют широкий географический охват. Сегодня они присутствуют на территории от северных до южных границ России – от Калининграда до Дальнего Востока. Особенно активно региональное сотрудничество реализуется с Московской обл., Ленинградской, Свердловской, Самарской, Саратовской, Архангельской обл., с Москвой и Санкт-Петербургом.

Деловые контакты с Россией поддерживают практически все крупные голландские компании, а также сотни мелких и средних предприятий. По итогам 2003г. в России зарегистрировано 227 представительств голландских компаний (в 2002г. – 204). Инвестиционные проекты с участием голландских компаний – «Шелл», «Газюни», «Юралс-Ара». «Филипс», «Ван Лир», «Терра Блок», «Дельта Медикал», «Сторк», «Юнилевер», «Кампина Мелкюни», «АКЗО-Нобель», «Нутриция», «Себеко», «Агрико» – продолжают развиваться и привлекают на российский рынок большое количество мелких компаний.

Российские инвестиции в нидерландскую экономику относительно невелики в стоимостном показателе. В совокупном объеме российских инвестиций, накопленных за рубежом, Нидерланды занимают 3 место после Белоруссии и Ирана. Деятельность отечественных компаний на местном рынке носит преимущественно сервисный или торговый характер, при определенном росте инвестиций в топливно-энергетический сектор (Лукоил/Роттердам).

Российские накопленные инвестиции за рубежом

	Всего	% к итогу	Прям.	портф.	Проч.	2003г.*
Всего	3918	100	2750	71	1097	16349
- Белоруссия	657	16,8	656	0	1	172
- Иран	565	14,4	565	-	0,1	51
- Нидерланды	481	12,3	480	-	1	89

* направлено I-IX 2003г.

Данные Госкомстата РФ

В процессах голландского инвестирования в российскую экономику важную роль играют финансовые инструменты. Среднесрочное страхование (до 3 лет) экспортных сделок с Россией осуществляется под международный аккредитив, банковские гарантии или гарантии центрального правительства (при оговоренных условиях). Определен страховой потолок по России в объеме 1,2 млрд. евро (1,37 млрд.долл.). По данным компании «Герлинг-НСО», на 30 сент. 2003г. под обеспечение сделок использовано всего 28 млн. евро. Компания «Герлинг-НСО» рассматривает вопрос о признании гарантий почти 20 российских банков и нескольких российских регионов, имеющих хороший рейтинг ведущих рейтинговых агентств.

В деле содействия развитию инвестиционного сотрудничества большую роль играет Программа минэкономики Нидерландов по сотрудничеству со странами Центральной и Восточной Европы (нидерландское сокращение PSO). Проекты осуществляются в области сельского хозяйства, промышленности и промышленных технологий, энергетики и экологии; транспорта и развития инфраструктура.

В 2003г. продолжала работать «Президентская программа», начатая по инициативе голландского правительства и при финансовой поддержке, Конфедерации предприятий и работодателей Нидерландов (VNO-NCW), совместно с минэкономики Нидерландов в 1997г. Программа имеет статус официальной межправительственной программы. В целях реализации данной программы, между российским и голландским правительствами подписан меморандум о взаимопонимании. В рамках этой программы проходят обучение и стажировку молодые российские предприниматели. Всего, в рамках программы, прошли обучение 200 российских управленцев. В 2003г. в Голландии прошли обучение 9 и 10 группы российских предпринимателей в количестве 40 чел. Обучение проходит частично в России и частично в Нидерландах. Все участники программы проходят стажировку в Голландских компаниях.

Президентская программа является уникальной возможностью укрепить деловые связи с Голландскими партнерами или начать вести бизнес с компаниями Нидерландов, а также предоставляет возможность совершенствования навыков управления в соответствии с мировыми стандартами и расширения международных экономических связей.

Параллельно с президентской программой, при финансовой поддержке правительства Нидерландов, Конфедерации предприятий и работодателей Нидерландов совместно с минэкономики Нидерландов, на базе Центра бизнес-обучения «Де Баак» (De Baak), разработана программа по обучению менеджменту – «Динамичное управление бизнесом» для руководителей предприятий и частных предпринимателей. С 1995 по 2003гг., в рамках данной программы прошли обучение в Голландии 400 менеджеров предприятий и частных фирм. В связи с проводимой политикой экономии средств в 2004г. данная программа будет, к сожалению, закрыта.

Смешанная комиссия. Важным событием в развитии двусторонних торгово-экономических отношений стала проведенная 8-9 дек. 2003г. в Гааге 5 сессия Смешанной комиссии по экономическому сотрудничеству России и Нидерландов.

Российскую делегацию возглавлял заместитель председателя правительства РФ – министр сельского хозяйства А.В.Гордеев, нидерландскую делегацию – министр экономики Нидерландов Л.Я.Бринкхорст.

При подготовке проведения V сессии Смешанной комиссии особое внимание было уделено итогам и перспективам развития двусторонних торгово-экономических отношений, инвестиционному сотрудничеству, подготовке нового двустороннего Соглашения о взаимной защите капиталовложений, развитию сотрудничества в финансово-банковской и пенсионной сферах, в различных отраслях промышленности, транспорта и связи, обучению специалистов, расширению межрегионального сотрудничества. В работе V сессии Смешанной комиссии приняли участие представители ряда субъектов РФ (Москвы, Рязанской и Свердловской обл.), обладающих наибольшим потенциалом в части развития российско-нидерландского регионального сотрудничества.

В ходе сессии был подписан Меморандум о взаимопонимании, утверждающий Программу экономического сотрудничества Нидерландов со странами ЦВЕ на 2004-06гг. По итогам V сессии была достигнута договоренность о проведении VI сессии Смешанной комиссии в Москве в 2005г.

Российская и голландская стороны рассмотрели отчеты экспертных групп и положительно оценили работу, проведенную в период между IV и V сессиями Смешанной комиссии. В ходе заседания экспертной группы по сельскому хозяйству была признана важность продолжения сотрудничества по вопросам ветеринарного и фитосанитарного контроля, активизации работы по совместным инвестиционным сельскохозяйственным проектам, а также в области сельскохозяйственной науки и образования.

По итогам заседания экспертной группы по энергетике делегации отметили особое значение для обеих стран крупных энергетических проектов, выходящих за рамки двустороннего сотрудничества, в т.ч., проекта строительства Североевропейского газопровода из России в Западную Европу. Стороны договорились о формировании целевой экспертной группы по подготовке участия России в Международном энергетическом форуме, который пройдет 22-24 мая 2004г. в Амстердаме.

В ходе заседания экспертной группы по транспорту было отмечено активное развитие сотрудничества в области транспорта, в частности, в области портовой деятельности и морского судоходства. Констатирован взаимовыгодный характер сотрудничества в области создания международных транспортных коридоров. Стороны договорились о продолжении сотрудничества в областях водного и портового хозяйства.

Рабочая группа по финансовым услугам уделила особое внимание вопросам пенсионной реформы и банковской системы. Была подчеркнуты важность законодательной поддержки в вопросах защиты инвестиций. В рамках заседания состоялось подписание рамочного кредитного соглашения между «Внешторгбанком» и одним из крупнейших голландских банков – АБН-АМРО об открытии кредитной линии в 100 млн. евро для финансирования контрактов на поставки в Россию промтоваров, услуг и технологий.

По итогам работы V сессии Смешанной комиссии была подписана Программа действий на 2004-05гг., а также Итоговый документ, в котором стороны подчеркнули важную роль МПК как универсального межправительственного инструмента развития двусторонних экономических отношений.

Связи с регионами РФ

Российские регионы проявляют интерес к расширению сотрудничества с Нидерландами. В Московской и Тульской обл. был подписан экспортный контракт на производство и поставку из России семян и масла рапса на 8 лет, привлечены инвестиции в 1,6 млн. евро.

Достаточно успешно продвигаются проекты создания производства деревянных гранул из отходов лесоперерабатывающей промышленности в Архангельской обл. (объем инвестиций 1,8 млн. евро), создания СП по производству сердечных клапанов (г.Пенза), проект строительства ветряной электростанции в п.Тикси (Республика Саха Якутия). Для многих российских регионов Нидерланды являются одним из ведущих внешнеторговых и инвестиционных партнеров. Высокий уровень товарооборота российских регионов с Нидерландами объясняется выполняемой Нидерландами ролью посредника, при осуществлении сотрудничества регионов, их выходе на западные рынки и на рынки третьих стран.

Для ряда российских регионов, Нидерланды являются крупнейшим внешнеторговым партнером. Товарооборот Башкортостана с Нидерландами в 2002г. превысил 500 млн.долл., Свердловской обл. достиг 474 млн.долл. (второе место после США), товарооборот Петербурга – 250 млн.долл., Архангельской обл. – 102,3 млн.долл., Мурманская обл. – 160 млн.долл. (второе место после Норвегии).

Растет количество голландских предприятий и фирм с участием голландского капитала и инвестиций на территории российских регионов, а также число филиалов и представительств нидерландских компаний в России. Ежегодно только в экономику Петербурга голландские бизнесмены вкладывают 400 млн.долл. В Петербурге работает 40 компаний с частичным и 100% нидерландским капиталом. В основном, голландский капитал представлен в агропроме, химпроме, водном хозяйстве и машиностроении. В 2003г. Петербургская продовольственная компания «Равиоли» приобрела в лизинг нидерландское оборудование фирмы CFS Bakel для производства мясных полуфабрикатов.

В рамках Программы сотрудничества Нидерландов с Самарской обл. (Программы ПСО) в поселке Волжском Красноярского района осуществляется проект строительства очистных сооружений для режимного учреждения 65/10. Основой проекта сооружений является голландская технология очистки стоков с использованием полимерной пленки для строительства емкостных элементов сооружений. Указанная технология впервые применяется в России, и проект является пилотным. Завершено строительство первой очереди сооружений. Участники: агентство «Сентер» и российско-голландское СП «Самэнвиро».

В Московской обл. разрабатывается проект по созданию в Московском регионе завода по производству изоляционных материалов для электронной промышленности. Стоимость проекта 5 млн.долл. Основные участники : голландская фирма «Термафлекс» и Администрация г.Королев.

В Екатеринбурге осуществляется строительство транспортно-логистического центра на 35 тыс.кв.м., стоимость проекта 4-5 млн.долл. Участники: голландская компания «Франц Маас Груп» и российский холдинг «Юнона».

В Якутии осуществляется установка экологического оборудования. Проект по установке в Якутии специального оборудования для осуществления экологического мониторинга сибирских регионов и изучения последствий воздействия промышленных выбросов на окружающую среду. Соимость проекта – 0,5 млн.долл. Участники: Университет г.Вагенинген и якутское отделение РАН.

Прорабатываются возможности поддержки осуществления крупного совместного инвестиционного проекта на 5 млн. евро по строительству на территории России завода по производству многоцелевых изоляционных материалов для

электроники, машиностроения и строительства. Фирма «Термафлекс» уже вложила 400 тыс. евро., установлена первая очередь линии в подмосковном г.Королеве.

От концерна Stork получена информация о перспективных проектах по поставкам в Россию, в частности для НПО «Дарья» (С.Петербург) автоматизированных линий для переработки пищевой продукции «РотоКрамб» голландского производства.

На Сахалине изучается проект по строительству в 2005г. ледокола для обеспечения работы нефтедобывающих платформ в рамках проекта «Сахалин-1». Участники: ОАО «Дальневосточное морское пароходство» (ДВМП) и ING Bank (Нидерланды), между которыми 30 окт. 2003г. подписано кредитное соглашение на финансирование строительства и приобретение ледокола.

Сумма кредита – 58 млн.долл., что составляет 80% контрактной стоимости судна, остальные 20% финансирует российская сторона.

В 2003г. вступили в стадию реализации инвестиционные проекты в Нидерландах и третьих странах с участием российских компаний. В первую очередь к ним относится мегапроект «Запад-Восток» с участием компаний Royal Dutch Shell, Exxon и «Газпром» по разработке месторождений Таримского бассейна КНР, строительству газопровода до Шанхая и реализации газа на рынке КНР. Проектную мощность – 12 млрд.куб.м. – планируется достичь в 2007г. Проект рассчитан на 45 лет.

Совместный проект «Лукойла» и компании FTS/Hofftrans по модернизации и управлению бункеровочным терминалом в порту г. Роттердама. По прогнозам FTS/Hofftrans объемы бункеровки будут составлять 2-2,5 млн.т. ежегодно, т.е. 15-20% рынка судового топлива Роттердама.

В стадии проработки находится проект строительства завода по производству изоляционных материалов для электронной промышленности в Московской обл. с участием голландской фирмы Thermalex Isolatie стоимостью 5 млн.долл. Ввод в строй в 2005г.

В г.Мурманске реализуется проект создания производства по выпуску высококачественного рыбного филе под названием «Рыбопереработка на предприятии «Порт Владимир» при участии голландских фирм Sea King и Yura. Проект осуществляется на средства Правительства Нидерландов в 574,2 тыс. евро, из которых 395 тыс. евро выделено на закупку голландского оборудования. Проект реализуется в рамках программы ПСО.

21 апр. 2003г. состоялась презентация проекта по поставке оборудования Первоуральской транспортной компании. Поставка осуществлена в рамках программы двухстороннего сотрудничества Голландии со странами Центральной и Восточной Европы (так называемой программы PSO), финансируемой агентством «Сентер Интернасиональ» при минэкономики Нидерландов. Благодаря реализации проекта, предприятие получило пять грузовых машин и прицепов производства фирмы DAF, запчасти, систему спутниковой коммуникации. Кроме того, сотрудники транспортной компании ознакомились с голландской системой качества международных перевозок, прошли специальные тренинги.

28 нояб. 2003г. организована встреча Клааса Борема – координатора Программы содействия управлению (NMCP), финансируемой минэкономики Нидерландов по Уральскому региону, и его помощника Айрис ван Эгмондом с руководством министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области. В рамках программы NMCP, за счет финансирования правительства Нидерландов, в течение двух последних лет было проведено 20 различных мероприятий (технические семинары, консалтинговые услуги,) для организаций города и области. Работа началась с поддержки правительственных программ по обеспечению занятости населения и содействия малому предпринимательству с проведением семинара по организации бизнес-инкубатора в г.Екатеринбурге, совместно с городской службой занятости. Была оказана масштабная помощь ПФ Свердловской обл. в совершенствовании структуры управления и обучения специалистов в области маркетинга и продаж. Разработана тематика семинаров в области энерго- и водосбережения, по вопросам развития гостиничного бизнеса (участвовали директора 17 гостиниц). В окт. 2003г. прошел семинар по субконтрактингу в рамках работы центров поддержки предпринимательства по организации взаимодействия крупного и малого бизнеса. Оказывается консультационная помощь голландскими экспертами по конкретным управленческим вопросам. Оказана поддержка 100 предприятиям Свердловской обл.

Помощь для России

Программа ПСО или Программа сотрудничества Нидерландов со странами Восточной Европы. При содействии голландской стороны, с 1994г. по конец 2003г. реализовано или находятся в стадии выполнения 200 проектов по линии программы ПСО. На окт. 2003г. находятся в стадии реализации 46 проектов при общем инвестиционном пакете 30 млн.долл. В 2003г. приняты к реализации еще 14 совместных российско-голландских проектов.

Основными целями данной Программы являются дальнейшее содействие развитию рыночной экономики, усиление конкурентоспособности и модернизация предприятий и развитие устойчивых производственных процессов. Программа ПСО представляет собой программу технической поддержки, оказываемой РФ на основе безвозмездной помощи со стороны Нидерландов. Программа ПСО предназначена для малого и среднего бизнеса (при численности рабочих и служащих в компании до 250 чел.). В соответствии с решением минэкономики Нидерландов, в 2003г. к рассмотрению принимаются все проекты, не зависимо от того, из какого региона они поступают и какую отрасль экономики они представляют.

С 2003г. Программа ПСО реализуется в виде двух субпрограмм: ПСО бизнес к бизнесу (ПСО Б2Б, англ. PSO B2B) – реализация совместных проектов в целях содействия развитию торгово-экономических и научно-технических связей со странами-участницами программы; ПСО программатик (англ.PCO Programmatic) – подготовка и проведение научно-исследовательских работ, в пользу стран-участниц программы.

По итогам двух тендеров, объем финансирования программ по России должен составить 9 млн. евро (в 2002г. бюджет составил 9.9 млн. евро). Сокращение финансирования программы обусло-

влено проводимой новым кабинетом министров политики сокращения государственных расходов, а также расширением географии программ ПСО.

В 2003г. по линии PSO начато 14 проектов на 9.386.385 евро, в т.ч.

1. 03-RF 1/7. Уход за декоративными растениями. Компании «Лас Палмас Интернешнл трэйд» (Голландия) и «Грин Лайн» (Московская обл., Россия). Предоставлен грант на 926.000 евро.

2. 03-RF 2/3. Производство складского оборудования. Компании «Недкон» (Голландия) и «СЕ групп» (Москва). Предоставлен грант на 975.000 евро.

3. 03-RF 2/4. Экспорт и производство оборудования для животноводческих ферм. Компании «ДВ Вилард холдинг» (Голландия) и «Агротехноэкспорт ЛЛС -экспорт» (Коломна, Московская обл. Россия), Предоставлен грант на 973.000 евро.

4. 03-RF 3/2. Компании «Моленверф Ютхест» (Голландия) и ООО «Недарго сервис» (Россия). Оборудование помещения для созревания бананов. (Московская обл.). Предоставлен грант на 620.000 евро.

5. 03-RF 2/9. Организация производства пасты из лесного ореха. Стоимость проекта 655.817 евро.

6. 03-RF 2/8. Производство программного обеспечения в области судостроения. Стоимость проекта 655.817 евро.

7. 03-RF 3/90. Развитие контейнерных перевозок лесных продуктов в порт Роттердам. Стоимость проекта 599400 евро.

8. 03-RF 3/91. Сокращение времени доставки скоропортящихся грузов в Петербург. Стоимость проекта 697.100 евро.

9. 03-RF 3A. Разработка технического задания транспортного проекта «Северозапад России». Стоимость 24.970 евро.

10. 03-RF 3/92. Транспортный проект «Северозапад России». Стоимость проекта 274.848 евро.

11. 03-RF 2/90. Установка автономной бойлерной. Стоимость проекта 572.000

12. 03-RF 2/4. Производство титановых имплантантов в области здравоохранения. Стоимость проекта 723.750 евро.

13. 03-RF 4/1. Проект в области птицеводства (производство органических удобрений из птичьего помета). Стоимость 720.000 евро.

14. 03-RF 4/4. Экологический проект. Мониторинг окружающей среды с использованием передвижных установок. Стоимость проекта 850.000 евро. В 2003г. сотрудничество между Россией и Голландией в рамках Программы ПСО базировалось на Меморандуме о взаимопонимании, подписанном между странами 21 июля 2003г.

Бюджет Программы на 2003г. определен в 43,5 млн. евро. Для участия в программе ПСО допущены 15 стран: Албания, Армения, Азербайджан, Босния-Герцеговина, Болгария, Хорватия, Грузия, Казахстан, Македония, Молдавия, Черногория, Румыния, Сербия, Украина и Россия. Доля России – 10 млн. евро. В 2003г. не допускались к участию в тендере проекты, которые планируются в Чечне, Ингушетии, Северной Осетии, Дагестане, Кабардино-Балкарии (РФ); Нагорном Карабахе; Абхазии; Панкисском ущелье и в Косово.

Новые условия отбора проектов значительно повысили конкуренцию среди претендентов на гранты среди иностранных компаний, в т. ч. российских. Возросла конкуренция со стороны желающих принять участие в Программе ПСО, что потребовало от российской стороны диверсификации предложений на отраслевом и межрегиональном уровнях, более тщательной подготовки к участию в тендерах, оперативного реагирования на требования рынка, грамотного составления бизнес-планов и поиска соответствующего партнера в Голландии.

Экономическая политика Голландии направлена на увеличение объема экспорта через вовлечение в международную деятельность как можно большего числа местных компаний (малого и среднего бизнеса). Правительство Нидерландов повсеместно поощряет местных экспортеров через систему субсидий, предоставление грантов к участию в программах по созданию совместных предприятий с иностранным партнером на его территории.

Участие в Программе ПСО позволяет российским компаниям активнее привлекать голландские фирмы к совместному производству, к участию в совместных проектах с российскими предприятиями в области переработки с/х продукции, деревообработки и производства полуфабрикатов, организации транспортно-складских терминалов, научно-исследовательских работах в сфере высоких технологий.

Совместное производство должно повысить заинтересованность голландской стороны в реализации продукции, произведенной совместными предприятиями на международном рынке. Основным координатором Программы ПСО с голландской стороны является Агентство минэкономики Нидерландов «Сентер», которое отвечает за разработку условий реализации проектов, проведение тендеров, отбор и общий мониторинг проектов. Голландские компании могут направлять в «Сентер» свои проектные предложения. Данный механизм взаимодействия в Нидерландах достаточно хорошо отлажен, работает эффективно и голландские компании об этом хорошо информированы.

С российской стороны за реализацию Программы ПСО на территории РФ, а также за необходимое посредничество между агентством «Сентер» с одной стороны, и задействованными российскими правительственными организациями с другой стороны отвечает Департамент национальных счетов Минэкономразвития России. В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании Департамент должен назначить координатора реализации Программы ПСО.

Кроме Программы ПСО, правительство Нидерландов финансирует также Программу неэкономического технического содействия MATRA, цель которой – поддержка процесса преобразований в социальной сфере в РФ. Проекты в рамках Программы MATRA могут осуществляться в следующих областях: средства массовой информации, культура, права человека, окружающая среда, юриспруденция, здравоохранение и строительство.

С 1990г. в российских регионах активно работает Нидерландская программа сотрудничества в области менеджмента (Netherlands Management Cooperation Programme – NMCP), которая финансируется минэкономики Нидерландов. Основная сфера деятельности Программы – оказание прямых бесплатных консультационных услуг и ноу-хау на основе личных контактов высоко квалифицированных и опытных голландских экспертов с пред-

приятиями малого и среднего бизнеса. В рамках Программы также организуются и проводятся семинары и курсы, в т.ч. и в России. Услугами Программы NMCP уже воспользовались многие сотни предприятий и фирм в России и странах СНГ.

Только в Россию NMCP ежегодно направляет 200 своих экспертов, а представители Программы работают в 16 российских регионах. В рамках данной Программы Нидерланды оказывают экспертную помощь предприятиям малого и среднего бизнеса в российских регионах. Сами голландцы чрезвычайно высоко оценивают ход развития сотрудничества с российскими регионами по Программе NMCP. В 2003г. доля российских предприятий в Программе превысила 20%. По итогам работы голландских экспертов в России в 2002-03гг. не было ни одного отрицательно результата, а все проекты по Программе NMCP в России были признаны успешными.

Тенденции развития взаимной торговли и инвестиций последних лет в целом создают весьма позитивную картину двустороннего сотрудничества, позволяя говорить о сложившимся климате взаимного доверия и взаимной выгоды. У российско-голландского торгово-экономического сотрудничества еще имеются значительные резервы.

Доля Нидерландов в объеме российского торгового оборота составляет сегодня 5% (большая доля только у Германии и Италии – 10% и 6,3%). Доля же России во внешнеторговом обороте Нидерландов составляет лишь чуть более 1%, значительно уступая другим торговым партнерам. Тот же дисбаланс наблюдается и в инвестиционном секторе: хотя Нидерланды являются сегодня одним из крупнейших зарубежных инвесторов в российскую экономику, доля России в общем объеме нидерландских зарубежных инвестиций составляет менее 2%. 1-2% – такова сегодня реальная доля России во внешнеэкономической деятельности Нидерландов.

Если говорить о взаимной торговле, то требуется улучшение ее баланса и структуры. Сегодня из 8,2 млрд.долл. взаимного товарооборота 7,2 млрд.долл. приходится на российский экспорт, и лишь 1 млрд.долл. – на импорт товаров из Голландии. Российский экспорт складывается в основном из энергоносителей и цветных металлов. Доля готовой продукции остается крайне незначительной. Весьма перспективными являются поставки в Нидерланды ряда машиностроительной продукции, тракторов, оптики, измерительных приборов.

Мог бы быть также расширен объем и ассортимент голландского экспорта в Россию, который формируется в основном за счет офисного оборудования, дорожно-транспортных средств, продуктов питания и химической продукции. Перспективен голландский экспорт в Россию электронной продукции.

Большие резервы имеются у сотрудничества в банковской, консультационной и научно-технической сферах, в области розничной торговли. Возможно также расширение сотрудничества в таких областях, как архитектура и градостроительство. Для того, чтобы иностранный инвестор активно вкладывал свои средства в проекты, ему нужны как минимум два основных условия: транспарентность бизнес-регулирования в стране-реципиенте (для того, чтобы просчитать эффект своей потенциальной деятельности) и стабильность (чтобы этот эффект гарантировать).

В странах Запада часто еще сохраняются негативные стереотипы о российской экономике не соответствующие действительности. Нехватка объективной информации является барьером для расширения торговли и инвестиций. Однако, одного информационного обеспечения недостаточно. Для того чтобы компания вышла на новые рынки, особенно если речь идет о малом и среднем бизнесе, ей необходимы дополнительные финансовые средства в виде субсидий или кредитов. В этом отношении важное значение имеет система банковских гарантий сделок, финансирования инвестиционных проектов, привлечение капиталов нидерландских фондов, создание соответствующей инфраструктуры в России. Это направление должно стать одним из важнейших в наших двусторонних отношениях.

Как очень эффективный инструмент сотрудничества зарекомендовали себя двусторонние торговые миссии, в рамках которых руководители министерств и бизнесмены могут на месте ознакомиться с интересующими их сферами деятельности. В сент. 2003г., в восьмой раз прошла торговая миссия Нидерландов в Санкт-Петербург во главе с министром внешней торговли К.Геннип. Результаты миссии были высоко оценены с обеих сторон.

Связи с РФ в энергетике

Подавляющая часть нидерландских инвестиций сосредоточена в топливно-энергетическом комплексе. Сотрудничество в области энергоресурсов является стратегическим направлением взаимодействия двух стран в ближайшие годы.

По мнению нидерландских экспертов, доля России в поставках газа, нефти и нефтепродуктов в Голландию и в Европу в целом будет оставаться в 2002-10гг. стабильной и весьма значительной. Расширение сотрудничества с РФ в этой области предоставляет Нидерландам определенную независимость от поставок нефти и природного газа из стран ОПЕК.

Российские компании, развивая сотрудничество с голландскими партнерами в нефтегазовой отрасли, получают широкий доступ к передовым западным технологиям, что дает возможность эффективнее и рациональнее использовать производственные мощности, рачительнее организовывать добычу, транспортировку и переработку энергоресурсов. Контракт между ОАО «Газпром» и ОАО «Газюни», подписанный в 1999г. на поставку в течение ближайших 20 лет 80 млрд.куб.м. газа на 10 млрд.долл., продолжает успешно реализовываться.

Нидерландско-британский концерн «Шелл» – один из лидеров среди зарубежных инвесторов в топливно-энергетический комплекс России (по оценкам «Шелл» – крупнейший иноинвестор в России). Его накопленные капиталовложения в РФ оцениваются экспертами в 1,7 млрд.долл. Позитивным показателем инвестиционного сотрудничества является тот факт, что многие голландские инвесторы, пришедшие несколько лет назад на российский рынок, принимают решение о дальнейшем расширении своего присутствия в России. В мае 2003г. консорциум во главе с «Шелл» принял решение о начале второй фазы инвестиционного проекта «Сахалин-2», оцениваемого в 10 млрд.долл.

Ожидается дальнейший рост нидерландских инвестиций в российский энергетический сектор в связи с планом строительства североевропейского газопровода, который пройдет из России в Европу – частично по территории Нидерландов. Расчетная мощность газопровода составляет 20 млрд.куб.м. в год, протяженность – 2 тыс.км.

В основном, данные капиталовложения направляются в проекты «Сахалин-2» и «Каспийский трубопроводный консорциум». Приоритетными направлениями сотрудничества с Россией для «Шелл» являются также разработка Салымской группы месторождений в Западной Сибири, Заполярного и Комсомольского месторождений в Ямало-Ненецком автономном округе.

«Сахалин-2» привлекает особое внимание западных экспертов, потому что может стать, по мнению зарубежных инвесторов, моделью для будущих соглашений о разделе продукции (СРП). «Сахалин-2» – единственный СРП в РФ без участия российских компаний. «Шелл» принадлежит 55% акций компании Sakhalin Energy Investment, занимающейся реализацией проекта. Оставшаяся часть акций находится у японских фирм «Мицуи» и «Мицубиси»: 25% и 20%.

Вторая очередь проекта оценивается западными экспертами в 8,9 млрд.долл. (общая стоимость – 10 млрд.долл.). Она предполагает разработку нефтегазовых месторождений к северо-востоку от о-ва Сахалин, содержащих 18.000 млрд. куб.м. газа и 1 млрд.бар. нефти.

Предполагается, что газ, полученный в результате разработки данных месторождений, будет транспортироваться на берег и сжижаться на заводе, расположенном на юге Сахалина.

В июле 2001г. компании-участники проекта – «Шелл», «Мицуи» и «Мицубиси», приняли участие в церемонии закладки завода по сжижению газа. Это предприятие, общей мощностью 9,6 млн.т. сжиженного природного газа в год, станет центральным звеном всего проекта «Сахалин-2». Контракт на 1 млрд.долл. подписан в 2002г. Главными потенциальными потребителями газа станут Китай, Япония, Корея и Тайвань.

«Шелл» тесно сотрудничает с «Газпромом» в разработке газового месторождения «Заполярное» и организации транспортировки газа на рынки Западной Европы. По оценкам нидерландских экспертов, инвестиции «Шелл» в этот проект могут составить 1-2 млрд.долл.

«Шелл», в совместном предприятии с «Роснефтью» (СП Rosneft-Shell Caspian Ventures), обладает 3,75% акций «Каспийского трубопроводного консорциума» (КТК). Вложения голландцев в этот проект составляют в настоящее время приблизительно 470 млн.долл. Стоимость первой очереди проекта – 2,6 млрд.долл. Максимальная мощность нефтепроводной системы планируется на уровне 67 млн.т. в год. В Амстердаме зарегистрированы управленческие структуры двух других частных участников проекта: Lukarco и Agip International.

В 1993г. «Шелл» выиграл право быть партнером российской компании «Эвихон» в освоении Салымских месторождений на основе соглашения о разделе продукции. В 1996г. партнеры создали совместное предприятие – Salym Petroleum Development. Объем потенциальных инвестиций в проект оценивается в 10 млрд.долл.

В 2003г. Российско-голландское сотрудничество в энергетической сфере перешло рамки двусторонних отношений и вступило в новую фазу – совместное участие в инвестиционных проектах в третьих странах. Участие в проекте «Запад-Восток» с участием компаний Royal Dutch Shell, Exxon и «Газпром» по разработке месторождений Таримского бассейна КНР, строительству газопровода до Шанхая и реализации газа на рынке КНР является показательным. Проектную мощность – 12 млрд.куб.м. – планируется достичь в 2007г. Проект рассчитан на 45 лет.

В стадии внедрения находится совместный проект компании «Лукойл» и компании FTS/Hofftrans по модернизации и управлению бункеровочным терминалом в порту г. Роттердама. По прогнозам FTS/Hofftrans объемы бункеровки будут составлять 2-2,5 млн.т. ежегодно, т.е. 15-20% рынка судового топлива Роттердама.

Стремление Нидерландов снизить свою зависимость от поставок нефти и природного газа из стран ОПЕК, будет влиять на увеличение объема импорта углеводородов из России в 2004г.

В связи с заявленными значительными инвестициями со стороны англо-голландского концерна «Шелл» в российские месторождения нефти и газоконденсата, возможно ожидать заметного прироста добычи нефти и природного газа в России, позволяющего обеспечить рост уровня экспорта углеводородного сырья в частности в Нидерланды и в Европу. Ввод новых нефтеперегонных мощностей в 2002-03гг. в районе порта Роттердам подчеркивает стремление Голландии закупать исключительно сырую нефть.

Хотя Нидерланды являются одним из ведущих производителей природного газа в Европе, традиционно экспортирующим газ в Германию, Францию, Бельгию, Италию и Швейцарию, здесь целенаправленно проводится политика экономии собственных минеральных энергоресурсов и обеспечения соответствующих национальных нужд и заключенных международных контрактов за счет импорта и реэкспорта энергоносителей из-за рубежа. В этой связи интерес Голландии к России значителен. Россия рассматривается Нидерландами как наиболее перспективный источник энергоносителей для Европы.

Транспортные связи с РФ

Основным направлением сотрудничества является взаимодействие в области морского и речного транспорта.

В нояб.-дек. 2003г. под эгидой минтранса РФ и министерства транспорта и водного регулирования Нидерландов, администраций портов Роттердама и Амстердама был организован научно-практический семинар «Безопасность мореплавания и инспекторские проверки в портах Нидерландов». В ходе семинара, в котором приняли участие капитаны портов С.Петербурга, Владивостока, Астрахани, Новороссийска, Находки, Туапсе, Совгавани, обсуждалась общая ситуация в области российско-голландских отношений и перспективы сотрудничества.

Россия и Нидерланды имеют прочные отношения в области транспортного сотрудничества (действуют соглашения в области дорожного, морского и авиатранспорта), в сент. 2003г. минтранс Нидерландов участвовал в Евроазиатской конферен-

ции по транспорту в г.Санкт-Петербурге, есть рабочая группа по транспорту в рамках М1ТК, создан Постоянный комитет минтранса Нидерландов с Администрацией Санкт-Петербурга по развитию коридора IX – Москва-СПб-порты Нидерландов, в рамках программы ПСО существует подпрограмма стимулирования развития коротких морских перевозок с портами Северо-Запада РФ).

Нидерланды являются центром знаний и опыта по транспорту и логистике в Европе (425 млн.т. в год грузооборот портов Голландии, 6,5% ВНП и 3,6% рабочей силы, 40% портового рынка Европы – это порты Голландии).

Опыт Голландии в области обеспечения безопасности морских портов и морских перевозок. Согласованы цели и направления голландской транспортной политики в отношениях с Россией: координирование транспортных потоков, унификация таможенных процедур; стимулирование двусторонних морских и авиационных перевозок; стимулирование создания транспортных коридоров 1 и IX; улучшение стандартов в области охраны окружающей среды, охраны труда и обеспечения безопасности; обеспечение безопасности портов и грузовых перевозок Нидерландах; обеспечение безопасности контейнерных перевозок (CS' – Container Security Initiative); выполнение соглашения по таможенному сотрудничеству и борьбе с терроризмом, Customs Trade Partnership Agreement + Terrorism (C-TPAT); непрерывное управление и контроль перевозок в течение 24 часов; радиационный мониторинг грузов; обеспечение Конвенции IMO/SOLAS в части внедрения судовых и портовых кодов (с 1.07.2004г. вступает в силу требование о ведении кодов безопасности и Нидерланды, как председатель ЕС обязались быть первой страной, кто введет их и приведет свое законодательство в соответствие с новыми требованиями); разработка планов безопасности для каждого судна (Ship Security Plan); выполнение директив ЕС по безопасности (ID для всех работников портов, сертификация компаний для всей транспортной сети, создание рабочих групп для контроля за перевозкой опасных грузов); инспекция судов (ежегодно голландские инспекторы минтранса инспектируют в соответствии с требованиями 25% всех судов, заходящих в порты Нидерландов, что составляет 1450 судов по 2002г.).

8 дек. 2003г. было проведено заседание Рабочей группы по транспорту между министерством транспорта РФ и министерством транспорта общественных работ и водного хозяйства Нидерландов. Стороны рассмотрели итоги выполнения Протокола заседания Рабочей группы по транспорту, проведенного в фев. 2002г., состоявшегося в рамках 4 сессии МПК, и выразили обоюдное удовлетворение сотрудничеством в области транспорта, тесным взаимодействием в период подготовки 3 Евроазиатской конференции по транспорту, состоявшейся в г.Санкт-Петербург в сент. 2003г., и договорились продолжить сотрудничество и в дальнейшем.

Нидерландская сторона информировала российскую сторону о приоритетах в транспортной политике в период предстоящего председательства Нидерландов в ЕС, во II пол. 2004г. Нидерланды стимулируют судоходство на коротком плече, перевозки по внутренним водным путям и особое внимание уделяют охране транспортных средств и объектов транспортной инфраструктуры. Нидерландская сторона подтвердила свои намерения в проведении транспортной политики, направленной на активизацию сотрудничества с РФ в соответствующих областях в рамках добрососедских отношений между Россией и Евросоюзом.

Нидерландская сторона информировала российскую сторону о продолжающемся осуществлении транспортной программы Master Plan в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, нацеленной на стимулирование морских перевозок на коротком плече между указанными регионами и Нидерландами посредством улучшения всей транспортной цепи, Два коммерческих проекта и институциональный проект, предложенные для осуществления между Россией и Нидерландами в 2003г., будут запущены в 2004г. Российская сторона будет оказывать всемерную поддержку осуществлению указанных проектов.

Стороны договорились регулярно обмениваться информацией по институциональным проектам, в рамках программы Master Plan. В рамках программ развития транспортных коридоров Стороны подтвердили обоюдную заинтересованность в укреплении сотрудничества в области развития портов России на Балтике и усилении кооперационных связей между портами России и Нидерландов. В этой связи стороны договорились активно работать с целью создания благоприятных условий для развития морских перевозок на коротком плече между портами России и Нидерландов.

Стороны проинформировали друг друга о перспективах развития портов и договорились регулярно обмениваться информацией в этой области.

Стороны обменялись информацией о выполнении обязательств по Международному Кодексу по охране судов и портовых сооружений (ISPS) в обеих странах. Учитывая взаимную заинтересованность в морских перевозках на коротком плече и развитии транспортных коридоров, стороны согласились рассмотреть возможность проведения совместного семинара поданному вопросу с привлечением заинтересованных организаций. Стороны договорились изучить, с привлечением портов обеих стран, возможность конкретизировать проекты в области ISPS в рамках программы PSO Master P1an.

Роттердамский порт представил актуализированный план укрепления сотрудничества с российскими портами на Балтике и решение открыть представительство в Санкт-Петербурге. Стороны подтвердили важность тесного сотрудничества между портами для развития морских перевозок на коротком плече между порами Нидерландов и российскими портами на Балтике и договорились создавать им благоприятные условия.

Нидерландская сторона подчеркнула, что выравнивание тарифов российский железных дорог на Балтийский порты, а также открытие российских внутренних водных путей (ВВП) для иностранных судов являются важными шагами для либерализации транспортного рынка. В ходе 5 заседания МПК стороны обменялись мнениями о текущем и перспективном сотрудничестве в части транспортных проектов, финансируемых международными финансовыми институтами. Стороны обменялись мнениями о ходе реализации в России существующих транспортных проектов в России, финансируемых из Трастового фонда Нидерландов по транспорту и инфра-

структуре при ВБ и обозначили возможные перспективные проекты. В свете достигнутых совместных договоренностей в ходе Рабочей группы по транспорту МПК. Поставлен на контроль ТП РФ ход проработки необходимых организационных мероприятий для осуществления ряда инвестиционных совместных с РФ проектов, начало которых предполагается в 2004 г: проект по созданию в регионе С.Петербурга терминального комплекса для хранения и перевалки бумажной продукции грузов из портов С.Петербурга в порт Роттердама и обратно (объем инвестиций 600 тыс. евро); проект по строительству в Ленинградской обл. холодильного терминала для хранения и перевалки грузов в рамках транспортных перевозок между С.Петербургом и портами Нидерландов; проект по созданию Центра дистрибуции на в Ленинградской обл.

Связи с росбанками

По данным Банка России, Нидерланды занимают второе после Германии место по количеству инвестиций в банковский сектор РФ. На Голландию приходится около 12% всех источников инвестиций (Германия 25%, США – 9%, Франция – 9%, Австрия – 7%). Нидерландские банки и финансовые компании имеют на территории России три дочерние организации, являющиеся их 100% собственностью, половина российских банков имеют корреспондентские отношения с банками Нидерландов.

Среди действующих в России дочерних банков с участием нерезидентов в уставном капитале более 50% присутствуют три нидерландских банка, входящих в число наиболее крупных банков страны – «Рабобанк Интернешнл», «АБН АМРО Банк» и «ИНГ Банк».

Материнская банк. группа	Место в мире по капиталу 1 уровня	Дочерний банк в России
Rabobank International		Рабобанк
ABN AMRO Bank	22	АБН АМРО Банк
ING Bank	25	ИНГ Банк (Евразия)

Важное место на российском финансовом рынке продолжает занимать голландский «Рабобанк», являющийся одним из крупнейших европейских банков высшей категории надежности и имеющий кредитный рейтинг ААА. С 1997г. в России действует его представительство. Особое место в стратегии инвестиционной политики Рабобанка занимает российский сельскохозяйственный рынок. Представительство «Рабобанка» в России специализируется в финансировании продовольственных и сельскохозяйственных отраслей. Через «Рабобанк» в 2003г. осуществлялась программа ЕБРР по кредитованию предприятий российского АПК. В соответствии с подписанным в 2001г. между ЕБРР и Рабобанком соглашением, предприятиям АПК России на сельскохозяйственный сезон 2002-03гг. предоставлено 286 млн.долл. в качестве краткосрочных капиталовложений.

На российском финансовом рынке в 2003г. также продолжала активно работать входящая в Группу «Рабобанк» финансовая компания «Рабо Инвест», основным направлением деятельности которой является организация, управление и мониторинг за финансированием экспортных и торговых сделок с Россией.

В апр. 2003г. в представители «Рабобанка» приняли участие в работе торговой миссии Нидерландов в Краснодарский край. В рамках миссии в Ростове-на-Дону и Краснодаре состоялись их деловые встречи с представителями российской сельскохозяйственной отрасли.

Летом 2003г. делегация Российского некоммерческого партнерства «Фруктово-Овощной Альянс» (ФОА) по приглашению «Рабобанка» посетила Нидерланды с целью участия в Конференции «Производство и дистрибуция свежих овощей и фруктов». «Рабобанк» рассматривает возможности по реализации ряда совместных с ФОА проектов.

Из наиболее активных в Нидерландах российских банков можно отметить «Альфа-Банк», имеющий с 2001г. в Нидерландах дочерний банк – Амстердамский Торговый банк, через который «Альфа-Банк» осуществляет выпуск облигаций в иностранной валюте. Облигации выпускаются в виде сертификатов участия в кредите. Амстердамский Торговый банк осуществляет обслуживание интересов российского бизнеса за рубежом, зона его деятельности охватывает практически всю Западную Европу.

Активно сотрудничает с голландскими банковскими структурами российский «Внешторгбанк». В Амстердаме 8 дек. 2003г. в рамках работы Смешанной комиссии по экономическому сотрудничеству между Россией и Нидерландами состоялось подписание рамочного кредитного соглашения между «Внешторгбанком» и одним из крупнейших голландских банков АБН «Амробанк». Соглашение предусматривает открытие на «Внешторгбанк» кредитной линии в 100 млн. евро для финансирования контрактов на поставки в Россию промтоваров, услуг и технологий.

В рамках торгово-экономической миссии Нидерландов в Санкт-Петербург в сент. 2003г. прошел семинар по вопросам финансовых рынков, в котором приняло участие достаточно большое число финансовых структур с российской и голландской стороны. Подробный доклад был сделан представителем ИНГ в Москве.

В рамках 5 заседания МПК (8-9 дек. 2003г.) прошло заседание рабочей группы по финансам, на которой были рассмотрены вопросы текущей ситуации в банковском секторе и ход пенсионной реформы. По итогам работы группы был принят итоговый документ.

Связи с росагропромом

Российско-нидерландское сотрудничество в области сельского хозяйства осуществляется в соответствии с договоренностями, зафиксированными в совместном Меморандуме о взаимопонимании между министерством сельского хозяйства РФ и министерством сельского хозяйства, природопользования и рыболовства Нидерландов о сотрудничестве в области агропромышленного комплекса, который был подписан в марте 1998г. в Москве.

В 1997г. создана совместная межведомственная Рабочая группа по вопросам сельского хозяйства, осуществляющая свою деятельность в рамках Смешанной российско-нидерландской комиссии по экономическому сотрудничеству. В 2001-03гг. Рабочая группа сосредоточила свою деятельность на следующих направлениях:

Ветеринария. Сотрудничество в области ветеринарии между Россией и Нидерландами осуществляется в рамках межведомственного Соглашения о сотрудничестве в области ветеринарии, подписанного 2.10.1987г.

В развитие указанного соглашения и в целях упорядочения правил, регламентирующих ветеринарно-санитарный контроль при перевозках животноводческих грузов, предупреждения заноса, предотвращения распространения болезней животных и охраны здоровья людей, ветслужбами обеих стран согласованы и парафированы ветеринарные сертификаты на экспортируемые в Российскую Федерацию: говядину, разделанную говядину, происходящую из других стран ЕС; свинину и свиные субпродукты; мясо птицы; механически разделанную птицу и фарш для промышленной переработки; консервы, колбасы и другие виды готовых мясных изделий, прошедшие термическую обработку; молоко и молочные продукты, полученные от КРС; племенной КРС; сперму быков-производителей; эмбрионы КРС; корма животного происхождения.

В связи с нестабильной эпизоотической ситуацией по острозаразным болезням отгрузки из Нидерландов животноводческой продукции – бескостной говядины, свинины, мяса птицы осуществляется под контролем российских ветврачей, как и из других стран ЕС. С целью усиления контроля за происхождением мяса и его безопасностью от BSE проводятся мероприятия по совместным инспекторским проверкам мясоперерабатывающих предприятий Нидерландов, занимающихся производством бескостной говядины. Отгрузки указанной продукции осуществляются только с аттестованных предприятий. Вопросы о возможности ввоза племенного КРС решаются руководством минсельхоза России, Департаментом животноводства и племенного дела. Департаментом ветеринарии по каждому конкретному случаю.

Фитосанитарное регулирование. Экспорт посадочного материала и другой карантинной продукции из Нидерландов в Россию увеличивается. В основном, вся подкарантинная продукция соответствовала карантинным требованиям госинспекции по карантину растений РФ. Этому способствовали ежегодные встречи представителей карантинных служб обеих стран. В июле 2003г. в Краснодаре стороны подвели итоги первых результатов двустороннего сотрудничества по экспорту посадочного материала из Нидерландов в Россию в 2001-03гг. Основная задача сотрудничества заключается в исследовании последствий завоза растительной продукции в почве. Отмечено, что результаты свидетельствуют о выполнении сторонами условий и порядка проведения договоренностей.

За 2002-03гг. в партиях срезов живых цветов и горшечных растений для закрытого грунта Карантинной службой России неоднократно был обнаружен карантинный объект – западный калифорнийский цветочный трипс. В связи с этим, все партии указанной продукции будут сопровождаться реэкспортным сертификатом с указанием страны происхождения. По договоренности обеих карантинных служб регулярно происходит обмен соответствующей информацией.

Селекция и семеноводство. Продолжена работа в области сортоиспытания семян голландской селекции. В 2003г. поступило 60 заявок на включение в госреестр селекционных достижений, допущенных к использованию на территории России, а также в результате государственного сортоиспытания Госкомиссия включила в госреестр 36 сорта сельхозкультур (в 2002г. – 27 и 44 сортов). Голландские фирмы заявляют в России главным образом гибриды первого поколения, которые отличаются высоким качеством продукции, урожайностью к неблагоприятным условиям внешней среды, вредителям и болезням.

В 2003г. продолжена реализация совместного проекта ЕС между университетами Нидерландов и Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева ТЕМПУС «Магистрская программа по экономике». Цель проекта – изучение и внесение изменений подхода к системе высшего образования в России.

8 дек. 2003г. в рамках МПК состоялась встреча российско-нидерландской рабочей группы по сотрудничеству в области сельского хозяйства (г.Гаага). В работу группы вошли следующие мероприятия: посещение цветочного аукциона «Флора Холланд»; подписание Протокола V заседание российско-нидерландской рабочей группы в области сельского хозяйства. Основные вопросы: 1. содействие инвестициям и торговле; 2. ветеринарное регулирование; 3. фитосанитарное регулирование; 4. селекция и семеноводство; 5. сельскохозяйственная наука и образование; 6. программа технической помощи правительства Нидерландов в области сельского хозяйства РФ (PSO); посещение Университета г.Вагенингена, Исследовательского центра и института исследования растений.

На российском рынке успешно работает ряд крупных голландских агропромышленных компаний.

1. «Юнилевер» – с 1992г. является дистрибутором своей продукции на территории России: продтовары, моющие средства, предметы личной гигиены и специальные химсредства. Имеет свой филиал «ЮниРус» (г.Москва), в 1994г. приобрела контрольный пакет акций фабрики «Северное сияние» (г.Санкт-Петербург) и в 1998г. – ОАО «Московский маргариновый завод» (г.Москва).

2. «Пежа Интернешнл» – самое молодое голландское предприятие в России. Специализируется на экспорте голландского сельскохозяйственного и текстильного оборудования в Россию.

3. «Кампина» – занимает 12% рынка йогуртов в России. В 2003г. сделаны крупные дополнительные инвестиции в российское производство йогуртов.

4. «Хайникен» – в 2002г. приобрела пивоваренную компанию «Браво Интернешнл» в Санкт-Петербурге за 400 млн.долл., в 2003г. приступил к выпуску пива под собственной маркой.

5. «Сингента» – открыла в Туймазах (Башкирия) базу своей фирмы по реализации семян, удобрений, ядохимикатов.

6. «Нумико» – в г.Истра производит в течение ряда лет детское питание.

7. «Себеко» – голландская фермерская корпорация. С 2002г. является собственником Тимашевского сахарного комбината. В этот завод голландские инвесторы планируют вложить 1,5 млн.долл. Осенью 2003г. завод должен принять урожай свеклы, выращенный на полях Кинель-Черкасского и других районов области по голландским технологиям.

8. Nutricia – корпорация, имеющая статус мирового лидера на рынке детского и специализированного питания. Акции компании входят в число 25 наиболее котируемых акций на Амстердамской Фондовой Бирже. В 1996г. Nutricia открыла совместное предприятие с российским поставщиком детского питания фирмой «Нутритек» и инвести-

ровала средства в Истринский завод детского питания. Основная сфера деятельности Nutricia в России – производство и реализация заменителей грудного молока, включая специальные лечебные смеси, а также каш и фруктовых десертов. Широкой известностью пользуются такие торговые марки компании, как «Малыш», «Малютка», «Бебелак», «Нутрилон», «Топ-Топ», «Малышка». Предприятие является крупнейшим поставщиком высококачественных продуктов детского и специализированного питания в России.

Норвегия

Связи с Россией

Рост взаимного товарооборота. Его объем достиг рекордного за всю историю двусторонней торговли уровня 1,2 млрд.долл. и возрос по сравнению с 2002г. на 15,2%. Росэкспорт увеличился за этот период на 13,5% и составил 826,8 млн.долл. Его структура в 2003г. не изменилась. Исключение составляют такие крупные позиции как «рыба и морепродукты», доля которых снизилась с 20,8% в 2002г. до 11,7% в 2003г., «цветные металлы», доля которых повысилась с 39,9 % до 46,7% и «руды и отходы металлов», где произошло увеличение с 4,1% до 11,1%.

Основными статьями экспорта остаются цветные металлы (386,2 млн.долл.), рыба и морепродукты (97 млн.долл.), руды и отходы металлов (91,8 млн.долл.), химпродукты (61,6 млн.долл.), топливо, масла и электроэнергия (58,8 млн.долл.).

В росэкспорте в Норвегию сохраняется определенная нестабильность, о чем свидетельствует либо «взрывной» рост поставок по позициям «руды и отходы металлов» и «цветные металлы», либо достаточно существенное падение по таким товарам как «рыба и рыбопродукты» и «химпродукты».

Российско-норвежская торговля, в млн.долл.

Код СМТК		2002г.	2003г.	Изм., %
	Оборот	**1052,5**	**1212,0**	**+15,2**
	Экспорт	**728,7**	**826,8**	**+13,5**
0	Пищпродукты и живые животные	155,1	102,4	-34,0
03	Рыба и морепродукты	152,9	97,0	-36,5
2	Сырье непродовольственное	97,2	154,1	+55,3
24	Лесотовары	12,4	15,0	+20,7
27	Сырье для производства удобрений	45,0	42,1	-6,5
28	Руды и отходы металлов	29,7	91,8	+209,1
3	Топливо, масла и электроэнергия	71,1	58,8	-17,4
33	Нефть и нефтепродукты	61,1	37,3	-39
5	Химпродукты	59,1	61,6	+4,2
6	Сырье первично обработанное	317,8	417,5	+31,4
68	Цветные металлы	290,7	386,2	+32,8
7	Машины, оборуд., транспорт	21,58	23,7	+9,7
8	Различные готовые изделия	6,65	8,5	+27,4
	Импорт	**323,8**	**385,2**	**+19,0**
0	Пищпродукты и живые животные	226,0	272,0	+20,4
03	Рыба и морепродукты	224,5	270,5	+20,5
4	Масла и жиры растит. и животн.	5,14	8,2	+59,4
5	Химпродукты	14,3	11,0	-23,0
6	Сырье первично обработанное	21,1	28,7	+35,9
7	Машины, оборудование, транспорт	47,4	54,9	+15,9
8	Различные готовые изделия	8,53	7,5	-12,2

Подсчитано по:SSB, Manedsstatistikk over Utenrikshandelen, Nr 12. 2003 и 2002 Примечания: Курс норвежской кроны: за янв.- дек. 2003г. – 7,08 кроны за 1 долл.; за янв.- дек. 2002г. -7,97 кроны за 1 долл.

Импорт из Норвегии за 2003г. возрос на 19% и составил 385,2 млн.долл. Основными статьями импорта продолжают оставаться рыба и морепродукты (270,5 млн.долл.), машины и оборудование (54,9 млн.долл.), первично обработанное сырье (28,7 млн.долл.). В росимпорте обращает на себя внимание дальнейшее увеличение доли товарной группы «пищевые продукты» (99,4% – рыба и морепродукты) с 69% в 2002г. до 71% в 2003г., «сырье первично обработанное», удельный вес которых увеличился с 6,5% до 7,5 %, а также динамично растущий из года в год норвежский экспорт машин, оборудования и транспортных средств – 15,9%.

В российско-норвежской торговле особое место занимают поставки рыбы. Норвегия и Россия делят зоны промысла трески, пикши и мойвы в Баренцевом море. Тесное сотрудничество между двумя странами является необходимым условием для осуществления менеджмента данных рыбных ресурсов.

Сотрудничество в этой области базируется на ряде двусторонних соглашений, начало которым положили Соглашение от 11 апр. 1975г. и Соглашение от 15 окт. 1976г. о взаимном сотрудничестве в области рыболовства. Оба соглашения отражают необходимость регулирования рыбных запасов посредством квот, выделяемых каждой стране. Созданная совместная российско-норвежская комиссия на ежегодном заседании определяет величину разрешенного вылова для России, Норвегии и третьих стран.

На 2003г. Комиссия определила общую квоту для обеих стран в 395 тыс.т. трески. Однако из-за серьезной ситуации с запасами трески вдоль норвежского побережья, квота была уменьшена на 20 тыс.т., к чему Россия отнеслась с пониманием. Также были согласованы с Россией объемы вылова королевского краба.

В 2003г. наблюдался рост на 9% положительного сальдо в торговле с Норвегией с 404,9 до 441,6 млн.долл., что немаловажно с точки зрения поступления в Россию дополнительной валютной выручки. Позитивным моментом является то, что одновременно сохранилась тенденции к дальнейшей сбалансированности торговли, даже при росте положительного для России сальдо. Если соотношение стоимостных объемов росэкспорта к росимпорту составляло в начале нынешнего тысячелетия 4 к 1, то в 2002г. этот показатель составлял 2,25 к 1 , а в 2003г. – 2,14 к 1.

Узость норвежского внутреннего рынка и ограниченные производственные мощности (за исключением отдельных очень немногочисленных отраслей экономики) объективно препятствуют наращиванию вывоза сырья и полуфабрикатов. Усилились тенденции выноса производств за пределы Норвегии в связи с высоким по европейским меркам уровнем налогообложения, дороговизной рабочей силы, низкой конкурентоспособностью норвежских товаров и продукции, относительной удаленностью норвежских предприятий от рынка Европы. Это не позволяет делать ставку на серьезное увеличение поставок в Норвегию сырьевых товаров, в т.ч. для их последующей переработки норвежскими предприятиями.

Не всегда положительно влияет на развитие взаимной торговли известная зависимость хозяйств России и Норвегии друг от друга (поставки рыбы, леса, рудных концентратов, алюминия, удобрений, отдельных видов оборудования), вследствие которой негативные тенденции в экономике одной из стран отрицательно сказываются на двусторонних

внешнеэкономических связях. Объемы росэкспорта алюминия и рыбы являются определяющими для всего российско-норвежского товарооборота.

Решение проблемы дальнейшего развития торгово-экономических отношений возможно только за счет диверсификации. Рост возможен в сфере производства отдельных видов оборудования для освоения нефтегазовых ресурсов норвежского и российского континентального шельфа.

Изменение структуры росэкспорта в пользу машинно-технической и наукоемкой продукции возможно за счет дальнейшего развития промкооперации российских предприятий с норвежскими производителями (на основе создания совместных предприятий, что объективно предполагает расширение и инвестиционного сотрудничества), поставок в ее рамках на рынок Норвегии комплектующих и др. продукции с высокой степенью переработки, с высоким уровнем добавленной на российских предприятиях стоимости. Это относится к судостроению, включая строительство объектов и сооружений для освоения морских нефтегазовых месторождений. Важно отметить, что предприятиями российского северо-запада накоплен положительный опыт такого взаимодействия с норвежскими компаниями (ГМП «Звездочка», ГУП ПО «Севмашпредприятие»), Выборгский судостроительный завод, Балтийский завод, Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь».

Представители норвежских властей и деловых кругов считают, что назрела необходимость решить вопрос об улучшении доступа на рынок труда Норвегии российской рабочей силы и расширить ее использование в различных отраслях норвежского хозяйства. Допуск рабочей силы из России на северо-норвежские рыбоперерабатывающие предприятия уже практикуется, хотя до сих пор это делалось больше в качестве эксперимента. Для упорядочения этой практики планируется внесение поправок в норвежское законодательство, регулирующее вопросы привлечения иностранной рабочей силы.

В русле этой инициативы норвежцы полагают необходимым сделать системой обмен опытом между специалистами и организациями, в особенности в тех областях, которые представляют взаимный интерес, в области управления морскими природными ресурсами. Норвежские власти в качестве одного из основных направлений взаимодействия на Севере видят именно согласованное управление рыбными, нефтегазовыми и др. природными ресурсами, преследуя при этом цель, во-первых, расширения доступа к ним, а, во-вторых, использования жестких национальных экологических требований при их освоении.

В Норвегии исходят из того, что участие норвежских компаний в освоении месторождений нефти и газа на шельфе Баренцева моря, не должно зависеть только от собственной стратегии этих компаний. Этот сектор имеет для норвежцев особую национальную и международную значимость. Его развитие находится под влиянием происходящих в мире политических процессов и событий. Поэтому норвежские власти будут стремиться сохранить за собой возможность активно участвовать в них, расширяя диалог с российскими партнерами.

Норвегия заинтересована в усилении своей роли в международном энергетическом сотрудничестве. Исходя из географической, экологической и энергетической ситуации на севере Европы, она будет стремиться обеспечивать свои интересы в этой сфере, в т.ч. за счет расширения сотрудничества с Россией, поскольку ее электроэнергетический сектор становится в условиях либерализации привлекательнее для норвежских компаний. В этой области, полагают норвежцы, кроется солидный потенциал дальнейшего развития не только торгово-экономического, но и инвестиционного и технологического сотрудничества.

Норвежские власти работали и продолжают работать над улучшением сотрудничества с соответствующими российскими властями в сфере рыбного хозяйства, в т.ч. над тем, чтобы рыбные ресурсы использовались разумно, а рыбная отрасль устойчиво развивалась по обе стороны границы.

Инвестиции с РФ

ФГУП «Дальморнефтегеофизика» (ДМНГ) с норвежской компанией «Петролеум Гео Сервисиз» (ПГС) в 2003г. выполнили трехмерную сейсмическую съемку на Лопуховском блоке (север Сахалина), по контракту с Тюменской нефтяной компанией. Объем выполненных работ – 2300 кв.км. Геофизическое судно «Ориент Эксплорер», принадлежащее ДМНГ, выполняло по контракту с ПГС двухмерные и трехмерные сейсмические съемки в Юго-Восточной Азии.

ДМНГ продолжило сотрудничество с норвежской геофизической компанией TGS-Nopec. По контракту с ней геофизическое судно «Зефир I» провело сейсмические съемки в Мексиканском заливе и в Гренландии. Во II пол. 2003г. проведена подготовительная работа по организации в сезоне 2004г. мультиклиентской двухмерной сейсмической съемки на Сахалине. Компания TGS-Nopec планирует инвестировать в этот проект несколько млн.долл.

В фев. 2004г. «А-Прессен» планирует ввести в строй в г.Долгопрудный Московской обл. типографию с полноцветной печатью. Стоимость строительства – 12 млн.долл. (65% – «А-Прессен» и 35 % – «Проф Медиа», Москва). В перспективе концерн намеревается создать холдинговую компанию «Сентрал Принтинг Хаус», куда будут переданы для управления уже накопленные норвежские активы. Норвежская сторона понимает, что это может быть осуществимо только при реальном успехе «А-Прессен» в России в совместной работе с «Проф Медиа Принтинг Хаус».

Одним из крупнейших норвежских инвесторов является многоотраслевой концерн «Оркла», ряд компаний которого в течение многих лет активно работают на российском рынке, в т.ч. в рамках ведения совместной деятельности. В кондитерской промышленности концерн имеет 20% акций петербургской фабрики «Любимый край». Наиболее успешной и крупномасштабной является деятельность концерна в пивоваренной промышленности. Участие концерна «Оркла» в фирме «Болтик Бевереджиз Холдинг» (ББХ) обеспечивает ему участие в совместном производстве пива на заводе «Балтика».

Вопросы задолженности России перед Норвегией, в силу незначительных ее объемов по сравнению с др. странами-кредиторами России, не занимают значимого места в общем комплексе двусторонних торгово-экономических отношений. По данным Внешэкономбанка, общая сумма внешнего долга бывшего СССР перед Норвегией соста-

вляет 13,8 млн.долл. Из этой суммы: 13,67 млн.долл. – задолженность, урегулируемая в рамках соглашений с Парижским клубом, и 0,13 млн.долл. – коммерческая задолженность норвежским фирмам-поставщикам.

Эти вопросы не поднимались норвежской стороной на прошедшей в окт. 2003г. VII сессии Межправкомиссии.

Минфин России согласовал с норвежской стороной текст межправительственного Соглашения о реструктуризации платежных обязательств Российской федерации по внешнему долгу бывшего СССР перед Норвегией, которое подписано в фев. 2003г.

Важнейшим мероприятием стало проведение в окт. 2003 в Москве 7 заседания российско-норвежской Межправительственной комиссии по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству. Проведение сессии МПК было приурочено к визиту в Россию кронпринца Норвегии Хокона, который принял участие и выступил на официальном обеде по случаю завершения сессии и подписания ее итоговых документов, а также посетил северо-западные регионы России – наиболее активные участники двусторонней торговли.

26 нояб. 2003г. в Москве состоялось заседание «круглого стола» российских и норвежских бизнесменов, которое организовала Торгово-промышленная палата России. На этой деловой встрече были обсуждены возможности сотрудничества, в т.ч. инвестиционного, в области телекоммуникаций, информационных технологий и телемедицины.

Норвегия и Россия являются странами, находящихся на передовых рубежах в мире по добыче нефти и газа. Несмотря на то, что в этой области мы являемся конкурентами, не исключается возможность проведения совместных консультаций по вопросам ценообразования на нефть и газ и по объемам добычи этого сырья. В янв. 2004г. в Москве подписана Программы сотрудничества в области рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды между минэкономразвития России и министерством нефти и энергетики Норвегии.

Еще одним направлением развития сотрудничества является связь. Норвегия обладает передовыми технологиями в производстве оборудования и программного обеспечения, как для мобильной связи, так и спутниковых линий (компании «Теленур», «Нера», «Конгсберг Группен»), а также в производстве программ и систем для проведения видеоконференций (компания «Тандберг Телевижен», «Тандберг Дата»).

Целесообразно проработать вопрос тарификации транспортировки по российской территории сырья на экспорт, в частности лесоматериалов, с целью введении единого ж/д тарифа как для внутренних, так и для экспортных грузов. В конечном итоге это приведет к значительному росту российских экспортных поставок в Норвегию. Этот вопрос весьма актуален поскольку в 2003г. имели место случаи значительных поставок российского леса посредническими фирмами Эстонии и др. государств Балтии.

Вопросы повышения конкурентоспособности ростоваров целесообразно тесно увязывать с расширением инвестиционного и технологического сотрудничества. Присутствие на российском рынке иностранных производителей в качестве инвесторов позволяет намного эффективнее решать весь комплекс проблем, связанных со стандартизацией и сертификацией товаров, учитывать технологические и экологические требования, обеспечивая потенциальных российских экспортеров необходимым опытом для работы на рынке и повышая эффективность продвижения своей продукции.

Норвежские инвесторы, оценивая емкость и огромный потенциал российского рынка либерализацию внешнеторгового режима и улучшение инвестиционного климата в России, готовы вкладывать инвестиции в перспективные и важные для них отрасли. Они не всегда встречают поддержку инвестиционных проектов со стороны властных структур различных уровней. Особенно такая поддержка необходима со стороны региональных таможенных органов при растаможивании оборудования, в противном случае инвесторы готовы отказаться от своих планов развития совместного производства.

С тактической точки зрения целесообразно продолжать практику двусторонних консультаций или переговоров по различным аспектам российско-норвежского сотрудничества с целью учета и использования опыта построения взаимоотношений Норвегии с ЕС (в частности, при экспорте рыбы и рыбопродуктов, углеводородного сырья, металлов). Перспективным направлением расширения торгово-экономического сотрудничества может считаться пока еще совершенно неосвоенный российскими компаниями сектор госзакупок Норвегии.

Связи с регионами РФ

На 7 заседании Рабочей группы по экономическому сотрудничеству между северньми регионами России и Норвегии, состоявшемся 14 мая 2003г. в Киркенесе (Норвегия), были обсуждены текущие и перспективные вопросы регионального сотрудничества. Стороны отметили положительное развитие двусторонних экономических отношений между северными регионами двух стран и отметили положительное развитие таких отношений, особенно в области рыбного хозяйства, судостроения, таможенного сотрудничества. Наибольшее развитие получило сотрудничество между Северной Норвегией и Мурманской и Архангельской областями.

На заседании была заслушана информация о научных проектах сотрудничества в области рыболовства в зоне коллективного управления рыбными ресурсами, о реализуемых проектах сотрудничества по развитию рыбоперерабатывающих производств, а также инфраструктуры для поставок охлажденной рыбы в Санкт-Петербург и Москву.

Значительную роль в обеспечении эффективности сотрудничества на российском Северо-Западе играют отлаженные прямые контакты между администрациями российских областей и руководством северных норвежских губерний и коммун, а также представителями малого и среднего бизнеса. Возрастает значение крепнущих межличностных связей жителей приграничных районов, благодаря совместному с норвежцами обустройству приграничной инфраструктуры.

Сотрудничество Мурманской обл. с северными губерниями Норвегии. В апр. 2003г. отмечался 15-летний юбилей установления добрососедского сотрудничества между Мурманской обл. и норвеж-

ской губернией Финнмарк. В Норвегии в г.Вадсе находилась делегация области во главе с губернатором Ю.А.Евдокимовым. Были подписаны контракты на тестирование российских солнечных панелей на маяках в Финнмарке и Мурманске с заменой на российских маяках старых радиоизотопных термоэлектрических генераторов на радиационно-безопасные новые панели, на утилизацию упомянутых генераторов, а также на содействие российской компании «СевРАО» в реконструкции водоводов в контексте работ по улучшению ядерной и радиационной безопасности в Мурманской обл. в районе губы Андреева.

Губерния Финнмарк (непосредственно граничит с территорией России) активно лоббирует, в т.ч. в норвежском правительстве, расширение потенциала и сфер сотрудничества с российским Северо-Западом. Руководство Финнмарка в числе др. северных норвежских губерний представило свои соображения о взаимодействии на российском направлении временному норвежскому Комитету по вопросам Севера, созданному по инициативе МИД Норвегии. Весной 2004г. МИД на основе концептуального доклада Комитета с предложениями о политике на Севере подготовит сообщение правительства стортингу.

В контексте перспектив активизации нефте- и газодобычи на Севере, планов строительства в Мурманске нефтяного терминала и роста объема перевозок российских углеводородов вдоль норвежского побережья, в Финнмарке зародилась идея создания региональной российско-норвежской группы по вопросам нефтепромышленной деятельности и энергетической стратегии. Задача группы – обсуждение совместного участия в освоении ресурсов Арктического шельфа, включая экологические аспекты, изучение возможностей местного промышленного потенциала для его подключения к проектам. Практическим шагом со стороны норвежцев по созданию группы явилось проведение в мае 2003г. в Киркенесе российско-норвежской конференции «Деловое сотрудничество» с участием министра промышленности и торговли Норвегии А.Габриэльсена и губернатора Архангельской обл. А.А.Ефремова.

В янв. 2003г. в ходе церемонии с участием председателя правительства России М.М.Касьянова и премьер-министра Норвегии К.М.Бундевика состоялось открытие международного автомобильного пропускного пункта (МАПП) «Борисоглебский». В финансировании проекта принимала участие норвежская сторона.

В рамках развития прибрежного рыболовства и аквакультуры реализовывались следующие совместные проекты:

1. Товарное разведение атлантического лосося (семги) в Печенгском р-не (пос. Лиинахамари). Проектная мощность комплекса 25 тыс.т. рыбы в год. Главный участник проекта – российско-норвежская фирма ООО «Гиганте Печенга». Норвежскими партнерами вложено в проект 20 млн. крон. Первый «урожай» (300 т.) был собран в конце 2003г.

2. Обучение передовым технологиям в области рыбного хозяйства. Центральным элементом этого проекта являлась работа «Баренцева научно-образовательного рыбного центра», созданного в 2001г. на базе Мурманского государственного технического университета при участии администраций норвежских губерний Финнмарк и Нурдланд, а также ряда норвежских институтов. Среди новых перспективных направлений работы Центра – создание базы данных о российской и зарубежной деятельности в рыбной отрасли, инициирование и развитие совместных российско-норвежских исследований в области рыбного хозяйства.

3. Создание в Мурманске производства по заморозке свежего рыбного сырья. В Мурманске заморозкой свежеохлажденной рыбы, выловленной норвежскими промысловыми судами, занимается ОАО «Мурманский рыбокомбинат» В конце 2002г. на базе арендованных у комбината и модернизированных производственных площадей была создана российско-норвежская компания «Гиганте Мурманск», ориентированная на поставки норвежской и российской свежевыловленной рыбы для заморозки на заводе.

4. Развитие прибрежного промысла на Северо-Западе России, подготовка специалистов для рыбоводства и прибрежного промысла рыбы и морепродуктов. В рамках этих взаимосвязанных проектов планируется создать инвестиционный фонд, идет подготовка к осуществлению пилотного проекта в Мурманской обл. в рамках которого на основе норвежского опыта российские специалисты будут проходить обучение современным приемам и методам лова.

В сфере с/х производства в 2003г. было продолжено осуществление трехстороннего проекта «Увеличение кормопроизводства в Мурманской обл.» (помимо России и Норвегии в нем принимала участие Финляндия). Из Финляндии и Норвегии на безвозмездной основе осуществлялись поставки сортовых семян многолетних трав. В рамках «Баренц Агро Форума» на его заседании в фев. 2003г. в Мурманске с участием представителей России, Норвегии и Финляндии подписано соглашение о сотрудничестве по вопросам агропрома.

В Мурманске с участием североевропейских партнеров планируется осуществить реконструкцию очистных сооружений госпредприятия «Пригородный», тепличного комбината «Мурманский», в сфере оленеводства внедрять безотходную переработку оленьего сырья, в т.ч. для изготовления на его основе медпрепаратов.

Созданные при норвежском участии центры энергоэффективности в Мурманске и Кировске во взаимодействии с норвежской группой энергоэффективности (NEEG) участвовали в создании систем тепло- и электроснабжения в зданиях соцсферы. При финподдержке норвежского правительства осуществлялась программа по модернизации плавильного производства на комбинате «Печенганикель» с целью сокращению выбросов в атмосферу вредных веществ.

Среди значительного числа проектов, осуществлявшихся в 2003г. при финансировании норвежской стороной, можно выделить реконструкцию стационара областного противотуберкулезного диспансера в Мурманске, капремонт реабилитационного центра Кировского психоневрологического интерната, проект «Здоровые соседи. Больницы Мурманска и Киркенеса». В 2003г., как и в пред.гг., при содействии организации «Норвежская народная помощь» был организован летний отдых воспитанников Мончегорского дома-интерната для умственно отсталых детей.

При содействии норвежских партнеров немало интересного происходит в культурной сфере. Благодаря их участию в Мурманске 4г. назад был соз-

дан и успешно работает филармонический оркестр, осуществлен ряд совместных постановок. В 2004г. ожидается совместная постановка оперы П.И.Чайковского «Евгений Онегин». Плодотворно развивается сотрудничество библиотек, музеев, театров.

Сотрудничество Архангельской обл. с северными губерниями Норвегии. Участниками внешнеэкономической деятельности на норвежском направлении являются 30 предприятий и организаций области. Это рыболовные и транспортные компании, образовательные учреждения, больницы. С норвежской стороны сотрудничают 22 участника ВЭД. Наиболее активные из них «Поляр Мэритайм», «Норрус», «Сканнаутик», «Скутвик Требатер», «Кимек». В Архангельской обл. зарегистрированы 13 предприятий с участием норвежского капитала.

В сфере морского сотрудничества в регионе развивается международный транспортный проект «Архангельск-Киркенес Помор-Лайн», инициированный норвежским портом Киркенес и Архангельским морским торговым портом. Проект предусматривает сотрудничество и кооперацию двух северных портов как структуры транзита в едином направлении. Идеей проекта является организация фидерных перевозок экспортного металла и др. грузов из Архангельска на транзитный терминал в порту Киркенес судовыми партиями 15-20 тыс.т. для накопления. Затем, партиями 75 тыс.т. предполагается его отправка в порты Юго-Восточной Азии и Америки. Первоначально планируется перевозить продукцию российских меткомбинатов. В дальнейшем будет возможна перевозка др. грузов, как в прямом направлении Архангельск-Киркенес-Юговосточная Азия-Америка, так и в обратном направлении.

Было продолжено участие области в проекте «Северный морской коридор» с целью связать бассейн Северного моря с Баренцевым Евро-арктическим регионом для решения транспортных проблем и вопросов промразвития.

В контексте установившегося взаимодействия по вопросам нефтегазового сектора экономики, была начата реализация совместного проекта «Исследование сети поставщиков на Северо-Западе России». Этот проект предполагает создание региональной российской отрасли поставщиков товаров и услуг для обустройства и эксплуатации российских и норвежских нефтегазовых месторождений на шельфе Баренцева моря, используя в качестве примеров проекты по разработке норвежского шельфа и Штокмановского месторождения. Его инициатором выступил норвежский концерн Norsk Hydro при поддержке российской компании «Севморнефтегаз». Со стороны Архангельской обл. участвуют предприятия нефтяной, транспортной и строительной отраслей. Среди них крупнейшие компании «Севмаш», «Звездочка» и «Северное морское пароходство» (22 предприятия Архангельской обл.).

Архангельская обл., одна из первых в России, стала участвовать в решении проблем изменения климата и снижения выбросов парниковых газов. В 2003г. были проведены две международные научно-практические конференции по проблемам реализации механизмов Киотского протокола, собравшие 100 участников из 11 стран. Архангельская обл. получила статус пилотного региона по реализации проектов энергоэффективности и отработки механизмов Киотского протокола.

В сфере совместной работы по сохранению лесного фонда разработана специальная «Программа по лесному хозяйству». С 1996г. на территории Архангельской обл. идет реализация проекта «Лиственница» при участии Архангельского государственного технического университета и Общества лесоводов Хелгелавд губернии Нурдланд.

Сотрудничество Архангельской обл. с Норвегией традиционно осуществляется в области судостроения и рыбной промышленности. В Баренцевом регионе хорошо известна программа по строительству траулеров проекта 50010. В результате сотрудничества с норвежской фирмой «Кимек» на ФГУП «ГМП «Звездочка» спущены на воду два морозильных траулера – «Ягры» и «Архангельск». Проект строительства судов осуществляется в соответствии с программой «Возрождение рыболовного флота Архангельского региона» и предусматривает создание новой серии траулеров среднего класса, обеспечивающих высокую эффективность промысла и переработки рыбы. Траулеры дооснащаются в Киркенесе современным радио- и рыбопоисковым оборудованием. На стапелях ГМП «Звездочка» продолжается строительство еще трех траулеров. В рамках проекта предусматривается строительство 12 судов.

С 1994г. осуществляется проект сотрудничества между школой г.Варде, рядом норвежских рыбообрабатывающих предприятий и Архангельским морским рыбопромышленным колледжем в сфере подготовки и стажировки специалистов по обработке рыбы – «Интеграция рыбообрабатывающей отрасли Северного региона в мировой рынок через профессиональное обучение».

Благодаря финподдержке губернии Финнмарк стажировку прошли 15 преподавателей и 100 студентов и выпускников колледжа. После трехгодичной стажировки в Норвегии и получения норвежского диплома выпускники колледжа приобретают квалификацию специалистов международного класса и могут работать на современных предприятиях как в России, так и за рубежом. Решается вопрос о возможности получения стажерами высшего профессионального образования в университете г.Тромсе и др. вузах Норвегии.

В Архангельской обл. проект «Развитие прибрежного промысла на Северо-Западе России» предусматривает строительство судов прибрежного флота для местных рыбодобывающих предприятий на ОАО «Соломбальская судоверфь». Начата реализация пилотного проекта на территории Онежского и Приморского р-нов Архангельской обл.

Развивалось сотрудничество с северными губерниями Норвегии в области сельского хозяйства. Проект «Обучение и стажировка фермеров» стал отправной точкой развития взаимодействия между с/х предприятиями Архангельской обл. и губернией Трумс. С 1999г. в сотрудничестве с норвежской компанией «Агро Норд АС» в области на базе Холмогорской опытной станции действует проект «Производство семенного картофеля». В 2002г. в Архангельской обл. создано новое совместное предприятие «Агро-Потет», которое наряду с семенами картофеля производит семена многолетних трав на базе Котласской с/х опытной станции.

Развивается сотрудничество Архангельской обл. и Норвегии в сфере энергетики и энергосбережения. Совместно с норвежской группой NEEG

проведена обучающая программа для специалистов-энергетиков «Энергоаудит и финансовый инжиниринг». В рамках этой программы подготовлены и направлены в международные финучреждения для соискания финансирования 7 бизнес-планов энергосберегающих проектов. NEEG совместно со специалистами Архангельской обл. ведет разработку ряда перспективных проектов по замещению ископаемого топлива отходами деревообрабатывающей промышленности.

Сотрудничество Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. с Норвегией. У норвежцев усиливается интерес к сотрудничеству, основу которого заложило подписанное в 1995г. Соглашение о сотрудничестве между г.г.Осло и Санкт-Петербург. В СПб имеется 33 представительства норвежских компаний и компаний с норвежским капиталом.

Сотрудничество СПб с Норвегией осуществляется как на административном уровне, так и через непосредственные деловые контакты между частными фирмами. Провинция Телемарк предложила осуществить финансирование проекта «Предупреждение и профилактика заболеваний СПИ-Дом в тюрьмах Санкт-Петербурга». Предполагается использование биотехнологий и оборудования, разработанного компанией «Бионор», расположенной в губернии Телемарк.

На ряде встреч обсуждались направления сотрудничества между провинцией Акерсхюс и Санкт-Петербургом. Обсуждались пути установления сотрудничества между институтами, входящими в состав наукограда Лиллестрем и научными центрами Санкт-Петербурга.

Если ранее поставки осуществлялись, в основном Выборгским судостроительным заводом, то сегодня сотрудничество в области судостроения ведут также Прибалтийский завод «Янтарь», «Севмашпредприятие», МП «Звездочка», Балтийский завод и др. предприятия. Ежегодно российские заводы поставляют Норвегии 5-6 корпусов плавсредств с различной степенью насыщения. Продолжается совместное производство рыбопромысловых, спасательных и транспортных судов, плавучих средств освоения шельфа. Наиболее крупные программы – строительство траулеров и морских добывающих платформ.

Партнерами Выборгского судостроительного завода» в Норвегии являются компании: «ДОФ Индастри», «Фитьяр Меканиште Веркстед», «Хавьярд», «Берген Ярде». Партнерами «Прибалтийского завода «Янтарь» являются норвежские предприятия: «Умое Стеркодер», «Грин Риферс», «Вик Сандвик».

Сотрудничества заключается в том, что российские верфи выполняют определенную часть работ, как правило, строительство корпуса судна, др. часть, дооснащение судна необходимым оборудованием и системами, осуществляется норвежскими компаниями.

Важнейшим условием развития сотрудничества в области судостроения является решение вопроса финансирования проектов. Новым шагом в этой сфере явилось подписание в окт. 2003г. норвежской компанией «Экспортфинанс» и «Внешторгбанком» генсоглашения о предоставлении кредита российским компаниям в 50 млн. евро. В число этих компаний входит и Балтийский завод. Гарантии будут осуществляться норвежской организацией ГИЭК и «Внешторгбанком», исключая правительство России. Необходимо широкое привлечения норвежских фининститутов для кредитования совместных проектов в производстве машинно-технической продукции путем заключения подобных соглашений и создания условий для их выполнения.

Еще одним перспективным направлением кооперации и сотрудничества между российскими и норвежскими компаниями является сфера добычи нефти и газа на континентальном шельфе. Норвежские компании обладают уникальными технологиями и большим опытом работы в этой сфере, производят современное оборудование для нефтегазодобычи. Крупнейшие норвежские компании «Статойл», «Норск Гидро», «Акер Квернер» и др. уже работают в России не только в сфере добычи, но и в обустройстве месторождений. «Акер Квернер» участвует в строительстве платформы на месторождении «Сахалин 2».

На международной выставке Nor-Shipping 2003, которая состоялась в Норвегии 3-6 июня 2003г., отечественные предприятия принимали участие в составе единого российского павильона. Со своими стендами выступили Выборгский судостроительный завод. Балтийский завод. Брянский машиностроительный завод «Дизель», Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь» (Калининград), Российский морской регистр судоходства, Военно-морской салон Санкт-Петербурга.

Отдельная программа была подготовлена для делегации Санкт-Петербурга, возглавляемой вице-губернатором Санкт-Петербурга, председателем Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли С.Ю.Ветлугиным. Петербуржцы демонстрировали на выставке стенд Военно-морского салона.

В ходе выставки Nor-Shipping 2003 российские судоверфи сообщили о проделанной работе.

ОАО «Выборгский судостроительный завод».

– Строительство второй полупогружной буровой платформы типа «CS-50». Контракт вступил в силу летом 2003г., срок строительства – 15 мес. Группа норвежских инвесторов через «Ден норске Банк» предоставляет росбанку гарантию платежа по поставке платформы. Первая платформа была реализована на рынке США в начале 2003г., ориентировочная стоимость – 35 млн.долл.

– В кооперации с верфью «Хавьярд» ведется строительство корпуса высокоскоростного судна «спасатель» для обслуживания буровых платформ. Обсуждались следующие проекты: строительство 3 траулеров, 2 контейнеровозов, 2 судов «спасателей».

ОАО «Балтийский завод» продолжает работать с норвежским филиалом «Вяртсила», г.Хевик, обеспечивая его лопастями двигателей, оборот составляет 150 тыс.долл.

Российский морской регистр судоходства получил предварительные соглашения от представителей морских администраций СЕО классификационных обществ о заключении контрактов на типовые одобрения, также поступили обращения от фирм на выдачу типовых одобрений и сертификатов.

Обзор прессы

Отношения с Россией и СНГ

– 15 марта 2004г. Центральная экономическая газета Норвегии Dagens Naeringsliv, опубликовала статью, в которой продолжила освещение ситуации, сложившейся во взаимоотношениях между российскими властями и оператором мобильной

связи «Вымпелком», крупнейшим акционером которого (29%) является норвежский концерн мобильной связи «Теленур».

Как сообщает газета, «Вымпелком» сможет наконец «увидеть свет в конце тоннеля» в ближайшем будущем, после ухода с поста министра связи и информатизации РФ Л.Реймана. Российский президент В.Путин, говорится в статье, к удивлению многих понизил Л.Реймана до замминистра в том же ведомстве. Это явилось неожиданностью, поскольку, Рейман считался человеком из ближайшего окружения президента, его земляком из С.Петербурга. Он был даже бывшим шефом жены – Людмилы Путиной, ранее работавшей в компании «Телекоминвест», С.-Петербург.

«Телекоминвест» вместе со шведско-финской «ТелияСонера» контролирует третью по величине компанию мобильной связи «Мегафон» в России. Рейман в последние месяцы воевал с «Альфа-Групп», которую возглавляет финансовый олигарх М.Фридман. Причиной разгоревшейся войны, по мнению аналитиков из Москвы, явилось приобретение «Альфой» 25% акций «Мегафона». «Альфа-Групп» владеет одновременно 25% акций «Вымпелкома». Цель М.Фридмана – на слияние «Мегафона» и «Вымпелкома».

Это для «Телекоминвест» мало интересно. Одновременно аналитики считают, что Рейман продолжает иметь личную заинтересованность в «Телекоминвесте», независимо от того, подтверждается это или отрицается. Ныне действующие акционеры «Мегафона» во главе с «Телекоминвест» оспаривают покупку «Альфы» и отказываются передавать акции. Это дело в настоящее время находится на рассмотрении в суде. Наряду с минсвязи России, охоту на «Вымпелком» начали российские налоговые органы. По мнению аналитиков это дело имеет политическую подоплеку «с целью обуздания олигарха Фридмана».

Ссылаясь на Владимира Посталовского из Brunswick UMS газета информирует, что рынок будет позитивно реагировать на это политическое дело Реймана против «Вымпелкома». Алексей Яковитский из United Financial, считает, что понижение Реймана в целом позитивно скажется на секторе мобильной связи России.

Назначенный на пост министра транспорта и связи РФ Игорь Левитин является относительно «чистым листом» из металлургической отрасли. По мнению аналитиков, он не имеет личных интересов в телекоммуникационном секторе и оставит «Вымпелком» и других участников рынка связи в покое – резюмирует норвежская газета.

– 24 фев. 2004г. По сообщению центральной экономической газеты Норвегии Dagens Naeringsliv, судостроительная компания Havyard из г.Leirvik «прорвалась» на российский рынок. Эта судоверфь получила заказ на строительство двух ледоколов для использования в Баренцевом море. Общая стоимость сделки составляет 1 млрд. нор.крон.

Havyard, являющаяся частной компанией, принадлежащей семейству Сэвик, выиграла этот заказ в острой конкурентной борьбе с другой крупной судостроительной фирмой Норвегии Kverner Masa Yards. Заказчиком ледоколов является совместное предприятие ОАО «НК Роснефть» и РАО «Газпром» – «Севморнефтегаз». Как сообщает газета, первый из двух ледоколов будет спущен на воду в сент. 2005г. «Севморнефтегаз» имеет опцион на строительство аналогичного ледокола с поставкой в июле 2006г. Срок истечения опциона – лето текущего года. Директор по продажам Havyard Гиэр Йохан Бакке надеется, что «русские воспользуются этим правом».

Стоимость первого ледокола составляет 476 млн. нор. крон (68 млн.долл.). 300 млн. крон пойдет на приобретение оснастки, оплату услуг, главным образом от норвежских поставщиков. Российский рынок, говорится в статье, очень интересен для местных верфей и это один из сегментов, где норвежские компании продолжают быть конкурентоспособными.

Для Havyard, где занято 200 чел., заказ означает полную занятость на следующий год. Корпус будет построен за рубежом, но оснастка и доводка до готовности будет проведена в Норвегии. Ранее Havyard уже получал два судовых корпуса из российского Выборга, но это не означает, как подчеркивает газета, что Выборгу гарантирован заказ и на этот раз. Со слов Баке, в ближайшее время будет проведен тендер на строительство корпусов среди российских, румынских, польских и украинских судостроительных фирм.

Российскому заказчику – полугосударственной компании «Севморнефтегаз» было бы целесообразно обговорить с норвежской фирмой-поставщиком возможность заказа корпусов ледоколов на российских верфях, оказав, тем самым, весомое содействие в продвижении экспорта российского оборудования на норвежский рынок. Предложения на этот счет уже давались в янв. 2004г. во исполнение поручения руководства министерства. Для сравнения – частная компания «Лукойл» в аналогичной ситуации при заказе трех ледоколов в Норвегии договорилась в свое время с норвежцами строить корпуса для этих судов на «Адмиралтейских верфях» в г.С.-Петербурге.

– Госслужба радиационного контроля Норвегии критикует проводимую МИДом страны политику дальнейшего финансирования строительства под Мурманском установки для очистки жидких ядерных отходов. Договоренность о создании такого объекта мощностью 5 тыс.куб.м. в год была достигнута между Норвегией, США и Россией в 1994г. Первоначальная стоимость проекта оценивалась в 15 млн. норвежских крон. Обязательства по финансированию большей доли расходов по строительству приняли на себя Норвегия и США. Со временем первоначальная сумма расходов увеличивалась и составляет сейчас 34,5 млн. норвежских крон. Норвегия уже вложила в проект 23 млн. крон (3,3 млн.долл.). Несмотря на сомнения службы радиационного контроля, МИД Норвегии продолжает верить в проект, исполнение которого важно для обеих стран и послужит улучшению экологической обстановки на севере Европы.

– Министр нефти и энергетики Норвегии Э.Стеенснес посетил в янв. 2004г. с трехдневным визитом Россию, в ходе которого встретился с руководством минэкономразвития, минэнерго и минприроды России, представителями российских нефтяных компаний, принял участие в российско-норвежском семинаре по вопросам разработки нефтяных и газовых месторождений на континентальном шельфе. 28 янв. на его встрече с министром Г.О.Грефом были обсуждены вопросы двусторонних торгово-экономических отношений, состоялся обмен мнениями об инвестиционном климате в России, развитии нефтегазовых секторов обеих стран. На встрече состоялось подписание межведомственной Програм-

мы сотрудничества в области рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды.

– 25 янв. 2004г. Норвежский государственный нефтегазовый концерн «Статойл» вложит 4 млрд нор.крон (0,6 млрд.долл.) в сооружаемый нефтегазопровод из Каспийского моря через неспокойную Грузию в Джейхан (Турция), строительство которого находится в полном разгаре.

Как комментирует местная пресса, бархатная революция в Грузии происходит в то время, когда «Статойл» закачивает миллиардные вложения в эту страну. С 2005г. Грузия хочет стать важным транзитным звеном для «Статойла», добывающего нефть и газ в Каспийском море. Это территория, куда норвежский концерн вложил крупнейшие внешние инвестиции.

Строительство трубопровода из Баку в Турцию через грузинскую территорию началось в мае 2003г. Основным подрядчиком является «Бритиш Петролеум». Он несет ответственность за строительство обеих труб. Нефтепровод будет пущен в эксплуатацию с 2005г., а газопровод – год спустя. Доля «Статойл» в проекте составляет 8,71%. С 2006г. «Статоил» будет коммерческим оператором газопровода.

Отвечая на вопрос о возможности приостановки проекта в связи с ситуацией в Грузии представитель «Статойл» заявил о невозможности что-либо изменить. В то же время в концерне считают, что острой необходимости в этом нет. Грузия бедная страна и доходы от транзита пойдут ей только на пользу. К тому же контракт на строительство одобрен не президентом а парламентом Грузии. «Статойл» вложил громадные средства и в Азербайджан, где политическая стабильность ничуть не выше.

Собственная доля «Статойла» в нефтепроводе составляет 290 млн.долл. или 2 млрд. крон. Инвестиции в газопровод вложены примерно в том же объеме. 1760-км. нефтепровод будет иметь мощность 1 млн.бар. нефти в день, что составляет треть от общей норвежской нефтедобычи. Трубопровод будет проложен в тот же пункт на территории Турции, куда поступает и иракская нефть.

Помимо «Статойла», имеющего 8,71%, в проекте участвуют: BP – 32,6%, Socar – 25%, Unocal – 8,9%, Turkish Petroleum – 5,3%, Agip – 5%, Total – 5%, Itochu – 3,4%, Inpex – 2,5%, Delta Hess – 2,36%.

Пакистан

Связи с Россией

Правовой основой торгово-экономического сотрудничества России с Пакистаном является соглашение между правительствами от 20 апр. 1999г. Меняются подходы пакистанского руководства к вопросам сотрудничества с Россией. Причины таких положительных изменений связаны не только с политическими, но и с экономическими факторами.

Внешнеторговый оборот, на основании данных Федерального бюро статистики Пакистана (Federal Bureau of Statistics), в млн.долл.

	Оборот	Росэкспорт	Росимпорт	Сальдо
1998г.	55,55	37,36	18,19	19,17
1999г.	81,28	74,16	7,12	67,04
2000г.	75,74	70,50	5,24	65,26
2001г.	98,43	90,30	8,13	82,17
2002г.	99,76*	94,45*	5,31	89,14

(*) В объемах внешнеторгового оборота и экспорта 2002г. учтены поставки вертолетов – 36,6 млн., ремонт вертолетов – 0,1 млн.долл., ремонт доменной печи («Пакстил») – 0,6 млн.долл.

Объем внешнеторгового оборота России и Пакистана за последние 5 лет увеличился на 44,2 млн., экспорта на 57,1 млн., а объем российского импорта сократился на 12,9 млн.долл. Положительное сальдо имеет тенденцию к увеличению, где обозначен рост до 89,1 млн.долл. **Суммарный товарооборот России с Пакистаном в 2002г. составил 99,76 млн.долл.**, в т.ч. российский экспорт 94,45 млн. и импорт 5,31 млн.

По итогам 2002г. объем двухсторонней торговли превысил показатели 2001г. на 1,4%. Росэкспорт увеличился на 4,6%, а импорт снизился на 34,7%.

Россия сохраняет свои позиции на пакистанском рынке продукции химпрома и удобрений, целлюлозно-бумажных изделий, машин и оборудования, а также металлов и изделий. Объем поставки по указанным товарным группам занимает 35,4; 15,4; 4,1 и 3,1% или 58% в суммарном объеме российского экспорта в Пакистан. Основными товарными группами по импорту в 2002г. были текстиль и текстильные изделия, кожа и изделия, а также продукция химпрома, объем которых составил 34,5% от общего импорта.

Несколько лет подряд две трети объемов российского экспорта в Пакистан обеспечиваются за счет позиций сырьевой группы или продукции с незначительной степенью переработки. Российскими участниками внешнеторговых операций слабо используются возможности продвижения российского наукоемкого машинотехнического оборудования в пакистанские отрасли энергетики, нефтегазодобычи, разведки полезных ископаемых, производства и переработке с/х продукции, транспорта и строительства автодорог, текстильного производства, авиатехники, информационных технологий.

В 2002г. была отмечена предпосылка к дискриминации импорта в Пакистан медтоваров. В минздраве рассматривается вопрос по упорядочению системы ввоза в Пакистан медпрепаратов. Россия в списке разрешенных стран не числится.

В янв. 2002г. прибывшие в Пакистан делегации РКК «Энергия» и компании «Гео-Спектрум», провели презентацию возможностей российской стороны по участию в проекте «Паксат», одной из основных целей которого является создания пакистанской национальной системы спутниковой связи.

В нояб. 2002г. в г.Исламабаде состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании и сотрудничестве пакистанского правительства с российским ОАО «Газпром» по реализации проекта трансконтинентального трубопровода для перекачки природного газа из Ирана в Индию через территорию Пакистана. По условиям этого документа ОАО «Газпром» проведет предварительное исследование районов прокладки подводного газопровода по дну пакистанских территориальных вод. В ОАО «Газпром» (фирма «Зарубежнефтегаз») поступили предложения по участию в приватизации крупнейшей в Пакистане нефтегазовой компании Oil and Gas Development.

Широкомасштабное проникновение отечественных товаров на пакистанский рынок может произойти в случае усиления целенаправленной маркетинговой деятельности, обеспечения конкурентоспособных цен, сопоставимого качества поставляемой продукции, четкого выполнения условий и сроков поставки товаров и услуг. Следует ак-

тивнее идти на создание совместных предприятий в производстве машинотехнической и инженерной продукции, в развитии информационных технологий, в системе разведки и дальнейшей разработки газовых месторождений, в переработке нефти в нефтепродукты, в энергетике и в других отраслях народного хозяйства Пакистана.

Инвестиций из России в Пакистан нет. Отчасти это вызвано тем, что правительство страны предлагает сооружать многие объекты, средняя стоимость которых составляет 20-150 млн.долл., на условиях BOO (Build-Own-Operate) и BOOT (Build-Own-Operate-Transfer). Возникает вопрос о гарантиях возврата средств, особенно когда заказчиком выступает не федеральное правительство, а правительства провинций.

Поэтому основным партнером для российских инвесторов в Пакистане остаются негосударственные компании. Отсутствие двухсторонних соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения, а также межбанковских соглашений сдерживает развитие экономических отношений между нашими странами.

В Пакистане большинство тендеров проводится в ограниченные сроки, поэтому на первый план для участия в торгах выходит оперативность российских организаций. Отсутствие быстрого и полного ответа понимается как незаинтересованность или неготовность к участию в тендерных мероприятиях.

В 2002г. также была обеспечена поставка в Пакистан 9 новых транспортных вертолетов МИ-17 гражданской версии по контракту Улан-Удэнского авиазавода, заключенного в июне 2001г. Для завершения контракта предстоит поставить еще 3 новых вертолета в I кв. 2003г. Общая сумма контракта составляет 43,8 млн.долл. Новосибирский авиаремонтный завод в 2002г. обеспечил поставку 2 бывших в эксплуатации вертолетов МИ-17 и в I кв. 2003г. ожидается поставка еще 2 таких вертолетов.

Основным направлением деятельности ВО «Тяжпромэкспорт» было осуществление капремонта доменной печи №2. Представительство ВО «Тяжпромэкспорт» в Пакистане выполнило работу по и передаче заказчику техдокументации, а также спецификаций и графиков поставки оборудования. В 2002г. морским и воздушным транспортом было обеспечено 42 отгрузки общим весом 2584 т. на 3,7 млн.долл. Выполнен график работ по капремонту, где было задействовано 149 высококвалифицированных российских рабочих и специалистов ИТР.

ВО «Авиаэкспорт» работало над исполнением контракта с минобороны Пакистана, который был подписан 10 авг. 2002г. По данному контракту ВО «Авиаэкспорт» проводило работы по капремонту 2 вертолетов МИ-17 на ремзаводе № 503 г.Равалпинди. Сумма контракта составляет 1,4 млн.долл, и включает: обучение в России пакистанских специалистов; командирование в Пакистан 15 российских специалистов для оказания техпомощи при капремонте вертолетов; поставка запчастей и техдокументации.

Компания «Мосгидросталь» участвует совместно с пакистанским Управлением строительства в пограничных областях Frontier works organisation и компанией Engineering Kinetics в тендере на строительство высоконапорной ГЭС «Дубер Хвар».

Важным событием было проведение в сент. в г.Карачи международной выставки IDEAS 2002. Данное мероприятие проводилось при поддержке пакистанского правительства. В церемонии по открытию этой выставки принимал участие президент Пакистана П.Мушарраф. На выставке работали представители из России, Афганистана, Азербайджана, Бахрейна, ЦАР, КНР, Гвинеи, Египта, Франции, Германии, Гонконга, Индонезии, Италии, Иордании, Кении, Кувейта, Малайзии, Нигерии, Омана, Катара, Румынии, Сирии, Саудовской Аравии, Шри Ланки, Сенегала, Южной Кореи, Судана, Сингапура, Швейцарии, Таиланда, Нидерландов, Турции, Туркменистана, ОАЭ, Великобритании, Украины, Зимбабве.

По мнению организаторов выставки, наибольший интерес представила продукция зарубежных фирм из КНР, Великобритании, Франции, Германии, Италии, России, Украины и Южной Кореи. С российской стороны принимали участие Улан-Удэнский авиационный завод, Казанский вертолетный завод, «Росвертол» (г.Ростов-на-Дону) и Челябинский тракторный завод.

Местные деловые круги ожидают, что визит в фев. 2003г. президента П.Мушаррафа в Москву поможет ускорить процесс принятия взаимовыгодных решений в области двухсторонней торговли и инвестиций. Состоявшаяся летом 2002г. в Алма-Ате встреча президента Пакистана П.Мушаррафа и президента России В.В.Путина, в ходе которой генерал Мушарраф получил приглашение посетить с визитом РФ, стала поворотным пунктом в развитии российско-пакистанских отношений.

В качестве приоритетных направлений двустороннего экономического сотрудничества были определены такие области, как энергетика, металлургия, телекоммуникации и реализация ряда инфраструктурных проектов.

В связи с реализацией в Пакистане долгосрочной госпрограммы развития энергетического сектора и ориентации при этом на первоочередное сооружение гидроэнергетических объектов представляется возможным использовать многолетний опыт российских организаций в осуществлении подобных планов. Имеется заинтересованность в наращивании мощностей пакистанских АЭС (до 2 энергоблоков мощностью 600-1000 мвт.).

Подписанный в ходе визита Меморандум о взаимопонимании по вопросу участия российских организаций в модернизации металлургического комбината «Пакстил», сооруженного ВО «Тяжпромэкспорт», позволяет говорить о возможности долгосрочных экспортных заказов. В качестве одного из вариантов предлагалось просить Россию о предоставлении госкредита в 95 млн.долл., предусмотренный советско-пакистанским межправсоглашением от 1989г.

Одним из перспективных направлений двустороннего сотрудничества на ближайшие годы является проект развития Пакистаном системы спутниковой связи «Паксат». РКК «Энергия» принимала участие в подготовке предложений по реализации данного проекта, включая разработку и запуск нового космического аппарата на базе отечественного спутника «Ямал».

В 2001-02гг. произошла определенная стабилизация объемов российско-пакистанского товарооборота (на отметке 100 млн.долл. в год) при большом положительном сальдо в пользу России.

Это связано с тем, что пакистанские импортеры российских» удобрений, бумаги, металлопродукции и химтоваров определились с выбором российских поставщиков и работают с ними по долговременным контрактам. Суммарный российский экспорт по этим позициям составляет 60 млн.долл. и является постоянной составляющей товарооборота. Оставшаяся доля росэкспорта формируется преимущественно разовыми контрактами.

Перу

Торговля с Россией

В 2003г. объем товарооборота между Российской Федерацией и Республикой Перу вырос на 27% и составил 69678 тыс.долл. (54737,2 тыс.долл. в 2002г.). Экспорт российских товаров вырос на 46% и составил 52932 тыс.долл. (36162 тыс.долл.), а импорт уменьшился по сравнению с 2002г. на 9% и составил 16746 тыс.долл. (18375,2 тыс.долл.). Положительное сальдо торгового баланса составило 36189 тыс.долл. (17 786,8 тыс.долл.).

Рост российского экспорта в 2003г. во многом был вызван резко возросшими поставками продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, доля которых в общем объеме экспорта составила 29% – 15241 тыс.долл. (0,4% – 158 тыс.долл.). Зерновых культур (хлебных злаков) было продано на 15081 тыс.долл. Увеличение доли продтоваров в российском экспорте обусловлено высокими урожаями зерновых культур в России в 2001-2002 гг., а также тем фактом, что средняя цена на продукцию российского агропромышленного комплекса в 2003г. была на 5-10% ниже, чем у поставщиков из стран Северной и Южной Америки.

В 2003г. в экспорте России выросла доля минеральных продуктов (нефти), которая составила 20% – 10675 тыс.долл. (в 2002г. минеральные продукты не поставлялись). Экспорт нефти вызван общим увеличением импорта Перу продукции нефтяной отрасли в среднем на 30% по сравнению с 2002г.

В 2003г. с 43% (15684 тыс.долл.) до 13% (6742 тыс.долл.) сократилась доля металлов и изделий из них, что обусловлено жесткой антидемпинговой политикой проводимой перуанской стороной в отношении поставок российской металлопродукции.

В 2003г. с 6% – 2143 тыс.долл. до 1% – 609 тыс.долл. снизилась доля машин, оборудования и транспортных средств, что объясняется продолжающимся реформированием вооруженных сил Перу и отсутствием четкой регламентации процедуры проведения торгов и тендеров на ремонт и обслуживание эксплуатируемой в Перу вертолетной и самолетной техники гражданского назначения.

В 2003г. уменьшились с 6% – 2378,5 тыс.долл. до 0,4% – 266 тыс.долл. поставки целлюлозно-бумажных изделий. Сокращение объемов экспорта российскими предприятиями газетной бумаги и картона в Перу вызвано, в ряде случаев, отсутствием необходимых объемов или организацией поставок через посреднические компании и фирмы стран Западной Европы. За последние три года импорт перуанскими компаниями и фирмами целлюлозно-бумажных изделий не претерпел изменений (сумма импортных закупок составляет 50 млн.долл. ежегодно), но при этом импорт из Европы (Германия, Швеция, Франция) сократился на 30% за счет увеличения поставок из Бразилии, Чили, Колумбии и Венесуэлы.

С 43% до 36% сократилась доля продукции химической промышленности (удобрений) в российском экспорте, хотя общая сумма выросла на 22% – с 15546 тыс.долл. в 2002г. до 19089 тыс.долл. в 2003г. Причиной увеличения объемов российского экспорта удобрений является рост производства в с/х отрасли Перу и, как следствие, рост экспортных поставок продукции агропрома на 12%.

Основными товарами российского экспорта в 2003г. являлись: хлебные злаки – 15081 тыс.долл. (в 2002г. не поставлялись), удобрения – 18441 тыс.долл. (15069 тыс.долл.), топливо минеральное – 10675 (в 2002г. не поставлялось), черные металлы и изделия их них – 6411 тыс.долл. (15635 тыс.долл.), органические химические соединения – 301 тыс.долл. (160 тыс.долл.), бумага газетная и картон – 165 тыс.долл. (2 378 тыс.долл.), никель – 137 тыс.долл. (25 тыс.долл.), оборудование и механические устройства – 266 тыс.долл. (194 тыс.долл.), оптические аппараты – 216 тыс.долл. (182 тыс.долл.), спортивно-охотничье оружие и боеприпасы – 216 тыс.долл. (182 тыс.долл.).

Новыми товарами в российском экспорте в 2003г. стали: хлебные злаки -15081 тыс.долл., топливо минеральное – 10675 тыс.долл., незначительные поставки рыбы – 22 тыс.долл., клеи – 14 тыс.долл., химическое волокно (41 тыс.долл.), готовые корма для животных (1 тыс.долл.), бижутерия – 2 тыс.долл., медь -1 тыс.долл. В 2003г. также были оказаны услуги по ремонту вертолетной техники на 30 тыс.долл.

Импорт России из Перу уменьшился по сравнению с 2002г.м на 9% и составил 16746 тыс.долл. (18375,2 тыс.долл.). Сокращение общей суммы импортных закупок в 2003г. вызвано уменьшением на 30% доли продтоваров и с/х сырья: 10146 тыс.долл. В 2003г. против 14661,2 тыс.долл. в 2002г. Данное снижение обусловлено крайне высокими мировыми ценами на рыбную муку, которая является традиционным товаром российского импорта (2223 тыс.долл. в 2003г. против 14192 тыс.долл. в 2002г.). Средняя цена за тонну в дек. 2003г. составила 570-600 долл. (470-500 долл. в 2002г.). Одновременно с этим в 2003г. продолжались поставки рыбной муки через посреднические компании и фирмы стран Балтии (Литва, Латвия). Импорт рыбной муки вышеуказанными странами составил в 2003г. 12475 тыс.долл. Принимая во внимание ограниченные потребности данных стран в кормах для животных можно предположить, что большая часть перепродается российским компаниям.

В 2003г. возросли закупки свежемороженой рыбы с 323,2 тыс.долл. до 1020 тыс.долл. Новым товаром в российском импорте стал сахар – 6567 тыс.долл. В 2003г. с 19% до 34% увеличилась доля минеральных продуктов (концентраты цветных металлов). Импорт концентратов цинка и свинца составил 5728 тыс.долл. (3557 тыс.долл.).

Основными товарами импорта были: сахар – 6567 тыс.долл. (в 2002г. закупки сахара не производились), концентраты цветных металлов – 5 728 тыс.долл. (3557 тыс.долл.), рыбная мука – 2223 тыс.долл. (14192 тыс.долл.), рыба свежемороженая – 1020 тыс.долл. (323,2 тыс.долл.), шерсть овечья

– 303 тыс.долл. (в 2002г. закупки не производились), изделия из золота и серебра – 282 тыс.долл. (в 2002г. закупки не производились).

Новыми товарами в российском импорте были: сахар – 6567 тыс.долл., шерсть овечья – 303 тыс.долл., изделия из золота и серебра – 282 тыс.долл., незначительные закупки мандаринов – 33 тыс.долл., хлебных злаков – 116 тыс.долл., готовых продуктов из рыбы – 70 тыс.долл., какао – 38 тыс.долл., печатных изданий – 23 тыс.долл., растительных и химических волокон – 27 тыс.долл., мебель – 13,5 тыс.долл. и др.

Сотрудничество с Россией отвечает интересам Перу. По результатам 2002-03гг. 28% общего объема экспорта и 32% импорта приходится на страны Северной Америки, 21% и 8% соответственно на страны ЕС и 12% экспорта и 18% импорта на страны Азии. Правительство Перу видит в России огромный рынок сбыта для товаров нетрадиционного экспорта (сельскохозяйственная продукция, текстильные изделия, химические товары, продукция металлообрабатывающей промышленности и рыбной отрасли) и потенциального инвестора. Перуанская сторона неоднократно высказывала интерес в возобновлении переговорного процесса с целью заключения Торгового соглашения между нашими странами.

Товарооборот России с Перу имеет определенные стабильные составляющие, что связано с постоянной потребностью экономики Перу в таких товарах, как топливо минеральное, удобрения, бумага и картон, металлопрокат. Российский импорт также имеет подобные составляющие, так как экономике России на регулярной основе необходимы концентраты цветных металлов, сахар, рыбная мука, различные виды рыбы. Взаимная торговля характеризуется значительной долей участия посреднических фирм и компаний из третьих стран, что неизбежно влечет за собой рост конечной стоимости товара и снижение его конкурентоспособности на рынке.

Продолжалась работа по вопросу присоединения России к ВТО (Перу является членом рабочей группы по присоединению России к этой организации). В 2000г. начаты российско-перуанские переговоры по доступу товаров на рынки наших стран. Наблюдается совпадение позиций сторон по большинству товаров. Перуанская сторона настаивает на нулевых импортных пошлинах на следующие товары: цитрусовые, смолы, бальзамы, экстракты, руды и концентраты цветных металлов и изделия из них, струнные музыкальные инструменты. Учитывая достаточно высокую степень конструктивизма в подходе Перу к переговорам с Россией по доступу товаров на рынок, можно ожидать подписание двустороннего Протокола в ходе очередного заседания Рабочей группы по присоединению России к ВТО.

Тендеры с участием РФ

Информация по торгам и тендерам, намеченным к проведению на территории Перу в 2003г.: строительство линии электропередач «под ключ» Юнкан-Качуамайо; передача в концессию медного месторождения Мичикилай (запасы – 544 млн.т., содержание меди – 0,69 гр. на т.); строительство автомагистрали Пативилка-Конокоча-Ураз-Карас, реконструкция дороги Пативилка-Касма-Трихильо, подъезды к портам Салавери и Чимботе; строительство автомагистрали между гг. Пиура и Суйана (37 км.), объездных дорог, восстановление магистрали Пайта-Суйана, подъезды к г.Талара, Пуэрто Рисарро, аэропорту г.Тумбес; передача в концессию региональных предприятий по распределению электроэнергии; передача в концессию сроком на 30 лет гидроэлектростанции мощностью 130 мвт. Срок завершения строительства – июль 2005г.; передача в концессию месторождения фосфатов «Байовар» (исследованные запасы – 816 млн.т., неподтвержденные запасы – 10.000 тыс.т.); закупка системы радиовещания сигнала 80S; закупка многоканальной цифровой системы хранения и воспроизведения информации; закупка оборудования TX/RX VHF 50W; строительство, сдача в эксплуатацию и передача в концессию ирригационного проекта «Ольмос». Предполагает завершение строительства туннеля через Кордильеры, который соединит р. Уанкабамба с Тихоокеанским побережьем Перу; обеспечение доступа в интернет 900 районных центров в 24 Департаментах. Из всех вышеперечисленных торгов российские компании приняли участие только в четырех из них.

Челябинский радиозавод «Полет» принял участие в торгах на поставку аэродромного радионавигационного оборудования (системы радиоподдержки для аэронавигации, многоканальной системы цифровой записи-воспроизведения). Данные торги проводились под контролем и при частичном финансировании Комиссии ООН по Латинской Америке. В связи с непредставлением компанией «Полет» в указанный в тендерной документации срок необходимых финансовых документов вышеуказанная российская компания была снята с тендера.

В сент. 2003г. «Космоэкспорт» предпринял попытку участия в торгах на создание спутниковой системы слежения за судами рыболовного флота Перу. Согласно условиям тендерной документации участвующие в тендере компании должны были провести демонстрационные показы планируемого к продаже оборудования. Несмотря на содержащиеся в тендерной документации технические требования к навигационному оборудованию, привезенные российские образцы не смогли установить связь со спутником в связи с тем, что были рассчитаны на стандарт передачи данных GSM-900-1800, тогда как в Перу действует стандарт GSM-1900. Помимо этого не обязательным, но существенным условием была работа оборудования на основе собственной спутниковой группировки. В настоящее время российская система «Глонасс» не осуществляет полного покрытия территории Перу и двухсотмильной прибрежной зоны. По вышеуказанным причинам российская компания была снята с тендера.

В 2003г. по линии ФГУП «Рособоронэкспорт» были выиграны торги на капитальный ремонт двигателя и ротора хвостового винта на 413 тыс.долл. и торги на поставку запчастей для вертолета МИ-17 ВВС Перу. Реализация данных контрактов запланирована на 2004г.

Говоря о причинах отказа ряда российских предприятий принять участие в проводимых в Перу торгах, следует отметить определенную сложность проведения подобного анализа, так как в большинстве случаев направляемые в адрес рос-

сийских предприятий документы остаются без ответа. Среди возможных причин следует выделить следующие:

– ряд тендеров на строительство промышленных объектов проводится на условиях последующей передачи на длительный срок в концессию, что подразумевает осуществление российской стороной полного комплекса работ за счет собственных средств;

– отсутствие необходимого оборудования и технологий;

– техническая сложность проектов, что повлечет дополнительные финансовые расходы;

– опасение проиграть торги в связи с конкуренцией с крупными компаниями США и Западной Европы, уже работающими на рынке Перу и обладающими большими возможностями и финансовыми средствами для лоббирования своих интересов;

– сжатые сроки подачи тендерной документации. Однако, здесь следует отметить, что если сумма проекта значительна, то в большинстве случаев данные сроки возможно продлить. Перуанская сторона заинтересована в привлечении широкого круга участников и в этой связи с пониманием относится к возникающим у российской стороны сложностям, таким как необходимость дополнительного времени на пересылку документов, их перевод, легализацию;

– необходимость осуществления финансовых расходов, связанных с организацией визита специалистов, проведение технического освидетельствования, осуществлением переводов и т.д., без каких-либо гарантий на положительный результат;

– в области ремонта самолетной и вертолетной техники российского производства, эксплуатируемой в Перу, одной из причин является низкие ценовые характеристики проводимых тендеров. Ориентировочные цены, указанные организаторами тендеров, создают неверное представление о стоимости услуг по капитальному ремонту. Цена, которой оперирует заказчик, формируется на основе коммерческих предложений, полученных от различных российских и украинских авиаремонтных предприятий, в т.ч. неформальных, и не учитывает стоимостных показателей от разработчика. Из-за различности подходов к ценовой политике конкурирование «Рособоронэкспорта» с национальными и иностранными фирмами не может привести к победе на тендерах;

– отсутствие опыта работы на рынках стран Латинской Америки; нестабильное финансовое положение российских предприятий и неразвитость кредитной системы в России; отсутствие системы господдержки.

Выставки с участием РФ

В нояб. 2003г. в Перу впервые была проведена международная выставка-ярмарка «Экспо-Песка». Выставка проводилась в рамках реализации национальной программы по развитию рыболовства и аквакультуры. В ней приняло участие более 70 иностранных компаний, специализирующихся на добыче и переработке рыбных ресурсов, строительстве рыбопромысловых судов, производстве промыслового и холодильного оборудования. С российской стороны приняла участие российская компания ООО «Фабрика холода», которая представляла холодильные установки для заморозки рыбы в брикетах. Данной компанией были подписаны протоколы о намерениях с Институтом рыбной промышленности Перу и перуанской судостроительной фирмой «Астильерос».

В рамках реализуемой правительством Перу программы по развитию диверсификации экспорта в 2003г. была проведена выставки «Перу Экспорт». С российской стороны в ней приняла участие компания «Элитное золото». Данная компания вот уже более года реализует через свои магазины в г.Москва и г.Самара продукцию компании «Камуссо», которая специализируется на производстве серебряных украшений и столового серебра. В 2003г. было поставлено серебряных изделий на 200 тыс.долл. В ходе участия в выставке представители компании «Элитное золото» продлили срок действия соглашения о сотрудничестве на один год, посетили ряд других производств серебряных и золотых изделий. Департамент драгметаллов минфина РФ подтвердил свое участие в Симпозиуме по золотодобыче, который пройдет в г.Лима в мае 2004г. В данном Симпозиуме намерены принять участие крупнейшие мировые компании, работающие в области разведки и добычи золота.

В 2003г. на базе «Росзарубежцентра» была организована выставка-презентация отечественных технологий и средств защиты информации, выпускаемых предприятиями-лицензиатами ФАПСИ РФ. Представленная продукция получила высокую оценку перуанских специалистов.

В 2003г. проводилась работа по организации широкого российского участия в проводимой каждые два года Международной тихоокеанской ярмарке. Ярмарка была включена в перечень мероприятий за рубежом в 2003г., на которых планируется организация российских экспозиций, частично финансируемых за счет средств федерального бюджета.

Результатом данной работы стало участие в Международной тихоокеанской ярмарке следующих российских компаний: ФГУП ПО «Уральский оптико-механический завод», ООО «Равсак», ЗАО «Раскат», ОАО «Электростальский завод тяжелого машиностроения», ОАО «Рудгормаш», ОАО «Кыштымское Машиностроительное объединение». Торговый Дом завода «Прогресс», ОАО «Большевик», «Негус Экспо», ООО «ИнКонэкт», ФГУНПП «Аэрогеофизика», ОАО «Редуктор-ПМ», ФГУП «Машиностроительный завод им. Ф.Э.Дзержинского», ООО ТД «Пермские инструменты для леса», ОАО «Промтрактор-Инвест», ОАО «Промтрактор», ОАО «Улан-удэнский авиационный завод», ОАО «Онежский тракторный завод», ОАО «Научно-исследовательский институт стали», Научно-производственное объединение «Гидромаш», Научно-исследовательский машиностроительный институт, ФГУП «Рособоронэкспорт», ФГУП «Научно-исследовательский институт текстильных материалов», НПО «Гидромаш», «СовГеоИнфо», ЗАО «Прочность», ООО «Информтехнология», Рязанский станкостроительный завод, ООО «РусавтоГАЗ».

Основными разделами российской экспозиции являлись: прогрессивные технологии, материалы, инструменты и оборудование; изделия энергетического и транспортного машиностроения; технологии и изделия автомобильной промышленности; оптико-электронные и контрольно-измерительные приборы; металлообработка и литейное

производство; металлообрабатывающие станки; медтехника, химия, биотехнология; экологические системы энергосбережения.

Единая российская экспозиция занимала отдельный павильон площадью 650 кв.м. В павильоне России были представлены 40 российских компаний. Большая часть принявших участие в Международной Тихоокеанской ярмарке российских компаний была представлена Генеральными Директорами или их Заместителями. Общее количество членов российской делегации на выставке составило 70 чел.

Большая часть экспонатов представляла собой натурные образцы и действующее оборудование: автомобили «Газ», образцы машинно-технической продукции, изделия конверсионной промышленности, представленные ФГУП «Рособоронэкспорт», широкая гамма запасных частей к автомобилям марки «Ваз». Особый интерес с перуанской стороны был проявлен в отношении возможных закупок запасных частей к ранее поставленным российским машинам и оборудованию (оборудование горнодобывающей промышленности, с/х машинам, химической и нефте- и газодобывающей промышленности).

По ряду представленной на выставке изделий были заключены контракты на продажу или поставку подобной продукции на рынок Перу и рынки других латиноамериканских стран (автомобили «Газель», токарный металлообрабатывающий станок, запчасти к автомобилям «Ваз», теодолиты)

В течение работы выставки российскими компаниями были подписаны ряд контрактов и достигнуты следующие договоренности:

1. НПО «Прочность». Проведены переговоры с представителями компании «Асерос Арекипа». Достигнута договоренность о подготовке российским научно-производственным объединением технического предложения на поставку оборудования по утилизации отходов (железосодержащая пыль).

2. «Рудгормаш». Подписан Протокол о намерениях с компанией «Минертек» в отношении возможной закупки пробной партии оборудования для горнодобывающей промышленности, по запросу компании «Каблесентро» подготовлена и передана документация на гидравлический пресс для обработки стальных тросов. Представители «Рудгормаш» провели переговоры с властями региона Ламбайеке на предмет осуществления ремонта и поставки запчастей для бурового оборудования.

3. Рязанский станкостроительный завод. Подписано агентское соглашение с компанией «Реимпорекс», заключен контракт с компанией «Коеса» на продажу токарного металлообрабатывающего станка в Венесуэлу.

4. «РусАвтоГаз». Подписано Соглашение о намерениях с компанией «Камтер Экспорт», заключили контракт на продажу двух выставочных образцов в Эквадор.

5. ФГУП НИИ «Текстильные материалы» В ходе пребывания в г.Лима были организованы встречи с компаниями-производителями и импортерами раневых покрытий, а также с руководителями соответствующих департаментов минздрава с целью передачи комплекта нормативно-технической документации и образцов изделий. Проведены переговоры относительно возможности проведения клинических испытаний в одном из военных госпиталей Перу с последующей регистрацией материалов и оформлением разрешения на их использование в клинической практике.

6. ФГУП «Уральский оптико-механический завод». Заключен контракт на 50 тыс.долл. на продажу представленных на выставке теодолитов с компанией «Глобализасион». Выявлен интерес со стороны ряда перуанских компаний к производимым ФГУП «Уральский оптико-механический завод» хирургическим лампам и оборудованию для родильных отделений («Электромедика Перуана»), биноклями и оптическим прицелам для автоматического оружия («Армак»).

7. ГНПП «Геофизика». Была организована встреча с государственной перуанской компанией «ПеруПетро», которая осуществляет обработку всей технической информации, получаемой в процессе разведки и разработки месторождений в Перу. Руководство компании «ПеруПетро» выразило заинтересованность в налаживании совместной работы на перуанском рынке.

8. ООО «Онежский тракторный завод». Представителем завода был подписан Протокол о намерениях с перуанской фирмой «Групо Англо Перуана» с целью налаживания поставки запчастей к эксплуатируемой в Перу тракторной технике в 2004-05гг.

9. «Пермские моторы». Достигнута договоренность с компанией «Перу Аэр Сервис» о совместном участии в тендерах на ремонт и модернизацию редукторов к ранее поставленной технике.

Участие российских компаний в Международной тихоокеанской ярмарке можно характеризовать как успешное. Впервые после 12-летнего перерыва Российская Федерация приняла участие в ведущей ярмарке Перу с единой экспозицией. Представляется целесообразным включить данное мероприятие в список ярмарок частично финансируемых за счет средств госбюджета в 2005г.

В марте 2003г. в Перу впервые проходило заседание Делового консультативного совета Форума «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС). Деловой консультативный совет, в который входят по три представителя бизнеса от каждой страны, назначаемые главами государств, выражает интересы предпринимательских кругов стран-членов АТЭС. Основной задачей данного органа является выработка рекомендаций с целью устранения торговых барьеров в торговле между странами. С российской стороны в заседании приняли участие вице-президент «Ростелеком» А.Вышлов, руководитель департамента международного сотрудничества ОАО «Газпром» М.Потапов и старший советник Управления азиатских проблем М.Пименов. Отчет о заседании Делового консультативного совета и соответствующие рекомендации были переданы главам государств-членов АТЭС в окт. 2003г. в Таиланде.

Технологии из РФ

В 2003г. наблюдался определенный интерес российских компаний к перуанскому рынку воздушных перевозок. Российская компания «Авиакомпания «Сокол» заключила контракт аренды вертолетов МИ-8Т с перуанской авиакомпанией «Авиасьон, Репарасьон и Транспорте». Сейчас идет подготовка необходимых для импорта в Перу документов. Планируется, что в 2004г., после прохождения необходимой процедуры сертификации, компания приступит к работе.

На рынке Перу работают две российские компании: «Хеликомптерос дель Сур» (является совместным предприятием) и «Енисейский Меридиан». Компания «Хеликоптерос дель Сур» эксплуатирует 2 вертолета МИ-8 и 1 вертолет МИ-17. Все вертолеты находятся в работающем состоянии, однако, требуют продления ресурса. В собственности компании «Енисейский Меридиан» находятся самолет ЯК-40 (по контракту аренды находится в Боливии, не летает, требует продления ресурса), вертолет МИ-8 (находится в аренде у компании «Эли Такси-сукурсаль Перу», не летает, требует продление ресурса), вертолет МИ-8АМТ (находится в аренде у компании «Элика дель Ориенте», не летает, требует продление ресурса).

В Перу работает большое количество иностранных компаний в нефтегазовом секторе и горнорудной промышленности. Многие из них имеют объекты в труднодоступных районах сельвы и Анд, куда затруднена доставка оборудования и персонала. Принимая во внимание тот факт, что большая часть техники, эксплуатируемая перуанскими компаниями, в т.ч. российского производства, находится в неудовлетворительном состоянии, ощущается постоянная нехватка услуг по перевозке вертолетами. Российские вертолеты хорошо известны в Перу, имеют хорошую репутацию, перуанские техники и пилоты имеют опыт эксплуатации и работы с ними. Российские вертолеты полностью отвечают местным требованиям, прежде всего по грузоподъемности, возможности перевозить грузы на внешней подвеске, высотному потолку, что очень важно в связи с потребностью преодоления горных перевалов. В ряде случаев российская техника находится вне конкуренции. В пользу вертолетов российского производства служит ценовая составляющая: стоимость часа полета вертолета на рынке Перу колеблется от 1200 долл. до 1700 долл. США, в то время как себестоимость часа эксплуатации самого распространенного вертолета МИ-8 составляет 700-800 долл. Вышеуказанные причины дают основание предположить, что при разумном подходе к техническому обслуживанию, российские компании имеют хорошие перспективы работы на рынке авиационных перевозок Перу.

В 2003г. изучалась возможность создания совместного предприятия в области добычи золота с российской компанией ООО «Агентство новых технологий». Данная компания является разработчиком новой технологии, которая позволяет значительно увеличить процент выработки ценных металлов из породы (до 95%), при соблюдении всех экологических норм и сокращении трудовых затрат. Оборудование рассчитано на круглосуточную работу, обслуживается 3 техниками. Данная технология прошла все необходимые испытания, сертифицирована.

Несмотря на очевидную выгодность применения данной технологии, особенно в Перу, где до сих пор на многих шахтах используется ртуть для выделения золота, практические результаты не были достигнуты по следующим причинам:

– крайняя сложность эксплуатации в труднодоступных районах сельвы. Основной проблемой является транспортировкой – вес составляет 40 т.;

– невозможность добывать необходимого количества руды в сутки. Рентабельность достигается при средней норме переработки 50 т. в час;

– сложное финансовое положение большинства шахт. Большие долги перед рабочими создают опасность, что после поставки оборудования будет предпринята попытка реализовать его в счет погашения задолженности. Начатое в этом случае судебное расследование может длиться до 5 лет. При этом все работы будут заморожены, оборудование помещено под арест. Даже в случае положительного для российской стороны решения дальнейшая его эксплуатация будет невозможна;

– отсутствие ясности с собственником ряда шахт. Зачастую акции компаний рассредоточены на мелкие доли между большим количеством акционеров. В данном случае, согласно перуанскому законодательству, по иску любого акционера, даже если его совокупная доля не превышает одного процента, работы могут быть остановлены. Основание для иска могут быть самые разные, начиная от требования увеличить долю выплаты по акциям и заканчивая проведение финансовой проверки деятельности;

– отсутствие развитой инфраструктуры. Основной проблемой является необходимость подачи высокого напряжения и обеспечения доступа к воде; низкая квалификация рабочей силы.

В этой связи представляет интерес подход компании ООО «Омрания Менеджмент», работающей в сотрудничестве с ВНИИ «Зарубежгеология». Компания ООО «Омрания Менеджмент» имеет опыт работы в ряде африканских стран, вот еже более десяти лет ведет разработку месторождений в Монголии. Представители ВНИИ «Зарубежгеология» в течение двух месяцев находились в Перу. За это время были взяты образцы грунта в районе Мадре де Диос на юго-востоке Перу, проведены переговоры с рядом компаний на предмет закупки необходимого оборудования, получены законодательные акты в области горнодобычи, особого законодательного режима районов Амазонии, природоохранного и водного законодательства, проведены переговоры с представителями органов исполнительной власти и местного самоуправления. В случае если содержание золота в образцах грунта будет достаточным для его рентабельной разработки, данная компания планирует заключить долгосрочный договор аренды земельных участков с органами местного самоуправления с правом проводить геологоразведочные работы. Результаты лабораторных анализов будут готовы в 2004г. Ожидается, что к середине 2004г. будет принято решение о целесообразности начала работ.

В 2003г. было оказано содействие в работе делегации завода им.Хруничева, специалисты которого осуществили монтаж, наладку и пуск в эксплуатацию ранее проданной барокамеры. Работа специалистов получила высокую оценку руководства частной косметологической клиники «Хувенсиа». Была организована пресс-конференция, где присутствовали представители ведущих клиник и больниц Перу. Продажа данной барокамеры была осуществлена в 2002г. через компанию «Электромедика Перуана». Можно рассчитывать на реализацию еще 3-4 барокамер. Продукция завода им.Хруничева по ряду технических характеристик превосходит зарубежные аналоги, при том, что стоимость на 30-40% меньше. Используемые барокамеры в клиниках Перу эксплуатируются в ряде случае более 20 лет и нуждаются в замене.

В ходе визита делегации НТА «Космоэкспорт»

была организована презентация в Национальном аэрокосмическом агентстве, где присутствовали представители минпрома Перу, минобороны, компаний и фирм, работающих в области телекоммуникаций. В ходе презентации было рассказано о современных возможностях использования спутников в гражданских целях. Национальному аэрокосмическому агентству был передан рамочный проект соглашения о сотрудничестве.

Перуанская сторона неоднократно демонстрировала интерес к развитию своей аэрокосмической программы, в частности к запуску собственного спутника. Практического развития данная программа развития не получила в связи с высокой стоимостью данных проектов на фоне практически полного отсутствия государственного финансирования. Российские фирмы имеют хорошие возможности для работы на перуанском рынке телекоммуникационных спутниковых услуг в долгосрочной перспективе в следующих сферах:

– разработка и реализация комплексных спутниковых телекоммуникационных проектов с учетом инфраструктуры существующих коммуникаций в интересах различных государственных и коммерческих организаций, в т.ч. в удаленных районах страны;

– осуществление проекта создания общей спутниковой телекоммуникационной системы для стран Южной Америки, включая запуск геостационарного спутника, с учетом имеющихся соглашение Перу с Бразилией, Чили, Аргентиной и Уругваем;

– изучение возможности использования существующих и перспективных российских спутниковых сегментов на условиях аренды;

– создание систем контроля за состоянием подвижных и стационарных объектов средствами спутниковой навигации, в т.ч. для автомобильного транспорта и рыболовного флота;

– установка на территории Перу средств приема и обработки спутниковой информации о земной поверхности с использованием российских спутников;

– создание в Перу геоинформационных систем в интересах проведения кадастровых и других работ; поставка в Перу систем и средств информационной безопасности.

В 2003г. велась совместная работа с компанией «РуссАква» в поиске возможных партнеров для работы на рынке очистки подводных сооружений. Данная компания разработала оборудование, работающее на принципе подводной кавитации, что позволяет производить очистку любых видов подводных поверхностей от биологических наростов. Технология подводной кавитации имеет самый широкий спектр применения: очистка нефтяных платформ, корпусов кораблей, портовых сооружений. Применение данной технологии особо перспективно в области очистки судов, так как возросший вес судна в связи с образованием наростов влечет значительные потери в скорости и увеличение расхода топлива. Помимо этого, исчезает необходимость постановки судна в сухой док. По тем же причинам актуально ее применение и в области очистки нефтяных платформ.

Компания «РуссАква» заключила соглашение о совместном проведении работ с перуанской фирмой с одноименным названием, созданной и зарегистрированной гражданином Перу. Из Москвы было доставлено необходимое оборудование и водолазное снаряжение. Проведено три презентации в порту Кальяо. Несмотря на очевидные выгоды применения данной технологии контракты на проведение работ заключены не были. Основными причинами были следующие:

– разработка месторождений на нефтяном шельфе ведется иностранными компаниями, прежде всего американскими, которые проявляют большую осторожность в работе с российскими фирмами;

– сложное финансовое положение в рыболовной отрасли;

– конкуренция со стороны неофициальных водолазов, которые за несоразмерно низкие суммы, без соблюдения мер безопасности с использованием примитивных инструментов осуществляют очистку подводной поверхности судна от биологический наростов;

– конкуренция со стороны государственной компании «Сервисио Индустриаль де Марина», которая осуществляет полный комплекс подводно-технических работ и работ по обслуживанию любых типов судов.

Оказывалось содействие компании ТФК «Камаз» в поиске возможных партнеров для продаж грузовых автомобилей на рынке Перу. В ходе переговоров перуанская сторона подтверждала интерес к закупке продукции ТФК «Камаз», соответствие технических характеристик требованиям перуанских потребителей. Однако, из-за разногласий по условиям поставок, контрактов на продажу подписано не было. Основным требование российского предприятия является стопроцентная предоплата при продаже автомобилей. Перуанская сторона, основываясь на опыте работы с американскими и европейскими кампаниями, просит длительную рассрочку платежа (до 1-2 лет).

Опасения у перуанских фирм вызывает полное отсутствие сервисной базы обслуживания на территории Перу, неясность с вопросом поставки запчастей. Перуанские компании ссылаются на уже имеющийся опыт работы с российскими грузовиками: до сих пор отдельные компании имеют машины ТФК «Камаз», которые уже не подлежат восстановлению из-за плохого технического состояния, вызванного отсутствием запчастей. Из ранее поставленных 20 единиц техники эксплуатируется только два грузовика. Руководство ТФК «Камаз» в целом разделяет опасения перуанских партнеров, но сервисную базу обслуживания своей продукции не только в Перу, но и в Латинской Америке в ближайшее время создавать не собирается. Поиск заинтересованной компании, готовой за счет собственных средств создать сервисную сеть обслуживания пока результатов не дал.

Определенное развитие получило сотрудничество между нашими странами в области туризма. В 2003г. Перу по приглашению перуанской компании «Дасатарик» посетили представители 10 крупнейших туристических компаний. В ходе пребывания члены делегации посетили наиболее интересные туристические места как в Лиме, так и в Куско, Пуэрто Мальдонадо и др. Можно предположить, что, несмотря на географическую отдаленность, в 2004г. большее количество туристов из России сможет посетить Перу и ознакомиться с самобытной историей и культурой данной страны.

По линии ВО «Машиноэкспорт» прорабатываются вопросы по поиску нефтяных месторождений в Перу для проведения работ по их восстано-

влению, оставленных из-за малой рентабельности, применения российских технологий по переработке попутного газа. В 2003г. ВО «Машиноэкспорт» поставил пробную партию из 10 штук шахтных светильников и зарядных устройств к ним для компании «Минертек». Данная перуанская компания планирует участвовать в тендере на поставку 700 ед. указанного оборудования для компании «Милпо». Российское объединение изучает вопрос участия в планируемых к проведению тендерах на приватизацию нефтеперерабатывающих заводов «Талара», «Тинанол» и «Кончан».

Совместно с ООО «Промтрактор» и ОАО «Трактороэкспорт» ведется работа по поиску возможностей поставок выпускаемой машино-технической продукции. Проводятся переговоры с компаниями «Течинт» и «Транспортадора дель газ дель Перу» по согласованию условий контракта на поставку бульдозеров и трубоукладчиков. Изучается вопрос поставки в Перу мочевины российским объединением «Сельхозпромэкспорт», участию данного объединения в ирригационных проектах по доставке пресной воды для полива полей. Несомненный интерес представляет завершение строительства и последующую передачу в концессию ирригационного проекта «Ольмос», технико-экономическую разработку которого осуществлял ВО «Сельхозпромэкспорт».

Со школой гражданской авиации Перу ведутся переговоры о покупке тренировочных самолетов И-1Л. В 2003г. прошел сертификацию двухштурвальный вариант этого самолета. Стоимость его обслуживания и летного часа ниже аналогичных самолетов на 50%, что делает его конкурентоспособным на перуанском рынке.

Рассматривается вопрос об аренде самолетов АН-12 («Интеравиа») и АН-74 (ВО «Авиаэкспорт»). Сохраняется интерес перуанской стороны к экранопланам. Авиации полиции Перу переданы материалы по малым вертолетам МИ-34, которые планируется использовать при проведении спасательных работ и патрулировании местности.

Перуанская сторона сохраняет заинтересованность в покупке газового оружия российского производства. Однако, сложность оформления и высокая стоимость перевозки патронов для газового оружие сделали невозможным реализацию подписанных в 2001г. двух контрактов. Компания «Армак» планирует закупить пистолеты российского производства в 2004г. при условии, что необходимое количество боеприпасов нужного калибра будет поставлено из стран Западной Европы. Попытки приобрести газовые патроны в США были безрезультатны.

Через компанию «Интерншнл Менджмент» продолжались продажи медицинских препаратов производства ОАО «Брынцалов А». В 2003г. было экспортировано фармацевтики на 56 тыс.долл. Перуанской компании не удалось в 2003г. провести необходимые лабораторные проверки и сертифицировать на перуанском рынке новые препараты в связи со сложностью и длительностью данных процедур.

Рыбные квоты с РФ

В криминальной полиции Перу была проведена презентация программного обеспечения для компьютерной дактилоскопической идентификации личности. Данный программный продукт получил высокую оценку от руководства полиции. В связи с недостаточным бюджетным финансированием идет поиск инвесторов для реализации проекта.

Рыболовная отрасль. Воды Перу являются одним из продуктивных районов Мирового океана, основу сырьевой базы которых составляют анчоус, сардина, ставрида, скумбрия и др. Недоиспользуемая биомасса промысловых видов в исключительной экономической зоне Перу составляет 1,6 млн.т.

Для российского рыболовного флота перуанские воды представляют интерес не только из-за высокой продуктивности и относительной стабильности рыбных скоплений, но и вследствие благоприятных погодных условий, позволяющих организовать круглогодичную рентабельную работу старых судов с изношенными силовыми установками и возможности проведения в перуанских портах любых видов ремонта и получения необходимого технического и технологического снабжения.

Сохраняется интерес Перу к сотрудничеству с Россией в эксплуатации своих водных ресурсов, особенно в получении содействия в изучении ресурсов и добыче пелагических видов с целью поставки сырья на береговые консервные фабрики, а также в получении новых технологий переработки рыбы на пищевую продукцию.

Не имея собственного флота для океанического промысла, с целью привлечения иностранных судов для облова пелагических видов перуанская сторона пошла на смягчение законодательства в части допуска судов под иностранным флагом, особенно в отношении тунцеловов.

Сотрудничество России и Перу в области рыбного хозяйства на новом этапе взаимоотношений может осуществляться по следующим направлениям:

1. Организация промысла пелагических видов рыб (ставрида, скумбрия) российскими судами в исключительной экономической зоне Перу на условиях приобретения лицензий, передачи перуанской стороне части выработанной на судах рыбопродукции или в рамках совместных российско-перуанских предприятий по промыслу и переработке рыбы.

2. Сотрудничество в организации глубокой переработки гидробионтов (производство сурими, солено-сушеной, копченой, вяленой рыбы, полуфабрикатов и кулинарии).

3. Проведение совместных научных рыболовных исследований в прибрежных водах Перу и прилегающих районах Тихого океана.

4. Обмен опытом в области техники лова промысловых объектов, совершенствовании методов прибрежного и океанического промысла.

5. Содействие в разработке и изготовлении в Перу новых и модернизации имеющихся орудий промысла с привлечением российских специалистов и технологий.

6. Сотрудничество в области аква- и марикультуры. Содействие Перу в подготовке специалистов-рыбников всех уровней, включая содействие в создании Центра подготовки кадров и повышения квалификации.

Российская сторона неоднократно предпринимала попытки восстановить сотрудничество с Перу в области рыбного хозяйства на межправительственном уровне и передавала перуанской стороне на рассмотрение различные варианты соответ-

ствующего соглашения. Ни на один вариант ответа от перуанцев получено не было. Маловероятно ожидать подписание межправительственного соглашения о сотрудничестве в области рыболовства.

Прогноз торговли с РФ

С мая 2003г. продолжается арбитражный процесс между Военно-воздушными силами Перу и «российским» консорциумом, подписавшим контракт на капитальный ремонт и модернизацию двух вертолетов типа Ми-17 перуанских ВВС. В состав консорциума входят ОАО «Улан-Удэнский АРЗ», ЗАО «Двигатели В.Климов – Мотор Сич», ЗАО «Оскар Авиа Групп» и перуанская фирма «Пасифик Аэроспэйс Холдинге»

ВВС Перу расторгли контракт по причине невыполнения консорциумом своих контрактных обязательств. Командование ВВС Перу обращается в различные российские инстанции (КВТС России, посольство РФ, Военный атташат РФ) с просьбой дать пояснения о полномочиях российских участников консорциума контрактовать напрямую с военными ведомствами иностранных государств, в частности, с министерством обороны Перу, и соответствии их действий законодательству РФ, регулирующему ВТС.

Учитывая тот факт, что в Перу ожидается проявление негативного климатического явления «Эль-Ниньо», которое сопровождается масштабными затоплениями и наводнениями территории, в приоритетах видов ВС находится потребность в частичном восстановлении парка транспортных вертолетов и самолетов.

Определенное развитие получили отношения Перу со странами СНГ. Так, экспорт Украины составил в 2003г. 34554 тыс.долл. Основными товарами экспорта были: хлебные злаки – 18 022 тыс.долл., удобрения – 12307 тыс.долл., черные металлы – 1484 тыс.долл., оборудование (турбина для ГЭС) – 1951 тыс.долл. Принимая во внимание тот факт, что в 2003г. состоялась аккредитация первого посла Украины в Перу, можно ожидать усиления позиций данной республики на перуанском рынке.

Заметно увеличились поставки металлопроката. Латвией было поставлено черных металлов на 11792 тыс.долл., Казахстаном – 6352 тыс.долл. Экспорт Литвы удобрений составил 3 684 тыс.долл., Латвии – 8917 тыс.долл., Эстонии – 2371 тыс.долл.

Основой делового сотрудничества Перу с Россией объективно остается торговля, однако после более четкого определения взаимных интересов представляется возможным применение и иных форм партнерства между частнопредпринимательскими структурами, включая участие в приватизационных сделках и других инвестиционных проектах. Россия располагает реальными возможностями для продвижения в Перу своей продукции, технологий и сервисных услуг, поскольку местная экономика, находящаяся в тяжелых условиях, заинтересована в получении недорогого по сравнению с западным оборудования и сырья.

Наиболее высокие шансы сохранить, а возможно, и расширить позиции на местном рынке имеют такие, в т.ч. традиционные для двусторонней торговли российские товары, как авиационная техника, транспортные средства (самосвалы, легковые автомобили, мотоциклы), медицинские приборы, оборудование для поиска нефти и других ископаемых, включая драгметаллы, также некоторые виды сырья и продукции (ферросплавы, удобрения, стальной и алюминиевый прокат, химическое сырье). Указанные товары могут конкурировать с аналогичной продукцией зарубежных фирм с учетом более выгодных цен при, безусловно, признаваемом здесь достаточном уровне качества и степени надежности.

Российский экспорт в Перу был бы больше, если бы перуанская сторона не проводила жесткую антидемпинговую политику в отношении российских экспортеров металлопродукции. Учитывая ожидаемую стабильность экономической конъюнктуры и ресурсный потенциал Перу, страна может представлять интерес как место приложения капиталов для российских инвесторов. У правительства Перу существует программа приватизации, разработаны планы и предпринимаются меры с целью увеличения притока иностранных инвестиций. Основными объектами приватизации и приложения инвестиционных возможностей являются предприятия горнодобывающего, нефтеперерабатывающего и транспортного секторов экономики. Хорошие перспективы имеет рыболовство, особенно аквакультура. В финансово-инвестиционной сфере успешно действует развитая сеть структур, среди которых можно отметить Финансовую корпорацию развития (Cofide), призванную заниматься вопросами привлечения финансирования и распределения финансовых потоков под определенные гарантии со стороны государства.

На пути дальнейшего развития сотрудничества в сфере экономических отношений существует ряд трудностей, требующих поддержки со стороны госструктур. Концентрация сил и средств, в т.ч. и через общественные предпринимательские организации, нужна также при решении организационно-технических вопросов: создания сервисной базы по обслуживанию большинства видов закупленной техники российского; устранения посредников (из европейских стран и США) при осуществлении торговых операций (что позволит повысить их рентабельность в среднем на 15%); снижения расходов по фрахту (с учетом отсутствия регулярной судоходной линии между Россией и странами тихоокеанского побережья Латинской Америки); основания совместных предприятий (включая сборочные), создания сбытовой сети и другой необходимой инфраструктуры, использования нетрадиционных коммерческих операций, например, лизинга.

В финансовой области основные направления деятельности лежат в нахождении эффективных источников финансирования экспортно-импортных операций, инвестиционных проектов, а также в выработке приемлемых платежно-расчетных механизмов. Целесообразно, проработать вопрос о привлечении финансирования со стороны испанских банков Banco de Bilbao y Vizcaya-Argentaria (BBVA) и Santander Central Hispano, занимающих лидирующие позиции на перуанском рынке капиталов и проявляющих достаточно определенную склонность к сотрудничеству с РФ, с использованием страхования выдаваемых ими кредитов со стороны испанского экспортно-кредитного агентства Cesce, открывшего в рамках лимита операций на Россию линии на ряд российских коммерческих банков. Cesce может страховать сделки со странами Латинской Америки.

Андская финансовая корпорация, в последнее время достаточно активно прорабатывающая пути создания механизма сотрудничества с Россией, занимается также финансированием торговли. Ресурсы Межамериканского банка развития до нашего вступления в него могут привлекаться через местных партнеров в инвестиционные проекты.

Для продвижения двусторонней торговли могут быть использованы механизмы региональной интеграции Андского сообщества на основе готовящихся к подписанию соглашений о сотрудничестве в экономической и инвестиционной сферах.

Инвестиции с Россией

Законодательной базой режима иностранных инвестиций в Перу служат следующие нормативно-правовые акты: Законодательный Декрет №757 «О мерах, направленных на рост иностранных инвестиций» от 13 нояб. 1991г., Законодательный Декрет №662 «О режиме юридической стабильности иностранных инвестиций» от 2 сент. 1991г., Законодательный Декрет №674 «О содействии росту частных инвестиций в госсектор» от 27 сент. 1991г., Верховный Декрет №070-92-PCM «О регламенте закона о содействии росту частных инвестиций в госсектор» от 17 июля 1991г. Верховный Декрет №162-92-EF «О регламенте режима гарантий иноинвестиций» от 12 окт. 1992г. Закон №27342 «О регулировании соглашений о юридической стабильности, заключенных на основе Законодательных Декретов №662 и №757» от 6 сент. 2000г., другие нормативно-правовые акты, подзаконные нормативно-правовые акты.

Организация содействия притоку инвестиций («Проинверсион») является основной организацией, действующей в сфере инвестиций. В ее функции входит регулирование и контроль инвестиционных потоков, подготовка проектов нормативно-правовых документов, а также обеспечение благоприятного инвестиционного климата.

Работу с кредитами международных финансовых организаций и кредитами, представленными правительствами других стран, а также финансовой помощью иностранных государств обеспечивает министерство экономики и финансов. В финансово-инвестиционной сфере успешно действует развитая сеть структур, среди которых можно отметить Финансовую корпорацию развития (Кофиде), призванную заниматься вопросами привлечения финансирования и распределения финансовых потоков под определенные гарантии со стороны государства.

Российские инвестиции в экономику Перу оцениваются приблизительно в 35 млн.долл. В 1994г. АО «Юкос» приобрел три земельных лота на границе с Боливией, в районе озера Титикака. Бурение на нефть трех разведочных скважин было безрезультатно. Скважины законсервированы, работ на них не ведется.

Определенный интерес для приложения капитала ряда российских компаний и финансовых групп могли бы представлять следующие нетрадиционные для двусторонней торговли отрасли:

1. Сельскохозяйственные и агропромышленные товары.

Спаржа зеленая свежая или белая замороженная и консервированная. Это один из немногих продуктов, по которым Перу лидирует в мировой торговле. Некоторые фирмы по производству спаржи готовы подписать соглашения о создании совместных предприятий по производству и продаже этой продукции. Перу ежегодно экспортирует спаржу в различных видах на сумму около 160 млн.долл.

Свежее манго. Экспорт Перу в основном ориентирован на США и Европу, однако, темпы роста производства выше, чем расширение рынков сбыта. Качество перуанского манго сортов хаден и кент признается мировыми потребителями.

Свежий виноград. Столовый виноград должен в среднесрочный период превратиться в один из основных продуктов перуанского экспорта. Рост экспорта этой продукции основывается в основном на отличном качестве перуанского винограда, оптимальном процессе его выращивания, что придает ему собственные черты, значительно отличая его от похожих сортов и делая его предпочтительным перед другими основными странами-экспортерами.

Дополнительное конкурентное преимущество для экспорта этого товара – климатические условия позволяющие выращивать несколько урожаев в год, что позволяет перуанским поставкам покрыть неудовлетворенный спрос в странах Северного полушария и выйти на рынки, неохваченные основными странами-производителями.

Перуанская виноградная промышленность нуждается в закреплении своих позиций на внешнем рынке, для чего требуется достигнуть объема, качества и однородности поставок. В этом направлении необходимо улучшить сеть торгующих компаний и производства, для чего требуются инвестиции или совместные предприятия, которые позволят укрепить перуанские позиции на международном рынке.

Свежие и консервированные артишоки. В странах-потребителях свежих артишоков спрос на них больше, чем сезонное предложение, в результате чего оставляется лишь небольшое количество продукции для консервов, что открывает для Перу рынок, равный по объему рынку свежих артишоков или больше его.

Артишоки импортируются из Франции и США, так как в Перу только недавно были открыты собственные. В этой связи требуются инвестиции для укрепления конкурентного экспортного предложения на международном рынке.

Авокадо. Исключительная способность авокадо к агроклиматической адаптации позволяет его выращивать практически на всем перуанском побережье и в горной местности. Помимо этого естественного преимущества, существуют широкие возможности для его потребления, как в свежем виде, так и продуктов его промышленной переработки (масла, косметика, мыло, шампуни, а также их производных).

Мака. Это многолетнее растение выращивается на высоте 3400-4800 м над уровнем моря. Для коренного населения андский мака – жизненно важный продукт. Он имеет высокую пищевую ценность, а также медицинские свойства. Мака богат сахаром, протеинами, крахмалами и минералами, особенно йодом и железом.

Каму-каму. Этот маленький фрукт красного цвета, выраженного кислого вкуса, знаком и потребляется коренным населением амазонского бассейна. Растет на берегу рек, расположенных в департаментах Пукальпа и Икитос. В Перу стано-

вится популярным из-за высокого содержания витамина С, которое в 60 раз больше, чем в апельсине, и аскорбиновой кислоты. Это свойство вызвало интерес к данному продукту на международном рынке.

2. Рыболовная отрасль и рыбоводство.

Экспортные предложения Перу в этом секторе заключаются в поставках свежей, охлажденной, мороженой, консервированной, вяленой соленой рыбы, замороженных ракообразных, а также рыбной муки и масла.

Товары, которые имеют наибольшие возможности для поставки на российский рынок: рыба типа мерлуза, ставрида, скумбрия, анчоус и лиса; замороженная форель; моллюски типа мидии, палабриты и разнообразные ракушки; ракообразные – целые и замороженные креветки, лангусты; замороженные моллюски – кальмар, в т.ч. гигантский и осьминоги.

3. Деревообрабатывающая отрасль.

Эта отрасль обладает большим потенциалом, который можно реализовать в виде разнообразной продукции, такой как высушенная и распиленная древесина, декоративные цельные и фанерованные панели, шпон, древесина для полов, готовые двери, мебель из шлифованной древесины без окончательной обработки.

В Перу существует значительный потенциал для увеличения поставок дерева для промышленного производства. Кроме того, Перу обладает большим количеством сортов древесных пород низкой, средней и высокой твердости. Существует большой потенциал тропических пород, имеющих стабильно высокую цену на мировом рынке. Экспортное перуанское предложение по древесине имеет большой потенциал роста, который может достигнуть 3,5 млн.долл.

4. Ювелирная отрасль.

Перу традиционно является страной, производящей ювелирные изделия, в т.ч. золотые. В 2003г. экспорт продукции золотодобывающей отрасли и ювелирных изделий увеличился на 15-20%. Основными импортерами являются США, Венесуэла, Испания, Германия и Панама. Сегодня Перу предлагает миру широкую гамму товаров, произведенных с использованием технологии и дизайна, улучшенных на протяжении ряда последних лет.

Для перуанской стороны интересны российские технологии в области выделения благородных металлов из отвалов и остатков, контролю выброса сернистых газов, очистке промышленных вод, загрязненных тяжелыми металлами («Гинцветмет»), технологии по получению цветных металлов без использования цианидов, безотходное получение свинца из руд с малым содержанием металла, восстановление благородных металлов из намывов и отвалов («Гинпроцветмет»), восстановления заброшенных скважин (ВО «Машиноэкспорт») и ряд других технологий.

Со стороны некоторых российских компаний проявляется заинтересованность в инвестициях, в частности НК «Лукойл» – в НПЗ в г.Талара, Уральской медной компании – в добычу меди и других цветных металлов. Российские предприятия, видимо, могли бы принять участие в реализации плана развития аквакультуры на основе имеющихся технологий рыборазведения.

Имеются перспективы привлечения перуанских инвестиций в создание совместных торговых предприятий в России, которые работали бы в т.ч. и на основе поставок из Перу одежды, белья, обуви, фруктов, рыбных консервов, кофе, сахара и других товаров. Качество перуанской продукции соответствует мировому уровню. Именно эти товары после руд цветных металлов составляют основу перуанского экспорта в США и ЕС. В данной сфере работает ряд крупных перуанских финансовых компаний.

Доступ ростоваров

На дек. 2002г. в Перу действовали антидемпинговые пошлины от 8% до 56% по 17 товарным позициям на импорт различных типов металлопроката из России.

Действующие в Перу антидемпинговые пошлины на российский металлопрокат

ТН ВЭД	Ширина	Антидемп. пошлина	Состояние[1]
7208.25.10		-	Контроль
7208.25.20	a=<1220 мм		
	a>1220 ММ		
	a=<1500мм		
	a> 1500 мм.	40,26%	Контроль
7208.26.00	a=<\220 ММ		
	a>1220 ММ		
	a=<\500мм		
	a> 1500 мм.	56,09%	Контроль
7208.27.00	a=<1220мм		
	a>1220 ММ		
	a=<1500мм		
	a> 1500 мм.	52,15%	Контроль
7208.36.00		-	Контроль
7208.37.00	a=<1220 ММ		
	a>1220 ММ		
	a=<1500мм		
	a> 1500 мм.	40,26%	Контроль
7208.38.00	a=<1220 ММ		
	a>1220 мм		
	a=<1500мм		
	a> 1500 мм.	56,09%	Контроль
7208.39.002[2]	a=<1220мм		
	a>1220 мм		
	a=<1500мм		
	a>1500 мм.	52,15%	Контроль
7208.51.10	a=<2400 мм	40,45%	
	a>2400 мм	-	Контроль
7208.51.20	a=<2400 ММ	40,45%	
	a>2400 ММ	-	Контроль
7208.52.00	a=<2400 ММ		
	a>2400 ММ	40,45%	Контроль
7208.53.00	a=<2400 ММ		
	a>2400 ММ	40,45%	Контроль
7208.54.00	a=<2400 ММ	40,45%	Контроль
	a>2400 ММ		Контроль
7208.90.003	-	-	-
7209.16.00	-	-	-
7209.17.00	a=<1220 ММ	8%	Контроль
7209.18.10		-	
7209.18.204		-	
7209.26.00	a=<1220 ММ	8%	
7209.27.00	a:=<1220 ММ	8%	
	a>1220мм	-	Контроль
7209.28.00	a=::<1220 мм	8%	
7209.90.005	a==<1220 ММ	8%	

Антидемпинговые пошлины согласно Резолюции 0284-2001/TDS-INDECOPI

[1] Под данным пунктом понимается отслеживание Национальным институтом по защите конкуренции и охране интеллектуальной собственности совместно с таможенными органами Перу поставок из России данного то-

вара и анализ влияния данных поставок на внутренний рынок на предмет применения новых пошлин. [2] 7208.25.10, 7208.25.20, 7208.26.00, 7208.27.00, 7208.36.00, 7208.37.00, 7208.38.00, 7208.39.00 -горячекатаный прокат в рулонах. [3] 7208.51.10, 7208.51.20, 7208.52.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 720890.00 – горячекатаный листовой прокат. [4]'7209.16.00, 7209.17.00, 7209.18.10, 7209.18.20-холоднокатаный прокат в рулонах. [5] 7209.26.00, 7209.27.00, 7209.28.00, 7209.90.00 – холоднокатаный листовой прокат.

В 2003г. по иску компании «СидерПеру» были введены дополнительные антидемпинговые пошлины на импорт из России гальванизированных рулонов и листов в размере 6,74% (Резолюция №063-2003/CDS-INDECOPI). Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности ввел дополнительные антидемпинговые пошлины в 8% на пять позиций товарной номенклатуры холоднокатаного металлопроката и на две позиции товарной номенклатуры на горячекатаный металлопрокат российского производства от 40,26% до 56,06%.

В 2003г. компанией «СидерПеру» предпринимались попытки расширить действие антидемпинговых пошлин на холоднокатаный металлопрокат российского производства в рулонах диаметром более 1500 мм. (действует антидемпинговая пошлина на холоднокатаный металлопрокат в рулонах диаметром от 1220 мм. до 1500 мм.). Данный иск был отклонен на основе того, что поставки данной номенклатуры товаров не являются существенными и не наносят ущерба национальному производству.

В 2001-03гг. российский экспорт металлопроката сократился с 20,5 млн.долл. до 6,4 млн.долл. Импортные закупки черных металлов и изделий из них перуанскими компаниями и фирмами в соответствующий период увеличились с 337,9 млн.долл. до 433,7 млн.долл.

Приблизительный ущерб от введенных антидемпинговых пошлин оценивается в 15-17 млн.долл. в год. Введенные в 2003г. антидемпинговые пошлины на холоднокатаный и гальванизированный металлопрокат могут привести к практически полному вытеснению российских производителей металла с рынка Перу.

Перуанская сторона применяет антидемпинговые пошлины на импорт определенного вида продукции в целом из России, а не на продукцию конкретного российского завода, что противоречит нормам и требованиям ВТО. Такой подход ухудшает условия доступа на рынок Перу для российских экспортеров по сравнению с производителями из других государств. В свете недавнего признания США и странами ЕС рыночного характера российской экономики применение антидемпинговых пошлин против поставок российского металлопроката в Перу на дискриминационной основе должно быть оспорено.

Российские заводы не участвуют в антидемпинговых расследованиях. Неоднократно направляемые вопросники Национального института защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности Перу, на основании которых делается заключение о стоимости производимой в России продукции, остались без ответа. Такое отношение российских производителей металлопроката к вопросу проводимых против выпускаемой ими продукции антидемпинговых расследований во многом является причиной негативного отношения властей Перу к российским заводам.

Согласно законодательству Перу в области антидемпинговых расследований, рассылку вопросников уполномочен осуществлять Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности. Поэтому вышеуказанные документы получаются российскими заводами-производителями на языке-оригинала (испанском языке). Возможные ссылки заводов на неучастие в проводимых антидемпинговых расследованиях в связи с отсутствием возможности переводить документацию представляются несостоятельными. Представляет интерес опыт работы иностранных предприятий при проведении антидемпинговых расследований против выпускаемой ими продукции. Большинство данных предприятий пользуется услугами перуанских юридических компаний, специализирующихся на антидемпинговых расследованиях. Перуанские юридические компании не гарантируют закрытие антидемпингового расследования, но зачастую благодаря их работе антидемпинговые пошлины вводятся не на все заявленные позиции товарной номенклатуры и в меньшем объеме.

Польша

Торговля с Россией

Развитие российско-польских торгово-экономических отношений формировалось в 2003г. под воздействием ряда внешних и внутренних факторов. К ним следует отнести слабую экономическую активность в странах-главных внешнеторговых партнерах Польши, устойчивую ситуацию на мировом нефтяном рынке, продолжающийся динамичный рост российской экономики и укрепление рубля, начавшееся оживление в польской экономике.

Весомый вклад в развитие экономического взаимодействия в 2003г. продолжала вносить Совместная российско-польская комиссия по торговле и экономическому сотрудничеству, 7 заседание которой состоялось в июне в Варшаве. Регулярно проходили встречи на уровне председателей, зампредседов и ответственных секретарей ее национальных частей. В рамках Комиссии сформированы три новые рабочие группы: по сотрудничеству в области строительства, межбанковскому сотрудничеству и по сотрудничеству в области ВТС. Успешно развертывает свою деятельность Российско-Польский бизнес-совет. Усилиями сторон реализовано большинство достигнутых на заседании МПК договоренностей.

Спецификой 2003г. было повышенное внимание к вопросу последствий вступления Польши в Европейский Союз для российско-польских торгово-экономических связей. Расширенные консультации по этой проблематике состоялись во второй половине дек. Говоря о правовом поле двусторонних экономических отношений, нельзя не отметить, что 31 окт. 2003г. польская сторона уведомила о денонсации Договора между Российской Федерацией и Республикой Польша о торговле и экономическом сотрудничестве от 25 авг. 1993г.

Продолжались контакты в направлении развития договорно-правовой базы двусторонних отношений. Итогом стало подписание: Соглашения о военно-техническом сотрудничестве; Соглашения между Комитетом финансового мониторинга РФ и

Генеральным финансовым инспекторатом РП о сотрудничестве в области противодействия отмыванию грязных денег; Договора о реконструкции дороги и строительстве дорожных погранпереходов для обеспечения сообщения между Эльблонгом и Калининградом; Дополнительного протокола к Соглашению между правительствами России и Польши о создании системы газопроводов для транзита российского газа через территорию РП и поставках российского газа в Польшу от 25 авг. 1993г.; Протокола о внесении изменений и дополнений в Соглашение между Правительствами РФ и РП о международном автомобильном сообщении (от 30 авг. 1996г.) и Протокола о его применении.

Польша сохранила за собой место в первой десятке торговых партнеров и, прежде всего, как важный экспортный рынок для российских товаров, а Россия остается одним из главных внешнеторговых партнеров Польши. Особенностью 2003г. была опережающая динамика российского экспорта над польскими поставками на российский рынок. По результатам 11 мес. 2003 двусторонний товарообмен увеличился по сравнению с 2002г. на 17,3% и составил 6590 млн.долл. (наивысший уровень за последние 12 лет). Российский экспорт вырос за это время на 19,3%, что составило 6110 млн.долл. при одновременном увеличении польского экспорта в Россию на 11,1% или 1480 млн.долл. Положительное для России сальдо взаимной торговли составит 3650 млн.долл.

Важное значение для экономики Польши традиционно имели поставки из России природного газа и нефти, которые покрывают импортные потребности страны соответственно на 90% и 70%. Польша остается одним из крупнейших экспортных рынков для России по этим товарам.

Объем поставок российской нефти в Польшу в 2003г. сохранился на уровне пред.г. (15,9 млн.т.). И хотя в 2003г. польская сторона интенсивно продолжала искать пути диверсификации источников получения этого вида углеводородного сырья, делая ныне упор на продление украинского нефтепровода Одесса-Броды до Плоцка (экономическая составляющая этого проекта остается сомнительной), Россия сохранит в среднесрочной перспективе свои позиции на польском нефтяном рынке. Этому же содействует и технологическая привязка двух крупнейших польских НПЗ к российскому сырью.

Несмотря на неудавшуюся – по вине польской стороны – попытку участия российского «Лукойла» в приватизации Гданьского НПЗ, двери для российского концерна на польский энергетический рынок не закрыты. Правительство РП во II пол. 2003г. изменило стратегию приватизации второго по величине нефтяного концерна. Решено провести на первом этапе его докапитализацию за счет включения в состав Группы «Лотос» (образованной на базе Гданьского НПЗ) трех южных НПЗ и АО «Петробалтик», а затем уже вернуться к вопросу приватизации. И это создаст еще один шанс для «Лукойла» закрепиться на польском рынке.

Что касается сотрудничества в газовой сфере, то с подписанием 12 фев. 2003г. в Варшаве Дополнительного протокола к Соглашению между правительствами РФ и РП о создании системы газопроводов для транзита российского газа через территорию РП и поставках российского газа в Польшу от 25 авг. 1993г. были урегулированы все спорные вопросы взаимодействия в газовой сфере, относящиеся к компетенции правительств РФ и РП. Хозяйственные субъекты двух стран в развитие этого документа подписали дополнение к долгосрочному контракту на поставку газа в Польшу, согласовали условия финансирования строительства трех компрессорных станций. Тариф за транзит российского газа по территории РП снижен в 2004г. до 2,36 долл. (за транспортировку 1000 куб.м. газа на расстояние 100 км.).

Говоря о возможных перспективах наращивания экспорта энергоносителей в РП, следует отметить, что объемы закупок поляками нефти и природного газа приближаются к максимальной отметке. Поэтому на среднесрочную перспективу возможно только незначительное, в зависимости от динамики экономического роста, увеличение поставок этих углеводородов в Польшу, что объективно будет сдерживать российский экспорт и общий рост взаимного товарооборота.

В структуре российского экспорта в Польшу попрежнему скромные позиции занимают машинно-технические изделия. Их доля составляет 1%. И здесь хотелось бы высказать ряд соображений в отношении возможностей увеличения поставок машин и оборудования российского производства на польский рынок.

Росэкспорт в Польшу. Современный польский рынок представляет собой сложную систему. Нижний ее ярус – рынок базовых товаров, к которым относятся сельскохозяйственная продукция и продукция добывающей промышленности. Средний ярус – рынок трудоинтенсивных готовых изделий и полуфабрикатов, т.е. низко- и среднетехнологичных товаров. К низкотехнологичным товарам относятся продукция черной металлургии, легкой промышленности и конструкционные материалы. Категория среднетехнологичных товаров включает в себя станки, транспортные средства, продукцию основной химии и деревообработки. И, наконец, верхний ярус – это высокотехнологичная продукция.

Россия комфортно чувствовала себя на нижнем ярусе польского импортного рынка. Менее комфортно, но все же уютно – на среднем, т.е. по низко- и среднетехнологичным товарам, и практически не была представлена на верхнем. Специфика реализуемой на польском рынке продукции предопределила характер конкуренции на всех его ярусах. В торговле базовыми товарами преобладающей формой соперничества служит ценовая конкуренция, при этом разрыв в качественных характеристиках минимален. На рынках готовых изделий конкуренция разворачивается главным образом вокруг потребительских свойств товаров, а ценовой фактор не имеет определяющего значения. Что касается рынка высоких технологий Польши, то в силу отсутствия в ее экономике аэрокосмической отрасли и атомной энергетики возможности промышленного высокотехнологичного экспорта на польский рынок для России ограничены телекоммуникационной инфраструктурой и военно-техническим сотрудничеством.

Неплохие перспективы у российских инвесторов и экспортеров имеются на польском телекоммуникационным рынке, который является наиболее динамично развивающимся в регионе ЦВЕ. По расходам на информационно-телекоммуникационные технологии на душу населения, составившими в 2003г. 293 долл., Польша существенно

уступает Венгрии (465 долл.) и Чехии (483 долл.), не говоря уже о разрыве со странами ЕС. Польша, несомненно, останется потенциальным полем инвестиций в данный сектор, ибо имеет емкий рынок и упрощенный доступ к рынкам стран ЕС, а также будет стремиться использовать свое геополитическое положение и определенные преимущества по стоимости рабочей силы.

Основная причина слабой заинтересованности польской экономики в российской машинно-технической продукции общеизвестна – отсталость российского гражданского машиностроения, которая к тому же не могла быть компенсирована довольно скромными поставками в последние годы по линии военно-технического сотрудничества. Новый импульс активизации работы по военно-техническому сотрудничеству придали встречи с руководством министерства национальной обороны и министерства экономики, труда и социальной политики РП, состоявшиеся в ходе визитов в Польшу председателя правительства РФ М.М.Касьянова в фев. 2003г., а также министра иностранных дел И.С.Иванова в рамках пленарного заседания Комитета по вопросам стратегии российско-польского сотрудничества в конце нояб. 2003г.

Необходимо отметить большой вклад Комитета по военно-техническому сотрудничеству РФ (КВТС) в расширение сотрудничества в этой области. В мае 2003г. КВТС совместно с ФГУП «Рособоронэкспорт» организовал в Варшаве проведение военно-технической конференции по вопросам перспектив сотрудничества между оборонными отраслями промышленности двух стран. Из 15 российских предприятий, получивших право самостоятельного выхода на внешние рынки, шесть в той или иной степени уже присутствуют на рынке ВВТ Польши, в т.ч. ФГУП «Сухой», ФГУП «Миг», ФГУП «Квант».

В 2003г. усилия российской стороны были направлены на укрепление правовой основы военно-технического сотрудничества между РФ и РП, что выразилось в подписании в апр. 2003г. межправительственного Соглашения о военно-техническом сотрудничестве в ходе официального визита министра национальной обороны Польши Е.Шмайдзиньского в Россию. Во время переговоров в Москве была также достигнута договоренность о целесообразности подготовки соглашения относительно защиты сведений, составляющих гостайну.

В целях дальнейшего совершенствования правовой базы ВТС между нашими странами в течение 2003г. проводились переговоры по вопросу урегулирования лицензионных правоотношений. Российская сторона передала полякам проекты двух межправительственных соглашений: Соглашения о прекращении производства в РП ВВТ по лицензиям бывшего СССР и Соглашения о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученные и используемые в ходе двустороннего военно-технического сотрудничества. После подписания этих соглашений вопрос урегулирования лицензионных правоотношений будет считаться решенным. Однако польская сторона не подтвердила готовность обсуждения и подписания (на основе российского варианта) указанных межправительственных соглашений.

В дек. 2003г. состоялось первое заседание российско-польской рабочей группы по военно-техническому сотрудничеству, целесообразность создания которой была определена в ходе VI заседания Совместной российско-польской комиссии (июнь 2002г.). В ходе заседания стороны утвердили Положение и Регламент работы указанной группы. В качестве положительных итогов заседания необходимо отметить достижение договоренностей по вопросу ремонта и модернизации польских вертолетов Ми-24. Однако начало переговоров по лицензионным правоотношениям было перенесено в очередной раз на I кв. 2004г. по причине неготовности польской стороны обсуждать эти вопросы. Несмотря на все сложности работы на польском рынке ВВТ, ежегодные объемы продаж в Польшу могли бы составлять 25 млн.долл.

Нельзя игнорировать возможность закрепления и усиления позиций России в тех товарных нишах польского рынка, в которых она по-прежнему сохраняет высокую или ограниченную конкурентоспособность: рынки энергетического оборудования, композиционных материалов и сплавов, режущего инструмента, электронных компонентов, лазерных технологий, оптико-волоконного оборудования, большегрузных автомобилей и средств транспорта. Именно последний сегмент рынка мог бы привлечь заслуженное внимание российских производителей.

Прогноз по тяжмашу. На перспективу просматриваются следующие возможные направления промышленного сотрудничества наших стран:

– модернизация тепловозов как российского, так и польского производства с применением двигателей ОАО «Коломенский завод» остается достаточно перспективной, и ей следует придать более целенаправленный характер; продолжение работы по поставкам в Польшу бывших в эксплуатации тепловозов (М62у, ТЕМ-2) для транспортных предприятий металлургической и химической промышленности РП с возможной их модернизацией как в России, так и в Польше (с использованием двигателей «Коломенского завода»);

– перспективной является проработка возможностей кооперации российских и польских предприятий в изготовлении железнодорожных цистерн для транспортировки сжиженного газа и нефтепродуктов. Такая работа сейчас проводится с ФГУП «Машиноэкспорт» и через польскую фирму «Кольмекс» по запросу правительства Республики Башкортостан; ведутся переговоры между Мытищинским вагоностроительным заводом, компанией «Силовые моторы» (с российской стороны) и польскими фирмами «Кольмекс», «Варшавский метрополитен», а также городскими властями Варшавы о кооперации и поставке 14 вагонов для Варшавского метрополитена.

Польская сторона заинтересована в возобновлении поставок в Россию пассажирских вагонов, а также специальных грузовых вагонов, в т.ч. по кооперации с российскими предприятиями. Особые надежды возлагаются поляками на реализацию многостороннего международного проекта строительства логистического центра в Славкуве (РП), реализация которого позволит перевести железнодорожные пути на юге страны на широкую колею и связать европейские железнодорожные маршруты с Транссибирской магистралью. С российской стороны в работе над этим проектом задействован МПС.

Формирование новой экспортной специализации России на польском рынке, естественно, займет не пару лет. Эта проблема может быть решена

только на основе тесной взаимосвязи активных целенаправленных и взвешенных мер государственной промышленной и внешнеторговой политики. В случае с Польшей речь должна идти о новых подходах российских экспортеров к организации своего присутствия на машинно-техническом рынке. Не правительство, а крупные корпорации как центры развития новых технологий и инновационного продукта с использованием института венчурных капиталов должны задавать масштабы и делать расстановку акцентов в развитии тех или иных секторов рынка РП. Его освоение должно осуществляться не отдельными предприятиями, а интегрированными бизнес-группами, т.е. успешно развивающимися финансово-промышленными холдингами. Польские импортеры машин и оборудования зачастую испытывают серьезные финансовые трудности и прибегают к содействию западных посредников. Пример – широкая практика закупок российского оборудования для текстильной промышленности РП французским посредником.

Определенные возможности наращивания машинно-технического экспорта в Польшу видятся в области производственного сотрудничества, к которому в форме совместного предпринимательства проявляют интерес польские и западные фирмы. Треть польского экспорта в Россию приходится на долю продукции СП с участием западного капитала.

Нельзя не видеть и тех проблем, которые будут появляться перед российскими экспортерами машинно-технической продукции по мере сближения Польши с ЕС. Ускоренный переход Польши на нормы и технические стандарты, соответствующие требованиям ЕС, по глубине своего воздействия может стать более серьезным сдерживающим фактором в двусторонней торговле, чем тарифные ограничения. Степень такого перехода уже превышает 60%. В перспективе именно такого рода барьеры могут парализовать выход российской продукции машиностроения на польский рынок.

Доступ ростоваров

Определенное сдерживающее влияние на развитие российского экспорта оказывали торгово-политические факторы, а также действующие а протяжении ряда лет и введенные в 2002-03гг. новые ограничительные меры в отношении поставляемых в Польшу ростоваров.

В связи с предстоящим вступлением Польши в ЕС практически завершился процесс либерализации импорта из стран Европейского Союза. Соглашением об ассоциированном членстве с Евросоюзом, а также двусторонними договорами о свободной торговле со странами-членами ЕАСТ, ЦЕФТА, странами Балтии, Израилем, Турцией и Хорватией охвачено 75% польского промышленного импорта (с нулевой таможенной пошлиной).

В 2001г. администрация США подписала торговое соглашение с Польшей, которое предусматривает снижение тарифов на поставки в РП ряда промтоваров, таких, как газовые турбины, легковые автомобили с большим объемом двигателя. Пошлины же на импорт оборудования из стран, не входящих в ВТО и ЕС, в т.ч. из России составляют: на энергетическое оборудование – 9%, автомобили и трактора – 35%.

Европейские технормы. Унификация польской базы технических нормативов с требованиями ЕС обязывает поставщиков оборудования и товаров в Польшу представлять на свою продукцию сертификаты соответствия европейским нормам. Процесс сертификации в соответствии с этими нормативами сопряжен с дополнительными затратами, которые зачастую не по силам российским предприятиям, выпускающим машинно-техническую продукцию.

В этой связи заслуживают одобрения действия ОАО «Автоваз», который через своего польского дилера сертифицировал 7 моделей своих автомобилей, Челябинского тракторного завода, сертифицировавшего новый бульдозер с мощностью двигателя 185 л/с, поставки которого в Польшу начались в 2003г.

В 2003г. Польша сохраняла действие ограничительных мер на ввоз из России аммиачной селитры и каменного угля. Они являлись явно дискриминационными для российских экспортеров, т.к. были направлены только против России как страны-не члена ВТО.

По вопросу отмены количественных контингентов на импорт в РП указанных товаров, состоялись 3 раунда двусторонних российско-польских консультаций (два – в Москве и одна встреча в Варшаве).

Эти встречи в основном касались отмены Польшей сохраняющихся на протяжении последних пяти лет квот на импорт каменного угля из России, которые действуют с 15 янв. 1999г., и возможному применению российской стороной ответных мер по польскому экспорту в Россию. Распоряжением министра экономики РП от 18 дек. 2002г. первоначально был введен количественный контингент на импорт каменного угля из России в 2003г. в 800 тыс.т. Затем этот контингент распоряжением Министра экономики, труда и социальной политики РП от 7 марта 2003г. был увеличен до 1,6 млн.т.

В результате проведенных в Москве в апр. 2003г. консультаций на уровне замминистров экономических ведомств наших стран М.Ю.Медведкова и М.Зелиньского была достигнута договоренность, что польская сторона отменит контингент на импорт угля из России с 20 окт. 2003г., а российская сторона в этом случае воздержится от введения ответных мер по польскому экспорту в Россию. В окт. польская сторона вновь обратилась в минэкономразвития России с просьбой дать согласие на продление срока действия вышеупомянутой ограничительной меры до конца 2003г.

На проведенных в Москве 17 окт. переговорах была достигнута договоренность об увеличении контингента на импорт угля из России в 2003г. до 1720 тыс.т., что было закреплено распоряжением министра экономики, труда и социальной политики РП от 22 окт. 2003г. С 1 янв. 2004г. количественные ограничения на импорт угля из России отменены, и режим импорта данного товара подпадает под действие распоряжения министра экономики, труда и социальной политики Польши от 25.08.2003г. об автоматической регистрации при импорте угля. Этот режим будет действовать до 1 мая 2004г., т.е. до момента вступления Польши в ЕС, что позволит увеличить ежегодные поставки российского угля в РП на 0,6-1 млн. т.

Квоты по объему и ценам. Что касается контингента на импорт аммиачной селитры, то данная ограничительная мера будет действовать в Польше до 15 фев. 2004г., а с 1 мая российские экспортеры данного товара подпадают под действие ограничи-

тельной меры Евросоюза – антидемпинговой импортной пошлины в 47, 07%, которая будет действовать до 19 апр. 2007г. Эта пошлина по своей сути является запретительной, поэтому данная позиция станет наиболее чувствительной с точки зрения потерь в российском экспорте в Польшу (20,8 млн.долл.).

Всего же потери в российском экспорте в Польшу после ее присоединения к ЕС могут достичь 33 млн.долл. в связи с введением Евросоюзом антидемпинговых импортных пошлин в отношении российских товаров. Это касается алюминиевой фольги, аммиачной селитры, хлорида калия, трансформаторной стали, бесшовных труб, стальных прутков, мочевины, древесноволокнистых плит.

Кроме вышеупомянутых защитных мер, в 2003г. в Польше продолжали действовать антидемпинговые пошлины при импорте из России синтетического каучука (в 30,1%). Четыре вида металлопродукции российского происхождения подпадали под действие установленного Польшей контингента для стран – не членов ВТО и временной дополнительной импортной пошлины в 9-12%.

По результатам проведенного расследования в связи с чрезмерным импортом распоряжением министра экономики, труда и социальной политики РП от 28 нояб. 2003г. были введены контингент в 256,2 т. и дополнительная импортная пошлина в 20% на ввоз спичек на польскую таможенную территорию. Эта мера действует с 1 дек. 2003г. по 30 апр. 2004г. в отношении всех импортеров данного товара.

Чувствительной является проблема доступа на польский рынок российской металлопродукции. Режим этого доступа регулируется практикой контингентирования (для России по 4 позициям) и дополнительной импортной пошлиной в 8-10% от таможенной стоимости товара. Ограничительные защитные меры в виде контингента и дополнительных импортных пошлин введены на 2 года с поэтапным применением (с 8.03.2003г. по 7.03.2004г. и с 8.03.2004г. по 7.03.2005г.) отдельно для стран-членов ВТО и стран, не входящих в эту организацию.

Для российских поставщиков металлопродукции защитные меры распространяются на следующие товарные позиции: прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм. или более, горячекатаный, а также холоднокатаный; сталь плоская трансформаторная и бесшовные трубы. Во время расследования польская сторона, исходя их своих интересов, установила для РФ более льготный режим обложения по сравнению с другими странами. На польском рынке остаются резервные возможности сбыта российской металлопродукции, и польская сторона признает это. В пользу этого свидетельствует и наличие неудовлетворенного сортаментного спроса на некоторые виды российской металлопродукции, не производимой в Польше.

Среди большого количества проблем нетарифного характера следовало бы еще отметить одну из них – сертификацию. Из 1800 польских мясоперерабатывающих предприятий только 30 сертифицированы ЕС и будут поставлять свою продукцию как в ЕС, так и в Россию. Среди предприятий молочной отрасли только 50 выполняют требования ЕС.

Инвестиции с РФ

Поступления в бюджет страны от реализации приватизационных проектов в 2003г. составили 2,96 млрд. злотых (в 2000г. – 27 млрд. злотых). 2003г. стал самым худшим за последние семь лет по итогам приватизации. Удалось приватизировать лишь три крупных хозяйствующих субъекта: металлургический холдинг «Польске Хуты Стали», теплоэлектростанцию «Рыбник», а также продать очередные пакеты акций телекоммуникационного холдинга «Телекомуникация Польска».

На инвестиционных возможностях Польши в определенной мере сказываются сужение сфер вложения иностранного капитала, а также снижение привлекательности польской экономики для иностранных инвесторов в сравнении с другими странами ЦВЕ. 75% банковского капитала принадлежит иностранным банкам и компаниям; доля инокапитала в цементной промышленности составляет 100%, автомобилестроении, машиностроении – 70%; большинство крупных строительных компаний принадлежит зарубежным инвесторам.

В 2003г. не были реализованы запланированные на этот год проекты приватизации: Гданьского нефтеперерабатывающего завода, восьми электросбытовых компаний G-8, не состоялась продажа принадлежащих государству контрольных пакетов акций Банка продовольственного хозяйства и ПКО БП (аналога российского Сбербанка), 17% акций нефтяного концерна «Орлен».

По данным Польского агентства информации и иностранных инвестиций, на середину 2003г. объем аккумулированных иностранных инвестиций в польскую экономику составил 65,11 млрд.долл., из которых 61,45 млрд. приходится на крупных инвесторов, вложивших не менее 1 млн.долл. каждый, и 3,65 млрд. – на остальных инвесторов.

В I пол. 2003г. поступления инвестиций в Польшу составили 2,5 млрд., а к концу 2003г. они достигли 6 млрд.долл. Ожидается, что прямые вложения иностранных инвесторов в польскую экономику возрастут в 2004-05гг. до 8 млрд.долл. в год, а с 2006г. – до 10 млрд.долл. ежегодно.

Наибольший объем накопленных капиталовложений приходится на Францию – 12,2 млрд.долл., США – 8,7 млрд., Германию – 7,8 млрд., Нидерланды – 5,8 млрд., Великобританию – 4,1 млрд., Италию – 3,7 млрд.долл. Страны ЕС вложили в польскую экономику 68% общей суммы капиталов, США и Канада – 15%, азиатские страны – 5%.

Россия в этом списке занимает 12 место с общим объемом инвестиций в 1286 млн.долл., или 2,2%. Причем основным российским инвестором является ОАО «Газпром», вложившим солидные финансовые средства в строительство на территории Польши транзитного газопровода «Ямал – Западная Европа», в т.ч. 20 млн.долл. являются вкладом «Газпрома» в уставной капитал компании «ЕвРоПольГаз».

«Лукойл» в Польше. В списке крупнейших иноинвесторов, вложивших в польскую экономику не менее 1 млн.долл., значатся 979 фирм из 35 стран, в т.ч. **только 3 – российские**. По этому показателю лидирует Германия – 231 фирма, США – 128, Франция – 93, Нидерланды – 91, Италия – 62, Швеция – 57 фирм.

В этом перечне отсутствуют компании из других стран-членов СНГ и Прибалтики. Кроме АО «ЕвРоПольГаз», в Польше действуют 3 компании со 100% российским капиталом: «Лукойл-Польша», «Леда» (производство упаковочной пленки) и «Снежка» (производство кондитерских изделий).

Российско-польское сотрудничество в инвестиционной сфере в 2003г. не претерпело существенных изменений, хотя определенные подвижки в его динамике и переговорном процессе появились. В целом, в 2003г. сохранялось стремление польской стороны оттеснить российские компании от участия в приватизационных конкурсах по продаже привлекательных для них польских предприятий. Показательным в этом плане стало участие российской компании ОАО «Лукойл» (в альянсе с британской Rotch Energy) в тендере по продаже 75% акций Гданьского нефтеперерабатывающего завода. Несмотря на явную экономическую выгодность предложения консорциума с участием российской компании ОАО «Лукойл», в результате открытой антилукойловской кампании и под давлением определенных эшелонов политической власти страны Rotch Energy в одностороннем порядке вышла из альянса с «Лукойлом» и договорилась о партнерстве в этом проекте с польским нефтяным концерном «Орлен».

В дальнейшем руководству ОАО «Лукойл», удалось добиться аннулирования этих торгов. Польское правительство приняло решение о слиянии Гданьского НПЗ с тремя НПЗ, находящимися на юге Польши, и о создании на их основе финансово-промышленной группы «Лотос», сняв временно с повестки дня вопрос о приватизации Гданьского НПЗ. Для ОАО «Лукойл» начинается новый этап борьбы за приобретение крупного пакета акций группы «Лотос», учитывая собственные стратегические интересы по развитию добычи нефти в Калининградской обл. (на шельфе Балтийского моря) и организации ее переработки в Польше.

Для российских компаний сохраняются определенные ниши для вложения капиталов в ряд секторов польской экономики: производство минеральных удобрений, нефтепереработку, нефтехимию, энергетическое машиностроение, транспорт, создание распределительной системы сжиженного газа, а также в завершение строительства первой нитки магистрального газопровода «Ямал-Западная Европа», для вывода которого на проектную мощность требуется построить еще три компрессорные станции. Соответствующий межправительственный протокол по этому вопросу подписан в фев. 2003г.

По согласованному между российским и польским акционерами АО «ЕвРоПольГаз» (ОАО «Газпром» и ПГНиГ) бизнес-плану ожидаемый объем инвестиций в этот проект составит 300 млн.долл. В соответствии с подписанным в июне 2003г. трехсторонним дополнением к контракту (АО «ЕвроПольГаз», «Бартимпекс» и АББ) первые две компрессорные станции должны быть введены в эксплуатацию до июля 2005г.

Оживились контакты российских и польских фирм в области газоснабжения, транспорта, инноваций и новых технологий. Так, фирма «Лукойл Польска» (со 100% российским капиталом) в течение ближайших лет намерена инвестировать 10 млн.долл. в создание собственной распределительной сети в РП российского сжиженного газа. За 2002-03гг. эти инвестиции составили 3 млн.долл. Последовательно ведется торгово-дипломатическое сопровождение по проекту участия ОАО «Лукойл» в приватизации Гданьского НПЗ и, возможно, группы «Лотос». Ожидаемый объем инвестиций – 275 млн.долл.

Особое значение с точки зрения перспектив продвижения на польский рынок машиностроительной продукции, а следовательно и на рынок Евросоюза, представляют инвестиции консорциума Intrall (в состав которого вошли ОАО «Камаз», белорусская компания «Хемикс», а также англо-российская фирма) в приобретении технологической линии по производству микроавтобусов «Люблин-III» на автозаводе Daewoo Motor Poland в г.Люблине.

Данная технологическая линия в результате проведенных торгов приобретена за 4,5 млн.долл. Консорциум Intrall намерен инвестировать в развитие производства 10 млн.долл.с тем, чтобы в течение ближайших 3 лет обеспечить производство на уровне 20 тыс.шт. в год. На этой же технологической линии планируется организация сборки автомобилей УАЗ последних моделей. Очень важным элементом организации этой сборки является комплектация автомобилей УАЗ польским двигателем фирмы «Андория», имеющей сертификат соответствия стандартам ЕС. В 2003г. 186 автомобилей завода УАЗ, укомплектованные двигателем «Андория», были поставлены в Уругвай. На первоначальном этапе микроавтобусы «Люблин-III» будут также экспортироваться в страны Африки, Латинской Америки и Азии, где участники консорциума уже осуществляют свою деятельность.

В 2003г. успешно развивалось сотрудничество между московским НИАТ (Научный институт авиационных технологий) и польской фирмой E and K (г.Свидник). В соответствии с контрактом российский институт передал фирме E and K технологию изготовления элементов конструкции крыльев самолета из композитных материалов. Ведутся переговоры о продаже технологии изготовления лопастей винта вертолета из композитных материалов.

Одним из перспективных инвестиционных проектов российско-польского промышленного сотрудничества является реализация соглашения, подписанного в сент. 2003г. между Агенством по развитию промышленности РП, авиазаводом в г.Мелец (РП) и ФГУП «Миг» по кооперации в производстве учебно-тренировочного самолета (УТС) «Миг-АТ» на территории Польши. Основное производство предполагается разместить на авиазаводе в г.Мелец (в т.ч. монтаж). В кооперацию по производству УТС будет участвовать 30 субподрядных предприятий и фирм. Потенциальными покупателями УТС являются польские ВВС (60 ед.), планируется также их реализация на рынках третьих стран. В 2003г. технические эксперты РСК «Миг» провели аттестацию авиазавода в г.Мелец на соответствие нормам, установленным при производстве «Миг-АТ».

Проекты по Калининградской обл. В стадии переговоров находятся следующие проекты российско-польского инвестиционного сотрудничества.

– Модернизация автотрассы Калиниград-Эльблонг. Межправительственное соглашение о реализации этого проекта подписано в июне 2003г. во время 7 заседания МПК. Цель проекта – достичь

более свободного транспортного сообщения Калининградской обл. РФ и Польши с ЕС по северному транспортному коридору. Срок реализации данного проекта – 2005г. Объем инвестиций – 200 млн.долл. Ведутся проектные работы и согласование бизнес-планов.

– Международный погранпереход «Мамоново II-Гжехотки» на границе Польши с Калининградской обл. РФ. Ведутся подготовка и согласование технических проектов с польской и российской стороны, их стыковка и согласование, а также составление бизнес-планов. Объем инвестиций в строительство этого объекта составит 20 млн.долл. Заказчиками на реализацию российской части проекта выступает ГТК России, с польской – Таможенная служба РП и администрация Варминско-Мазурского воеводства. Срок реализации проекта – 2005г.

– Строительство дополнительной нитки нефтепровода «Дружба» на территории Польши и Белоруссии, позволяющее увеличить пропускную способность нефтепровода на 11 млн.т. и выровнять ее с мощностями на российском участке. Заинтересованными сторонами этого проекта являются минэнерго России, АО «Транснефть», а также «Предприятие по эксплуатации нефтепровода «Дружба» (РП).

Польские инвестиции в России составляют 85 млн.долл. Государственной регистрационной палатой при минюсте России зарегистрировано 393 компании с участием польского капитала, из них – 180 со 100% польским капиталом, 21 филиал польских фирм и 71 представительство польских фирм и предприятий. Из этого количества насчитывается 15 предприятий, где размер польской части уставного капитала превышает 100 тыс.долл.

Польская сторона в 2003г. подтвердила свою заинтересованность в реализации 14 проектов хозяйственного взаимодействия наших стран на территории Калининградской обл. РФ, включенных в «Федеральную программу развития Калининградской обл. РФ до 2010г. Из этих проектов в соответствии с подписанным соглашением между ЗАО «Автотор» (РФ) и АО «Засада» (РП) ведется работа по организации сборки городских автобусов польской марки «Аутосан» на базе предприятия «Стройдормаш» в Калининграде. Осуществляется реализация контракта на поставку первых 30 туристических автобусов.

Польская фирма АО»Будимэкс» завершила в нояб. 2003г. строительство автомобильного погранперехода Багратионовск-Безледы (на границе КО РФ с РП), стоимостью 18 млн.долл. Она же выиграла торги на строительство польской части международного автомобильного перехода Мамоново II-Гжехотки. Эта же польская фирма направила свое предложение белорусской компании «Белстройтрест» на участие на условиях субподряда в строительных работах на Калининградской ТЭЦ-II.

Реализуется проект по созданию садоводческого хозяйства в районе Мамоново. В нем участвуют администрация КО РФ и товарищество садоводов г.Белостока (РП). Первая партия саженцев яблонь поставлена из Польши в конце апр. 2003г., оставшаяся часть будет перевезена в марте-апр. 2004г.

Польские фирмы ведут переговоры с компаниями Калининградской обл. по созданию совместных предприятий в этом регионе по производству и реализации замороженных овощей и фруктов, производству картофеля-фри и др. Ежегодные инвестиции с 2003г., могут составить 2-3 млн.долл.

Важным событием стал ввод в эксплуатацию в июле 2003г. в Дубне (Московская обл.) польской фирмой «Атлас» предприятия по производству строительных клеев, с объемом инвестиций 6 млн.долл.

К успешным инвестиционным проектам польского бизнеса в России можно отнести следующие: производство по расфасовке искусственных удобрений в Калининградском порту; производство холодильников и холодильных установок Holod System в г.Калининграде; пуск в эксплуатацию фабрики кофе Maspex в г.Калининграде; производство и торговля водомерами и другими приборами – ЗАО «Водомер» (Московская обл.); в экономической зоне «Кронштадская» функционирует совместное предприятие «Медрол», производящее химические средства; в Пскове начала деятельность фирма Aspo со 100% польским капиталом, которая занимается уборкой мусора и сегрегацией отходов; на условиях субподряда 20 специалистов польских фирм участвуют в строительстве Калининградской ТЭЦ-II.

Обнадеживающие перспективы открываются перед российским и польским бизнесом в области строительства в связи с подписанием в июне 2003г. на 7 заседании Совместной российско-польской комиссии соглашения о сотрудничестве в области строительства и жилищной политики. В развитие этого соглашения, во время визита в Москву в июле 2003г. замминистра инфраструктуры РП М.Брыкса с группой польских банкиров и представителей строительного бизнеса, была достигнута договоренность о предоставлении кредитной линии в 100 млн.долл. (под гарантии польского правительства через страховую компанию «Куке») для финансирования инвестиционно-строительных жилищных проектов в регионах РФ с участием польских строительных компаний. На совещании в министерстве инфраструктуры РП в сент. 2003г. с представителями польских банков, руководителями крупных строительных компаний и строительных торгово-промышленных палат было заявлено о принятом польской стороной решении по созданию специальной структуры при министерстве инфраструктуры РП по реализации данной программы.

Научные связи. Российско-польское научно-техническое сотрудничество осуществляется в соответствии с Соглашением между правительствами РФ и РП о сотрудничестве в области науки и техники, подписанным 25 авг. 1993г. в Варшаве. Данное Соглашение, по информации польской стороны, не будет пересматриваться в связи со вступлением Польши в ЕС в мае 2004г.

В рамках этого соглашения сотрудничество в научных и технологических областях осуществляется на нескольких уровнях и в различных формах: сотрудничество по линии министерства промышленности, науки и технологий РФ и министерства науки и информатизации РП, между РАН и Польской Академией наук, КВТС России и министерством национальной обороны РП, Московским комитетом по науке и технике и миннауки РП, в форме прямых двусторонних договоров между научными организациями наших стран, в рамках соглашений о региональном сотрудниче-

стве между воеводствами Польши и субъектами РФ, а также путем участия ученых обеих стран в работе международных научных центров и институтов в России, Польше и других странах.

Важную роль в развитии новых форм взаимодействия и расширения его масштабов играет созданная в 1994г. российско-польская Комиссия по научно-техническому сотрудничеству. Седьмое заседание Комиссии состоялось в нояб. 2003г. в Варшаве. В соответствии с ее установками научно-техническое сотрудничество осуществляется по следующим направлениям: фундаментальные исследования и высокие технологии, новые материалы, машиностроение и транспорт, социальные технологии, экологические технологии, агропромышленные технологии, биотехнологии. В совместных исследованиях участвуют 50 польских и 55 российских организаций по 152 совместным проектам, из которых 20 имеют инновационную направленность.

Особый интерес проявляется обеими сторонами к расширению сотрудничества в области инновационной деятельности, направленной на совместное использование на коммерческой основе завершенных в обеих странах разработок в области науки и технологий, а также развитие связей между малыми и средними предприятиями научно-технической сферы в России и Польше. На ближайший период решено сконцентрировать усилия на реализации инновационных проектов, базирующихся на высоких российских технологиях в области авиастроения, новых материалов, лазерного оборудования, медицины и биотехнологии, информатики.

С учетом вышеуказанного Программа научно-технического сотрудничества между РФ и РП на 2002-03гг. была составлена из отобранных на национальном уровне на конкурсной основе научно-технологических «заказных проектов». Конечной целью указанных проектов является получение научно-технического продукта, обеспечивающего все звенья технологической цепи или ее отдельных элементов, с возможностью их материального воплощения по финансово обеспеченным заявкам.

Представляет также взаимный интерес сотрудничество в рамках международных интеграционных программ в сфере науки и технологий, связанное с возможностями выдвижения совместных проектов для их реализации в рамках 6 Рамочной программы ЕС, Научной программы НАТО с целью привлечения дополнительного финансирования со стороны международных организаций, а также капитала отечественных и зарубежных инвесторов для активизации совместной инновационной деятельности и ускорения внедрения национальных научных и технологических достижений в производство.

Планируется в 2004г. сформировать специальную экспертную рабочую группу, которой будет поручено проведение в межсессионный период изучения и отбора соответствующих предложений сторон по тематике «Совместное участие в проектах 6 рамочной программы ЕС и инновационная деятельность». Согласованный перечень конкретных проектов будет рассмотрен Комиссией по НТС на ее очередном заседании в качестве отдельного раздела российско-польской Программы научно-технического сотрудничества на 2004-05гг. Особое внимание придается проведению российско-польских консультаций по установлению на межправительственном уровне общих принципов и процедур, регулирующих порядок взаимоотношений в сфере инновационного сотрудничества, а также вопросам защиты авторских прав на интеллектуальную собственность.

Российская академия наук (РАН) является наиболее важным партнером Польской академии наук (ПАН) в вопросах сотрудничества с представителями российской науки. Первое соглашение о научно-техническом сотрудничестве обе академии подписали еще в 1957г. Действует соглашение от 1 марта 1993г. В соответствии с ним предусматривается каждые 3г. подписывать очередные исполнительные документы (протоколы), определяющие детали научного сотрудничества.

В нояб. 2001г. в Москве был подписан Протокол о научном сотрудничестве между российской и польской Академиями наук на 2002-04гг. Данный Протокол предусматривает разработку 89 совместных тем и проектов, а также безвалютный обмен учеными на взаимной основе. На конец 2003г. в стадии реализации находилось 88 исследовательских проектов, тематика которых охватывает практически все научные дисциплины, представленные в ПАН. Несмотря на большой объем работы, проделанный в области научно-технического сотрудничества минпромнауки России и РАН, доля инновационных проектов в нем еще незначительна, а направление по активизации инновационной деятельности не стало приоритетным.

Связи с регионами РФ

Представители пяти российских регионов участвовали: в XIII Международном экономическом форуме в Крынице 4-6 сент. 2003г; во 2 Заседании Российско-Польского бизнес-совета и в конференции «Возможности инвестирования в Польше – предложения для российских партнеров», проходивших в Кракове с 30 нояб. по 3 дек. 2003г.

В 2003г. в Польше побывали на уровне губернаторов российских регионов делегации Московской, Ярославской, Псковской, Смоленской, Астраханской обл. На уровне вице-губернаторов и министров субъектов РФ Польшу посетили делегации г.Москвы, Республики Татарстан, Калининградской обл. В Россию выезжали делегации северных воеводств Польши (в Калининград, Санкт-Петербург), Нижнесилезского воеводства.

В 2003г. пакет двухсторонних документов об отношениях субъектов России и Польши был дополнен соглашениями о взаимодействии Смоленской обл. с Мазовецким воеводством, Ярославской обл. с Нижнесилезским воеводством. Администрации Московской и Калининградской обл. подписали соответственно с Подлясским и Мазовецким воеводствами протоколы о намерениях. 9 из 16 воеводств РП оформили соглашения о сотрудничестве с российскими субъектами, еще у трех документы находятся в стадии согласования. Благодаря активности регионов РФ значительно выросла их доля в российско-польском внешнеторговом обороте.

Одним из приоритетных направлений в межрегиональном сотрудничестве оставалось калининградское направление, особенно в контексте вступления Польши в Евросоюз. Единственный российский регион, граничащий с Польшей, является своеобразным лидером среди субъектов РФ по

многим аспектам взаимоотношений с польскими партнерами. Так калининградско-польский товарооборот в 2002г. достиг 350 млн.долл. Его рост в 2003г. – 27%. На конец июня 2003г. в КО зарегистрировано 470 предприятий с польскими инвестициями, но в то же время их доля в общем объеме инвестиций составляет 3,7%.

В янв. 2003г. в Гожуве Велькопольском состоялось VI заседание российско-польского Совета по сотрудничеству КО и воеводств РП, рассмотревшее, в частности, перспективы дальнейшего взаимодействия регионов в контексте расширения ЕС. Одной из первостепенных задач Совет признал координацию еэсовских программ ФАРЕ-ТАСИС-Интеррег для совместных инфраструктурных и приграничных проектов. В нояб. 2003г. один из таких объектов – автодорожный погранпереход Багратионовск-Безледы был сдан в промышленную эксплуатацию.

Перспективным объектом инвестиционного сотрудничества польских фирм и КО в рамках вышеупомянутых программ на 2004-05гг. станут реконструкция автомагистрали Калининград-Эльблонг и строительство КПП Мамоново II-Гжехотки.

Особо следует выделить сотрудничество КО РФ с Польшей в области развития транспортного сообщения. В мае 2003г. открыта авиалиния Калининград-Варшава, которую обслуживает польская авиакомпания «Лот». В конце года было возобновлено пассажирское сообщение Калининград-Берлин через территорию Польши. Прорабатываются вопросы открытия паромного сообщения между портами КО РФ и РП, а также строительство контейнерного терминала на территории КО, идеально подходящего для обслуживания судов на линии Гданьск-Калининград-Эльблонг.

Польские фирмы приняли участие в реализации проектов в Калининградской обл. по созданию совместных производств по выпуску продтоваров, соков, в закладке фруктовых садов. Следует также выделить участие польской фирмы «Евроимпекс» в реализации очень важного для КО энергетического проекта – в строительстве объектов Калининградской ТЭЦ-2. Польская фирма на условиях субподряда осуществляет строительство градирни, где работает 20 польских специалистов.

Сотрудничество польских воеводств и фирм с Санкт-Петербургом развивалось прежде всего в сфере науки и культуры, в восстановлении исторических памятников города, в реставрационных работах, связанных с подготовкой и празднованием 300-летия г.Санкт-Петербурга, а также в области туризма. Польские специалисты были задействованы в реставрационных работах в Зимнем дворце, Петергофе, восстановлении Янтарной комнаты. В юбилейных мероприятиях приняли участие не только традиционные партнеры из Гданьска и Кракова, но и из других городов и воеводств. Большой вклад в проведении программы юбилея внес городской совет Варшавы, создавший Национальный комитет празднования 300-летия города на Неве.

На территории Московской обл. действует более 10 предприятий с польскими инвестициями. В окт. 2003г. пущен в эксплуатацию завод по выпуску сухих смесей и клеев «Атлас-Русь» в Дубне со 100% капиталом польской компании «Атлас». Инвестиции в этот проект составили 6 млн.долл. В области создано совместное российско-польское предприятие «Белла-Егорьевск» по выпуску санитарно-технических и перевязочных материалов в г.Евгорьевске.

С правительством Московской обл. фирмой «Индыкпол» ведется проработка проекта по созданию совместного предприятия по переработке индюшиного мяса. Ведутся переговоры по участию Мытищинского вагоностроительного завода по участию в поставках вагонов с использованием польских комплектующих для Варшавского метрополитена. С целью более широкого ознакомления польского бизнес сообщества с возможностями Подмосковья правительство области выразило намерение провести в март-апр. 2004г. презентацию предприятий своего региона в Варшаве. За создание благоприятного климата для польских предпринимателей губернатор Московской обл. Б.В.Громов в янв. 2003г. в г. Варшава был удостоен почетной награды «Оскар-2002».

Начали восстанавливаться деловые связи Ярославской обл. с Нижнеселезским воеводством. В марте 2003г. представительная делегация российского региона побывала с визитом во Вроцлаве, где участвовала в форуме по вопросам экономического сотрудничества.

Не снижается уровень двусторонних связей Республики Татарстан с Лодзинским воеводством. Среди деловых кругов этих регионов установлены хорошие оперативные контакты; ведется работа по созданию совместных предприятий в легкой и текстильных отраслях. Польская строительная фирма «Будимекс» реализует один из важнейших строительных проектов в Казани – реконструкцию Александровского пассажа (предполагается выполнить строительные работы на 38 млн.долл.).

В 2003г. определенный интерес к взаимодействию с Лодзинским воеводством проявила администрация Нижегородской области, планирующая направить в ближайшее время в г.Лодзь делегацию с целью установления практического взаимодействия двух регионов.

С 17 по 19 дек. 2003г. состоялся ответный визит в Варшаву делегации Астраханской обл. во главе с губернатором А.П. Гужвиным, где проведены переговоры с руководством Мазовецкого воеводства, с которым администрация российского региона намерена заключить соглашение о сотрудничестве. Стороны определились по взаимодействию в таких областях, как судостроение, производство продтоваров, прохладительных напитков, рыбной и с/х продукции.

Значительный вклад в углубление отношений между регионами двух стран вносит сотрудничество местных властей. Всего движением породненных городов, а также постоянными контактами с польскими повятами (районами) охвачено 40 российских городов и районов. Особенно тесные взаимоотношения с польскими партнерами сложились у местных властей Калининградской обл. РФ.

Летом 2003г. дважды – в Калининграде и Санкт-Петербурге – встречались президенты России и Польши В.В.Путин и А.Квасьневский. В фев. 2003г. с рабочим визитом в Польше находился председатель правительства РФ М.М.Касьянов. В 2003г. Варшаву посетили: зампред правительства В.Б.Христенко, министр иностранных дел И.С.Иванов, министр транспорта С.О.Франк, председатель Центрального банка С.М.Игнатьев, председатель Счетной палаты С.В.Степашин, председатель государственного таможенного ко-

митета М.В.Ванин, председатель Госкомстата В.Л.Соколин, руководители российских регионов – А.П.Гужвин, Б.В.Громов и А.И.Лисицын.

Руководители польского правительства – вице-премьер М.Поль, министр национальной обороны Е.Шмайдзинский – посетили с визитами Российскую Федерацию.

Активный диалог осуществлялся на уровне экспертов различных российских и польских ведомств, между предпринимателями двух стран. Способствовала этому и активизация деятельности российско-польского бизнес-совета. В начале дек. 2003г. в Кракове были проведены второе его заседание и конференция для российских деловых кругов по проблемам инвестиционного климата в Польше. Весомый вклад в развитие экономического взаимодействия внесла Совместная российско-польская комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству, седьмое заседание которой состоялось в июне 2003г. в Варшаве. Регулярно проходили встречи на уровне председателей, заместителей председателей и ответственных секретарей ее национальных частей. В рамках Комиссии сформированы три новые рабочие группы: по сотрудничеству в области строительства, по межбанковскому и финансовому сотрудничеству и по военно-техническому сотрудничеству.

В 2003г. в Республике Польша с визитами побывали следующие делегации.

23-24 янв. находилась делегация Калининградской обл. для участия в работе VI заседания российско-польского совета по сотрудничеству Калининградской обл. РФ с регионами.

25-26 янв. в Варшаве пребывала делегация Московской обл. во главе с губернатором В.Громовым для проведения переговоров по вопросам регионального сотрудничества.

10-11 фев. в Варшаве с визитом находился председатель Центробанка РФ С.М.Игнатьев.

12 фев. в Варшаве находился заместитель председателя правительства РФ В.Б.Христенко для проведения переговоров с зампредом Совета министров РП М.Полем по подписанию Дополнительного протокола к соглашению о сотрудничестве в сооружении транзитного газопровода.

13-14 фев. в Варшаве состоялось заседание рабочей группы по транспорту стран СГБМ.

20-21 фев. состоялся рабочий визит в Варшаву председателя правительства РФ М.М.Касьянова.

3-6 марта состоялся визит в Польшу делегации Счетной палаты РФ во главе с ее председателем С.В.Степашиным.

24-26 марта в Польше находилась делегация Ярославской обл. РФ во главе с губернатором А.И.Лисицыным. В рамках визита было подписано Соглашение о сотрудничестве Ярославской обл. с Нижнесилезским воеводством Польши.

26-27 марта в Варшаве состоялись межмидовские консультации по инвентаризации договорно-правовой базы двусторонних отношений.

12-14 мая в Варшаве состоялись переговоры ответственных секретарей МПК по подготовке проекта Протокола VII заседания Комиссии.

12-15 мая в Варшаве находилась делегация КВТС РФ.

26-27 мая в Варшаве состоялась встреча зампреда МПК по вопросам подготовки к проведению VII заседания Межправительственной комиссии.

29-30 мая в Катовице состоялась конференция министров транспорта стран, заинтересованных в создании терминала в Славкуве.

26-27 июня прошло VII заседание Совместной российско-польской Комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству.

28 июня в Калининграде состоялась встреча президентов В.В.Путина и А.Квасьневского.

15-18 июля проходил визит делегации ГТК России во главе с М.В.Ваниным

24-25 июля – визит делегации ОАО «Газ» во главе с гендиректором А.Г.Баранчевым, в ходе которого состоялись переговоры с руководством польского предприятия «Андория-Мот» по вопросу возможной поставки в Польшу автомобилей семейства «Газ».

30-31 июля – заседание Смешанной российско-польской комиссии по автомобильному транспорту. Российскую делегацию возглавлял руководитель департамента автомобильного транспорта минтранса России А.Б.Пинсон, польскую – директор департамента автотранспорта министерства инфраструктуры РП Т.Михальский.

18 сент. подписано межправительственное Соглашение об условиях взаимных поездок граждан РФ и РП. Соглашение вступает в силу с 1 окт. 2003г.

25-26 сент. на базе Торгпредства РФ в Польше прошла пятая Международная научно-техническая конференция «Мост трансфера технологий», организованная департаментом науки и промышленной политики правительства Москвы. Представители 36 российских организаций и предприятий представили свои достижения в области внедрения инновационных проектов в следующих отраслях: утилизация промышленных и бытовых отходов; биотехнология; здравоохранение; информационные технологии; проблемы мегаполисов.

30 окт. – визит делегации Российского союза товаропроизводителей во главе с его председателем Н.И.Рыжковым для участия в научно-практической конференции на тему «Перспективы экономического сотрудничества деловых кругов России, стран СНГ и Польши в условиях активизации контактов со странами Европейского Союза».

3-5 нояб. в Варшаве была проведена VII сессия российско-польской комиссии по научно-техническому сотрудничеству, а также выставка – семинар «Новые российские химические технологии и продукты».

18-20 нояб. в Варшаве состоялось заседание совета Международного банка экономического сотрудничества (МБЭС), посвященное 40-летию создания этого банка. В ходе заседания руководители МБЭС и польского Банка продовольственного хозяйства подписали соглашение о сотрудничестве. С российской стороны в заседании принял участие первый заместитель министра финансов А.В. Улюкаев.

26 нояб. в Варшаве с участием министра иностранных дел РФ С.И. Иванова состоялось III заседание Комитета по вопросам стратегии российско-польского сотрудничества.

26-29 нояб. в Польше находилась делегация российских машиностроителей во главе с первым заместителем гендиректора ОАО «Вагонмаш» А.А.Андреевым. Цель визита – проведение переговоров по возможному участию в тендере на поставку вагонов для Варшавского метрополитена.

1-3 дек. в Кракове состоялось второе заседание Российско-Польского бизнес-совета и практическая конференция для российских деловых кругов по условиям инвестирования в Польше.

3-4 дек. в Варшаве прошел первый раунд переговоров между делегацией минтранса России и министерства инфраструктуры Польши по обсуждению проекта Соглашения между правительствами РФ и Польши о морском транспорте. По результатам работы экспертов подписан протокол. Следующий раунд переговоров состоится в Москве весной 2004г.

4-5 дек. в Варшаве прошла встреча представителей российских и польских банковских и страховых структур в рамках Рабочей группы по финансово-банковскому сотрудничеству МПК.

17-18 дек. в Варшаве проходили консультации экспертов в рамках Рабочей группы по минимизации негативных последствий вступления Польши в ЕС для российско-польских торгово-экономических связей.

Выставки с РФ

20-24 янв. 2003г. в г.Познани прошла ежегодная Международная строительная ярмарка «Будма-2003», организованная дирекцией Международной познаньской ярмарки (МПЯ) совместно с Польской торгово-промышленной строительной палатой под патронатом вице-премьера, министра инфраструктуры М.Поля.

Отличительной чертой этой выставки стало ее посещение и участие в различных форумах и семинарах более тысячи представителей правительственных структур, строительных отраслевых палат и объединений, строительного бизнеса из России, Украины, Белоруссии, Литвы, Латвии, Эстонии, Молдавии и Казахстана. Так, они приняли участие в работе «Форума по сотрудничеству в строительной отрасли Центральной и Восточной Европы» и в проведении Дня архитектора под девизом: «Культурный облик в современной архитектуре стран СНГ».

На мероприятия в связи с проведением Дня архитектора прибыла представительная делегация из России и стран СНГ во главе с президентом Союза архитекторов России, вице-президентом Международного союза архитекторов Ю.П.Гнедовским и заместителем председателя москомархитектуры И.Н.Воскресенским.

В «Форуме по сотрудничеству в строительной области» приняли участие и выступили: А.Н.Грин – зампред Комитета по строительству г.Москвы, руководитель Центра сертификации г.Калининграда «Калининградстрой-сертификация» Ю.П.Сапрыкин.

9-12 июня 2003 прошла 75 Международная Познаньская ярмарка промышленных технологий и инвестиций. Это наиболее престижная из всех проводимых в Польше международных ярмарок, в которой, к сожалению, в последние два года российские фирмы практически не участвуют. На данной ярмарке свой стенд представил только Московский институт стали и сплавов.

2-5 сент. 2003г. в международном торговом центре г.Кельце была проведена 11 Международная выставка оборонной промышленности MSPO – 2003. С момента своего образования данная выставка проводится ежегодно под патронатом премьер-министра страны при поддержке министерства национальной обороны, госкомитета научных исследований и Национальной палаты производителей вооружений. MSPO является одной из самых представительных европейских выставок оборонной промышленности, имеющей комплексную тематическую направленность.

Россия приняла участие в MSPO в четвертый раз. Выставочная экспозиция ФГУП «Рособоронэкспорт» площадью в 64 кв.м. была сформирована, исходя из наиболее перспективных направлений военно-технического сотрудничества России с Польшей и другими странами ЦВЕ. На стенде Рособоронэкспорта было представлено 70 образцов вооружений и военной техники, в т.ч. конверсионной; в частности транспортно-боевые вертолеты МИ-35 и МИ-35П, боевые вертолеты Ми-28НЭ, Ка-50, Ка-50-2, тяжелый военно-транспортный вертолет МИ-26, зенитные ракетные системы, станции мощных шумовых помех, наземный комплекс исполнительной радиотехнической разведки.

4-6 сент. 2003г. в Крынице состоялся XIII Экономический форум по сотрудничеству «Польша-Восток». В состав российской делегации входили более 100 чел., в т.ч. представители администраций Калининградской, Брянской, Ивановской, Липецкой, Псковской обл. РФ, минтранса РФ, минпромнауки РФ, Российского союза промышленников и предпринимателей. В работе форума принял участие замминистра экономического развития и торговли Р.Ф.Пископель. В рамках Форума была проведена также 2 Международная конференция Polish International Oil and Gas Summit, на котором выступил исполнительный директор компании «Лукойл-Польша» Н.Н.Ивчиков.

3-5 нояб. 2003г. в Варшаве прошла выставка – семинар «Новые российские химические технологии и продукты». Организаторами ее были минпромнауки РФ, министерство науки и информатизации РП, Общество «Польша-Восток». В работе выставки и конференции принял участие и.о. министра промышленности, науки и технологий РФ А.А.Фурсенко. С российской стороны в конференции участвовали представители 10 научных учреждений, институтов и предприятий, с польской – 30. В ходе работы выставки был организован показ ряда новых химических продуктов российского производства, а также проведены семинары по вопросам внедрения новых химических технологий в производство.

1 дек. в Кракове состоялось II заседание российско-польского бизнес-совета, на котором были обсуждены вопросы двухстороннего торгово-экономического сотрудничества в условиях вступления Польши в ЕС, проблемы правового обеспечения взаимодействия обеих стран с учетом изменения режима регулирования торгового обмена при вступлении РП в ЕС. Подготовлен итоговый протокол заседания, принято решение о подготовке Совместного обращения польских и российских бизнесменов в правительства наших стран по имеющимся проблемам в торгово-экономических отношениях. В работе бизнес-совета приняли участие 35 российских бизнесменов и 60 – с польской стороны. Российскую делегацию возглавлял вице-президент РСПП В.Домбровский, польскую – президент Восточного клуба РП Ф.Куликовский. В работе II заседания приняли участие и выступи-

ли по вопросам двухсторонних отношений вице-премьер, министр инфраструктуры РП Марек Поль, замминистра иностранных дел РП М.Залуцкий.

2 дек. 2003г. в Кракове проведена конференция «Возможности инвестирования в Польше – предложения для российских партнеров». Она проводилась в соответствии с решениями VII заседания Смешанной российско-польской комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству. В конференции были задействованы все участники II заседания Бизнес-совета, а также руководители польских фирм со 100% российским капиталом «Лукойл», «Снежка», «Леда». Конференция была организована министерством экономики, труда и социальной политики РП совместно с Польским агентством информации и иноинвестиций. С польской стороны в конференции приняли участие руководители ряда департаментов министерства экономики, труда и социальной политики, министерства госказны, министерства инфраструктуры РП.

С докладом на конференции выступили вице-президент Польского агентства информации и иностранных инвестиций Р.Корнацкий. О возможностях инвестирования в польскую экономику проинформировали президент г.Кракова Ежи Майхровский, руководители специальных экономических зон «Европарк-Мелец» и «Европарк-Вислосан» в Тарнобжеге. О своих планах по инвестированию в Польше сообщил исполнительный директор компании «Лукойл Польска» Н.Н.Ивчиков.

7-8 апр. 2003г. в Варшаве и Катовице был проведен семинар «Сотрудничество Арбитражного суда при Всепольской хозяйственной палате и Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ в решении вопросов коммерческого арбитража», в котором приняли участие председатель Арбитражного суда при ТПП РФ А.С.Комаров, вице-президент Всепольской хозяйственной палаты (ВХП) М.Клочко и председатель Арбитражного суда при ВХП Е. Окольский.

Межправсоглашения

Главным событием в правовой области в Польше в 2003г. обоснованно является подписание с ЕС Договора о вступлении Польши и других стран-кандидатов в ЕС с 1 мая 2004г. В связи с заключением данного Договора весь 2003г. в Польше был посвящен устранению замечаний, высказанных Еврокомиссией, в т.ч. по доведению правовой базы до полного соответствия директивам Евросоюза.

В части российско-польских отношений данная работа коснулась Договора между РФ и Республикой Польша о торговле и экономическом сотрудничестве от 25 авг. 1993г., который в части торгового режима возлагал на Польшу обязательства, выходящие за рамки ее компетенции как будущего члена ЕС.

В этой связи МИД РП нотой от 31 окт. 2003г. информировал Российскую Федерацию о денонсации Договора. По этой же причине денонсации подлежат следующие соглашения между: Польским центром исследований и сертификации и госстандартом России в отношении взаимного признания результатов испытаний от 18.07.1994г.; министерством сельского хозяйства и развития села РП и министерством сельского хозяйства РФ о сотрудничестве в области ветеринарии от 05.05.1994г. и в области карантина и защиты растений от 05.05.1994г.

Еще два соглашения между правительствами РП и РФ утрачивают силу, как выполненные сторонами: об основных принципах урегулирования взаимной задолженности по операциям между РП и СССР от 30.01.1995г.; об урегулировании взаимной задолженности от 13.11.1996г.

Остаются в силе и не требуют изменений следующие двусторонние межправительственные соглашения: о создании системы газопроводов для транзита российского газа через территорию РП и поставках российского газа в РП от 25.08.1993г.; Протокол относительно организационных мероприятий, направленных на обеспечение выполнения Соглашения между правительствами РП и РФ о создании системы газопроводов для транзита российского газа через территорию РП и поставках российского газа в РП от 25.08.1993г., от 18.02.1995г.; Протокол к Соглашению между правительствами РП и РФ о создании системы газопроводов для транзита российского газа через территорию РП и поставках российского газа в РП от 12.02.2003г.; избежании двойного налогообложения доходов и имущества от 22.05.1992г.; сотрудничестве в таможенных вопросах от 18.02.1995г.; Соглашение между генеральным таможенным инспектором РП и Федеральной службой налоговой полиции РФ о сотрудничестве в борьбе с преступлениями в экономической сфере от 11.06.2002г.; договор о погранпереходах от 22.05.1992г.; договор о сотрудничестве в области охраны окружающей среды от 25.08.1993г.; оперативном оповещении о ядерной аварии, об обмене информацией, относящейся к ядерным установкам, и сотрудничестве в области ядерной безопасности и радиационной защиты от 18.02.1995г.; сотрудничестве в области предупреждения промышленных аварий, стихийных бедствий и ликвидации их последствий от 25.08.1993г.; сотрудничестве в области науки и техники от 25.08.1993г.; сотрудничестве в области антимонопольной политики от 15.03.1994г.; взаимных отношениях и сотрудничестве в области рыбного хозяйства от 05.07.1995г.; сотрудничестве в области туризма от 17.01.2002г.; сотрудничестве северо-восточных восточных воеводств РП и Калининградской обл. от 22.05.1992г.; сотрудничестве регионов РП и региона Санкт-Петербурга; договор о трансграничном сотрудничестве от 02.10.1992г.; воздушном сообщении от 26.07.2002г.; реконструкции дорог и строительстве дорожных погранпереходов для обеспечения сообщения между Эльблонгом (РП) и Калининградом (РФ) от 28. июня 2003г.

Ряд договоров и соглашений требует определенной доработки. В этой связи 26-27 марта в Варшаве состоялись консультации экспертов МИД России и Польши по инвентаризации договорно-правовой базы двусторонних отношений, в ходе которых была согласована необходимость внесения изменений в следующие двухсторонние межправительственные соглашения или полной их замены: между министерством промышленности и торговли РП и госкомитетом по оборонной промышленности РФ о промышленном, экономическом и научно-техническом сотрудничестве от 29.06.1994г.; поддержке и взаимной защите капиталовложений от 02.10.1992г.; приграничном железнодорожном сообщении от 07.04.1972г.; международном автомобильном сообщении от 30.08.1996г.; между

министерством сельского хозяйства и развития села РП и министерством сельского хозяйства РП об экономическом и научно-техническом сотрудничестве в агропроме от 15.03.1994г.; принципах трудовой деятельности польских граждан на территории РФ и российских граждан на территории РП от 15.03.1994г.

Ограничения для РФ

Перечень ограничительных мер в 2003г. для сырья из России (наименование товара/ мера/ срок действия/ основание (распоряжением министра экономики РП).

1. Аммиачная селитра (код ВЭД России 310 230 900)/ Количественный контингент: в 2001г. – 90 тыс.т., в 2002г. – 100 тыс.т., в 2003г. – 110 тыс.т., в 2004г. – 15 тыс.т., (до 15.02.2004г.)/ с 1.01.2001г. до 15.02.2004г./ от 7.07.2000г. введен количественный контингент на импорт нитрата аммония из РФ: в 2001г. – 90 тыс.т. по 22,5 тыс.т. в квартал; в 2002г. – 100 твс.т по 25 тыс.т. в квартал; в 2003г. – 110 тыс.т. по 27 тыс.т. в квартал; в 2004г. до 15.02.2004г. – 15 тыс.т.

2. Каменный уголь (код ВЭД России 2701)/ Количественный контингент/ с 15.01.1999г. по 31.12.2001г./ от 8.01.1999г. введен количественный контингент на импорт каменного угля из РФ: в 1999г. – 600 тыс.т., в 2000г. – 760 тыс.т., в 2001г. – 1 млн.т.

Каменный уголь (код ВЭД России 2701)/ Количественный контингент/ с 1.01.2002г. по 31.12.2002г./ от 29.12.2001г. введен количественный контингент на импорт каменного угля из РФ: в 2002г. – 1,6 млн.т.

Каменный уголь (код ВЭД России 2701)/ Количественный контингент/ с 1.01.2003г. по 31.12.2003г./ от 18.12.2002г. введен количественный контингент на импорт каменного угля из РФ: в 2003г. – 800 тыс.т.

Каменный уголь (код ВЭД России 2701)/ Количественный контингент/ с 1.01.2003г. по 31.12.2003г./ от 7.03.2003г. введен контингент на импорт каменного угля из РФ: в 2003г. – 1,6 млн.т.

Каменный уголь/ Автоматическая регистрация/ с 20.09.2003г. по 30.04.2004г./ №1521 от 25.08.03г. введена автоматическая регистрация при импорте угля в РП на основе разрешений, выдаваемых на импорт этим министерством.

Каменный уголь / Количественный контингент 1720 тыс.т./ до 31.12.2003г./ №1772 от 22.10.03г. увеличен контингент на импорт угля из России с 1,6 млн.т. до 1720 тыс.т.

Антрацит/ Количественный контингент/ с 20.03.2003г. по 31.12.2003г./ от 6.03.03г. введен количественный контингента импорт антрацита из РФ: в 2003г. в 25 тыс.т.

Антрацит/ Количественный контингент/ с 20.09.2003г. по 20.10.2003г./ Введен количественный контингента импорт антрацита из РФ: в 2003г. в 15 тыс.т.

Металлопродукция/ Расследование в связи с чрезмерным импортом/ с 7.06.2002г. по наст.вр./ 7.06.2002г. Начато расследование в связи с чрезмерным ввозом на польскую таможенную территорию некоторых видов металлопродукции, охватывающее 12 товарных групп.

Металлопродукция/ Количественный контингент и специальная пошлина/ с 19.08.2002г. на 200 дней/ 9.08.2002г. введены контингенты и специальные ограничительные временные пошлины по 10 товарным группам. Количественный контингент установлен данным Распоряжением отдельно для стран-членов ВТО и стран-не членов ВТО, не облагается дополнительной пошлиной. Размер дополнительной пошлины колеблется от 11 до 25%.

Металлопродукция/ Количественный контингент и дополнительная таможенная пошлина/ с 7.03.2003г. по 7.03.2005г./ №342 от 7.03.2003г. установлен контингент по 8 товарным группам: для РФ – по 4 товарным группам и дополнительная импортная пошлина 8-10%.

4. Синтетический каучук/ Антидемпинговое расследование/ с 22.01.2002г./ 22.01.2002г. начато антидемпинговое расследование в отношении ввоза в РП синтетического каучука из Чехии, России и Румынии.

Синтетический каучук/ Временные антидемпинговые таможенные пошлины/ с 16.09.2002г. сроком на 6 мес./ 12.09.2002г. введены временные таможенные пошлины: для России в 30,1%; для Чехии – 21,1% от таможенной стоимости.

Синтетический каучук (код 4002 19000)/ Антидемпинговая пошлина/ с 8.05.2003г. по 12.11.2007г./ №688 от 29.04.2003г. введены антидемпинговые пошлины: для России – 30,1%; для Чехии – 21,1% от таможенной стоимости товара

5. Спички (код 3605 00000)/ Расследование в связи с чрезмерным импортом/ 7.05.2003г./ №338 РП от 29.04.2003г. о начале расследования в связи с чрезмерным импортом спичек на польскую таможенную территорию.

Спички (код 3605 00000)/ Итоги расследования в связи с чрезмерным импортом/ 29.09.2003г./ 29.09.2003г. установлен наличие чрезмерного ввоза на польскую таможенную территорию спичек. Предложено ввести дополнительную таможенную пошлину в 20% и количественный контингент (не указан).

Португалия

Торговля с Россией

На основе данных Национального института статистики Португалии за 10 мес. 2002г. расчетный товарооборот между Россией и Португалией в 2003г. может составить 598,9 млн.долл. (2002г.– 367,9 млн.долл.). Увеличение составит 62,8%. При этом росэкспорт увеличится до 559,9 млн.долл. против 337,7 млн.долл. в 2002г. (увеличение на 65,8%), а объем импорта увеличится на 29,1% и составит 39,0 млн.долл. против 30,2 млн.долл. в 2002г.

Положительное сальдо торгового баланса в пользу Российской Федерации увеличится на 69,4% и составит в 2003г. 520,9 млн.долл. против 307,5 млн.долл. в 2002г.

Товарооборот между Российской Федерацией и Португалией, в млн.долл.

Показатели	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот	386,6	225,1	214,0	247,3	410,6	367,9	598,9
Экспорт	306,9	181,7	199,2	231,9	390,2	337,7	559,9
Импорт	79,7	43,4	14,8	15,4	20,4	30,2	39,0

Источник: Национальный институт статистики Португалии.

Определяющим товаром в росэкспорте остается сырая нефть. В стоимостном выражении общий объем поставок топливно-энергетических товаров, включая нефть, масла и битумы, увеличился на 69,3% и составил 312,4 млн.долл. против 184,6

млн.долл. В структуре росэкспорта в Португалию эта товарная группа составила в 2003г. 66,3% против 60,5% в 2002г.

Другой определяющей статьей росэкспорта являются продтовары и, в первую очередь, рыба (свежемороженая и мокросоленая треска) и морепродукция. Доля этой товарной группы в общем объеме экспорта составила 16,7% против 17,7% в 2002г. Стоимость поставленной рыбы оценивается в 78,2 млн.долл. против 52,9 млн.долл. (увеличение на 47,8%). Только эти две товарные группы составили 83,0% всего объема экспорта ростоваров на рынок Португалии против 78,2% в 2002г.

Что касается поставок изделий из металла (стальной прокат, проволока, чугунные заготовки), доля которых составила 12,5%, то они выросли на 20,4% (58,9 млн.долл. против 48,9 млн.долл.). Экспорт кожсырья вырос на 69,3% (4,3 млн.долл. против 2,5 млн.долл.) с долей 0,9% в общем объеме экспорта.

Существенно увеличился экспорт химпродукции (удобрения, синтетический каучук, красители, химикалии для текстильной и кожевенной промышленности), он составил 12,5 млн.долл. (2,7% общего экспорта с увеличением объема поставок на 147,5%).

Объемы поставок российских машин, оборудования, транспортных средств и запчастей в 2003г. сократились в 5 раз с 5,1 млн.долл. до 0,9 млн.долл., и составил 0,2% общего объема экспорта. Экспорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий уменьшился с 1,9 млн.долл. до 1,1 млн.долл. Доля этой товарной группы составила 0,2% росэкспорта в Португалию.

Что касается импорта за первые 10 мес. 2003г., то он также увеличился, с 25,7 млн.долл. до 32,1 млн.долл., за счет увеличения закупок древесины и изделий из нее, в первую очередь, пробки; роста поставок в Россию химпродукции, а также текстильных изделий, металлов и изделий из них; кожсырья и пушнины.

Импорт португальской качественной кожаной обуви в 2003г. вырос на 15,4% и составил 1,8 млн.долл. против 1,6 млн.долл. в 2002г. Доля этой товарной группы в структуре португальского экспорта в Россию на протяжении последних лет составляет от 13 до 17%.

Основу росимпорта из Португалии в 2003г. составили древесина и целлюлозно-бумажные изделия (пробка), а также машины, оборудование и транспортные средства (18,9% и 18,6% соответственно).

Самый большой (в 3 раза) рост импорта России за 10 мес. 2003г. произошел в закупке кожсырья, пушнины и изделий из них (с 0,3 млн.долл. до 1,0 млн.долл.), хотя в общем объеме импорта эта товарная группа составляет 3%.

Объем поставок машино-технического оборудования на российский рынок сократился на 10,6% и составил 6 млн.долл. против 6,6 млн.долл. в 2002г. Поставки металлов и изделий из них выросли на 31,2% и составили 2,5 млн.долл. против 1,9 млн.долл. в 2002г. Доля этих товарных групп составила 26,5% от общего объема росимпорта.

Поставки химпродукции увеличились на 97,3% и составили 4,8 млн.долл. против 2,4 млн.долл. в 2002г., их доля в объеме росимпорта составила 14,9%. Выделанные кожи, обработанная пушнина и изделия из нее в 2003г. составили 3,1% объема росимпорта из Португалии против 1,1% в 2002г.

Доля России в общем объеме экспортно-импортных операций Португалии с зарубежными странами в 2003г. составит: росэкспорт – 1,0% против 0,9% в 2002г., импорт – без изменений, 0,1%). 2003г. характеризовался увеличением росэкспорта на 54,5%. Медленный рост росимпорта из Португалии, наблюдавшийся с 1999г., продолжился и в 2003г., оставаясь в 14,7 раз меньше объема росэкспорта.

Существенная часть в росте показателей объемов торговли между нашими странами принадлежит снижению курса долл. США по отношению к единой европейской валюте – евро. Одной из причин сохраняющего дисбаланса во внешней торговле между нашими странами, по мнению португальских предпринимательских кругов, лежит недостаточно развитая правовая основа сотрудничества с Россией, явления коррупции среди госслужащих, усложняющаяся система растаможивания грузов (с 1 янв. введен новый порядок, при котором все товаросопроводительные документы должны иметь перевод на русский язык), недостаточная надежность банковского обслуживания.

Из 8 зарегистрированных на территории страны совместных российско-португальских предприятий активно работали только 4. Окончательно прекратило свою деятельность крупнейшее совместное предприятие Lada Comercio, занимавшееся продажами российских легковых автомобилей. Приостановил свою деятельность «Аэрофлот -Российские авиалинии».

В 2003г. увеличили поставки мокросоленой трески зарегистрированные в г.Мурманске совместные предприятия «Салгадус» и «Арктиксервис». Проводит стабильные закупки изделий и полуфабрикатов из пробки медцентр ортопедии «Труфит», г.Москва. СП «Аминтер», старейшее из существующих, продолжает активно работать над организацией морских перевозок грузов, агентированием судов и обслуживанием судовых команд, а также по защите интересов российских судовладельцев.

Дипотношения между Россией и Португалией поддерживались с 1779г. по 1917г. В 1974г. были установлены дипотношения Португалии с СССР. 26 дек. 1991г. португальское правительство приняло решение «признать Российскую Федерацию как суверенное государство, которое взяло на себя всю совокупность прав и международных обязательств, принадлежавших СССР, включая вытекающие из Устава ООН». В 1994г. между Россией и Португалией подписан Договор о дружбе и сотрудничестве. 29 мая 2000г. премьер-министр Португалии А.Гутерреш в качестве действующего председателя ЕС посетил Москву для участия в саммите Россия-ЕС, параллельно прошли его двусторонние беседы с В.В.Путиным и М.М.Касьяновым. В сент. 2001г. в нашей стране побывала делегация Собрания Республики во главе с его председателем А.Де Алмейда Сантушем. В окт. 2001г. состоялся официальный визит в Россию президента Ж.Сампайю. В янв. 2002г. в Лиссабоне с рабочим визитом находился И.С.Иванов. 28 июня 2002г. Москву в качестве председателя ОБСЕ посетил миндел Португалии А.Мартинш да Круш. 21-22 сент. 2002г. министр обороны России С.Б.Иванов осуществил официальный визит в Португалию. 16 дек. 2002г. в Лиссабоне состоялась встреча сопредседателей Смешанной комиссии по экономическому, промышленному и техническому сотрудничеству между РФ и Португальской Республикой С.К.Шойгу и министра экономики К.Тавареша.

Румыния

Торговля с Россией

При оценке состояния экономических связей в качестве базового отсчета принят 1989г., когда товарооборот СССР с Румынией составлял 5,3 млрд.долл., из которых 3,2 млрд.долл. приходились на торговлю с Россией. За прошедшие 15 лет объем торговли упал более, чем в два раза, сузилась номенклатура поставляемых товаров, возник хронический дисбаланс в торговле

По итогам 2003г. Россия занимает 4 место среди торговых партнеров Румынии по объему товарооборота (4,75%) и 3 место по объему импорта (8,26%). В румынском экспорте Российская Федерация находится только лишь на 37 месте (0,3%).

Российско-румынский товарооборот, в млн.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот	749,2	1209,3	1266,6	1326,6	2033,63
Экспорт Румынии	47	88,8	82,8	40,1	52,19
Импорт Румынии	702,2	1120,5	1183,8	1286,5	1981,44
Сальдо	-655,2	-1031,7	-1101	-1246,4	-1929,25

За 2003г. произошел существенный, на 53%, рост товарооборота, при этом экспорт России увеличился на 54%, а импорт – на 30,1%по сравнению с 2002г. Несмотря на существенный общий рост объема российско-румынской внешней торговли, структура товарооборота между двумя странами существенных качественных изменений не претерпела. Российский экспорт на 90% состоит из товаров топливно-сырьевой группы, а румынский экспорт при значительном отставании от импорта состоит в основном из традиционных товаров (мебель, одежда, вина, кожа, обувь), давно потерявших свое место на российском рынке и не выдерживающих конкурентного давления со стороны других участников рынка.

Преобладающими товарами российского экспорта в Румынию являются нефть (46,89%), природный газ (36,49%), а также уголь (4,13%), черные металлы (3,23%). За счет поставок из России удовлетворяется 100% импортной потребности Румынии в природном газе, 80% в нефти и нефтепродуктах и 50% в угле, химии, включая удобрения и пластмассы. Удельный вес других товаров незначителен.

В импорте выделяются по своему объему мебель (18%), продукция неорганической химии (15,4%), продукция черной металлургии (8,12%), машины и оборудование (13,6%), текстильные изделия (6,2%) и фармацевтика (5,5%).

Румыния озабочена своим отрицательным сальдо в торговле с Россией, составляющим треть всего дефицита внешней торговли страны. Поиски выхода из такой ситуации по своему характеру порой полностью оторваны от современных реалий и практически сводятся к ожиданию односторонних преференций с российской стороны, что в условиях рынка невыполнимо. Так, продолжается настойчивая постановка вопроса о возобновлении закупок в Румынии железнодорожных вагонов, судов и другой машиностроительной продукции, хотя она уже давно стала неконкурентоспособной на российском рынке. В России зарегистрировано 1000 польских, 2500 немецких и всего 8 румынских фирм, в числе которых филиалы торговой фирмы Aneir Promotion, открывшей в 2002г. свои отделения в Москве, Туле и Ростове-на-Дону. Объемы сделок этих фирм пока весьма незначительны.

Основной резерв, как показывает опыт, заложен не столько в интенсификации обмена традиционными товарами, сколько в реализации крупномасштабных проектов в виде расширения участия российских инвесторов в приватизации румынских предприятий, привлечении румынских инвестиций в экономику России, создании совместных предприятий в российских регионах в области деревообработки, производства мебели и розлива вин.

Наиболее перспективными и важными экономическими проектами, направленными на расширение российско-румынского экономического сотрудничества являются: сооружение на территории Румынии АЭС нового поколения российского производства вместо устаревшего канадского проекта «Канду», а также участие российских компаний в поставках оборудования для строящейся АЭС «Чернаводэ» в качестве субподрядчиков; участие в реконструкции и модернизации гидро- и теплоэлектростанций Румынии, предприятий черной металлургии, химии и нефтехимии, многие из которых были построены при техническом содействии СССР; строительство в Румынии газотурбинных ТЭС нового поколения; модернизация и реконструкция энергоблока №7 на ТЭС «Ромаг Термо» в г.Дробета-Турну Северин; поставка в Румынию электроэнергии и транзитом в третьи страны; участие российского капитала в приватизации национальной нефтяной компании «Петром»; привлечение румынских инвестиций в нефтегазовую промышленность России.

Основным документом, на базе которого осуществляются отношения, является Договор о дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Румынией, подписанный в Москве 4 июля 2003г.

Экономические связи России с Румынией осуществляются на основе следующих двусторонних межправительственных соглашений о: торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве от 30 дек. 1991г.; расширении мощностей транзитного газопровода на территории Румынии для увеличения поставок газа из РФ в третьи страны и в Румынию от 25 окт. 1996г.; урегулировании взаимных обязательств и задолженности в переводных рублях от 18 авг. 1999г.

На основе Межправительственного соглашения от 25 окт. 1996г. в Румынии в июле 2003г. прокладкой подводного перехода через Дунай практически завершено строительство второй нитки газопровода, что дает возможность расширить пропускную способность транзитной системы газопроводов на территории Румынии.

В 2003г. официальную делегацию председателя правительства России М.М.Касьянова в Румынию в марте сопровождала представительная группа руководителей российского бизнеса, которая принимала участие в российско-румынском экономическом форуме. Спустя три месяца в Москве состоялся аналогичный форум представителей российского и румынского бизнеса, организованного по поводу официального визита румынского президента И.Илиеску в Москву. Накануне визита Румынский центр внешней торговли организовал деловую конференцию, посвященную российско-румынскому торгово-экономическому сотрудничеству. Лейтмотивом большинства выступлений

было то, что в своей ориентации на Европейский Союз и НАТО Румыния как бы незаметно для себя за последние 8-10 лет добровольно ушла с объемного российского рынка своими традиционными товарами – мебель, одежда, вина, фрукты и овощи. Сегодня эти ниши оказались заняты аналогичными товарами из других стран.

25 нояб. 2003г. в Москве состоялось 6 заседание Межправительственной российско-румынской комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В области сотрудничества в энергетическом секторе Комиссия рекомендовала рассмотреть возможности участия российских компаний в реконструкции объектов добычи и транспортировки природного газа, а также в сооружении подземных хранилищ природного газа в Румынии, участия румынских фирм в проведении строительных и строительно-монтажных работ в рамках программы ОАО «Газпром», переработки российской нефти на свободных мощностях в Румынии, участия румынских фирм в разработке месторождений углеводородов на территории России и в восстановлении выведенных из эксплуатации месторождений.

Российско-румынское совместное предпринимательство на уровне мелких и средних предприятий сегодня представлено 225 совместными российско-румынскими предприятиями на территории Румынии. В основном, это мелкие посреднические фирмы, общий объем капитала которых составляет 3,6 млн.долл.

В апр. 2003г. осуществлен визит руководства префектуры г.Бухарест в Московскую обл., ответный визит представителей администрации Московской обл. в Бухарест состоялся в июне.

В 2003г. продолжались контакты на региональном уровне между Республикой Татарстан и уездом Констанца. Представители торгового дома «Татарстан-Констанца» посетили ряд предприятий уезда и провели переговоры по перспективам поставок в республику румынских товаров (текстиль, паркет, мебель, вино). Одним из крупных проектов промышленной кооперации в рамках регионального сотрудничества является проект по созданию специального автомобиля для жилищно-коммунального хозяйства на базе шасси автомобиля «Камаз» с применением силового агрегата завода «Мотоаре АБ», г.Брашов.

В 2003г. было подписано Соглашение между ОАО «Внешторгбанк» и румынским Экспортно-импортным банком о сотрудничестве и открытии российскому банку кредитной линии объемом 10 млн.долл. (июнь 2003г.) и Соглашение между правительствами России и Румынии о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (нояб. 2003г.).

С целью оказания содействия развитию совместного предпринимательства и взаимной торговли в дек. 2002г. в Бухаресте открылся первый в Румынии банк с российским участием «Нова Банк», российский инвестор – «Российский банк инвестиций и технологий».

В соответствии с распоряжением правительства Румынии о режиме иностранцев от 27.12.02 иностранные бизнесмены имеют право находиться в Румынии более 90 дней при условии, что их бизнес приносит прибыль и у них имеется 100000 евро для осуществления своей деятельности. Это правило не распространяется на граждан стран ЕС, ЕАСТ, а также США, Канады и Японии, которые объявлены странами особого интереса в отношении привлечения капиталов. У одной из российских фирм при оформлении виз потребовали доказательства наличия 50000 евро, а для бизнесменов из Венгрии нижний порог инвестиций снижен до 15000 евро. Российская сторона настаивает на введении для российского бизнеса не худших, чем для других стран условий, иначе более жесткий режим для граждан России будет расцениваться как прямая дискриминация.

Другим важным резервом расширения российского экспорта в Румынию является снятие неоправданно жесткого таможенного режима на ввоз в Румынию отдельных российских товаров. От высоких таможенных пошлин на румынском рынке страдают российские экспортеры металлопродукции, энергетического, станочного оборудования, автомобильной техники и других видов машинно-технической продукции. Наличие завышенных импортных таможенных пошлин привело к целому ряду негативных последствий. К ним относится, в частности, срыв поставок стального листа из череповецкого комбината «Северсталь» для автозавода «Рено-Дачиа».

Поставки энергетического оборудования для ТЭЦ «Минтия-Дева» в счет долга бывшего СССР на 21,7 млн.долл. были реализованы лишь благодаря тому, что специальным распоряжением правительства Румынии по отношению к этим поставкам импортные таможенные пошлины были отменены. Российские изготовители энергетического оборудования готовы и далее поставлять оборудование как для других блоков ТЭЦ «Минтия-Дева», так и для других потенциальных заказчиков, но импортные таможенные пошлины делают эти сделки экономически невыгодными.

Также из-за высоких пошлин не могут поставляться станки и оборудование российского производства, хотя они и составляют большую часть станочного парка Румынии. В результате было закрыто представительство АО «Станкоимпорт» в Бухаресте – основного поставщика этих товаров. Ранее по таким же причинам были закрыты представительства ведущих российских машинотехнических объединений, таких как «Технопромэкспорт», «Автоэкспорт», «Тяжпромэкспорт», «Машиноэкспорт», «Авиаэкспорт».

С этой целью, по поручению председателя правительства РФ, после завершения его визита в Румынию, в адрес правительства страны был направлен перечень российских товаров, импортные таможенные пошлины на которые, по мнению российской стороны, являются завышенными, и фактически дискриминационными и запретительными.

В 2003г. началась приватизация других крупных предприятий топливно-энергетического комплекса, добывающей и оборонной промышленности, находящихся в распоряжении Службы государственной собственности и приватизации в промышленности министерства экономики и торговли Румынии, Ведомства по приватизации и распоряжению госсобственностью и других министерств. Среди 970 предприятий, находящихся в портфеле приватизационного ведомства, имеются крупные предприятия металлургии, химии машиностроения и других отраслей, которые могут заинтересовать российских инвесторов. Наиболее реальными инвестиционными проектами, в кото-

рых могли бы принять участие российские компании, являются модернизация электрических сетей и гидроэлектростанций, приватизация государственной нефтяной компании «Петром», двух газораспределительных компаний, заводов черной металлургии, в т.ч. предприятий по производству стальных труб нефтяного сортамента. Этим и должен воспользоваться российский капитал, т.к. при новом оживлении инвестиционного спроса после присоединения Румынии к ЕС придется платить значительно дороже за аналогичные объекты. Другое преимущество заключается в том, что для румынских товаров, в т.ч. произведенных на совместных предприятиях, в странах ЕС уже действует более льготный режим, чем для российских.

В 2003г. Служба госсобственности и приватизации в промышленности, которая контролирует 76% неприватизированной государственной собственности, выставила на продажу первые объекты: Национальную нефтяную компанию (ННК) «Петром», компании по распределению природного газа и электроэнергии. В числе потенциальных инвесторов, допущенных до финального этапа приватизации ННК и газораспределительных компаний, значится и ОАО «Газпром».

В 2003г. российскими инвесторами были приватизированы завод по производству стальной арматуры и проволоки ISCT в г.Кымпия Турзий (группа «Мечел») и цех по производству стальных труб на заводе «Тепро», г.Яссы (компания «Техностил», зарубежный филиал Магнитогорского меткомбината). Компания «Русские автобусы», владеющая пятью автобусными заводами в России, подала письмо о намерении участвовать в приватизации бухарестского завода «Рокар» (отложена на 2004г.).

Компания «Лукойл» в 2003г. увеличила оборот своего румынского филиала в 1,5 раза, довела число заправочных станций до 203, осуществляла программу модернизации принадлежащего ей НПЗ «Петротел-Лукойл» для его перевода на выпуск топлива по стандартам Евро-3, Евро-4 и Евро-5. Эта программа предусматривает инвестиции в 130 млн.долл.

Обзор прессы

Торговля с Россией

– В политических и экономических кругах все больше говорится о новом завоевании российского рынка, с которого Румыния практически исчезла в последние 10 лет. По словам министра-делегата по вопросам торговли Эуджена Дижмэреску, цитируемым радиостанцией «Свободная Европа», очень трудно согласиться с тем, чтобы Румыния вновь могла войти на этот рынок, используя методы периода до 1990г., потому что российский рынок имеет повышенную степень конкуренции. Если румынские производители хотят продавать в Россию традиционные товары (мебель, ковры, вина, изделия народных промыслов), они могут сделать это, только найдя рыночную нишу, где эти товары пользуются спросом, потому что российский рынок нетипичный и мало соблюдает правила, установленные ВТО. «Почему другие могут, а мы не можем? Здесь, действительно, надо говорить и о другом феномене – силе компании, которая может себя подстраховать или взять на себя риск на нетипичном рынке, используя внутренние ресурсы или имея за спиной банковский тыл и достаточно солидные страховые структуры», – отметил Э.Дижмэреску. Он уточнил, что существуют два варианта, которые Румыния должна предложить и над которыми сейчас идет работа: с одной стороны, расширение договорных отношений между банками Румынии и России, и с другой – присоединение России к ВТО. «Азь», 12.08.2003г.

– Российская компания «Газпром» оказывает давление и требует, чтобы плата за газ, поставленный в Румынию, осуществлялась авансом. Румынское правительство наверняка может подтянуть потуже свой ремень для импортирования необходимого газа, лишь увеличив цену на это топливо. И этот рост будет осуществлен гораздо раньше, чем мы могли бы ожидать. Правительство гарантировало кредиты в 130 млн.долл. на импорт газа с целью подготовки запасов на зиму 2003-04гг. Т.к., согласно официальным источникам, эти кредиты были апробированы минфином, но еще не стали операционными, представляется, что «Газпром» недоволен уровнем финансовых поступлений из Румынии. «Адевэрул экономик», 13.08.2003г.

– При потрясающих запасах природного газа в России само собой разумеется, что «Газпром» может разыгрывать любые сценарии, какие он хочет, по крайней мере в отношении Румынии. Хотя румынские власти и при правительстве Исэреску, и при правительстве Нэстасе пытались импортировать газ напрямую из России, «Газпром» четко обозначил свои интересы: российский газ может поступить в Румынию только через немецкие фирмы. В то время как природный газ поступил в Румынию по цене 125-140 долл/1000 куб.м. от «Газпрома» через фирму Wintershall, в Европу тоже газ от «Газпрома», но через фирму «Газэкспорт», поступил по цене 100 долл. за 1000 куб.м. Wintershall поставляет газ через Wirom и WIEE Romania – фирмы, контролируемые «Газпромом». Не следует забывать, что у Румынии есть альтернатива российскому газу. Она может его импортировать из Норвегии по газопроводу Арад-Сегед, Венгрии, через компанию «Ругаз». На начальном этапе количество составит 500 млн.куб.м. «Адевэрул экономик», 13.08.2003г.

– Газета «Зиуа» и журнал «Новая Россия» организовали обсуждение вопросов румыно-российского сотрудничества. Выступивший на этом мероприятии советник-посланник посольства России В.Заморов отрицал прекращение российско-румынских отношений после 1989г. По его словам, имело место лишь некоторое ослабление двусторонних связей, для развития которых есть твердая основа. Подписание в июле 2003г. базового российско-румынского договора должно снять психологические барьеры у политиков и деловых людей Румынии в отношении сотрудничества с Россией. Это должен быть документ, направленный в будущее, а не отражающий историю, которую мы не в силах изменить. Основу сотрудничества укрепляет также присутствие в Румынии крупных российских компаний. А.Перекалин добавил, что деловым людям Румынии не нужно ждать подписания договора, чтобы вести дела в России, и привел пример бизнесменов Польши и Германии, участвующих в 1000 и 2500 предприятий на территории России, в то время как румыны имеют лишь 10 фирм. Российские компании, которые приобрели и вывели из кризиса металлургические предприятия в Слатине и Тырговиште, также не ждали политических сигналов. «Зиуа», 10.06.2003г.

– Российская компания «Лукойл» изучает возможность участия в приватизации Национальной нефтяной компании (ННК) Petrom. Это заявление было сделано президентом компании В.Алекперовым во время празднования 5-летней годовщины деятельности компании в Румынии. Окончательное решение об участии еще не принято. Как заявил г-н Алекперов, «мы тщательно изучаем материалы по ННК и по результатам анализа будет приниматься решение». Он отказался дать оценку стоимости контрольного пакета акций, ссылаясь на недостаточность данных. Алекперов отметил, что финансовые возможности его компании позволяют одновременно рассматривать проекты участия в приватизации в регионе в целом – в Греции, Польше и Румынии. Ссылаясь на заявления некоторых румынских официальных лиц о том, что ННК должна быть продана только западному инвестору, В.Алекперов заявил: «Какое значение имеет, откуда идут деньги? Наши акции котируются на Лондонской бирже, а российское правительство располагает только 7% акций компании. Решение о приватизации необходимо принимать, исходя из экономических факторов, а не политических».

Официальные лица «Лукоил» говорят, что в прошлом году компания по итогам работы на румынском рынке имела убытки, но в это году есть надежда на получение прибыли. За первые 5 мес. объем выполненных работ составил 172 млн.долл., а прибыль – 2,5 млн.долл.

Как заявил гендиректор Lukoil Downstream Romania (LDR), показателем нормального функционирования компании является индекс рентабельности, исчисляемый величиной более 15% от инвестированного капитала, а в случае с LDR этот показатель составляет 0,5%.

LDR могла бы охватить рынки трех стран: Румынии, Республики Молдова и Венгрии, а основным поставщиком горючего может стать компания Rafinaria Petrotel, модернизация которой завершится в июне 2004г. Как сказал г-н Алекперов, «Лукойл» уже поставляет 50% нефти, импортируемой румынскими НПЗ, и надеется, что российско-румынские экономические отношения расширятся как следствие визита в Москву президента Румынии И.Илиеску. Этот визит привлечет внимание политической элиты и предпринимателей. Он является весьма важным событием для обеих стран». «Адевэрул». 23.06.2003г.

– Румынские компании, осуществляющие экспорт в Россию, могут воспользоваться уникальными услугами «Эксимбанка», который готов предоставлять кредит покупателям в рамках кредитной линии в 10 млн.долл., согласованной с российским «Внешторгбанком».

Преимущество экспортеров, решивших воспользоваться данной услугой, очевидно: деньги за товар можно получить в момент отгрузки товара, хотя с российским импортером могут быть согласованы другие условия оплаты поставок. Экспортер может оформить в банке страховку от риска необоснованного отказа заказчика от товара или необоснованного расторжения контракта заказчиком.

Чтобы воспользоваться кредитом «Эксимбанка», экспортер должен заранее представить сведения о себе и о партнере. Импортер может получить кредит во «Внешторгбанке» на импорт товаров и услуг, имеющих румынское происхождение на 60% и больше. Если условия банков выполнены, подписываются соответствующие соглашения с банками.

Условия пользования кредитами следующие: товары и услуги должны иметь румынское происхождение; российский партнер должен покрыть из собственных источников минимум 15% контрактной стоимости товаров и услуг; минимальная сумма сделки – 100000 долл., из которых до 85% финансируется банками. Срок финансирования – 1 мес. или 36 мес. «Зиуа», 25.06.2003г.

Сербия и Черногория

Торговля с Россией

Условия торговли и ценообразование. На основе соглашения между правительствами РФ Югославии от 24 авг. 1994г. о торговле и экономическом сотрудничестве Договаривающиеся стороны взаимно предоставили режим наиболее благоприятствуемой нации. В соответствии с положениями межправительственного соглашения от 24.08.94г. экспорт и импорт товаров и услуг между РФ и СРЮ осуществляется путем заключения контрактов между участниками внешнеэкономической деятельности в соответствии с законодательством, действующим в каждой из стран, и по текущим ценам основных мировых рынков на соответствующие товары и услуги.

Межправительственным соглашением о свободной торговле между РФ и СРЮ от 28 авг. 2000г. установлен и применяется режим свободной торговли, т.е. без взимания импортных таможенных пошлин (за исключением некоторых товаров).

Российско-югославское соглашение о свободной торговле направлено на расширение и стимулирование взаимных торгово-экономических отношений, ускорение экономического развития обоих государств, улучшение условий жизни и труда населения, увеличение занятости в сфере материального производства, достижение производственной и финансовой стабильности, обеспечение условий для добросовестной конкуренции, гармонизацию таможенных процедур и порядка применения правил происхождения товаров, создание необходимых условий для свободного передвижения товаров и капитала в соответствии с действующим в каждом государстве законодательством и правилами ВТО.

Соглашение предусматривает поэтапную отмену в течение пяти лет ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из одной из договорных стран. В течение этого периода времени компетентные органы обеих стран определяют перечень взаимопоставляемых товаров, на которые режим свободной торговли не применяется (изъятия из режима свободной торговли).

В перечень изъятий из режима свободной торговли при поставках в Югославию определены следующие российские товары: удобрения минеральные и химические; насосы воздушные, газовые компрессоры, вентиляторы; краны, клапаны, вентили и аналогичная арматура; подшипники и корпуса к ним; двигатели и генераторы электрические, трансформаторы, аккумуляторы; тракторы, легковые и грузовые автомобили.

При поставках в Россию изъятия из режима свободной торговли распространяются на следующие югославские товары: мясо птицы, крахмал, колбасные изделия, сахар, кондитерские изделия, шоколад, яблочный сок, пиво, вина виноградные, спирт, сигареты; лекарственные средства, мыло и моющие средства; ткани шерстяные, хлопчатобумажные, пряжа; компрессоры для холодильников, холодильники, машины стиральные; аппараты кассовые, телевизоры и радиоприемники; тракторы, автомобили легковые; мебель деревянная, мешки спальные, постельные принадлежности.

Согласован перечень из 140 позиций лекарственных препаратов, при импорте которых в Россию применяются специальные (сниженные) таможенные пошлины.

20-22 нояб. 2002г. в Москве прошли переговоры экспертов по вопросу пересмотра списков взаимопоставляемых товаров к Соглашению о свободной торговле между РФ и СРЮ от 28 авг. 2000г., в отношении которых в 2003г. не будет применяться принцип свободной торговли. Стороны договорились, что из списка югославских товаров, ввозимых на территорию РФ и подпадающих под изъятия из режима свободной торговли, исключаются: поз. 34 – мыло, поверхностно-активные вещества; поз. 5111 – ткани из шерстяной пряжи; поз. 6302 – белье постельное, столовое, туалетное и кухонное.

В списки югославских лекарств, ввозимых на территорию РФ, внесены изменения, направленные на расширение перечня лекарств, в отношении которых применяется льготный режим ввоза. Из списка российских товаров, ввозимых в СРЮ, подпадающих под изъятия из режима свободной торговли, исключается только поз. 3105400000 – моноаммониум фосфат.

Российская сторона на переговорах высказала заинтересованность в отмене таможенной пошлины на продукцию российского машиностроения: электродвигатели, генераторы, электрические трансформаторы и грузовые автомобили. Югославская сторона заинтересована в беспошлинной поставке в Россию своих колбас, кондитерских изделий, виноградных вин, ковров, деревянной мебели. Протокол к Соглашению будет подписан после проведения сторонами соответствующих консультаций с компетентными органами и рассмотрения возможности дальнейшего сокращения упомянутых списков изъятий.

Товарооборот с РФ в янв.-мае 2003г. По данным союзного статкомитета Сербии и Черногории за янв.-май 2003г. объем товарооборота Сербии и Черногории с зарубежными странами составил 3915 млн.долл. (122,4% к аналогичному периоду пред.г.), экспорт составил 1014 млн.долл. (122,4%), а импорт – 2901 млн.долл. (122,4%). Дефицит торгового баланса – 1887 млн.долл. (рост на 22,4%), а покрытие импорта экспортом – 34,9% (за янв.-апр. 2002г. 35%). Наблюдалась тенденция увеличения товарооборота с развитыми странами и странами с переходной экономикой и уменьшения с развивающимися странами.

Объем товарооборота России с Сербией и Черногорией за янв.-май 2003г. составил 503,8 млн.долл., что соответствует 140% уровня товарооборота за аналог. период 2002г. Росэкспорт составил 456,9 млн.долл. (увеличение на 39%), импорт из Сербии и Черногории – 46,9 млн.долл. (увеличение на 50,2%).

Россия по объему товарооборота продолжает занимать первое место среди зарубежных торговых партнеров Сербии и Черногории с удельным весом в ее товарообороте за первые 5 мес. 13% (за янв.-май пред.г. – 11,7%). На долю Германии приходится 12,4% – 485,5 млн.долл., Италии – 11,4% – 445,9 млн.долл. По объему экспорта Россия занимает ведущее место с долей 15,7% (за янв.-апр. 2003г. доля России составляла 16,3%) На долю Германии приходится 12,8% – 370,3 млн.долл., Италии – 10,1% – 283 млн.долл.

Экспорт товаров из Сербии и Черногории в Россию (46,9 млн.долл. или 4,6% в совокупном экспорте СиЧ) значительно отстает от его объема в Италию (162,9 млн.долл. или в 3,5 раз), Боснию и Герцеговину (138,5 млн.долл. или в 2,9 раза) и Германию (115,2 млн.долл. или в 2,5 раза).

Сальдо баланса торговли России с СиЧ за период янв.-май 2003г. составило 410 млн.долл. в пользу России (в мае 2002г. – 297,5 млн.долл.). Степень покрытия импорта из России экспортом СиЧ сохраняется на уровне 10%

Основными причинами, сдерживающими экспорт сербских и черногорских товаров в Россию являются: стагнация промышленного производства в стране; недостаточная конкурентоспособность товаров, предлагаемых российским партнерам, отсутствие развитой инфраструктуры сбыта национальных товаров на российском рынке, слабое использование возможностей режима свободной торговли, применяемого между странами с 2000г.; низкий уровень поставок товаров в качестве частичной оплаты российского природного газа.

Доля машин и оборудования в российском экспорте в Сербию и Черногорию за янв.-май 2003г. составила 2,2% (за янв.-апр. 2003г. – 2,2%). Объем экспорта автомобилей (в основном «Лады») в Сербию и Черногорию по сравнению с тем же периодом пред.г. возрос на 120%. Доля энергоносителей (в основном, нефть и газ) составила 86,4% (за янв.-апр. 2003г. – 86%).

Структура взаимной торговли в янв.-мае 2003г.

	Экспорт РФ		Экспорт СиЧ	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%
Всего	456,9	100	46,9	100,0
- Продовольствие	0,6	0,14	3,1	6,6
- Сырье минеральное	3	0,66	2,3	4,9
- Энергоносители	394,8	86,4	0,02	0,04
- Химическая продукция	11,9	3,2	12,8	26,8
- Древесина, пряжа	15,1	3,3	6,1	13,0
- Черные и цветные металлы	20,3	4,4	2,1	4,5
- Машины и оборудование	10,1	2,2	5,5	11,7
- Товары народного потребления	0,1	0,03	1	2,1
Другие товары	0,2	0,05	14,2	30,3

Основные товары российского экспорта в янв.-мае 2003г.

	Объем поставок тыс.долл.	% к янв.- май. 2002г.
Рыба и рыбопродукты	98	242,3
Зерно и его производные	310	320,0
Продукты питания разные	152	5,9
Каучук	1565	77,2
Целлюлозно-бумажная продукция	777	72,6
Каменный уголь, кокс	1373	-
Нефть и нефтепродукты	269134	166,7
Природный газ	124306	94,2
Органическая химическая продукция	1211	126,3
Удобрения	9723	144,6
Пряжа, ткани, текстиль	11600	59,4
Картон, бумага	1965	164,1

Чугун, сталь	5518	239,4
Цветные металлы	14579	666,1
Разрозненное оборудование	431	99,9
Автомобили	9014	220,3

Основные товары экспорта СиЧ в Россию в янв.-мае 2003г.

	Объем поставок тыс.долл.	% к янв.- май. 2002г.
Зерно и его производные	1623	119,5
Овощи и фрукты	569	113,5
Прочие продукты питания	566	86,0
Животные и растительные материалы	843	117,6
Фармацевтическая продукция	10630	179,6
Пластические массы	904	122,8
Пряжа, ткани, текстиль	878	280,6
Бумага, картон	1309	74,7
Изделия из неметаллов	2413	510,4
Изделия из каучука	765	74,1
Продукция из металла	2026	216,4
Станки общего назначения	1712	379,6
Электрические машины	2030	75,5
Одежда	305	169,1
Прочая готовая продукция	14148	308,3

Сообщения Союзного статкомитета, июль 2003г.

Объем строительных работ, выполненных организациями Сербии и Черногории на территории Российской Федерации, в т.ч. в счет частичной оплаты поставок российского газа, ежемесячно составляет 30 млн.долл. С учетом строительных услуг, общий объем торгово-экономического сотрудничества России с Сербией и Черногорией за янв.-май 2003г. можно оценить в 653,8 млн.долл. (наш экспорт 456,9 млн.долл., импорт – 196,9 млн.долл.).

Товарооборот с РФ

По данным Союзного статуправления СиЧ, за 2003г. объем товарооборота России с Сербией и Черногорией составил 1245,2 млн.долл., что на 41,8% выше уровня товарооборота за 2002г. Впервые за последние 10 лет, товарооборот России с СиЧ преодолел миллиардный рубеж. Российский экспорт составил 1109,7 млн.долл. (рост на 41%), импорт из СиЧ – 135,5 млн. долларов (рост на 49,1%). Россия по объему товарооборота занимает 2 место среди зарубежных торговых партнеров Сербии и Черногории с удельным весом в ее товарообороте 11,3%.

Сальдо баланса российско-сербско-черногорской торговли за 2003г. составило 974,2 млн.долл. США в пользу России. Степень покрытия российского экспорта импортом из СиЧ составила 12,2%.

Структура взаимной торговли в 2003г., в млн.долл. и в %

	Экспорт РФ		Экспорт СиЧ	
Всего	1109,7	100	135,5	100
- Продовольствие	9,5	0,85	7,5	5,5
- Сырье минеральное	11,8	1,1	3,5	2,6
- Энергоносители	926	83,4	-	-
- Химпродукция	37,6	3,4	35,8	26,4
- Древесина, пряжа	35,8	3,2	17,3	12,8
- Черные и цвет. металлы	62,3	5,6	6,4	4,7
- Машины и оборуд.	24,9	2,2	24,3	17,9
- Тов. нар. потребл.	0,6	0,05	38,9	2,9
- Другие товары	1,3	0,11	36,8	27,1

В 2003г. укрепилась наметившаяся с 2000г. тенденция роста поставок российских товаров на рынок Сербии и Черногории. Произошли изменения в товарной структуре экспорта. Возобновились поставки угля и кокса (12 млн.долл.), зерновых культур (7,8 млн.долл., в 2002г. – 0,1 млн.долл.), увеличился экспорт химической продукции (37,6 млн.долл.), удобрений (26,6 млн.долл.). При снижении в общем объеме импорта СиЧ из-за рубежа доли машин и оборудования России удалось сохранить удельный вес экспорта машинно-технической продукции на уровне 2002г. (2,2%), при стоимостном росте 15%. В 1,5 раза увеличился экспорт в СиЧ легковых автомобилей «Лада» (19,2 млн.долл.). Наметилась тенденция увеличения поставок запчастей к российским автомобилям. Увеличению доли машин и оборудования в российском экспорте в СиЧ в 2004г. и в последующие годы будет способствовать реализация контрактов на реконструкцию и модернизацию ряда энергетических объектов ГЭС («Джердап-1» – 100,5 млн.долл., ТЭЦ «Плевля» – 12 млн.долл.), что в среднем может составить до 10 млн.долл. ежегодно.

В силу сложившейся структуры экспорта Россия сохранила в 2003г. свои позиции в качестве монопольного поставщика в СиЧ энергоносителей (газ – 100%, нефть и нефтепродукты – 80%). Учитывая особенности текущего состояния экономики СиЧ очевидно то, что несмотря на проработку вопросов по поиску альтернативных источников получения энергоносителей из других стран, Россия в течение ближайших 5-10 лет останется основным поставщиком нефти и газа на местный рынок.

В 2003г. наметился рост поставок товаров из СиЧ на российский рынок. Темп роста по сравнению с 2002г. составил 49%. В структуре импорта товаров из СиЧ доминирующее значение имели закупки ковровых покрытий (30% от совокупного импорта), лекарственных препаратов различного назначения (более 20%), сортовых семян и посадочного материала, строительной техники и материалов, используемых при строительстве, мебель, обувь, автомобильные аккумуляторы, ткани и овощные консервы. В импортных поставках товаров из СиЧ появились кофе, какао, пищевые добавки и приправы.

Сложившийся за истекшее десятилетие существенный дисбаланс в торговле с СиЧ явился следствием долговременной экономической блокады страны, ее технологической отсталости, в результате чего многие позиции на российском товарном рынке были безвозвратно потеряны и их заняли другие конкуренты.

Сербские и черногорские фирмы настойчиво ищут пути увеличения своего экспорта в Россию. Его уровень ниже, чем их поставки в Боснию и Герцеговину (в 3,1 раза), в Италию (в 2,8 раза), Германию (в 2,3 раза). В деловых кругах, банковских структурах и ведущих компаниях – экспортеров зреет понимание необходимости нового подхода к сбыту товаров на российском рынке, в т.ч. путем консолидированного выступления в рамках создания крупных дистрибьютивных центров и консигнационных складов в различных регионах России. Первый опыт создания таких центров предполагается применить в Москве и Московской области.

В 2003г. сербские и черногорские организации сохранили свою нишу на рынке строительных услуг на территории России. По оценкам объединения строительных организаций в рамках Хозяйственной палаты Сербии, в 2003г. стоимость выполненных работ на российских объектах может составить 200 млн.долл.

С учетом торговых операций объем экономического сотрудничества России с Сербией и Черногорией за 2003г. оценивается в 1445 млн.долл. и по сравнению с предыдущим годом возрос на 34% (в пред.г. рост составлял 22%).

Советские долги

Российская задолженность бывшей Югославии в отношении бывшего СССР образовалась в период клиринговой системы расчетов. Она явилась следствием падения мировых цен на основные товары российского экспорта (нефть, нефтепродукты, природный газ), а также отказа югославских внешнеторговых фирм от закупки машин, оборудования, ряда сырьевых товаров, согласованных в годовых протоколах о российско-югославском товарообороте.

В мае 2001г. в Вене руководители делегаций СРЮ, Республики Хорватии, Республики Словении, Боснии и Герцеговины и Республики Македонии подписали Соглашение о разделе активов и имущества бывшей СФРЮ. Парламент бывшей Югославии ратифицировал его 1 июля 2002г. Соглашение ратифицировано всеми государствами, за исключением Хорватии. С приходом к власти в конце 2003г. нового правительства Хорватии решение вопроса ратификации вышеупомянутого соглашения может быть существенно ускорено. В соответствии с Соглашением, финансовые активы в части клиринга распределены по: СиЧ – 38%, Хорватия – 23%, Словения – 16%, Босния и Герцеговина – 15,5% и Македония – 7,5%.

Уточнение суммы клиринговой задолженности на уровне представителей министерств финансов и центральных банков государств-сукцессоров проводилось в Москве в сент. и дек. 2001г. и в янв. 2003г. В итоге, 17 сент. 2003г. в Москве был подписан Меморандум между Российской Федерацией и государствами-бывшими республиками СФРЮ (Сербия и Черногория, Хорватия, Македония, Словения, Босния и Герцеговина) об урегулировании клиринговой задолженности России. Общая сумма российской задолженности составила 1291 млн. клиринговых долл., в т.ч. на Сербию и Черногорию приходилось 492 млн.клир.долл.

В соответствии с согласованным между Россией и другими странами-сукцессорами бывшей СФРЮ механизмом ведения переговоров было проинициировано начало двусторонних контактов уполномоченных представителей финансовых органов российской и сербско-черногорской стороны, связанных с необходимостью подготовки соответствующего межправительственного документа.

10-11 нояб. 2003г. в Москве на переговорах между Россией и Сербией и Черногорией по вопросу урегулирования российской клиринговой задолженности в отношении СиЧ был подготовлен проект двустороннего документа, в котором отражена предварительная договоренность сторон о коэффициенте пересчета клирингового доллара США в доллар США: за 1 клиринговый долл. – 0,625 долл. На долю СиЧ пришлось 307 млн.долл., в т.ч. для Сербии – 289 млн.долл. и для Черногории – 18 млн.долл. Стороны договорились, что задолженность России в отношении Сербии предполагается погашать следующим образом: 100,5 млн.долл. будет использовано для финансирования работ по реконструкции ГЭС «Джердап-1», остальная сумма (188 млн.долл.) пойдет на погашение 4/5 задолженности Сербии за поставки российского природного газа в 1994-2000гг. Остаток газовой задолженности (60 млн.долл.) планируется погасить в ближайшие годы поставками из Сербии товаров и услуг. 18 млн.долл. из общей суммы российской задолженности СиЧ будет использовано для потребностей Черногории, в т.ч. 12 млн.долл. – для реконструкции ТЭС «Плевля», остальное – для поставки в Черногорию грузовых автомобилей и товаров народного потребления. Названный выше двусторонний документ подлежит одобрению правительствами России, Сербии, Черногории и СиЧ.

Заложенная в проект двустороннего документа схема погашения российской задолженности, прежде всего взаимозачет по газовому долгу Сербии, в большей степени отвечает интересам сербской стороны. Использование средств российского клирингового долга для реализации заключенных или проработанных с сербскими партнерами контрактов, связанных с поставками в СиЧ российского энергетического и другого оборудования позволило бы улучшить структуру нашего экспорта в части увеличения доли поставок машин и оборудования и способствовало бы долгосрочному закреплению на рынке страны пребывания российских экспортеров машинотехнической продукции. К основным экспортноориентированным российским проектам на рынке Сербии и Черногории, кроме указанных в проекте двустороннего документа, можно было бы отнести следующие (наименование проекта. Цель проекта, объем продукции, срок реализации проекта. Ход реализации проекта).

ТЭС «Костолац». Мощность 1 блока ТЭС 100 мвт. Цель проекта – поставка основного энергетического оборудования, восстановление работы 1 блока и ввод его в энергосистему Сербии. Стоимость реконструкции – 38,3 млн.долл. Срок выполнения работ 2004-06гг. (в 1998-99гг. осуществлены поставки оборудования на 22 млн.долл. в счет госкредита РФ от 1997г.; недопоставлено по вине сербской стороны на 2 млн.долл.). С российской стороны исполнитель контракта – ФГУП «Технопромэкспорт». Подписан протокол о намерениях 19.03.2003г. Ведутся переговоры по подписанию контракта.

ТЭС «Никола Тесла А». Цель проекта – реконструкция двух блоков ТЭС, каждый мощностью по 150 мвт., с увеличением их мощностей до 210 мвт. и продлением срока службы ТЭС на 10 лет. Стоимость проекта – 39 млн.долл. США. С российской стороны исполнитель контракта – ФГУП «Технопромэкспорт». Подписан протокол о намерениях 19.03.2003г. Коммерческое предложение передано сербской стороне 27.06.2003г. Ведутся переговоры по подписанию контракта.

Нефтеперерабатывающий завод «Нови Сад». Мощность завода – переработка до 2 млн.т. тефти в год. Цель проекта – реконструкция НПЗ, пострадавшего в ходе бомбардировок в 1999г. Стоимость проекта – 26,9 млн.долл. Срок реализации проекта – 2г. С российской стороны исполнитель контракта – ГУП ВО «Машиноимпорт». Контракт подписан в 2001г. Решается вопрос финансирования.

Сотрудничество в области переработки отработанного ядерного топлива. Поставка отработанного ядерного топлива из Сербии в Россию и его переработка в РФ. Стоимость проекта – 10 млн.долл.

Минатом России ведет переговоры с министерством науки Сербии и институтом «Винча» по подписанию межправсоглашения по данному проекту

Строительство газотурбинной электростанции в Воеводине. Предложение высказано сербской стороной. Долевое участие российских и сербских организаций.

Восстановление подвижного ж/д состава в СиЧ Восстановительный ремонт 20 электропоездов, ранее поставленных в СиЧ российской компанией «Энергомашэкспорт-Силовые машины». Российской компанией передано коммерческое предложение. Стоимость проекта – 20 млн.долл. Сербская сторона ведет работу по изысканию источника финансирования.

Нефтегазпром с РФ

Межправсоглашением от 7 фев. 1995г. предусмотрена ежегодная поставка природного газа в бывшую Югославию в объеме от 3,6 млрд.куб.м. с возможностью увеличения к 2010г. до 7,2 млрд.куб.м. Предусмотренные Соглашением объемы выбираются в среднем не более, чем на 50%. Поставки газа на 2003г.были согласованы в объеме 2 млрд.куб.м. Платежи за текущие поставки газа осуществлялись в свободно конвертируемой валюте в течение 30 дней с даты его поставки. По данным статистики СиЧ, в 2003г. в Сербию (в Черногории газопровод отсутствует) поставлено 1900 млн.куб.м. Платежи за поставки газа в отчетном году осуществлялись сербской стороной практически своевременно. В счет незначительной части платежей за газ велось строительство гостиничного комплекса в г.Сочи и других объектов для нужд «Газпрома». Использовано 20 млн.долл. В связи с незаинтересованностью ОАО «Газпром» в товарном покрытии закупок газа операции по этой линии в 2003г. не осуществлялись. Сдерживающими факторами также являлись завышенные цены, неудовлетворительный ассортимент и качество предлагаемых товаров.

В соответствии с планами НИС (Нефтяная промышленность Сербии), единственного монопольного импортера природного газа в Сербию, объем импорта газа в 2004г. может составить 2 млрд.куб.м. В 2004г. может начаться процесс реструктуризации этой крупной нефтегазовой компании путем формирования в рамках единого холдинга отдельных самостоятельных структур, занимающихся закупкой газа, его транспортировкой, разработкой местных месторождений. Не исключено, что эти структуры могут быть предложены стратегическим инвесторам на условиях тендерной продажи. Между «Газпромом» и НИС законтрактованы поставки российского газа только на I кв. 2004г. На переговорах в Москве в нояб. 2003г. между НИС и «Газпромом» рассматривалась возможность заключения годовых контрактов на поставку российского газа в Сербию, однако до подписания межправительственного двустороннего документа о погашении клиринговой задолженности маловероятно выстраивание отношений в этой области на долгосрочной основе. Сербские фирмы прорабатывают возможность поставки природного газа поставщиками из других стран. В обозримом будущем единственным поставщиком газа в Сербию останется «Газпром» из России. Условия поставок газа из России в 2004г. будут для сербской стороны менее благоприятными, чем в 2003г., в связи с тем, что Венгрия, как транзитная страна, отказала НИС в использовании накопительных газохранилищ на своей территории. Это обстоятельство вновь с особой остротой поставило вопрос о поиске средств финансирования, реконструкции и строительства собственного газохранилища в Воеводине. Без решения этого вопроса Сербия не сможет эффективно нивелировать цикличность в уровне потребления природного газа в зависимости от времени года, когда объемы могут отличаться в 2-3 раза.

В целях увеличения поставок газа в СиЧ и снабжения потребителей в восточной и южной Сербии, в 1996г. подписано Межправсоглашение о сотрудничестве в строительстве газопроводов на территории бывшей СРЮ и создано смешанное акционерное общество «Предприятие по строительству газопроводных систем, транспорту и торговле природным газом» – «ЮгоРосГаз».

Строительство первой очереди газопроводов (участок Димитровград-Ниш-Пояте в южной Сербии протяженностью 160 км.) начато в сент. 1997г. с участка Пояте-Ниш (протяженность 66 км.). Построено 64 км. В связи с военными событиями в 1999г. строительство газопровода было остановлено. Сербская сторона не решила вопрос финансирования своей части работ по дальнейшему строительству газопровода. В стратегических планах сербских организаций, занимающихся строительством газопроводных систем на территории Сербии, есть намерения достроить ветку до Димитровграда, затем соединиться с болгарской сетью и тем самым обеспечить возможность получения газа из Ирана. Этот альтернативный источник планируется использовать в целях снижения зависимости от поставок газа через территорию Венгрии. Руководство общин в южной Сербии, а также Воеводины, сегодня крайне заинтересовано в разработке проектов газификации промышленных и жилых объектов в г.г.Ниш, Крушевац, Ягодина, Врнячка Баня, Панчево, Бечей, Нови Сад. Активно обсуждается вопрос о соединении газопроводов Сербии и Республики Сербской в Боснии и Герцеговине. В этой работе могли бы принять участие российские проектные организации. Значительным недостатком в области строительства газопроводной системы на территории Сербии является отсутствие глобальной концепции газификации республики.

В 2003г. «Югоросгазом» проложено 9 км. городского газопровода в г.Ниш (в 2002г. также было проложено 9 км.), осуществлены испытания и заполнение газом. В III кв. 2003г. осуществлено подключение газопровода к потребителям газа (городская теплостанция и текстильная фабрика «Нитекс»). В 2004г. планируется завершить первый этап газификации г.Ниш (31 км. газопровода).

Межправительственным протоколом предусмотрены ежегодные поставки российской нефти в СиЧ в объеме до 2,5 млн.т. Поставщиками нефти и нефтепродуктов являлись фирмы «Лукойл», ТНК «Сибур».

Потребности СиЧ в нефти составляют 3,5 млн.т.: до 1 млн.т. собственная добыча; 2,5 млн.т. – импорт. Вопросы ее транспортировки по нефтепроводу «Адрия» решены с хорватами. Его мощность на Сербию рассчитана на передачу до 10 млн.т. нефти в год. Монопольным импортером нефти является НИС (нефтяная промышленность

Сербии), в составе которой имеются два НПЗ в г.г.Нови Сад (проектная мощность 1,3 млн.т.) и Панчево (проектная мощность до 5 млн.т.). Закупки нефти НИС осуществляет на тендерной основе.

Одним из поставщиков сырой нефти в Сербию в 2003г. являлась российская фирма Lukoil DOO Beograd (зарегистрирована российским «Лукойлом» в СиЧ в мае 2001г.). Российская компания «Лукойл» в 2003г. участвовала в объявленном в Сербии открытом тендере на продажу одного из крупных сербских предприятий по хранению и реализации нефтепродуктов «Беопетрол» (200 автозаправок, шесть хранилищ, контролирует 20% рынка нефтепродуктов в Сербии). В конце авг. 2003г. «Лукойл» был объявлен победителем в тендере на продажу «Беопетрола». 26 сент. подписан договор о покупке российским «Лукойлом» 80% капитала «Беопетрола». В связи с преобретением «Беопетрола», фирма Lukoil DOO Beograd отказалась от арендованных в 2001-02гг. на территории Сербии 30 заправочных станций и в предстоящий период намерена заниматься реконструкцией имеющихся устаревших автозаправок «Беопетрола».

Кроме «Лукойла», поставками в СиЧ нефтепродуктов в 2003г. занималась зарегистрированная в Белграде фирма «Сибур-Адриатик» (дочернее предприятие «Сибура»). «Сибур-Адриатик» проявляет интерес к приватизации сербских предприятий: «Азотара Панчево»; «Петрохимия», Панчево; «Хипол», Оджаци; «Метаноло-уксусный комбинат», Кикинда.

В целях диверсификации источников получения сырой нефти руководство энергетического комплекса Сербии, Румынии и Хорватии намерены построить на своей территории трассу нефтепровода общей протяженностью 900 км. (с учетом уже имеющихся готовых участков) по маршруту г.Констанца (Румыния) – г.Панчево (Сербия) – порт Омишаль (Хорватия). Предварительная договоренность об этом проекте была достигнута еще в 2001г. В авг. 2002г. американская организация TDI согласилась финансировать разработку технико-экономического обоснования проекта, работа над которым должна была быть завершена в янв. 2004г. Целью возможного строительства указанного нефтепровода, по замыслу организаторов, является обеспечение более короткого и дешевого маршрута транспортировки легкой нефти из района Каспийского моря, северных районов России в страны ЕС, которая доставляется танкерами из портов Одесса, Новороссийск и др. через пролив Босфор. В нояб. 2003г. в Бухаресте представители стран-участников строительства будущего нефтепровода подтвердили готовность гарантировать финансирование нефтепровода и хотели бы видеть в этом проекте Россию. Предполагается, что инвестировать строительство будет международная организация IFC. Для принятия окончательного решения о строительстве сербской стороне необходимо получить ответы на ряд сложных вопросов политического, экономического и технического характера, которые должны быть рассмотрены с представителями России и других стран Каспийского региона.

Энергетика с Россией

Одним из основных направлений сотрудничества в этой области является участие российских организаций в восстановлении, реконструкции и модернизации энергетических объектов, ранее построенных при экономическом и техническом содействии бывшего СССР. Определенные результаты в этой работе были достигнуты в ходе реализации госкредита (Межправсоглашение от 3.12.1997г.) на финансирование поставок в б. Югославию оборудования на 150 млн.долл., из которых для реконструкции энергообъектов было профинансировано 68 млн.долл.

Одним из наиболее перспективных объектов сотрудничества является ГЭС «Джердап-1». Тендер на ее реконструкцию выигран ОАО «Энергомашэкспорт – Силовые машины» в составе консорциума с участием сербских организаций «Мин», «Минел», «Гоша», «Север». Одним из обязательных условий участия в реконструкции ГЭС являлось обеспечение финансирования в 100 млн.долл.

ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины», в ходе многочисленных встреч и переговоров с руководством минэнерго Сербии и «Электрохозяйства Сербии», последовательно решало возникавшие вопросы, связанные с изысканием источника финансирования реконструкции ГЭС «Джердап-1», получения соответствующих правительственных гарантий по включению этого объекта в двустороннее межправительственное соглашение по клирингу. В итоге, в марте 2003г. был подписан контракт на реконструкцию ГЭС «Джердап-1» на 100,5 млн.долл.

Реальные перспективы увеличения объемов сотрудничества в области энергетики имеются у российского внешнеторгового предприятия ВО «Технопромэкспорт». В ближайшие 2-3г. будут возобновлены поставки энергетического оборудования и осуществлена реконструкция ТЭС «Плевля» в Черногории. «Технопромэкспортом» достигнута договоренность с «Электрохозяйством Черногории» о финансировании реконструкции объекта в 12 млн.долл. в счет погашения части клиринговой задолженности России в отношении СиЧ. В 2003г. специалистами объединения совместно с экспертами «Электрохозяйства Сербии» и белградского «Энергопроекта» согласована программа завершения реконструкции и модернизации энергоблока ТЭС «Костолац А». ФГУП «Технопромэкспорт» в 2003г. подписал протокол о намерении с сербским партнером и передал коммерческое предложение на выполнение поставок оборудования и осуществление российскими специалистами работ по данному объекту на 38,3 млн.долл. Объединением проведена большая работа по перспективному объекту ТЭС «Никола Тесла А». Подготовлено и передано коммерческое предложение на 39 млн.долл. Финансирование этих сербских энергетических объектов могло бы быть осуществлено в счет части клирингового долга РФ в отношении СиЧ.

Инвестиции с РФ-2003

По данным Коммерческо-технического бюро (КТБ) Сербии и Черногории в Москве, в настоящее время представляющего интересы Хозяйственной палаты Сербии, в Москве и других городах Российской Федерации зарегистрировано 50 представительств фирм и организаций из Сербии и Черногории. По оценке КТБ в Москве, по сравнению с другими мировыми столицами, функционирует самое большое количество компаний, владельцами которых являются граждане Сербии и Черногории.

По организационно-правовому статусу указанные представительства распределены следующим образом: 40% – зарегистрированы и работают как YU – фирмы Сербии и Черногории, а 60% – как представительства фирм и компаний из других стран (как правило, из Кипра), в т.ч. имеются совместные и чисто российские фирмы со 100% участием сербско-черногорского капитала. По сферам деятельности 70% от общего количества компаний заняты предоставлением строительных услуг (200 млн.долл. в год), остальные 30% осуществляют экспортно-импортные операции, предоставляют туристические, транспортные и другие услуги (до 100 млн.долл. в год).

С 1996г. в Москве функционирует совместный сербско-российский банк ЗАО Euro Axis Bank (до мая 2002г. назывался Vexim Bank). Банк входит в первую сотню самых ликвидных банков России. В 2002г. оборот банка составил 4 млрд.долл. Капитал банка в наст.вр. превышает 30 млн.долл. 90% капитала принадлежит Сербским компаниям. С сент. 2002г. ЗАО Euro Axis Bank имеет генеральную лицензию Центробанка России. Банк успешно обслуживает сербские и черногорские строительные фирмы, работающие на территории России, а также с помощью своего представительства в Белграде граждан СиЧ из строительных и других фирм (по некоторым оценкам количество сербских и черногорских граждан, работающих на территории России и СНГ превышает 100 тыс.чел.). С 1991г. в Москве зарегистрирован «Агро Карич Банк» со 100% капитала из Сербии. Основной капитал банка составляет 20 млн.долл.

Перечень фирм Сербии и Черногории, работающих на российском рынке в области предоставления строительных услуг: «Энергопроект», «Граджевинар», «Планум», «Мивел», «Сивас», «Монтинвест», «Аустру-Бау», «Омни структуре», «Прогрес», «Црна Гора», «БК компания», «Путеви», «Напред», «Светлост», «Рад-Роклер», «Строй-инвест», «Хидротехника», «Фарман», «Инвест-импорт», «Трейд-Унион», «Иван Милутинович», «Тодорович», «Янко Лисьяк». Итого: 23 фирмы. В других областях деятельности: «Хемофарм», «Синтелон», ЮАТ, «Беотурс», «Р-Турс», «Травел-центар», «Дельта-Спорт», «Дуга», «Генекс», «Инекс», «Гоша», «Ливница Кикинда», НИС, «Симпо», «Маг», «Марко С», «Монтавиа», «Монтажа», СДПР, «Термоэлектро-Енел», «Соя-Протеин», «ЕвроАксисБанк», «Цептер», «Магнохром», «Спектар», «Гружа», «Грмеч», Институт зерноводства «Нови Сад». Итого: 28 фирм.

Согласно прогнозам, для стабилизации промышленного производства в Сербии и Черногории и улучшения социального положения и уровня жизни населения, в экономику страны в течение пяти лет после смены старого режима (окт. 2000г.) необходимо привлечь инвестиций в 4 млрд.долл. В 2001-02гг. иноинвесторы вложили в экономику СиЧ прямых инвестиций на 350 млн.долл.

Планом экономического развития Сербии на 2003г.были предусмотрены прямые капиталовложения иноинвесторов на 500 млн.долл. (без учета поступлений от приватизации). По причине ухудшения политической ситуации в стране, связанной с трагическими событиями в марте 2003г. (убийство сербского премьера З.Джинджича) и действием в течение полутора месяцев по этой причине чрезвычайного положения в Сербии, эти показатели не реализованы. В 2003г., без учета средств, поступивших от приватизации, объем прямых инвестиций в СиЧ не превысил 200 млн.долл. Предвидя это, сербские власти на протяжении всего 2003г. на всех уровнях перед мировым сообществом поднимали вопрос о проведении в 2004г. очередной донорской конференции по Сербии и Черногории. Под большим давлением Комиссии ЕС такая конференция состоялась в нояб. 2003г. На донорской конференции представителей государств-доноров СиЧ на 2004г. одобрена финансовая помощь в 1,1 млрд. евро. Из них 50% – безвозвратная помощь, а оставшаяся часть – в виде льготных кредитов.

Большие надежды в части привлечения иностранного капитала в страну возлагаются на скорейшую реализацию намеченной программы приватизации предприятий и фирм Сербии и Черногории с государственной и общественной формами собственности. Приватизация в Сербии и Черногории осуществляется на основе республиканских законов. В Сербии новый «Закон о приватизации» принят летом 2001г. В Черногории же применяется более либеральный по сравнению с Сербией «Закон о приватизации», который вступил в силу еще в 1996г.

В Сербии процесс приватизации согласно Закону должен завершиться через 4г. после его вступления в силу, т.е. к лету 2005г. За этот период намечается продать 7 тыс. предприятий и фирм. Предприятия, которым до этого срока не удастся приватизироваться, будут ликвидированы и проданы с аукциона.

Особенностью сербской модели т.н. «аутсайдерской приватизации» является то, что стратегическому партнеру (иностранному или отечественному на равных условиях) продается 70% акций приватизируемого предприятия, а 30% передается безвозмездно работникам этого предприятия или продается другим гражданам Сербии. Средства, полученные от приватизации поступают в бюджет республики, инвестируются в развитие самого объекта приватизации, а также направляются на решение социальных вопросов.

По объявленным данным на конец 2003г. всего приватизировано более 1000 предприятий: на тендерах продано 31 предприятий; на аукционах продано 800 средних и малых предприятия; из Аукционного фонда Сербии проданы госпакеты акций 160 фирм и предприятий. Совокупный доход в бюджет Сербии от приватизации предприятий в 2003г. составил 1 млрд.долл., а с начала процесса приватизации (лето 2001г.) – 1,6 млрд.долл.

Наибольший интерес инокомпании проявили к предприятиям, предлагаемым для продажи путем тендера. На многочисленных проводимых в Сербии аукционах по продаже средних и малых предприятий иностранные компании купили 20 предприятий, участвовали в приобретении только 15 пакетов госакций из Аукционного фонда Сербии.

На тендерах иностранными компаниями были куплены «Лафарж»; цементный завод в г.Косьерич – греческий «Титан»; цементный завод в г.Поповац – швейцарский «Холцим». Предприятие по производству моющих средств «Мерима» купила австрийская компания «Хенкел». Завод по прокату алюминия «Севал» приобрела словенская фирма «Импол». Исландская компания «Фармако» стала владельцем фармацевтического предприя-

тия «Здравле» из г.Лесковац. Предприятие по производству резинотехнической продукции «Румагума» приобрела американская фирма «Галакси». Фабрику по производству замороженных продуктов «Фриком» купил «Агрокоп» из Хорватии. Два сахарных завода в г.Жабаль и Црвенка приобрела греческая компания «Хеленик шугар индустри». В апр. 2003г. подписано соглашение о продаже за 23 млн.долл. единственного в Сербии металлургического комбината «Сартид» (мощность до 2 млн.т. металлопродукции) американской компании U.S. Steel (реальная стоимость «Сартида» в десятки раз выше). За долги «Сартида» (1,8 млрд.долл.) покупатель ответственности не несет. В апр. 2003г. продана на тендере за 5,2 млн.долл. крупнейшая в Сербии туристическая фирма «Путник». Покупателем стала американская компания «Универлд», владельцем которой является сербский бизнесмен, проживающий в Америке.

Российская компания «Лукойл» 25 авг. 2003г. объявлена победителем тендера на покупку крупнейшего в Сербии предприятия по хранению и сбыту нефтепродуктов «Беопетрол» (200 автозаправок, шесть хранилищ, контролирует 20% рынка нефтепродуктов в Сербии). Компания «Лукойл» приобрела 80% капитала сербского предприятия за 117 млн.евро. «Лукойл» в течение 5 лет обязуется инвестировать в «Беопетрол» 85 млн.евро, а также обеспечить финансирование социальной программы предприятия в 5 млн.евро. Итого 207 млн.евро при остаточной (бухгалтерской) стоимости имущества «Беопетрола» в 1,2 млн.евро.

В авг. 2003г. проданы две крупнейшие в Сербии табачные фабрики в г.г.Ниш и Вранье. Владельцем предприятия «Табачная промышленность» из г.Ниш стала компания «Филип Морис Холланд» (66% капитала фабрики продано за 387 млн.евро; в течение 5 лет новый владелец обязуется инвестировать в развитие фабрики 65 млн. евро и в социальную программу – 66 млн.евро). Табачную фабрику в г.Вранье приобрела компания «Бритиш Американ Тобако» (68% капитала фабрики продано за 50 млн.евро; объем капиталовложений в течение 5 лет – 24 млн.евро; соцпрограмма – 13 млн.евро).

Британская промышленно-инвестиционная компания «Мидланд Рисорсис» в 2003г. инвестировала в экономику Сербии 30 млн.евро. Компания купила за 14 млн.евро контрольный пакет акций (51%) крупнейшего в Сербии мясоперерабатывающий комбинат «Карнекс», приобрела также 51% акций сербского предприятия по производству резинотехнической продукции «Гумапласт», 37% капитала сети сербских ресторанов «Стари Град», 48% капитала порта на Дунае, г.Панчево, совместно с фирмой «Ист-Поинт» выкупила контрольный пакет акций пекарной промышленности в г.Белграде.

Всю информацию касательно вопросов приватизации в Сербии, в т.ч. объявления наименований предприятий, готовящихся к приватизации на тендерах или аукционах и данные об этих предприятиях можно прочесть на спе-циально созданном министерством экономики и приватизации Сербии сайте www.mpriv.sr.gor./yu/fcrmp.

В Черногории предложено для приватизации 400 предприятий (на основе ваучеров, международных торгов, путем открытых аукционов, в «пакете» – рентабельное плюс нерентабельное). За время действия Закона о приватизации в Черногории (с 1996г.), по заявлению председателя правительства Черногории М.Джукановича, в частное владение перешло 60% госкапитала Черногории. Из немногих крупных черногорских предприятий зарубежными фирмами приватизированы: пивзавод в г.Никшич – куплен бельгийской фирмой, компания «Югопетрол», г.Котор, владельцем которой за 105 млн. евро стал греческий концерн «Хеленик-Петролеум», продан также контрольный пакет акций цеха холодной прокатки меткомбината «Железара Никшич» (покупатель – **российско-швейцарская фирма «Техностил»**, являющаяся агентом Магнитогорского меткомбината).

В 2004г. правительство Черногории планирует осуществить приватизацию двух самых крупных в Черногории промышленных предприятий – «Комбинат алюминия Подгорица» (КАП) и завода по производству спецсталей «Железара Никшич». Одним из серьезных покупателей «Железары Никшич» считается упомянутая выше российско-швейцарская фирма «Техностил». Российская компания «Суал» проявляет большой интерес к покупке КАП. Правительство Черногории предложило в 2003г. для продажи 100 гостиниц. В Черногории проданы следующие гостиницы: «Авала», «Могрен», «Монтенегро А», «Белви», «Медитеран», «Маэстрал», «Ривиера». **Российские компании приобрели 3 черногорские гостиницы**: «АС», «4 июля» и «Ксанаду».

К перспективному и долгосрочному объекту инвестиционного сотрудничества между Россией и Сербией и Черногорией можно отнести ГЭС «Джердап-1». ГЭС «Джердап» построена при техническом и экономическом содействии б.СССР в 1972г. на условиях государственного кредита. Мощность станции 1,1 тыс.мвт. (6 блоков по 180 мвт.). На ее долю приходится 35% установленных мощностей электроэнергетики страны. Поставщиками российского оборудования на ГЭС являлись предприятия «Электросила» и «Ленинградский металлический завод».

«Электрохозяйство Сербии» еще в 2001г. объявило международный тендер на реконструкцию станции с целью увеличения ее мощности на 15%. Предложения были представлены российскими компаниями ВО «Технопромэкспорт», ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины» в составе консорциума с сербскими организациями, а также швейцарским концерном «АББ Альстом». В результате, после тщательного анализа представленных по итогам тендера предложений, сербская сторона приняла в нояб. 2002г. решение признать победителем в нем российскую компанию ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины». Для финансирования работ по реконструкции ГЭС «Джердап-1» стороны договорились использовать средства в счет погашения Россией части клиринговой задолженности бывшего СССР в отношении бывшей СФРЮ. В марте 2003г. представители ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины» и «Электрохозяйства Сербии» подписали контракт на реконструкцию ГЭС «Джердап-1» на 100,5 млн.долл. Реконструкция ГЭС «Джердап» должна продлиться 7 лет.

Тесные деловые контакты поддерживались с крупнейшим в Сербии фармацевтическим предприятием «Хемофарм» г.Вршац (доля предприятия в экспорте товаров СиЧ в Россию составляет 20%). В результате договоренностей, достигнутых в ходе

визита в СиЧ председателя ТПП России Е.М.Примакова в 2003г. президент «Хемофарма» М.Бабич и мэр подмосковного г.Обнинска И.Миронов подписали контракт на закупку земельного участка под строительство в Обнинске предприятия по производству лекарств. «Хемофарм» в ближайшие 3г. намеревается вложить в строительство этого предприятия 25 млн.долл. собственных средств. Новое предприятие будет включать в себя цех подготовки воды, цех по производству инфузионных растворов, цех твердых форм и цех упаковки лекарственных препаратов. В марте 2004г. намечено начало строительство первой очереди объекта.

Продолжается приток иностранных инвестиций в Россию со стороны совместного сербско-немецкого предприятия по производству напольных покрытий «Синтелон», г.Бачка Топола (доля предприятия в экспорте СиЧ в РФ составляет 30%). За 2003г. «Синтелон» инвестировал в российскую экономику 10 млн.долл. (в 2001-02гг. «Синтелон» вложил в развитие предприятия по производству линолеума в г.Отрадное, Самарской обл., 20 млн.долл. прямых инвестиций).

В Сербии и Черногории функционируют: предс-тавительство ФГУП «Технопромэкспорт», входящее в систему минэкономразвития России, а также представительства ФГУП «Рособоронэкспорт» и внешнеторговой компании ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины»; зарегистрированы и функционируют фирмы с российским капиталом: «Лукойл ДОО Београд» и «Лукойл-Београпетрол», и совместные российско-сербско-черногорские предприятия с участием ОАО «Газпром»: «Прогресгас-Трейдинг» и «ЮгоРосГас».

Инвестиции с РФ-2002

По итогам 3 мес. 2003г. объем росэкспорта в Сербию и Черногорию составил 258 млн.долл. 85% нашего экспорта приходится на поставки нефти и нефтепродуктов (167 млн.долл. или 0,83 млн.т.) и природного газа (52 млн.долл. или 400 млн.куб.м.).

Поставка нефти в СиЧ осуществляется согласно Межправительственному протоколу, в соответствии с которым предусмотрены ежегодные поставки российской нефти в СиЧ в объеме до 2,5 млн.т. В 2002г. поставлено нефти и нефтепродуктов порядка 2,3 млн.т. на 472 млн.долл. (в 2001г. – 1,8 млн.т. на 355 млн.долл.). Поставщиками нефти и нефтепродуктов являлись фирмы «Лукойл», ТНК, «Сибур».

Потребности Сербии и Черногории в нефти составляют 3,5 млн.т.: 1 млн.т. собственная добыча; 2,5 млн.т. – импорт. Мощность на Сербию и Черногорию нефтепровода «Адрия» (из Хорватии) рассчитана на передачу до 10 млн.т/год. Монопольным импортером нефти является сербская компания НИС (нефтяная промышленность Сербии), в составе которой имеются два НПЗ в городах Нови Сад (проектная мощность 1,3 млн.т.) и Панчево (проектная мощность до 5 млн.т.).

Одним из поставщиков сырой нефти в СиЧ является российская фирма Lukoil DOO Beograd (зарегистрирована российским «Лукойлом» в Белграде в мае 2001г.).

Lukoil DOO Beograd контролирует в Сербии 30 бензозаправок (из них 12 арендовано и 18 – по системе франшизинга). На этих заправках занято 250 сербских граждан (в центральном офисе работает 40 сотрудников). В соответствии с выделенной правительством Сербии квотой фирма в 2002г. поставляла ежемесячно на переработку на НПЗ «Панчево» 10 тыс.т. российской сырой нефти. С окт. 2002г. правительство Сербии ликвидировало указанную квоту и фирма вынуждена покупать нефть на аукционе у НИС.

Lukoil DOO Beograd намерен участвовать в тендере на приватизацию белградской компании «Београпетрол» (175 бензозаправок на территории Сербии). Тендер объявлен правительством Сербии в конце апр. 2003г. (в ближайшее время компания выкупит тендерную документацию). В 2002г. фирма участвовала в тендере на приватизацию черногорской компании «Югопетрол» г.Котор, однако проиграла его греческой компании «Хеленик-Петролеум».

Кроме «Лукойла», поставками в Сербию и Черногорию нефтепродуктов занимается зарегистрированная в Сербии фирма «Сибур-Адриатик» (дочернее предприятие «Сибура»). Фирма поставляла из России на переработку на химическое предприятие «Петрохимия» г.Панчево, ежемесячно 7-7,5 тыс.т. прямогонного бензина (ранее ежемесячные поставки составляли до 30 тыс.т.). «Сибур-Адриатик» проявляет интерес к приватизации сербских предприятий: «Азотара Панчево», «Петрохимия» Панчево; «Хипол» Оджаци; «Метаноло-уксусный комбинат» Кикинда.

Межправсоглашением от 7 фев. 1995г. предусмотрена ежегодная поставка природного газа в Югославию (сегодня Сербия и Черногория) в объеме от 3,6 млрд.куб.м. с возможностью увеличения к 2010г. до 7,2 млрд.куб.м. Предусмотренные Соглашением объемы выбираются в среднем на 50%. В 2002г. в Сербию (в Черногорию газ не поставляется из-за отсутствия газопровода) поставлено 1500 млн.куб.м. на 193 млн.долл. Платежи за поставки газа осуществлялись сербской стороной практически своевременно. Право ОАО «Газпром» об использовании до 65% валютной выручки от поставок газа на закупку товаров и услуг из Сербии и Черногории не было реализовано. В счет этих средств велось строительство гостиничного комплекса в г.Сочи для нужд «Газпрома». Использовано 20 млн.долл. Товары не закупались из-за их неудовлетворительных ассортимента и качества, а также завышенных цен.

За первые 3 мес. 2003г. в Сербию поставлено 400 млн.куб.м. российского газа на 52 млн.долл. В соответствии с планами НИС (Нефтяная промышленность Сербии), единственного монопольного импортера природного газа в Югославию, объем импорта газа в 2003г. может составить 2,6 млрд.куб.м. на 288 млн.долл. Сербские фирмы прорабатывают возможность поставки природного газа поставщиками из других стран, однако, видимо, единственным поставщиком газа в Сербию останется «Газпром» из России.

С приходом в конце 2000г. к власти в СРЮ и Сербии нового руководства функции по закупке российского природного газа для Сербии, которые ранее осуществляло совместное югославско-российское (при участии ОАО «Газпром») предприятие «Прогресгас-Трейдинг», по решению правительства Сербии перешли к НИС.

Во взаимоотношениях между российским ОАО «Газпром» и сербским НИС остается открытым вопрос урегулирования югославской задолженности за поставки российского газа в 1994-2000гг. (260 млн.долл.). На последних переговорах в дек.

2002г. югославская сторона предложила российской стороне погасить задолженность за газ путем передачи «Газпрому» основных пакетов акций трех сербских предприятий: «Метаноло-уксусного комплекса», г.Кикинда, и двух предприятий по производству азотных удобрений «Азотара Панчево» и «Азотара Суботица». Все три предприятия потребляют природный газ в качестве сырья, а также являются крупными должниками перед НИС. Переговоры по данной проблематике продолжатся в 2003г.

В инвестиционном сотрудничестве России с Сербией и Черногорией основное место в последние годы занимала реализация российского государственного кредита (150 млн.долл.), предоставленного в соответствии с Межправсоглашением от 03.12.97г. В 1998-2001гг. российскими организациями ФГУП ВО «Технопропэкспорт» и ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины» было реализовано 100 млн.долл. из общей суммы госкредита (в основном поставка российского энергетического оборудования). С приходом в окт. 2000г. нового руководства в стране, под давлением международных финансовых организаций, МВФ, ВБ, Парижского клуба кредиторов югославы отказались от продления на 2002г. кредитного Соглашения и реализации оставшейся части госкредита и, таким образом, 50 млн.долл. госкредита по Межправсоглашению от 3.12.1997г. осталось нереализованными. Доля машин и оборудования в российском экспорте благодаря реализации госкредита (1999-2001гг.) доходила до 11% (в наст.вр. 2-3%).

К перспективному и долгосрочному объекту инвестиционного сотрудничества между Россией и Сербией и Черногорией можно отнести ГЭС «Джердап-1». Для финансирования работ по реконструкции ГЭС «Джердап-1» стороны договорились использовать средства в счет погашения Россией части клиринговой задолженности бывшего СССР в отношении бывшей СФРЮ. 25-27 марта 2003г. в Белграде состоялся очередной раунд переговоров между полномочными представителями государств-сукцессоров бывшей СФРЮ и российской делегацией во главе с замминистра финансов РФ С.И.Колотухиным. В результате был подписан Меморандум, в котором зафиксирована сумма российской клиринговой задолженности всем государствам-сукцессорам в 1.291 млн. клиринговых долларов США (на Сербию и Черногорию приходится 38% от общей суммы). Дальнейшие переговоры по способам погашения, а также коэффициенте пересчета клиринговых долларов в доллары США, пройдут с каждым из государств-сукцессоров на двусторонней основе.

29 марта 2003г. представители российской компании ОАО «Энергомашэкспорт-Силовые машины» (победитель в международном тендере по «Джердап-1») и «Электрохозяйства Сербии» подписали контрактное соглашение на реконструкцию ГЭС «Джердап-1» на 100,5 млн.долл. Реконструкция ГЭС «Джердап» продлится до 2010г. Контрактом предусмотрена поставка российского энергетического оборудования (турбины, генераторы) и ремонт шести блоков ГЭС. Несомненно, с началом реализации данного контракта структура нашего экспорта в СиЧ значительно улучшится в части увеличения доли машин и оборудования.

Готовятся к участию в тендере на продажу крупного кабельного завода в г. Ягодина (5000 рабочих) российские компании «Иркутск» и «Кыркабель». Фирма «Виза» из Тольятти намерена приватизировать фабрику по производству пневматических узлов для автомобилей в г. Бор.

В Черногории работает российско-швейцарская компания «Техностил» (с российской стороны участвует Магнитогорский меткомбинат), которая в окт. 2002г. выиграла тендер на приватизацию предприятия по производству холоднокатаного листа, входящего в состав холдинга «Железара Никшич». «Техностил» выкупил 87% акций предприятия за 200 тыс.долл. (в тендере участвовала также компания «Металэкс» из Италии). Согласно бизнес-плану, «Техностил» в течение последующих пяти лет должен вложить в модернизацию предприятия 3,8 млн.долл., а также 1,35 млн.долл. в качестве оборотных средств.

Спустя полгода после прихода нового владельца на предприятии значительно увеличился объем производства продукции. Если в 2002г. за 9 мес. до приватизации на предприятии было произведено 300 т. листа, то с нояб. 2002г. по март 2003г. произведено 3160 т. металлопродукции. В фев. 2003г. объем производства достиг 1500 т., а в марте – 2000 т. Количество занятых на предприятии увеличилось с 85 до 150 чел. Среднемесячная зарплата, как и предусматривалось в условиях тендера, сохраняется на уровне – 270 евро. 90% продукции предприятия экспортируется в Турцию, Италию, Албанию и страны-бывшие республики СФРЮ. Одной из первоочередных задач предприятия является освоение отечественного рынка, а также выход с продукцией на рынок Германии. Для этого необходимо осуществить модернизацию производства холоднокатаного листа. Российские специалисты начали работу по подготовке технического предложения по модернизации оборудования предприятия. Работы должны начаться во II пол. 2003г. и продлятся около пяти месяцев. После осуществления модернизации месячный объем производства холоднокатаного листа планируется увеличить до 10000 т.

Все остальные предприятия холдинга «Железара Никшич» до конца текущего года должны быть приватизированы. Уже в ближайшее время на продажу холдинга планируется объявить открытый тендер. Российско-швейцарская компания «Техностил» намерена принять участие в этом тендере.

Объем взаимного торгово-экономического сотрудничества между РФ и СиЧ в 2002г. превысил 1 млрд.долл. При сохранении роли России в качестве монопольного поставщика в СиЧ энергоносителей (газ – 99,5%, нефть и нефтепродукты – 72%), при прогнозировании объемов торгово-экономического сотрудничества на ближайшую перспективу следует исходить из реальной возможности 15% среднегодовых темпов его роста при сохранении на нынешнем уровне цен на основные товары российского экспорта (нефть, газ).

Прогнозируемые объемы взаимной торговли до 2005г., в млн.долл.

	2003г.	2004г.	2005г.
Товарооборот	1150	1320	1518
Экспорт России	880	1000	1150
Импорт из СиЧ	270	320	368

По итогам визита в Белград в июне 2002г. Министра экономического развития и торговли РФ Г.О.Грефа была разработана конкретная программа действия по реализации российских экономических интересов в Сербии и Черногории, в т.ч.

урегулированию взаимной задолженности бывших СССР и СФРЮ, выработке механизма погашения СиЧ задолженности за поставки российского природного газа в 1994-2000гг., нахождению схемы финансирования проекта по реконструкции ГЭС «Джердап-1», пересмотру списков изъятий из Соглашения о свободной торговле, участию российских организаций в приватизации различных промышленных и других объектов в СиЧ, проведению выставочных мероприятий и очередного заседания МПК.

Перспективы российско-сербско-черногорского взаимодействия также определены в ходе встречи сопредседателей Межправительственного комитета по торговле, экономическому и научно-техническому сотрудничеству В.Г.Артюхова и М.Лабуса, визитов в Белград президента ТПП России Е.М.Примакова, мэра Москвы Ю.М.Лужкова.

В результате выполнения указанной программы действий начался процесс согласования и выверки сумм взаимных требований по клиринговым расчетам со странами-правопреемниками бывшей СФРЮ. В конце марта 2003г. в Белграде между РФ и государствами-бывшими республиками СФРЮ подписан Меморандум об урегулировании взаимных финансовых требований по расчетам, связанным с товарооборотом между бывшим Союзом ССР и бывшей СФРЮ.

Определенные позитивные сдвиги наметились в решении проблемы задолженности югославской стороны за поставки российского природного газа. Долг переоформлен с совместного предприятия «Прогресгаз-Трейдинг» на сербскую госкомпанию «НИС, Нефтяная промышленность Сербии». Правительство Сербии разработали предложения по механизму погашения задолженности, предусматривающие участие ОАО «Газпром» в приватизации сербских предприятий, работающих на российском газе. Получено согласие Министерства финансов Сербии о финансировании ГЭС «Джердап» за счет средств клирингового долга. Контракт на реконструкцию ГЭС «Джердап-1» подписан в марте 2003г. Перспективным проектом сотрудничества в области электроэнергетики, по предложению сербской стороны, могло бы стать строительство на территории Сербии новой газотурбинной электростанции с долевым участием в ее собственности «Газпрома» и других заинтересованных российских организаций.

В конце 2002г. проведен первый раунд переговоров о сокращении списков изъятий из Соглашения о свободной торговле. Российская сторона исключила из него отдельные виды синтетических моющих средств, шерстяные ткани, постельное, столовое, кухонное и туалетное белье, СиЧ – фосфорные удобрения. В 2003г. эта работа должна быть продолжена. Достигнута договоренность о сотрудничестве таможенных органов двух государств по вопросам сертификации взаимопоставляемых товаров.

По инициативе министра экономического развития и торговли РФ Г.О.Грефа, высказанной им в ходе визита в июне истекшего года, в дек. в Москве была успешно проведена выставка-презентация югославских экспортных возможностей, в которой приняли участие более 100 фирм из Сербии и Черногории. В ходе работы выставки были проведены «круглые столы» по представлению инфраструктуры туризма и итогов приватизации в Сербии. Достигнута договоренность о проведении аналогичной выставки в Ростове-на-Дону и Краснодаре. В фев. 2003г. проведены переговоры между ЗАО «Экспоцентр» и крупнейшими выставочными комплексами г.г.Белград и Нови Сад о налаживании регулярного сотрудничества между выставочными центрами обеих стран. В мае 2003г. на белградской выставке «Техника» успешно были продемонстрированы технические достижения 20 российских предприятий и компаний.

По итогам встречи сопредседателей Межправкомитета, состоявшейся в Москве в дек. 2002г., определены возможные сроки проведения МПК, в Москве в сент. 2003г.

Сингапур

Связи с Россией и СНГ

Динамика российско-сингапурских торгово-экономических отношений за последние 7 лет была нестабильной. Наибольший объем двусторонней торговли был достигнут в середине 90гг. (более 1 млрд.долл. США в 1995-96гг.), в первую очередь за счет крупных разовых поставок цветных металлов. Валютно-финансовый кризис в ЮВА в 1997-98гг. и «технический дефолт» России в 1998г. повлекли за собой резкое падение (более чем в 3 раза) товарооборота.

С 2000г. во взаимной торговле вновь наметился значительный рост, который сохранился до настоящего времени. В 2003г. российско-сингапурский товарооборот возрос на 4% и составил 523,9 млн.долл. США. Российский импорт увеличился на 40%, достигнув 250,2 млн.долл. США (173,1 млн.долл. США в 2002г.), а экспорт сократился на 16%, составив 273,6 млн.долл. США (318 млн.долл. США в пред.г.). В 2003г. основными статьями российского экспорта в Республику были нефтепродукты, черные и цветные металлы и химические удобрения. Сингапурские поставки в Россию формировались за счет товаров электронной промышленности (компьютерные комплектующие и потребительская электроника) и продовольствия (растворимый кофе и пр.). В 2003г. продолжился рост российского экспорта в Сингапур нефтепродуктов, доля которых в общем объеме поставок из России по итогам года составила 70%. Поставки алюминия из России сократились на 88% (по сравнению с 2002г.). В российском импорте из Республики наиболее динамично растет доля электроники и компьютерных компонентов. Объем поставок в Россию запоминающих устройств и дисководов (CD-Rom, CD-R, DVD-R) в 2003г. увеличился в 16 раз, мобильных телефонов – в 6 раз, видеокамер – в 5 раз, вследствие чего доля электронных товаров в импорте составила 47% (26% – в 2002г.).

Среди перспективных направлений экономического сотрудничества Сингапура с Россией необходимо выделить следующие.

В сфере транспорта и логистики:

– развитие совместными усилиями транспортно-экспедиторских, торговых, проектно-консультационных, финансово-промышленных и других заинтересованных организаций и компаний наших стран проходящего по территории России международного транспортного коридора «Север-Юг»,

соединяющего кратчайшим путем страны Южной и Юго-Восточной Азии со странами Европы, республиками Центральной Азии и Закавказья;

– организация грузовых авиаперевозок из Юго-Восточной Азии в Северную Америку и обратно через Сингапур по кратчайшим кросс-полярным трассам, проходящим через территорию Российской Федерации.

В сфере разведки и добычи углеводородов – налаживание сотрудничества между российскими нефтегазовыми компаниями, ведущими разведку и эксплуатацию месторождений нефти и газа на шельфе ряда стран Южной и Юго-Восточной Азии с сингапурскими компаниями и организациями, специализирующимися на производстве оборудования и оказании услуг, необходимых при проведения работ на шельфе.

В сфере промышленности и телекоммуникаций:

– развитие совместного предпринимательства в области точного машиностроения и электронной промышленности на территории России и других стран СНГ, где для этого имеются квалифицированные кадры и свободные мощности с низким уровнем производственных издержек, для выпуска продукции для внутреннего потребления в странах СНГ и на экспорт;

– кооперирование российских организаций и сингапурских компаний, разрабатывающих и продвигающих новые технологии в сфере мультимедийных, информационных и телекоммуникационных услуг в развитии беспроводных систем предоставления таких услуг в России, странах СНГ и в Юго-Восточной Азии.

В сфере международной торговли – разработка и осуществление совместными усилиями заинтересованных российских экспортеров и сингапурских торговых компаний, располагающих необходимыми сбытовыми структурами и маркетинговыми возможностями, проектов и программ продвижения на рынок Сингапура и соседних с ним стран ЮВА российских товаров (металлопродукции, нефтепродуктов и химических товаров, изделий лесной и деревообрабатывающей промышленности, электронной и радиотехнической промышленности, некоторых видов сельхозсырья и изделий пищевой промышленности, отдельных видов военной техники и перспективных научно-технических разработок, в т.ч. двойного применения).

В сфере туризма – содействие расширению туристических потоков между нашими странами; совместное продвижение проектов, предусматривающих промежуточную остановку в Сингапуре для российских туристов, выезжающих в страны ЮВА, Австралию и Океанию, и промежуточную остановку в Москве и Санкт-Петербурге для туристов из стран ЮВА, Австралии и Океании, выезжающих в Европу через Сингапур.

Россия в последние годы, особенно после авг. 1998г., в число приоритетных стран для вложения сингапурских инвестиций не входила. Имеющиеся на сегодняшний день вложения сингапурских компаний в России осуществлены, главным образом, в период 1993-95гг. «на волне» бурного развития российско-сингапурских торгово-экономических связей и первого этапа приватизации российской госсобственности.

Основными проектами двустороннего торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества на территории России являются:

– производство автомобильных шин (более 30% российского рынка), изделий пищевой и фармацевтической промышленности, торговля различными видами промышленного сырья, продовольственных товаров, электронных компонентов и изделий – по линии предприятий российско-сингапурского холдинга «Амтел»;

– продвижение на российском рынке брэнда «МакКофе» (расфасовка поставляемых из Сингапура кофейных смесей и их реализация), кондитерских изделий «МакКенди», чипсов «Классно» и т.п. изделий по линии российского филиала компании «Фьючер Энтерпрайзис», входящей в сингапурский холдинг «Фуд Эмпайр»;

– сооружение на о-ве Сахалин (г.г.Корсаков, Холмск) причала и береговой базы силами сингапурских компаний «Сингапур Офшор Петролеум Сервисес» и «Ким Хенг Марин»;

– выполнение подрядных работ в ходе строительства завода сжижения природного газа (п. Пригородное, о-ве Сахалин) силами сингапурского консорциума «Синга»;

– организация регулярных поставок в Россию из Сингапура и других стран электронных компонентов, бытовой электроники и техники, сырья и полуфабрикатов для производства продовольственных товаров по линии российских отделений компаний «Акма», «Такрал», «Минг Сай», «Олам».

Основными проектами двустороннего сотрудничества на территории Сингапура являются:

– оптовые поставки из России и Белоруссии в страны АТР калийных и сложных химических удобрений и химтоваров по линии СП «Агросин»;

– оказание услуг в области модернизации авиационных систем по линии СП «Вижн Тэк Инжиниринг»;

– организация контроля качества товаров, поставляемых из стран ЮВА в Россию, и их сертификации по линии СП «Гост Эйша»;

– финансирование экспортно-импортных операций российских участников ВЭД в странах ЮВА, валютные операции и кредитование, операции с ценными бумагами по линии сингапурского филиала «Московского народного банка»;

– агентирование и фрахт судов, организация оптовых экспортно-импортных операция и морских перевозок внешнеторговых грузов по линии СП «Совфрахт Мэритайм Лоджистик», компании «Приско» (Приморское морское пароходство).

Украина. По итогам первых 3 мес. 2004г. товарооборот Сингапура с Украиной составил 152,605 млн.долл. США, что на 27% больше, чем за аналог. период 2003г. (120,344 млн.долл. США). Экспорт и импорт Украины составили 139,386 и 13,219 млн.долл. США. На протяжении последних двух лет наблюдается значительное увеличение товарооборота между данными странами, что обусловлено резким наращиванием поставок в Сингапур из Украины товаров топливно-энергетической группы.

С янв. по март 2004г. украинский экспорт тяжелых дистиллятов (товары подсубпозиции 27101933) вырос на 65%, достигнув 34,641 млн.долл. США (20,451 млн.долл. США – в I квартале 2003г.).

Экспорт из Украины в Республику чугуна и стали увеличился в 2 раза (с 21,749 млн.долл. США в I кв. 2003г. до 47,130 млн.долл. США в I кв. 2004г.). Нефтепродукты и прокат черных металлов составляют 99% украинских поставок в Сингапур (42% и 57%).

Украинский импорт формировался, за счет закупок в Сингапуре продовольствия – в основном, растворимого кофе (53,4% импорта), машин, оборудования и электроники (41,7%), и топлива для заправки морских судов (2,1%).

Белогуссия. Товарооборот Белоруссии с Сингапуром составил в рассматриваемом периоде 0,762 млн.долл. США, увеличившись в 3 раза по сравнению с тем же периодом 2003г. (0,269 млн.долл. США). Белорусский экспорт и импорт составили 0,749 и 0,012 млн.долл. США соответственно. Структура внешней торговли между данными странами по-прежнему не имеет постоянной структуры и определяется разовыми поставками. По результатам I кв. 2004г., основными статьями белорусского экспорта в Сингапур являются подшипники (87,6%), а импорта – товары электронной промышленности (интегральные модули).

Казахстан. Товарооборот с Сингапуром составил 1,827 млн.долл. США (на 30% больше, чем в I кв. 2003г.), экспорт и импорт – 0,015 и 1,827 млн.долл. США. Структура экспорта меняется и зависит от разовых поставок. Казахстанские закупки в Сингапуре представлены товарами продовольственной группы (кофе, чай), составляющих 47,9% импорта и минеральными продуктами (машинные масла и смазки) – 39,9%.

Торговля с СНГ

Украина. По результатам 2003г. товарооборот Сингапура с Украиной достиг 363,382 млн.долл. США, – в 2 раза больше, чем в 2002г. (182,325 млн.долл. США). Экспорт и импорт Украины составили 346,363 и 17,019 млн.долл. США Резкое увеличение объемов внешней торговли между данными странами было обусловлено ростом поставок из Украины товаров топливно-энергетической группы. За 12 мес. 2003г. украинский экспорт тяжелых дистиллятов (товары подсубпозиции 27101933) вырос в 20 раз, достигнув 202 млн.долл. США. Основными статьями украинского экспорта в Сингапур являются нефтепродукты и прокат черных металлов (доли в экспорте – 58% и 38%).

В структуре украинского импорта в 2003г. также произошли значительные изменения. Резко увеличилась доля продтоваров (с 0,3% в 2002г. до 25% в 2003г.), главным образом, растворимого кофе, импорт Украиной которого составил в рассматриваемом периоде 3,9 млн.долл. США. С 90% до 57% снизилась доля импортируемых из Сингапура товаров электронной промышленности, машин и оборудования (с 30 млн. до 9,7 млн.долл. США в стоимостном выражении). В 2003г. увеличились объемы поставок сингапурской телевизионной аппаратуры (с 3,2 до 5,8 млн.долл. США), а также устройств кондиционирования воздуха и деталей к ним (с 1,8 млн. до 2,3 млн.долл. США).

Белоруссия. Товарооборот Белоруссии с Сингапуром достиг в 2003г. 2,155 млн.долл. США, экспорт и импорт составили 1,949 и 0,206 млн.долл. США Структура внешней торговли между данными странами не имеет постоянной структуры и определяется разовыми поставками. По результатам 2003г., основными статьями белорусского экспорта в Сингапур являются подшипники (63%) и интегральные модули (11%); а импорта – продукция химической промышленности (стироловые полимеры) и электроника (интегральные модули).

Казахстан. Товарооборот с Сингапуром в рассматриваемом периоде составил 7,739 млн.долл. США, экспорт и импорт – 0,028 и 7,710 млн.долл. США соответственно. Структура экспорта постоянно меняется и также зависит от разовых поставок. В 2003г. казахстанский экспорт формировался, в основном, за счет поставок в Сингапур икры и ее заменителей (88% экспорта). Казахстанские закупки в Сингапуре традиционно представлены товарами продовольственной группы (кофе, чай), составляющих 49% импорта, и минеральными продуктами (машинные масла и смазки) – 30%.

Торговля с Россией

В 2003г. позитивные тенденции в развитии российско-сингапурских торгово-экономических связей, в основном, сохранялись. Официальные и деловые круги Республики проявляли растущий интерес к России, к развитию ее экономики, внешних связей, состоянию инвестиционного климата и деловой активности в различных регионах. В СМИ Сингапура регулярно публиковались аналитические статьи о положении в России.

Практические шаги сингапурцев в направлении крупных торгово-экономических инициатив на «российском направлении» сдерживались в силу ограниченности ресурсов (в 2003г. были сконцентрированы на «китайском», «индийском», «американском» и других направлениях), необходимости учитывать возможную реакцию на такие инициативы важнейших партнеров Сингапура, таких как США и Китай.

Намечавшийся на середину 2003г. визит в Москву Министра торговли и промышленности Сингапура Дж. Ео был перенесен на 2004г. В ходе визита сюда министра иностранных дел России И.С.Иванова руководство Сингапура (в лице президента и премьер-министра Республики), выражая свою заинтересованность в развитии торгово-экономических отношений с Россией, подчеркивало, что наибольший интерес для деловых кругов Республики представляют возможности сотрудничества в регионах Дальнего Востока России. В официальных и деловых кругах Сингапура полагают, что в перспективе Сингапур, будучи региональным центром в сфере финансовой, телекоммуникационной и транспортной инфраструктуры, может стать партнером России по осуществлению достаточно широкого круга инициатив и проектов,

В этой связи здесь придается важное значение расширению участия России в делах Азиатско-тихоокеанского региона и активизации диалога Россия-АСЕАН, в котором сингапурцы с июля 2003г. выступают координаторами. Ожидается, что последовательное продвижение российских инициатив в АСЕАН и на «азиатском» направлении, а также намечаемый на 2004г. визит в Россию министра промышленности и торговли Сингапура создадут предпосылки для активизации двустороннего торгово-экономического взаимодействия в предстоящем году и на ближайшую перспективу.

В 2003г. сингапурской стороне был передан проект дополнений к российско-сингапурскому соглашению о воздушном сообщении, обновленный перечень российских предложений по сотрудничеству в формате партнерства Россия-АСЕАН (создание Азиатско-Европейских транспортных коридоров, кросс-полярные авиапере-

возки), проект российско-АСЕАНовского экономического соглашения и другие документы, касающиеся перспектив дальнейшего развития российско-сингапурских торгово-экономических отношений.

По данным сингапурской таможенной статистики, российско-сингапурский товарооборот в 2003г. увеличился на 4% (прирост в 2001 и 2002гг. достигал 18% и 16%) и составил 523,9 млн.долл. США. Российский экспорт в Сингапур сократился на 16% и составил 273,6 млн.долл. США, импорт увеличился на 40% и достиг 250,2 млн.долл. США. В списке ведущих торговых партнеров Республики Россия переместилась в 2003г. на 41 место (44 место в 2002г.).

Российско-сингапурская торговля

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот	288,3	357,1	423,1	491,1	523,9
Росэкспорт	140,4	222,4	289,0	318,0	273,6
Росимпорт	147,9	134,7	134,1	173,1	250,2
Сальдо	-7,5	87,7	154,9	144,9	23,4

Сокращение российского экспорта в Сингапур связано с резким сокращением отгрузок сюда российских цветных металлов (алюминия и изделий из него – на 88%, меди и изделий из нее – на 68%), древесины и изделий из нее – на 20%, нафты – на 73%, автомобильных бензинов (поставка прекратилась), дизтоплива – на 31%.

Значительное увеличение отгрузок российских мазутов (на 77%), возобновление поставок сырой нефти (поставлено на 11.5 млн.долл. США) и увеличение поставок черных металлов и проката из них (на 22%) синтетического каучука (в 3 раза) лишь отчасти позволило компенсировать отмеченное выше падение поставок «традиционных» товаров российского экспорта. Небольшой рост поставок российской машинотехнической продукции (на 11% – за счет увеличения отгрузок частей к буровому оборудованию) из-за сравнительно небольших стоимостных их объемов также не компенсировал сокращений «традиционного» экспорта.

Если в экспорте явно наметилась тенденция увеличения поставок в Сингапур российских товаров с более низкой, чем в прежние годы, глубиной их переработки, то в российском импорте из Сингапура в 2003г. «центр тяжести» сместился в сторону наукоемких и «высокотехнологичных» товаров.

Особенно резко увеличились закупки здесь электронных компонентов (накопителей на оптических дисках, других узлов и агрегатов для компьютерной техники и периферийных устройств) и готовых изделий (мобильных телефонов, некоторых видов видеокамер и деталей к ним, фотокамер и их принадлежностей), приборов и инструментов.

Продолжали наращиваться поставки в Россию кофе и кофейных смесей и концентратов, продовольственных продуктов и сырья, что во-многом (как в части увеличения поставок электроники) было связано с деятельностью развернутых на территории России сбытовых структур заинтересованных сингапурских компаний.

Приведенные выше данные о развитии двустороннего товарооборота за 2003г. показывают, что по-прежнему низка активность российского бизнеса на «сингапурском направлении», слабы присутствие российских импортеров и экспортеров на сингапурском рынке, поставки в Сингапур российских товаров, а также их отгрузки «через Сингапур» в другие страны через цепочки местных и иностранных посредников.

Особенно заметно это проявилось в I пол. 2003г., когда из-за осложнения эпидемиологической обстановки в Сингапуре и отмене по этой причине запланированных здесь международных выставок и конференций, посещение Республики российскими бизнесменами и туристами резко сократилось. Их активность здесь начала вновь повышаться лишь во II пол. 2003г., что проявилось в участии российских предприятий и организаций в прошедших в Сингапуре в сент.-окт. международных выставках «Метизы 2003» «Имдекс 2003» («Первоуральский новотрубный завод», «Объединенная металлургическая компания», «КБ Рубин», ФГУП «Рособоронэкспорт»), участившихся приездах сюда российских бизнесменов.

В 2003г. наметилась тенденция дальнейшего сокращения прямого присутствия российских экспортеров и участников ВЭД на рынке Сингапура. Успешно работавшее здесь с 1960г. российско-сингапурское СП «Синсов» (с российской стороны – ВО «Совфрахт») объявило о самоликвидации (по причине финансовой несостоятельности) и продаже своих активов (в т.ч. многоэтажного офисного здания в деловом районе Сингапура и земельного участка, на котором оно расположено, стоимостью порядка 40 млн. синг. долл.). ОАО «Аэрофлот-Российские авиалинии» прекратило полеты в Сингапур (по причине недостаточной рентабельности) и перевело работу своего представительства в режим off-line. Сокращение присутствия здесь упомянутых российских структур сузило возможности других российских участников ВЭД, пользовавшихся их услугами, что в целом, учитывая роль Сингапура в регионе, ослабляет позиции российского бизнеса не только в Сингапуре, но и во всем регионе ЮВА.

Без сохранения и расширения прямого присутствия заинтересованных российских коммерческих структур на рынке Сингапура, где размещаются и продвигают свои интересы представительства 6500 компаний и организаций из всех стран мира, рассчитывать на существенное усиление наших торгово-экономических позиций в Сингапуре и в регионе ЮВА не приходится.

Проведенное в июне 2003г. в Москве специальное совещание в Союзе металлоэкспортеров России показало, что многие российские экспортеры металлопродукции, поставляющие российский металл в Сингапур в значительных количествах, не оспаривая очевидных преимуществ работы «напрямую» с конечными потребителями своей продукции, тем не менее намерены и дальше работать в регионе через посредников из «третьих» стран, поскольку это позволяет не только обеспечивать экспорт продукции их предприятий «без лишних хлопот», но и решать другие вопросы.

При таких схемах организации экспорта место российских экспортеров на мировом рынке, а также контакты и взаимодействие с конечными потребителями российских товаров (равно как и значительная часть доходов от их экспорта) заведомо «отдаются» посредникам из «третьих стран». В 2002 и 2003гг. в Сингапур было поставлено из России нефтетоваров соответственно на 178 и 190 млн.долл. США, черных и цветных металлов – на 130 и 70 млн.долл. США).

Предложения российских заинтересованных структур связаны с продвижением ими на рынок Сингапура и соседних стран ЮВА отдельных ви-

дов микросхем, оборудования, металлоконструкций, труб различного сортамента и назначения, химических товаров и удобрений. Предлагались экспериментальные разработки (кавитационные «пушки» для очистки днищ судов, фармпрепараты, пищевые добавки, оборудование водоочистки), не выпускаемые серийно, что существенно снижало возможности их реализации на конкурентном рынке Сингапура.

Главными объектами российских инвестиций в Сингапуре оставались сингапурские предприятия с российским капиталом, некоторые из них работают уже более 30 лет. Как и в предыдущие годы, наиболее важную роль из них играло сингапурское отделение российско-английского банка Moscow Narodny Bank, (финансирование ВЭД российских компаний в странах ЮВА, кредитование, валютные операции, операции с ценными бумагами), российско-сингапурские компании «Агросин» (оптовые экспортно-импортные операции с удобрениями и химическими товарами) и «Вижн Тэк Инжиниринг» (услуги в области модернизации авиационных систем), сингапурское отделение женевского филиала «Лукойла» – «Лукойл Эйша Пасифик» (экспорт российских нефтетоваров), российско-сингапурская компания «ГОСТ-Эйша» (контроль качества и сертификация товаров, поставляемых в Россию из Сингапура и других стран ЮВА), компании «Совфрахт Марин энд Лоджистикс» и «Приско» (агентирование и фрахт судов, оптовые экспортно-импортные операции).

Основньми объектами сингапурских инвестиций в России оставались предприятия многопрофильного российско-сингапурского холдинга «Амтел» (производство автомобильных шин, изделий пищевой и фармацевтической промышленности, оптовая торговля промышленным сырьем, продтоварами, импорт и реализация в России электронных компонентов, бытовой техники и электроники), активы российского филиала сингапурского холдинга «Фуд Эмпайр» (расфасовка поставляемых из Сингапура кофейных смесей и их продвижение под маркой «МакКофе», производство кондитерских изделий «МакКэнди», чипсов «Классно»), российские отделения сингапурских компаний «Акма», «Такрал», «Олам» (организация регулярных поставок в Россию из Сингапура и других стран электронных компонентов, бытовой техники и электроники, сырья и полуфабрикатов для производства продтоваров).

В 2003г. после продолжительного «мобилизационного периода» получило практическое развитие новое направление нашего двустороннего инвестиционного сотрудничества с Сингапуром, связанное с участием сингапурских компаний в сооружении промышленных предприятий и объектов транспортной инфраструктуры на территории России. Сингапурские компании «Сингапур Оффшор Петролеум Сервисиз» и «Ким Хенг Марин» в результате успешного участия в тендере представили свои технико-коммерческие предложения по строительству на условиях ВОТ на о-ве Сахалин (г.г.Корсаков, Холмск) причала и береговой базы снабжения и сервиса и приступили к созданию там своих представительств и подготовке к началу строительных работ.

Еще 5 сингапурских компаний общестроительного, инженерного и машиностроительного профиля создали единый консорциум «Синга» и выиграли первый контракт стоимостью 10 млн.долл. США на выполнение субподрядных работ по сооружению объектов инфраструктуры завода сжиженного газа (п. Пригородное, о-в Сахалин), строящегося в рамках реализации проекта Сахалин-II.

В 2003г. с сингапурской стороны продолжалось зондирование возможностей расширения инвестиций в предприятия российской пищевой промышленности, розничной торговли и общепита, а также в новые направления инвестирования, связанные с возможным созданием в России филиалов сингапурских компаний-производителей буровых и эксплуатационных платформ, судов, конструкций и другого специального оборудования для освоения морских нефтегазовых месторождений (шельф о-ва Сахалин, северной части Каспия), а также приобретения в г.г.Москве и С.Петербурге объектов недвижимости для их реконструкции и перепрофилирования (в объекты гостиничного бизнеса, элитного жилья). Продолжалась работа по выявлению и использованию возможностей инвестирования в российские государственные и корпоративные ценные бумаги. С этими целями представители организаций – потенциальных сингапурских инвесторов (корпораций Keppel, Sembawang, холдинга Ruffles International) неоднократно выезжали в 2003г. в Россию.

Вложения заинтересованных сингапурских инвесторов в российские ценные бумаги в 2003г., как и раньше, осуществлялись через банки и финансовые компании третьих стран. Данные о реальных инвестициях такого рода в 2003г. не публиковались. О степени заинтересованности местных инвесторов в таких вложениях (в случае их более высокой доходности по сравнению с другими предложениями) можно судить лишь по косвенным ее проявлениям. В ходе состоявшейся здесь в марте 2003г. презентации евробондов АФК «Система» сингапурцами было подано «твердых заявок» на их приобретение в 3 раза больше выделенной Сингапуру квоты.

Словакия

Инвестиции с РФ

Словакия является одной из ведущих стран Европы по удельному товарообороту с Россией на душу населения. На фоне работы проводимой СР по вступлению в ЕС и подготовительных мероприятий по присоединению к ЕВС, она еще длительное время будет оставаться страной – реципиентом инвестиций. Инвестиционное сотрудничество между Россией и Словакией динамично развивается на межрегиональном уровне. Дальнейшее развитие инвестиционного сотрудничества является основным направлением деятельности Межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству между Россией и Словакией.

Значительные инвестиции словацкой стороны поступили по линии СП «Матадор – Омскшина» г.Омск. Это предприятие наращивает объемы производства, расширяет номенклатуру выпускаемой продукции на основе словацкой лицензии, соответствующей мировым стандартам. Относительно широко идет процесс организации совместных

предприятий в сфере малого и среднего бизнеса. Значительное число проектов находиться в стадии технического и коммерческого согласования.

Экономика Словакии привлекательна для российских инвестиций. Из уже реализованных следует указать 49% участие ОАО НК «Юкос» в АО «Транспетрол», участие РАО «Газпром» (в консорциуме с «Рур Газом» и «Газ де Франс») в АО «Словацкая газовая промышленность», деятельность СП «Словрусгаз». После принятия законопроекта об отказе государства от принадлежащих ему контрольных пакетов акций стратегических предприятий Словакии (решение ожидается в дек. 2003г.) у российских компаний появятся перспективы укрепить свое присутствие на словацком рынке.

Достаточно серьезные основания расширить свою деятельность на словацком направлении имеют российские организации в плане реализации проектов строительства Циклотронного центра, Международного лазерного центра, работ по выводу из эксплуатации АЭС «Богунице», достройке II очереди АЭС «Моховце». Сохраняются возможности строительства Братиславского метро с перспективами участия в проекте российских организаций. По итогам визита делегации Центрального федерального округа РФ в Словакию в июле 2003г. рассматриваются предложения ЦФО по реализации инвестиционного сотрудничества по ряду объектов (9) на территории России. В случае реализации этих проектов, объемы инвестиций в российскую экономику могут составить до 500 млн.долл. Началась проработка вопроса гарантий кредитования по линии российских и словацких банков, включая «Внешэкономбанк» и «Эксимбанк».

Обзор прессы

Отношения с Россией

– Товарооборот РФ со Словацкой Республикой за 2003г. составил 2630,47 млн.долл. (повышение на 18,9%), в т.ч. российский экспорт 2370,77 млн.долл. (повышение на 14,4%) и импорт – 259,70 млн.долл. (увеличение на 81,2%). Увеличение экспорта в Словакию было в основном вызвано повышением цен на энергоносители, объемы поставок которых в целом сохранились на уровне 2002г., а также снижением курса американского доллара к словацкой кроне (2002г., 1 долл. = 42,85 слов. крон; **2003г., 1 долл. = 37,40 слов. крон**).

Активизация торгово-экономического сотрудничества в последние годы определяет взаимное значение России и Словакии как крупных торговых партнеров и выражается в объемах российско-словацкого товарооборота, который за последние пять лет увеличился в 1,7 раза.

Торговля Россиии со Словакией, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот	1566	1534	2227	2308	2213	2630,47
Экспорт РФ	1373	1428	2122	2178	2070	23370,77
Импорт РФ	193	106	105	130	143	259,70
Сальдо	+1180	+1322	+2017	+2048	+1927	+2111,07

В структуре российского экспорта в Словакию основную долю (свыше 90%) составляют энергоносители и сырье. Доля продукции машиностроения – 5%. В структуре российского импорта из Словакии основная доля приходится на машины и оборудование – 30%, готовую промпродукцию (в основном товары широкого потребления и медикаменты) – 35%, изделия полиграфической промышленности – 10%, продукцию химической и резинотехнической промышленности – 7%, металлопродукцию (в основном прокат черных металлов) – 7%, продукты питания – 11%.

– Россия имеет в торговле со Словакией режим наибольшего благоприятствования, закрепленный в Межправсоглашении об экономическом и научно-техническом сотрудничестве от 25 марта 1993г. Наша страна занимает четвертое место в числе основных торговых партнеров Словакии (после Германии, Чехии и Италии) с удельным весом, превышающим 6%. Словакия входит в число 20 основных торговых партнеров России с долей в российском товарообороте в 1,5%. В торговле с Россией в расчете на душу населения Словакия занимает одно из ведущих мест в мире.

Словацкая территория имеет большое транзитное значение для развития связей России со странами Центральной и Западной Европы. Через нее осуществляется транзит нефти в Чехию и природного газа в Западную Европу (до 90 млрд.куб.м. в год).

Урегулирование задолженности бывшего СССР и РФ перед Словакией осуществляется на основе Межправсоглашения от 24.06.1994г. В 2001г. остаток такой задолженности составлял 1,2 млрд.долл. В результате проведенной в 2002-03гг. работы задолженность практически полностью погашена.

– В рамках проекта сооружения Циклотронного центра Словацкой Республики (ЦЦ СР) в Братиславе 12 фев. 2004г. открыта лаборатория нанотехнологий и мезоскопических явлений. Сооружение ЦЦ СР ведется при техническом содействии российских организаций в счет частичного погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед СР. В обеспечении поставок оборудования и подготовке специалистов участвует ЗАО «Атомстройэкспорт».

В торжественном открытии лаборатории, наряду с представителями правительственных, деловых и научных кругов СР, приняли участие послы России, Китая, Сербии и Черногории, что подчеркивает международный характер данного проекта.

Лаборатория будет работать по программам Словацкой Академии наук, минобразования СР (с привлечением специалистов факультета математики, физики и информатики Братиславского Университета им.Коменского), Управления по нормализации, метрологии и испытаниям СР и минобороны СР.

– 12 марта 2004г. минобороны СР подготовило тендеры на выполнение работ по модернизации вертолетов Ми-24Д. Предметом тендеров будет монтаж спутниковых навигационных систем, радиостанций VHF/UHF, аварийных самописцев и маяков против столкновения Hella, соответствующих стандартам НАТО. 10 Ми-24 до 2008г. должны быть оборудованы новыми несущими системами и двигателями, что позволит продлить срок эксплуатации вертолетов еще на 15 лет. Объявление тендеров ожидается 12 марта 2004г.

США

Глобальная торговля

Несмотря на непростую ситуацию в экономике, значительное падение курса доллара по отношению к основным мировым валютам и нарастающие финансовые трудности. Соединенные Штаты

продолжали оставаться лидером в международной торговле. Объем внешней торговли США в 2003г. возрос по сравнению с пред.г. на 6,4% до 1983,1 млрд.долл. При этом экспорт американских товаров увеличился на 4,4%, составив 723,7 млрд.долл., а импорт – на 8,2% до 1259,4 млрд.долл. Дефицит в торговле товарами достиг рекордного значения в 549,4 млрд.долл., значительно превзойдя показатель 2002г. (482,9 млрд.долл.). Совокупный же дефицит в торговле США товарами и услугами также возрос до рекордного уровня 489,4 млрд.долл. (в 2002г. – 418 млрд.долл.).

Крупнейшими торговыми партнерами США в 2003г., как и на протяжении последних лет, были: Канада (товарооборот – 394 млрд.долл.), Мексика (232), Китай (179), Япония (171), Германия (96), Великобритания (76), Корея (59), Тайвань (47), Франция (45), Италия (36) и Сингапур (31). На эти страны пришлось 75% американского товарооборота. Китай впервые занял третье место по ежегодному объему товарооборота, оттеснив Японию на четвертое место.

В 2003г. произошло увеличение объемов торговли США с большей частью их основных партнеров в среднем в диапазоне 4-9%. Более значительно возрос объем товарооборота с Китаем (на 23,1%), Ирландией (на 14%), Индией (на 13,7%), Саудовской Аравией на (30,9%). С рядом стран, в т.ч. с Японией, Австралией, Чили, Гонконгом, Израилем, Австрией, товарооборот практически не изменился по сравнению с 2002г.

Наибольший дефицит в 2003г. у Соединенных Штатов был, как и ранее, в торговле со следующими странами: Китай – 124 млрд.долл., Япония – 66, Канада – 54,4, Мексика – 40,6, Германия – 39,2, Ирландия – 18,1, Италия, Тайвань и Малайзия – более 14, Саудовская Аравия – 13,5, Ю.Корея – 12,9, Франция – 12,2, Великобритания – 8,8, Индия – 8,1 млрд.долл. Наиболее значительное положительное сальдо в торговле США имели, как и в пред.г., с Нидерландами – 9,7 млрд.долл., Австралией – 6,7, Бельгией – 5,1, Гонконгом – 4,7, ОАЭ – 2,4 и Египтом – 1,5 млрд.долл.

В разрезе региональных экономических группировок наибольшая доля по-прежнему приходилась на торговлю со странами-членами НАФТА. Товарооборот США с Канадой и Мексикой составил 629,2 млрд.долл. или 31,7% от всего объема американской внешней торговли – снижение на 0,6% к уровню 2002г. Удельный вес Евросоюза во внешней торговле США составил 20% или 392 млрд.долл. На страны АСЕАН пришлось 6,4% или 127 млрд.долл. (уменьшение на 0,1% к уровню 2002г.). Дефицит торговли США в рамках НАФТА составил 95,3, с Евросоюзом – 94,3 и со странами-членами АСЕАН – 36,6 млрд.долл.

Главным направлением экспорта американских товаров оставались страны Западного полушария, доля которых составила более 44% его общего объема.

Поставки в Канаду и Мексику повысились на 3,6% – до 258,3 млрд.долл., а их удельный вес в американском экспорте составил 37,1%. Доля азиатского региона незначительно увеличилась – на него пришлось более 27% поставок, в т.ч. на страны АСЕАН – 6,3% (увеличение на 0,2% к уровню 2002г.) Совокупный объем экспорта в европейские страны, включая Россию, повысился на 4,8% до 171,6 млрд.долл., а их доля в американском экспорте возросла до 23,8%. 20,8% от общего объема поставок пришлось на страны Евросоюза (увеличение на 0,1% по сравнению с 2002г.).

Объемы американского экспорта в страны Ближнего Востока и Африки, равно как и удельный вес этих регионов в поставках товаров из США, оставались незначительными (2,7% или 19,36 млрд.долл. и менее 1,5% или 10,7 млрд.долл.). Произошло незначительное увеличение американского экспорта в страны Африки (на 0,25% к уровню пред.г.), поставки в ближневосточные страны возросли на 2,23%.

Объемы американских поставок в большинство стран-торговых партнеров США уменьшились. В то же время заметно возросли экспортные поставки в Канаду – на 5,4% (до 169 млрд.долл.), Китай – 28,9% (до 28,4 млрд.долл.), Нидерланды – 12,9% (20,7), Бельгию – 14,1% (15,2), Швейцарию – 11,3% (8,7), Филиппины – 9,9% (8), Ирландию – 14,1% (7,7), Индию – 21,7% (5), Таиланд – 20,2% (5,8), Коста-Рику – 9% (3,4), ЮАР – 11,7% (2,8), Аргентину – 53,1% (2,4), а также страны Центральной Америки (Сальвадор Гватемала, Гондурас) – 10% (от 1,8 до 2,8 млрд.долл.). Среди стран, объемы поставок из США в которые незначительны (в стоимостном выражении до 1,5 млрд.долл. в год), можно отметить Вьетнам – рост экспорта из США на 128,3%, Кувейт – 48,7%, Ангола – 3 2,1%, Пакистан – 21%.

Американский импорт в 2003г. продолжал по всем регионам существенно превышать экспорт. В наибольших объемах поставки товаров в США осуществлялись из Азии – 460,2 млрд.долл. (удельный вес в импорте 36,5%, снижение по сравнению с 2002г. на 0,5%) и стран Западного полушария – 441,1 млрд.долл. (удельный вес – 35%, снижение на 0,7%). На Канаду и Мексику пришлось 362,2 млрд.долл. или 28,8% импорта США (снижение на 0,7%).

Удельный вес стран-членов АСЕАН в импорте США в 2003г. составил 81,8 млрд.долл. или 6,5% (снижение на 2,6% к уровню 2002г.). Импорт США из Европы составил 284,5 млрд.долл. (удельный вес – 22,6%, прирост по сравнению с 2002г. на 0,2%). Основная его часть пришлась на страны Евросоюза, объем импорта из которых достиг рекордного уровня 244,8 млрд.долл. Доля стран Ближнего Востока в американском импорте составила 3,3% (41,5 млрд.долл.), Африки – 2,5% (32 млрд.долл.) при росте его объемов из этих регионов по отношению к 2002г. на 20,7% и 44,7%.

Произошел рост закупок товаров в Канаде (на 6,2% до 224 млрд.долл.), Китае (на 22,6% до 149 млрд.долл.), Германии (на 9,6%; 67 млрд.долл.), Малайзии (на 4,9%; 25,3), странах Андской группы (на 12,7%; 28 млрд.долл.), Италии (на 4,9%; 25 млрд.долл.), Ирландии (на 13,5%; 24,3), Бразилии (на 13,5%; 17,5), Нидерландах (на 12%; 11.0), Испании (на 17,5%; 6,6), Швеции (на 18,9%; 10,9), Швейцарии (на 2,5%; 10,5), Саудовской Аравии (на 44,2%; 18,3), Новой Зеландии (на 5,9%; 2,4), Вьетнаме (на 103,4%; 4,6), Сингапуре (на 2,2%; 15,1) и Таиланде (на 2,4%; 15,1).

Структура как экспорта, так и импорта США в 2003г. особых изменений не претерпела. Доля промпродукции составила 87% в американском экспорте и 81% – в импорте, а доля высокотехнологичной продукции – 23% и 18% соответственно. На продукцию сельского хозяйства пришлось

8,5% в экспорте и 3,2% в импорте США.

Ведущие позиции в американской внешней торговле по-прежнему занимали «механическое оборудование» (удельный вес в экспорте – 34%, импорте – 21,5%), «электрическое оборудование и электроника» (22% и 17%), «средства наземного (кроме железнодорожного) транспорта» (11,3% и 16,5%). В число основных товаров американского экспорта входили также «полупроводники», «летательные аппараты» (по 6,5%) и «химические продукты» (за исключением лекарственных препаратов) – 7,8%. По импорту к их числу относились, кроме перечисленных, «минеральное топливо» (10,9%), «текстильная одежда» (5,5%), «приборы и аппараты» и «металлы и материалы» (4%).

Торговля со странами СНГ (все государства Содружества, согласно принятому в американской статистике географическому делению, относятся к европейской группе) в 2003г. продолжала характеризоваться незначительными объемами и не имела существенного статистического значения для торгового баланса Соединенных Штатов. Удельный вес этой группы стран в товарообороте США составил 0,67%, причем на долю России приходилось 82% этого объема. Объем торговли США со странами СНГ в 2003г. составил 13,4 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2002г. на 13,5%.

Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ, как и в 2002г., являлись Россия, Казахстан и Украина, которые занимали в перечне торговых партнеров США соответственно 30, 86 и 93 места. При этом товарооборот с Казахстаном уменьшился на 40% за счет резкого падения американского экспорта на 72,2%). Товарооборот США с Украиной сокращался второй год подряд – в 2003г. произошло дальнейшее уменьшение его объемов (почти на 17%) за счет падения как американского импорта, так и экспорта (на 22% и 9,4%). Все остальные страны СНГ занимали места во второй сотне этого перечня (со 105 по 163).

Для торговли США с большинством стран СНГ по-прежнему характерна относительная нестабильность структуры и объемов в обоих направлениях при явном преобладании сырьевых товаров и трикотажных изделий в импорте США из этих стран и большом удельном весе машинотехнической продукции в американском экспорте.

В 2003г. США продолжали сохранять лидерство и в международной торговле услугами (почти 1/5 всех экспортируемых услуг в мире). Объем экспорта услуг в 2003г. составил 304,8 млрд.долл. (2002г. – 289,2), а импорта – 244,8 млрд.долл. (2002г. – 240,5)2. Положительное сальдо торгового баланса США в сфере услуг составило в 2003г. 60 млрд.долл., что на 7,4% меньше аналогичного показателя 2002г. (64,8 млрд.долл.). Данный показатель является самым низким с 1992г. (58,7 млрд.долл.), когда экономика США выходила из рецессии. Причинами такого положения явились уменьшение поступлений от экспорта услуг в области туризма и пассажирских перевозок с одновременным увеличением объемов импорта услуг.

С 1995г., сальдо в американской торговле услугами имеет постоянную тенденцию к снижению. Ожидается, что и в 2004г. ситуация не изменится, главным образом, из-за существующих проблем обеспечения безопасности в области международного туризма и грузовых перевозок.

Основными партнерами США в области торговли услугами по-прежнему являлись страны ЕС, Япония, Канада и Мексика. Наблюдалось расширение торговли в этой сфере (прежде всего американского экспорта услуг) с такими странами, как Китай, Индия, Аргентина, Бразилия, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань и Таиланд.

Из числа экспортных операций в сфере услуг выделялись (в млрд.долл.): туризм – 67 (в 2002г. – 70,3), транспортные услуги – 49,8 (45,8), ройалти и лицензионные платежи – 44,1 (42,9), а также прочие услуги частного характера, включающие деловые, профессиональные и технические услуги, услуги страховых компаний и финансовые услуги – 129,4 (117,3). В импорте преобладали те же виды услуг, что и в экспорте: туризм – 55,2 (59,3), транспортные услуги – 61,7 (59,5), роялти и лицензионные платежи – 22,6 (19,9), прочие услуги частного характера – 82 (79,4). Данные об экспорте услуг не учитывают продаж, осуществляемых филиалами американских корпораций, находящимися за рубежом. По подсчетам экспертов, их объем может в несколько раз превышать стоимость услуг, экспортируемых США «через границу».

Торговля с Россией

В 2003г. США по-прежнему являлись одним из ведущих торговых партнеров России. В то же время доля нашей страны в торговле США оставалась незначительной (0,56%), в т.ч. 0,34% – в экспорте США и 0,68% – в американском импорте). В списке торговых партнеров Соединенных Штатов по объемам экспорта и импорта Россия заняла по итогам 2003г. 30 место.

В 2003г. товарооборот между Россией и США увеличился на 19,8%, составив 11048,4 млн.долл. Объем российского экспорта в США достиг 8598,2 млн.долл., увеличившись на 26% по сравнению с 2002г.м. Российский импорт также незначительно увеличился (на 2,2% – до 2450,2 млн.долл.). Положительное в пользу России сальдо возросло до 6148 млн.долл. (в 2002г. – 4426,4 млн.долл.).

В структуре российского экспорта в 2003г., как и в пред.гг., основу составляли сырье и полуфабрикаты (их доля по-прежнему превышала 80%), в т.ч. «топливо и минеральное сырье» – 38,5%, «продукты неорганической химии» – 13,2%, «алюминий и изделия из него» – 12,6%. Среди других позиций в российском экспорте заметное место занимали «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» (6,6%), «текстильная и трикотажная одежда» (5,7%), «черные металлы» (3,2%), «органические химпродукты» (3,1%), «никель и изделия из него» (3%), «рыба и морепродукты» (2,7%).

Наиболее значительное увеличение объемов российского экспорта произошло по группам «топливо и минеральное сырье» (на 1490 млн.долл. или на 86%), «продукты неорганической химии» (на 210 млн.долл. или 23%), «текстильная и трикотажная одежда» (на 115 млн.долл. или 28%), «никель и изделия из него» (на 83,7 млн.долл. или 50%), «органические химические соединения» (на 73,7 млн.долл. или 35%). Отмечено также увеличение поставок по товарным позициям «летательные и космические аппараты» (на 67,8 млн.долл. или в 9 раз), «изделия из черных металлов» (на 31,6 млн.долл. или 130%).

Одним из наиболее важных факторов, способствовавших существенному увеличению объемов российского экспорта в США в 2003г., явилась благоприятная ценовая конъюнктура на нефть и нефтепродукты, поставки которых в США возросли в 2 раза по сравнению с 2002г.

Снизились объемы российских поставок по группам «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» (на 28,6 млн.долл. или на 5%), «алюминий и изделия из него» (на 38 млн.долл. или 5,4%), «древесина и изделия из нее» (на 10 млн.долл. или 7,1%). Доля продукции машиностроения в российском экспорте в США составила 1,9% при увеличении объема поставок к уровню пред.г. на 77,6%.

Российский импорт из США увеличился на 51,7 млн.долл. или 2,2%. В его структуре основными позициями оставались «машины, оборудование и транспортные средства» (удельный вес более 51% против 48% в 2002г.), в т.ч. «реакторы, котлы, механическое оборудование» – 31%, «электротехническое оборудование и электроника» – 6,8%, «приборы и аппараты» – 6%, и «средства наземного транспорта» – 5,5%. Доля товарных групп «продовольственные товары и сельхозсырье» и «продукция химпрома» продолжала понижаться и составила 25,3% и 14,5%.

Расширились закупки по товарным группам «электрическое оборудование и электроника» (на 49 млн.долл. или на 45%), «средства наземного (без ж/д) транспорта» (на 39 млн.долл. или 45%). Снизились объемы закупок по товарным группам «продукты неорганической химии» (на 118 млн.долл. или более чем на 50%), «табак и его заменители» (на 46 млн.долл. или на 57%), «летательные и космические аппараты» (на 35 млн.долл. или почти 60%). Сохранилась тенденция сокращения закупок по группе «мясо и пищевые субпродукты» (на 21 млн.долл. или на 4,5%), а также зерна (на 5,5 млн.долл. или на 60%).

В 2004г. произойдет дальнейшее увеличение российско-американского товарооборота, ориентировочно до 11,5-12 млрд.долл., при сохранении опережающих темпов роста российского экспорта.

Структура российского экспорта вряд ли претерпит существенные изменения, хотя не исключается небольшое увеличение доли машинотехнической продукции, а также черных металлов в связи с прекращением действия ряда ограничений на импорт стали в США. Многое будет зависеть от конъюнктуры на американских рынках энергоносителей и металлов, на которые приходится 60% от всего объема российского экспорта в США.

В российском импорте из США можно ожидать дальнейшего роста доли машин и оборудования и сокращения доли продовольственных товаров и сельхозсырья. Возможно также уменьшение удельного веса продукции химической промышленности, в связи с общим снижением конкурентоспособности американских химических компаний и высоким уровнем цен на углеводородное сырье.

Диалог с Россией

В 2003г. российско-американские торгово-экономические отношения получили дальнейшее развитие. Сложная торгово-политическая обстановка в США в условиях начавшейся кампании по выборам президента, критическая реакция в части американского общества на ситуацию вокруг компании «Юкос» и итоги прошедших в конце года выборов в госдуму России, а также определенные расхождения позиций сторон по некоторым международным вопросам, хотя и внесли некоторые элементы напряженности в двусторонние отношения, однако не изменили их общего позитивного вектора и тональности.

Совпадение интересов двух стран по таким центральным вопросам, как борьба с терроризмом, противодействие распространению ОМП, интеграция России в глобальную экономику, а также растущее взаимодействие в сфере энергетики, создали достаточно устойчивую базу для расширения взаимовыгодного торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества и поиска созидательных решений по широкому кругу вопросов в различных областях. Общий итог российско-американского торгово-экономического сотрудничества в минувшем году по целому ряду направлений позволяет говорить о том, что сторонам, несмотря на относительно неблагоприятную политическую обстановку, удалось сделать еще один важный шаг в углублении взаимовыгодных и равноправных отношений в экономической области, расширении инвестиционного сотрудничества и формировании новых коммерческих партнерств, а также выработке взаимоприемлемых подходов и решений, касающихся различных актуальных вопросов.

Экономическая составляющая неизменно присутствовала в повестке дня состоявшихся в 2003г. встреч на высшем уровне. Важнейшими событиями в российско-американских торгово-экономических отношениях в 2003г. явились встречи президента России В.В.Путина и президента США Дж.Буша в мае в Санкт-Петербурге и в сент. в Кемп-Дэвиде. В ходе сентябрьского саммита впервые в практике двусторонних отношений президенты утвердили документ под названием «Контрольный список задач Кемп-Дэвида», предусматривающий совестные поручения министрам обеих стран, в т.ч. в области торгово-экономического сотрудничества. В соответствии с указанным списком министром Г.О.Грефом и министром Д.Эвансом был подготовлен проект совместного доклада по инвестиционным проектам, текст которого в конце года был согласован с американской стороной представителями минэкономразвития. Президент В.В.Путин в конце сент. 2003г. провел встречу в Москве с министрами экономического и энергетического блоков России и США Г.О.Грефом, И.Х.Юсуфовьм, Д.Эвансом и С.Абрахамом. Российский президент в рамках своего сентябрьского визита в США встретился с представителями американских деловых кругов в Нью-Йорке.

В рамках российско-американского энергетического диалога, инициированного в 2002г. президентом России В.В.Путиным и президентом США Дж.Бушем, в конце сент. 2003г. в Санкт-Петербурге состоялся второй Российско-Американский деловой энергетический саммит, который прошел под сопредседательством министров Г.О.Грефа, И.Х.Юсуфова, Д.Эванса и С.Абрахама. В качестве координаторов от деловых кругов России выступил РСПП, от США – Американская торговая Палата в Москве. По итогам саммита были подписаны совместное заявление министров, доклад рабочей группы «Российско-Американский ком-

мерческий энергетический диалог», а также ряд документов о сотрудничестве между российскими и американскими компаниями. К энергосаммиту была приурочена миссия деловых кругов США по развитию сотрудничества в области энергетики в составе руководителей 13 американских компаний, которую возглавил министр торговли США Д.Эванс. Участники миссии провели встречи с Г.О.Грефом, другими членами правительства России, а также представителями российских деловых кругов, на которых рассматривались возможности расширения торгово-экономических отношений двух стран в сфере энергетики и других областях, а также устранения барьеров во взаимной торговле и инвестиционном сотрудничестве.

В нояб. 2003г. в Бостоне прошел седьмой ежегодный Российско-американский инвестиционный симпозиум, в котором участвовали министры Г.О.Греф и Д.Эванс. В работе форума, на котором обсуждались вопросы диверсификации российской экономики, приняли участие 500 чел., включая представителей правительственных и деловых кругов обеих стран. В ходе форума состоялась очередная встреча министров Г.О.Грефа и Д.Эванса, на которой состоялся обмен мнениями по актуальным вопросам двустороннего сотрудничества с учетом итогов встречи президентов в Кемп-Дэвиде, были сверены позиции в отношении путей развития двусторонних деловых связей и их перспектив.

Полезную работу, направленную на расширение двусторонних торговых и инвестиционных связей и устранение барьеров на их пути проводил Российско-американский деловой диалог (РАДД). К встрече президентов России и США в мае в Санкт-Петербурге организаторы РАДД подготовили второй доклад правительствам России и США с рекомендациями по развитию деловых связей. В этом докладе упор, в частности, был сделан на проблемы, нерешенность которых продолжает вызывать озабоченность деловых сообществ двух стран и по которым требуется принятие мер на уровне правительств. В их числе фигурировали административные барьеры, доступ на рынки, присоединение России к ВТО, инвестиционная политика и финансовая инфраструктура, условия ведения электронной торговли, сотрудничество в сфере высоких технологий, судебная реформа в России. В период визита миссии деловых кругов США в Россию в конце сент. в Москве в рамках РАДД с участием Г.О.Грефа и Д.Эванса состоялась встреча представителей российских и американских компаний, которая была посвящена обсуждению второго доклада РАДД, а также других интересующих стороны вопросов. В соответствии с обращением российских участников РАДД перед американской стороной ставились вопросы о необходимости сохранения льготного режима ГСП США для российского кованого титана, о наличии визовых проблем для осуществления контактов в торгово-экономической сфере, о необоснованности исключения сбербанка России из кредитных программ минсельхоза США.

Продолжила свою деятельность рабочая группа «российско-американское Тихоокеанское партнерство». В июле 2003г. в Южно-Сахалинске состоялось ее очередное заседание.

В США позитивно оценивались последние сдвиги в российской экономике – высокие темпы роста ВВП, уменьшение оттока капитала из России, определенное улучшение ситуации в сфере корпоративного управления, рост собираемости налогов, увеличение золотовалютных запасов и снижение внешней задолженности. Американская администрации, как официально заявляли ее высокопоставленные представители, придавала «приоритетное значение» интеграции России в мировую экономику. Подчеркивалось, что американский подход в данном случае не сводится лишь к тому, чтобы сигнализировать о наличии различных негативных аспектов, присущих нынешней деловой среде в России. Занимающиеся внешнеэкономическими вопросами ведомства США делали попытки больше внимания фокусировать на изучение и оценку случаев успешных действий российских властей по привлечению долгосрочных прямых иностранных инвестиций и поддержке развития частного бизнеса. Озвучивались намерения придать более системный и устойчивый характер такой деятельности, используя в этих целях механизм Российско-Американского делового диалога, а также трибуну различных инвестиционных форумов. Вес России в американской внешнеэкономической политике возрастал также ввиду значения, придаваемого нашей стране как одному из надежных альтернативных источников энергоносителей для нужд США.

Антидемпинг с РФ

За 2003г. состояние правовой базы российско-американских торгово-экономических отношений не претерпело значительных изменений. Фактически единственным новым правовым документом двустороннего характера в данной области явилось подписанное 4 авг. 2003г. второе Дополнение к Соглашению о торговле некоторыми видами сталепродукции из Российской Федерации в США от 1999г., ставшее, по сути, очередным практическим результатом отчетливо обозначившихся еще в 2002г. усилий двух стран по пересмотру условий поставок российской стали в США. Дополнение предусматривает заметное увеличение российских квот на поставки чугуна и стальной заготовки. Квота на чугун возросла в 3 раза до 2 млн. метрических тонн в 2003г., что позволяло осуществить в том же году дополнительный экспорт в США данной продукции российского происхождения на 240 млн.долл.

В 2003г. обозначились перспективы внесения изменений в российско-американское межправсоглашение об экспорте огнестрельного оружия и боеприпасов из России в США от 1996г., однако договоренность сторон о расширении списка разрешенных к поставкам в США отечественных видов спортивно-охотничьего оружия так и не была окончательно юридически оформлена.

В 2003г. не произошло каких-либо существенных подвижек и в вопросе о Договоре между Россией и США о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Хотя госдепартамент США и представил российской стороне ответ на направленные ранее американцам предложения России по внесению необходимых изменений в соответствующий Договор 1992г., сторонами так и не были определены сроки проведения консультаций по указанному вопросу. Во многом это объясняется тем, что США были заняты разработкой нового типового двустороннего инвестиционного договора, базирующегося на целях переговоров в данной

сфере, закрепленных в принятом в 2002г. законодательстве о полномочиях президента по развитию внешней торговли. Основное внимание США в рассматриваемой области было сконцентрировано в 2003г. на выработке договоренности с ЕС по поводу внесения изменений и дополнений в действующие у американцев двусторонние соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций со вступающими в ЕС новыми странами.

После успешного разрешения в 2002г. ситуации с отсутствием у России статуса страны с рыночной экономикой наиболее «долгоиграющей» проблемой в российско-американских торгово-экономических отношениях остался вопрос о выведении нашей страны из-под действия поправки Джексона-Вэника. Несмотря на неоднократные заявления в 2002-03гг. как членов Администрации Дж.Буша, так и многих американских конгрессменов о необходимости скорейшего устранения действия поправки в отношении России, за прошедший год не произошло каких-либо серьезных подвижек в этом направлении. Правда, в марте 2003г. председателем сенатского комитета по иностранным делам Р.Лугаром был внесен очередной законопроект по данной тематике, а вслед за этим в палате представителей конгресса появилось еще два законопроекта, увязывающих, в частности, отмену поправки с условиями присоединения России к ВТО. Однако внимание американских законодателей в большей степени было приковано к рассмотрению других инициатив, включая вопросы национальной безопасности, налоговую реформу, а также преобразования в сферах энергетики, здравоохранения и образования. Обозначившиеся же впоследствии противоречия между двумя странами по поводу военных действий США в Ираке и еще не урегулированные к тому времени разногласия по «куриной проблематике» фактически отодвинули решение вопроса с поправкой на неопределенное время. Сложившуюся ситуацию не смогли изменить и несколько личных встреч президентов России и США, в ходе которых российской стороной в очередной раз давалось понять, что сохранение поправки не способствует укреплению доверительных связей между двумя странами и продолжает дискредитировать политику США в отношении нашего государства. Администрацией Дж. Буша со своей стороны обращалось внимание на то, что несмотря на поддержку ее ускорения решения указанного вопроса, основная роль в данном процессе принадлежит конгрессу.

В ходе состоявшихся в США в конце 2003г. нескольких мероприятий с участием американских конгрессменов, на которых обсуждались перспективы отмены действия поправки в отношении России, большинством из них высказывались предположения, что в 2004г. конгресс едва ли сможет уделить этому вопросу больше внимания, чем в предыдущем. По их мнению, в год проведения в США президентских выборов внимание американских законодателей и администрации будет сосредоточено на продвижении внутриэкономических и социальных инициатив, являющихся определяющими с точки зрения получения поддержки населения. Согласно оценкам многих конгрессменов, принятие в 2004г. решения о прекращении применения поправки к России может быть осуществлено только в том случае, если двум странам удастся добиться существенных прорывов по какому-либо из приоритетных направлений их взаимодействия в политической сфере. Как отмечалось членами конгресса, в качестве наиболее реальной «движущей силы» в вопросе с поправкой могло бы выступить эффективное содействие со стороны России в разоруженческих переговорах с Северной Кореей. Временные рамки решения проблемы с отменой действия применительно к России поправки Джексона-Вэника остаются неопределенными.

В 2003г. одной из наиболее значимых для России проблем в области торгово-экономических отношений с США продолжали оставаться вопросы доступа отечественных товаров на американский рынок. За прошедший год в США не было инициировано каких-либо новых специальных или антидемпинговых разбирательств в отношении поставляемой на американский рынок продукции российского происхождения. Вместе с тем в марте 2003г. Комиссия США по международной торговле (КМТ) вынесла окончательное решение в рамках начатого еще в 2002г. антидемпингового расследования по импорту российского кремния, в котором пришла к выводу о наличии материального ущерба американской промышленности от поставок данного товара. Поскольку ранее минторг США определил, что продажи ввозимого из России кремния осуществлялись по ценам ниже его нормальной стоимости, по итогам указанного расследования был издан антидемпинговый приказ, согласно которому на российские поставки кремния были введены антидемпинговые пошлины в 56,11% для ЗАО «Кремний»/ ОАО «Суал-Кремний-Урал» и 79,42 для Братского алюминиевого завода и всех остальных отечественных экспортеров. Адвокатами участвовавших в расследовании российских предприятий была подана апелляция в американский Суд по международной торговле, в которой оспаривалась, главным образом, методика расчета минторгом США размеров антидемпинговых пошлин, однако Суд пока не вынес своего решения по этому делу.

Практически одновременно с разбирательством по кремнию в США в 2003г. осуществлялось проведение заключительной стадии антидемпингового расследования в отношении российских поставок карбамидно-аммиачной смеси. После того, как минторг США в своем окончательном решении определил фактически «запретительные» пошлины в 138,95% для ОАО «Невиномысский Азот» и 233,85% для всех остальных отечественных экспортеров данного товара, российские предприятия были вынуждены пойти на подписание соглашения о приостановлении указанного расследования. Соглашение было заключено между российскими компаниями ОАО «Невиномысский Азот», ЗАО «Новолон» и ОАО «Куйбышев Азот», с одной стороны, и минторгом США, с другой, и представляло собой документ «рыночного» типа, не предусматривавший механизм лицензирования и каких-либо количественных ограничений в отношении поставок карбамидно-аммиачной смеси.

Несмотря на заключенное соглашение, отечественные предприятия обратились в минторг США с просьбой о продолжении лежащего в его основе антидемпингового расследования с тем, чтобы дать возможность КМТ вынести окончательное решение по поводу наличия или отсут-

ствия материального ущерба от импорта карбамидно-аммиачной смеси из России. В конце марта 2003г. КМТ обнародовала свое решение по ее части расследования, установив отсутствие упомянутого ущерба, в результате чего действие соглашения было прекращено без введения каких-либо ограничений применительно к российским поставкам карбамидно-аммиачной смеси. Во многом указанное решение КМТ было связано с тем, что к моменту проведения заключительного этапа расследования американские предприятия были вынуждены существенно снизить производство этого товара из-за резко возросших цен на природный газ, являющийся одним из основных компонентов при получении удобрений, в связи с чем на внутреннем рынке США образовался дефицит данной продукции. Вместе с тем крайне важную роль в успешном завершении разбирательства для российской стороны сыграло активное участие в нем ОАО «Невиномысский Азот», представленного американскими адвокатами. По инициативе американских петиционеров по указанному антидемпинговому расследованию правомерность окончательного решения КМТ рассматривает Суд США по международной торговле.

В 2003г., помимо разбирательства по карбамидно-аммиачной смеси, тема импорта в США российских удобрений была поднята после подачи американскими производителями нитрата аммония в сент. в минторг США петиции по поводу имевшей место поставки Кирово-Чепецким химическим комбинатом единичной партии нитрофосфата (20 тыс.т.) якобы в обход Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования по нитрату аммония, без оформления на нее экспортной лицензии. Хотя в качестве главного ответчика по этому делу в петиции фигурировал американский импортер нитрофосфата компания ConAgra, российская сторона также была вынуждена активно включиться в инициированное разбирательство, поскольку в случае установления минторгом США факта неправомерности осуществления поставки последующие санкции могли бы затронуть всех отечественных экспортеров по упомянутому Соглашению, а не только Кирово-Чепецкий химический комбинат. К участвующим в реализации Соглашения отечественным предприятиям, не имеющим никакого отношения к данной поставке, потенциально могли бы быть приняты меры, заключающиеся в существенном уменьшении выделенных им объемов квот на экспорт нитрата аммония в США. Минторг США продолжает рассмотрение этой спорной ситуации. На фев. 2004г. им было намечено проведение официальных консультаций с Министерством по данному разбирательству, окончательное решение по которому должно быть принято в марте.

В 2003г. продолжали происходить подвижки по разблокированию проблемных вопросов в рамках одного из приоритетных для российской стороны направления двусторонних торгово-экономических отношений, связанного с торговлей металлопродукцией. Одним из позитивных результатов взаимодействия России и США в данной области явилось уже упоминавшееся подписание второго Дополнения к Соглашению о торговле некоторыми видами сталепродукции из Российской Федерации («Всеобъемлющее» соглашение), значительно увеличившего квоты на поставку отечественной стальной заготовки и чугуна. Оформлению Дополнения предшествовали несколько месяцев напряженных переговоров между представителями министерства и минторга США. Одной из основных трудностей, сопутствовавших достижению окончательной договоренности по данному вопросу, явилась выработка компромиссного варианта по поводу увеличения квоты на российскую стальную заготовку. Ситуация осложнялась тем обстоятельством, что американские сталепроизводители выступали резко против даже малейшего повышения размера квоты по данному товару, опасаясь роста конкуренции со стороны более дешевой и качественной продукции российского происхождения. При этом они поддерживали существенное увеличение квоты на поставки отечественного чугуна, что в условиях сложившейся к тому времени острой нехватки этого товара на мировом рынке являлось для них крайне важным, в т.ч. и с точки зрения использования российского чугуна в производстве своей собственной стальной заготовки. Зависимость американских производителей стальной заготовки от расширения ввоза в США чугуна из России была эффективно использована российскими переговорщиками для обеспечения включения в Дополнение положений, повышающих квоту на отечественную заготовку.

Важную роль в формировании данной договоренности сыграло активное участие в процессе подготовки Дополнения ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», которому удалось заручиться поддержкой со стороны американских сталелитейных компаний Connecticut Steel и Gautier Steel, многократно заявлявших на самых различных уровнях о своем желании импортировать для использования в производстве исключительно российскую заготовку, изготовленную упомянутым комбинатом.

Еще одним положительным моментом в плане улучшения условий доступа в США российской стали было связано с решением Дж. Буша о досрочном прекращении действия мер по статье 201 Закона о торговле 1974г. Как известно, ограничения на импорт стали в США были введены в марте 2002г. на 3г. в отношении 10 видов стальной продукции, поставляемых на американский рынок из многих иностранных государств, в т.ч. и России. Однако после вынесения панелью арбитров и Апелляционным органом ВТО решений о несоответствии указанных мер нормам данной организации, а также в связи с угрозами основных торговых партнеров США применить к ним ответные ограничения, американцы были вынуждены пойти на прекращение действия указанных мер с 5 дек. 2003г. В результате данного решения Дж.Буша была устранена ситуация, когда одни и те же категории российской сталепродукции подпадали под двойные заградительные барьеры, совокупное воздействие которых выражалось в значительном снижении конкурентоспособности отечественных поставщиков на американском рынке.

Решение президента США об отмене действия мер по статье 201 было весьма неоднозначно воспринято многими членами конгресса и местной сталелитейной промышленности, и спустя неделю после его обнародования, в палате представителей и сенате были внесены законопроекты, направленные на возобновление применения импортных

ограничений до 5 марта 2005г. Сторонниками законопроектов отмечалось, что прекращение мер не имело под собой никаких оснований, поскольку они полностью соответствовали американскому законодательству, а также, несмотря на решение ВТО, международным обязательствам США. Шансы на прохождение указанных законопроектов через обе палаты Конгресса расцениваются невысоко, однако, не исключено, что данная ситуация может измениться под влиянием различных факторов, включая дальнейший расклад сил в ходе президентской гонки в 2004г., где поддержка сталелитейных штатов может, как и в 2000г., сыграть ключевую роль.

С учетом изменившейся ситуации в области торговли сталью основными преградами, продолжающими сдерживать российский экспорт стальной продукции в США, остались «Всеобъемлющее» соглашение, а также соглашения о приостановлении антидемпинговых расследований в отношении горячекатаной и толстолистовой стали. При обсуждении проблематики «Всеобъемлющего» соглашения с представителями минторга США американцами достаточно четко было выражено понимание того, что оно автоматически прекратит свое действие 12 июля 2004г.

В отношении Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования по горячекатаной стали существуют несколько вариантов модификации его условий. В 2004г. минторгом США и КМТ будет инициирован т.н. «пятилетний» пересмотр данного Соглашения, в случае участия в котором российских предприятий (особенно на стадии КМТ) у них, по мнению некоторых местных экспертов, имеются определенные шансы на снятие существующих ограничений на ввоз этой продукции на том основании, что он не причинит материального ущерба местной промышленности. Минторг США не исключает и возможность переоформления действующего Соглашения в договоренность т.н. «рыночного» типа, в которой соответствующие обязательства от имени российской стороны будут браться непосредственно заинтересованными в экспорте горячекатаной стали российскими предприятиями.

Что касается Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования по толстолистовой стали, переоформленного в 2002г. в договоренность на «рыночных» условиях, то по нему в 2003г. был завершен «пятилетний» пересмотр, по итогам которого Соглашение было оставлено в силе. Окончательной причиной этому явилось принятое КМТ решение о том, что прекращение действия Соглашения приведет к возобновлению материального ущерба местной промышленности.

За 2003г. не произошло изменений в регулировании режима поставок в США урановой продукции из России, несмотря на то, что российская сторона неоднократно заявляла о приоритетном значении для нее данной темы в числе остающихся проблемных вопросов двусторонней торговли. Отечественные производители не стали использовать имевшуюся у них возможность инициирования в окт. 2003г. административного пересмотра Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении российского урана, срок действия которого истекает 31 марта 2004г. Позиция минторга США заключалась в том, что без участия в указанном пересмотре модификация условий Соглашения или его формата является затруднительной. В ходе проработки возможных путей решения вопроса с поставками урана после 31 марта 2004г. ответственными сотрудниками минторга США подчеркивалось, что американская сторона не собирается предпринимать каких-либо шагов после истечения действия Соглашения, т.к. ее вполне устраивает вариант, при котором оно было бы автоматически продлено в существующем виде, т.е. распространялось на т.н. поставки «воу-ноу».

При этом минторг США не исключил возможность переоформления имеющегося «нерыночного» Соглашения в договоренность рыночного типа, однако, продолжал связывать такое развитие событий с необходимостью инициирования российской стороной либо административного пересмотра (теперь уже в окт. 2004г.), либо пересмотра по изменившимся обстоятельствам (в любое время). Американцами давалось понять, что даже в случае проведения таких пересмотров, они не могут гарантировать заключение по урану соглашения рыночного типа, поскольку речь идет о стратегической продукции и, в отличие от случая с переоформлением Соглашения по холоднокатаной стали, данный вопрос будет рассматриваться ими еще и в политической плоскости с обязательным привлечением к этому процессу целого ряда других органов, включая министерство госбезопасности, госдепартамент и Совет по национальной безопасности при президенте США. На фев. 2004г. намечено проведение в Москве консультаций по указанной проблематике с участием представителей минторга США, минэкономразвигия и минатома России, а также компании «Техснабэкспорт», на которых предполагается обсудить дальнейшую судьбу Соглашения и юридические аспекты урегулирования данного вопроса.

После относительно долгого перерыва, в 2003г. американской стороной вновь был поднят вопрос, касающийся поставок в США текстильной продукции из России. Осенью 2003г. представители Таможенной службы США заявивили, что располагают сведениями из различных источников, согласно которым в последнее время участились случаи, когда поставляемые на американский рынок под видом российских текстильные изделия на самом деле произведены в других странах, подпадающих под применяемые США квотные ограничения на данную продукцию (например, Китай и Вьетнам). Американцы выразили озабоченность этой проблемой, подчеркнув, что она приобрела особую остроту именно в 2003г. По их данным, с мая 2003г., в США было ввезено таких товаров на 18 млн.долл., а на таможне задержано более 200 партий этой продукции для проверки ее истинного происхождения. Особое внимание американцев обращалось на то, что сопровождающие отгрузку сертификаты происхождения товаров являются поддельными, а основная часть упомянутой продукции декларируется как произведенная в Дальневосточном регионе России. Ими было предложено наладить сотрудничество в пресечении подобных нарушений, в т.ч. путем установления процедур по проверке подлинности российских сертификатов происхождения.

Была достигнута договоренность об установлении прямого контакта между американскими таможенными органами и ТПП по вопросу проверки подлинности сертификатов происхождения. Американской стороне были переданы координаты

сотрудников ТПП, отвечающих за сертификаты происхождения, а также образцы оттисков печатей и подписей представителей ее региональных отделений, имеющих право заверять такие сертификаты. С целью более тщательной проработки этого вопроса сотрудниками Таможенной службы США планируется осуществить визит на российские текстильные предприятия Дальневосточного региона, который может ориентировочно состояться летом 2004г.

В марте 2003г., после того, как конгрессом США было принято в 2002г. решение о продлении действия Генеральной системы преференций (ГСП), АТП и КМТ снова приступили к проведению ежегодного рассмотрения петиций заинтересованных сторон, касающихся внесения изменений в товарный охват ГСП. В рамках данного процесса с новой актуальностью встал вопрос о сохранении режима ГСП для российского кованого титана, поскольку указанными органами была принята к рассмотрению поданная еще в 2001г. петиция компании Timet, призывавшая лишить эту продукцию преимущества беспошлинного ввоза в США и установить в отношении нее 15 процентную импортную пошлину. Для участия в проводимых АТП и КМТ разбирательствах основной российский поставщик кованого титана в США ОАО «Верхне-Салдинское металлургическое производственное объединение» (ВСМПО) наняло американских адвокатов из фирмы Coudert Brothers.

Хотя угроза исключения отечественного кованого титана из перечня охватываемых ГСП товаров неоднократно существовала и ранее, на этот раз ситуация с отстаиванием интересов российского поставщика осложнялась сразу несколькими обстоятельствами. Во-первых, упомянутая петиция была поддержана еще двумя крупнейшими американскими производителями титановой продукции – компаниями RTI и ATI, прибегнувшими к услугам влиятельных местных лоббистов. Кроме того, основные американские потребители российского кованого титана («Боинг», «Роллс-Ройс», «Пратт и Уитни»), являющиеся одновременно и потребителями продукции наших оппонентов, не выразили готовность открыто поддержать сохранение ГСП в отношении импорта указанного товара из России, что во многом объяснялось способностью местных производителей титана полностью удовлетворять в тот период спрос на него на внутреннем рынке США. Сторонники выведения российского кованого титана из-под действия ГСП активно использовали в своей аргументации такой меры противоречия между Россией и США по иракскому конфликту, чем и обосновывали необходимость резкого снижения зависимости местной промышленности от иностранных поставок этого стратегически значимого товара.

Адвокаты ВСМПО базировали свои доводы в поддержку распространения режима ГСП на кованый титан на том факте, что с 1998г. доля российских поставок этого товара устойчиво снижалась как в количественном, так и в стоимостном выражении, исключая тем самым возможность причинения ущерба местным производителям вследствие его ввоза в США. Ими также обращалось внимание на то, что российский кованый титан не используется в США в производстве оборудования для военных нужд, являющемся наиболее динамично развивающимся рынком сбыта титановой продукции. В июне 2003г. проблематика кованого титана была затронута в письмах министра Г.О.Грефа министру торговли США Д. Эвансу и Р.Зеллику, в которых также содержался призыв сохранить режим беспошлинного ввоза данного товара на американский рынок.

В начале июля в США было обнародовано решение Президента Дж. Буша по итогам проведенного пересмотра ГСП, согласно которому принятие окончательного решения в отношении российского кованого титана было отложено на неопределенный срок. Нам было дано понять, что администрация США увязывает разрешение данного вопроса с подвижками в урегулировании проблемы применяемых Россией ограничений на импорт мяса курицы, говядины и свинины и отводит на это около шести месяцев. Однако, несмотря на то, что двум странам удалось прийти к компромиссу по «мясной» проблеме еще в нояб. 2003г. президентом США так до сих пор и не было вынесено окончательного решения по поводу действия режима ГСП для российского кованого титана. Этот товар продолжает пользоваться преимуществом беспошлинного ввоза в США, но «подвешенность» вопроса по-прежнему несет в себе угрозу неблагоприятного для российской стороны окончательного решения.

Куры и оптодиски для РФ

В 2003г. в США в контексте темы двусторонних торгово-экономических отношений вновь остро обсуждался вопрос о существующей в России ситуации с охраной прав интеллектуальной собственности американских компаний и физических лиц. Обнародованный в начале мая ежегодный доклад АТП в этой области давал весьма критическую оценку состоянию дел с соблюдением Россией прав американских лиц на объекты интеллектуальной собственности. Несмотря на представление в АТП тщательно подготовленных материалов в ответ на ежегодно обновляемую петицию Международного союза по защите прав интеллектуальной собственности, достаточно подробно иллюстрировавшие произошедшие в нашей стране за последнее время положительные изменения в упомянутой области, АТП принял решение об оставлении России в т.н. списке «приоритетно наблюдаемых стран».

В этот список, объединяющий, согласно трактовке АТП, государства, не предоставляющие адекватный уровень охраны прав интеллектуальной собственности, помимо России были включены еще 10 стран, в т.ч. Бразилия, ЕС, Индия, Польша, Тайвань и др. Как и в предыдущие несколько лет, применительно к России основной акцент в докладе был сделан на неэффективности осуществления ею правоприменительной практики, в т.ч. в части исполнения законодательных положений в сфере авторских прав и товарных знаков. В этой связи особое внимание в очередной раз обращалось на якобы продолжающийся в России рост пиратства оптических дисков, являющегося одной из главных озабоченностей американских прав о обладателей. В докладе также содержались призывы к российской стороне незамедлительно закрыть заводы, незаконно производящие оптические диски; выработать всестороннюю систему регулятивных и правоприменительных мер в отношении оборота оптической медиа-продукции; значительно ус-

овершенствовать процедуры проведения уголовных расследований и специальных рейдов против лиц, вовлеченных в распространение контрафактной продукции в коммерческих целях; ужесточить меры наказания за организованную преступную деятельность в области пиратства объектов интеллектуальной собственности; осуществить необходимые преобразования законодательства об авторском праве и обеспечить более жесткое и эффективное исполнение мер в данной сфере в соответствии со стандартами, предусмотренными в Соглашении ВТО по ТРИПС и двумя договорами ВОИС от 1996г. по борьбе с «интернет-пиратством».

Оставление России в списке «приоритетно наблюдаемых стран» в течение нескольких лет подряд усиливает угрозу применения к нашей стране мер экономического характера, которые, в частности, могут заключаться в лишении российских предприятий возможности беспошлинно поставлять в США отечественные товары в соответствии с ГСП. О серьезности такого рода намерений США в данной области свидетельствует и тот факт, что в конце сент. 2003г. АТП вернулся к рассмотрению поданной еще в 2000г. петиции Международного союза по защите прав интеллектуальной собственности в рамках процедуры по определению того, удовлетворяют ли отдельные страны-бенефициарии ГСП предусмотренным американским законодательством требованиям, соблюдение которых позволяет пользоваться преимуществами этого режима. В отличие от упоминавшегося выше разбирательства, в ходе которого АТП рассматривалась петиция в отношении российского кованого титана, данный процесс касался изменения не товарного, а странового охвата ГСП. В указанной петиции, по которой АТП в свое время не было вынесено окончательного решения, Союз как раз и призывал пересмотреть статус России как страны-бенефициария ГСП и лишить ее полностью или частично возможности пользоваться данным режимом, ссылаясь на то, что в нашей стране отсутствует адекватная и эффективная система охраны прав американских владельцев интеллектуальной собственности.

АТП пока не вынес окончательного решения по указанной петиции Союза, однако ответственными сотрудниками давалось понять, что для избежания негативных последствий в виде прекращения применения к поставляемым из России в США товарам режима ГСП ей необходимо продемонстрировать в течение нескольких первых месяцев 2004г. какие-либо конкретные «результативные» меры в сфере борьбы с нарушениями прав интеллектуальной собственности.

В 2003г. в отношениях между Россией и США складывалась непростая ситуация в связи с поставками в нашу страну американской мясной продукции, так или иначе оказавшая влияние на многие актуальные вопросы двусторонних торгово-экономических связей. Это было вызвано двумя факторами: введением Россией ограничений на импортные поставки говядины, свинины и мяса домашней птицы, а также проблемами, связанными с сертификацией ввозимой из США курятины на соответствие требованиям российских нормативных документов.

В связи с принятым Россией в начале 2003г. решением об ограничении импорта иностранного мяса 24 американские ассоциации, занимающиеся производством и торговлей мясом, зерном и другими сельхозпродуктами, направили в фев. обращения президенту Дж.Бушу и в конгресс США с призывом принять жесткие ответные действия. Ими предлагалось инициировать специальное расследование по данному вопросу для выяснения необходимости или достаточности оснований для применения США ответных мер в торговле с Россией. Отдельными американскими чиновниками открыто высказывались соображения, увязывающие ситуацию с квотированием импорта мясной продукции с дальнейшим продвижением вопроса о выведении России из-под действия поправки Джексона-Вэника, а также процессом ее вступления в ВТО.

В конце сент. 2003г. во время встречи в г.Токио замминистра М.Ю.Медведкова и зам. торгового представителя США А.Джонсона были достигнуты договоренности по основным параметрам доступа на отечественный рынок американской домашней птицы, свинины и говядины. В соответствии с ними предоставляются гарантии по закреплению и расширению экспортной доли США по поставкам мяса в Россию, рассчитанной по принципу историчности поставок, а также предусматривается возможность ежегодного увеличения квоты. Американская сторона заявила, что данные договоренности и смягчение российской позиции по увеличению импортных квот на американскую мясную продукцию будут способствовать решению вышеуказанных вопросов.

В 2003г. на уровне минсельхозов двух стран продолжалась активная работа и по поводу реализации договоренности о выдаче нового ветеринарного сертификата на поставляемое в Россию из США мясо птицы. Несмотря на неоднократные нарушения американской стороной установленного порядка и требований по ввозу этой продукции, в результате продолжительных двусторонних переговоров США приняли все требования, предусмотренные новым российским сертификатом, вступившим в действие еще 15 сент. 2002г.

С учетом введения ветеринарного сертификата все американские компании, желавшие работать с Россией, до 1 июля 2003г. должны были пройти ветеринарную проверку, организованную российскими инспекторами. По итогам этих проверок на соответствие птицефабрик и хладокомбинатов США российским санитарно-гигиеническим нормам только 266 из 464 американских участников попали в новый список минсельхоза России в качестве поставщиков мяса птицы из США, причем, не все поставщики были отбракованы российскими инспекторами – некоторые из них (123 птицефабрики) сами отказались продолжать поставки в Россию после введения нового ветеринарного сертификата. В конце 2003г. в связи с нарушениями ветеринарных требований действующего сертификата пять американских производителей мяса домашней птицы были исключены из указанного списка. По тем же причинам одному судну с американской куриной продукцией было отказано в разгрузке в российском порту.

В начале мая 2003г. в Вашингтоне были проведены переговоры между министрами сельского хозяйства России и США А.Гордеевым и Э.Венеман. Результатом переговоров стало подписание Меморандума о взаимопонимании по вопросам сотрудничества в области сельского хозяйства.

Меморандум предусматривает проведение два раза в год встреч между министрами сельского хозяйства России и США, а также регулярных заседаний трех образуемых рабочих групп по вопросам: сельскохозяйственной политики, агробизнеса и инвестиций; исследований, образования и повышения квалификации; развития сельского хозяйства и сельских районов. Была достигнута договоренность, что в ближайшие месяцы после окончания переговоров американская сторона первой проявит инициативу по формированию рабочих групп, срокам и месту проведению их заседаний. В ходе телеконференции между министрами сельского хозяйства России и США, состоявшейся в начале сент. 2003г., были обсуждены вопросы, касающиеся сроков посещения американской делегацией (вероятно, весной 2004г.) регионов России в рамках торговой и инвестиционной миссии, которое до этого постоянно переносилось на более позднее время из-за «куриной» проблематики.

В 2003г. каких-либо мер по реальному ослаблению контроля за экспортом высокотехнологичных товаров в Россию предпринято не было, что продолжало негативно сказываться на развитии сотрудничества в высокотехнологичной сфере. Россия по-прежнему оставалась единственной из государств Вассенарского соглашения, включенных в предпоследнюю группу стран по жесткости за экспортом суперкомпьютеров.

В 2003г. вообще отсутствовала какая-либо значимая динамика в системе экспортного контроля США. Процесс рассмотрения в конгрессе нового законодательства о регулировании экспорта практически застопорился, хотя некоторыми конгрессменами и предпринимались безуспешные попытки добиться внесения определенных модификаций в действующую систему экспортного контроля. В мае 2003г. палата представителей большинством голосов отвергла поправку, предусматривающую отказ от использования показателя быстродействия компьютеров в миллионах теоретических операций в секунду (МТОПС) в качестве критерия при контроле за экспортом вычислительной техники.

Поправка была отклонена, несмотря на ее поддержку администрацией Буша и значительной частью конгрессменов, и возобладала позиция противников поправки, считающих, что отмена основанной на МТОПС системы нанесет урон национальной безопасности США. Представители консервативной части сената в марте 2003г. направили обращение, адресованное помощнику президента К.Райс, с призывом подготовить новый проект закона о регулировании экспорта, направленный на укрепление безопасности страны. В обращении был подвергнут критике одобренный сенатом в 2001г. законопроект, который, по мнению сенаторов, предусматривал неоправданное ослабление ограничений на экспорт американских технологий и отдавал приоритет в вопросах экспортного контроля минторгу США. В нем содержался призыв ужесточить контроль за выдачей экспортных лицензий и в большей степени учитывать соображения национальной безопасности при рассмотрении соответствующих заявок.

В этих условиях администрация США, исходя из того, что новое законодательство вряд ли будет принято в скором времени, решила действовать с помощью административных мер в целях совершенствования контроля за экспортом товаров и технологий двойного назначения, о чем было объявлено в июне 2003г. Решено разработать новые правила найма транснациональными компаниями иностранной рабочей силы для выполнения работ, связанных с доступом к высоким технологиям.

Что касается американской стороны, то она продолжала указывать на необходимость создания более привлекательного инвестиционного климата в России, дальнейшего улучшения корпоративного управления, совершенствования законодательства, регулирующего инвестиционный режим, и принятия более решительных мер по защите прав американской интеллектуальной собственности. Особую критику по-прежнему вызывала действующая в России система таможенных пошлин. Сохранялась также обеспокоенность по поводу слабости российского банковского сектора, что, как считают американцы, может отразиться в будущем на экономическом росте и прибылях частных компаний, включая потенциальных иностранных инвесторов. Весьма серьезно американские бизнесмены реагировали на вышеуказанные проблемы, связанные с импортом в Россию курятины из США.

Подобная позиция американского бизнеса, наряду с другими причинами, во многом объясняет его сохраняющуюся сдержанность в отношении российского рынка, несмотря на очевидные признаки укрепления в последние годы экономики и улучшения политического климата в нашей стране. При всех подвижках в решении ряда торгово-политических вопросов и общей положительной динамики в наших отношениях, радикальных изменений в уровне торгово-экономических отношений двух стран пока не произошло. Несмотря на существенный прогресс в нормализации и развитии двусторонней торговли и инвестиций, количественный и качественный уровень торгово-экономического сотрудничества все еще далеко не соответствовал потенциалам России и США.

Одной из наиболее актуальных тем российско-американского сотрудничества в торгово-экономической области в 2003г. продолжали оставаться переговоры двух стран по вопросам присоединения России к ВТО. Указанный процесс, как и ранее, развивался неоднозначно. С одной стороны американцами было продемонстрировано намерение продолжать взаимодействовать с нами по данному вопросу в интенсивном режиме, что говорит о важности для них членства России в ВТО. В последнее время несколько притормозился темп снятия разногласий по оставшимся неурегулированными условиям присоединения России к этой организации. Данная ситуация являлась вполне понятной в случаях, когда речь шла о согласовании наиболее чувствительных для сторон параметров наших обязательств в рамках действующих договоренностей ВТО. Однако развитию переговорного процесса существенно препятствовали и требования американцев, которые выходят за пределы стандартного пакета обязательств присоединяющейся страны, а иногда и вовсе не охватываются существующими правилами ВТО. Имеются в виду, прежде всего, вопросы ценообразования на энергоресурсы и участия России в факультативном Соглашении о торговле гражданской авиатехникой.

Переговоры по доступу на рынок товаров, основным предметом которых является определение максимального уровня будущих ставок российских ввозных таможенных пошлин, характеризовались в 2003г. наибольшим прогрессом. Сторонами согласовано 80% тарифных позиций. В числе остающихся проблемными сфер фигурируют ряд сельхозтоваров, лекарства, авиатехника, автомобили. Решение вопросов по тарифам увязывается американцами с достижением договоренностей по нетарифным мерам.

Переговоры по сельскохозяйственной проблематике, включающие в себя, помимо тарифного аспекта, обсуждение объемов внутренней поддержки аграрного сектора и допустимых размеров экспортных субсидий, проходили в более сложном режиме. Российская сторона по-прежнему исходила из того, что нынешний незначительный размер господдержки этой отрасли в России не может быть взят нами за основу будущих обязательств, особенно в ситуации высокого уровня субсидирования импортируемых на российский рынок зарубежных сельхозтоваров.

Переговоры по доступу на рынок услуг, целью которых является согласование условий доступа иностранных поставщиков услуг на российский рынок, также развивались достаточно сложно. Российской стороной были обозначены некоторые общие подходы к либерализации в данной области, которые заключаются, в частности, в этапности и различной скорости открытия отдельных секторов и подсекторов отечественного рынка услуг (финансовые услуги, телекоммуникации). Однако у сторон сохранились разногласия в отношении надлежащих параметров такой либерализации. Запрос США по открытию российского рынка распространялся на очень чувствительные для нас с политической точки зрения сферы: услуги, связанные с энергетикой и аудиовизуальные, по которым возможности поиска компромисса существенно ограничены.

Что касается переговоров по системным вопросам, направленных на определение мер, которые Россия должна будет предпринять в области законодательства и правоприменительной практики для выполнения своих обязательств в рамках ВТО, то в 2003г. продолжилось активное обсуждение проекта доклада Рабочей группы. Наиболее острые дискуссии разворачивались, в частности, вокруг применяемых Россией нетарифных мер, связанных с санитарными и фитосанитарными нормами, а также с госрегулированием оборота алкогольной продукции и лекарственных средств. Кроме того, американцы вновь ставили остро вопрос по поводу охраны прав интеллектуальной собственности в России.

Очередной раунд двусторонних переговоров по тематике присоединения России к ВТО состоялся в Вашингтоне 22-27 нояб. 2003г. В основном данный раунд дал позитивные результаты, но по его итогам американская сторона не пошла на подписание меморандума о завершении указанных переговоров в 2004г., призвав российских переговорщиков к ускорению проработки вопросов, связанных с согласованием условий членства России в данной организации.

В целом российская сторона исходит из того, что на двусторонних переговорах с США Россия уже пошла на существенные уступки в части либерализации доступа на собственные рынки, и это должно учитываться нашими американскими партнерами. Данное обстоятельство не исключает возможности поиска компромисса по второстепенным вопросам. Дальнейшие же серьезные уступки по основным направлениям переговоров могут, по мнению наших переговорщиков, оказать негативное воздействие на функционирование отдельных отраслей отечественной промышленности и даже привести к нежелательным социальным последствиям.

Инвестиции с РФ

В российско-американском инвестиционном сотрудничестве в 2003г., несмотря на некоторую положительную динамику, все еще ощущалось действие негативных тенденций, сформировавшихся в результате замедления темпов экономического роста Соединенных Штатов в предшествовавшие несколько лет. Особенно неблагоприятно на активности инвесторов США, работающих на российском направлении, сказывались: значительный дефицит текущего платежного баланса страны, низкие процентные ставки в финансовой системе, рост цен на нефть, угроза повторения в стране крупномасштабных терактов, война и последующие восстановительные работы в Ираке, повлекшие значительный рост дополнительных бюджетных расходов и увеличение дефицита бюджета. Указанные проблемы явились причиной того, что американские компании в основной своей массе предпочли воздержаться от активной деятельности на внешнем, в т.ч. на российском, рынке и не рисковать своими средствами в ожидании улучшения экономической конъюнктуры в стране и в мире в целом.

Инерция менталитета американских инвесторов оказалась настолько сильной, что в их поведении не произошло радикальных изменений даже несмотря на заметное увеличение в 2003г., особенно, во II и III кв. (3,3% и 8,2%) темпов роста экономики США. Не оказали на их планы желаемого влияния и другие признаки, свидетельствующие о явном оживлении активности в отдельных секторах экономики страны и постепенном ее выходе из состояния рецессии. По итогам 2003г., большинство американских компаний и физлиц продолжают занимать выжидательную позицию в вопросах инвестирования своих средств за рубежом, в т.ч. и в нашей стране.

Однако, несмотря на вялую инвестиционную конъюнктуру, по объему накопленных прямых иностранных инвестиций в России (4,75 млрд.долл. на начало IV кв. 2003г.) США, тем не менее, продолжают удерживать первое место среди основных стран-инвесторов. По общему объему накопленных иностранных инвестиций (5,85 млрд.долл. на тот же период) Соединенные Штаты занимают 4 место. Их опережают только такие страны, как, например, Германия, Кипр.

По ряду направлений инвестиционного сотрудничества очевидна и сдача позиций. Если в 1999г. США находились на 1 месте по объему поступивших инвестиций (2,9 млрд.долл.), в 2000 и 2001гг. – на 2 месте (1,59 и 1,6 млрд.долл. соответственно), то по итогам трех кварталов 2003г. они оказались лишь на 9 месте среди основных стран-инвесторов (980 млн.долл.).

Американские инвестиции в России, в млрд.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г. I-III кв.
Общий объем накопл. инвест. США в России	6,4	5,5	5,5	5,85
- прямых	5	4	4,2	4,75
- портфельных	1,4	1,5	1,3	1,1

В отличие от инвестиций большинства ведущих стран-партнеров России, основной объем которых составляют портфельные, в структуре накопленных американских инвестиций наибольшая доля по итогам 2003г. приходится на прямые инвестиции. Это обстоятельство позволяет американцам по-прежнему занимать по данному показателю первое место среди основных стран-инвесторов в российскую экономику. Преимущества прямых иноинвестиций для экономики России очевидны. Они служат дополнительным источником финансирования производства товаров и услуг, разработки новых технологий. Кроме того, они не ложатся бременем на внешний долг России, а, наоборот, способствуют получению средств для его погашения. Немаловажным является также эффект ускорения процессов интеграции российской экономики в мировую за счет производственной и научно-технической кооперации, а также привлечения передовых технологий и оборудования вместе с инвестициями из США.

Статистика свидетельствует о том, что наиболее крупные капиталовложения в России американские компании в 2003г. размещали в нефтегазовом секторе и автопроме. Они по-прежнему активно инвестировали средства в сферы, обеспечивающие потребности внутреннего рынка и, в этой связи, отличающиеся быстрой окупаемостью вложенных инвестиций. К такой категории реципиентов американского капитала, в первую очередь, относятся российские и смешанные предприятия по производству продуктов питания, прохладительных напитков, а также сети ресторанов и кафе быстрого обслуживания населения.

В 2003г. американский капитал на российском инвестиционном рынке представляли наиболее влиятельные компании США, занимающие ведущие позиции в международном бизнессообществе. Среди корпораций, инвестировавших самые значительные средства (от десятков миллионов до 1 млрд.долл.) в России, по-прежнему лидируют: «Боинг», «ЭкссонМобил», «ШевронТексако», «Юнайтид Текнолоджис», «Жиллет», «Интернэшнл Пейпер», «Катерпиллер», «Кока-Кола», «Лигетт», «Люсент Текнолоджис», «БиПиАмоко», «МакДоналдс», «Марс», «Пепсико», «Проктер энд Гэмбл», «Филип Моррис» и некоторые другие.

Учитывая высокую зависимость экономики Соединенных Штатов от нефтяного импорта, а также активные антитеррористические меры на Ближнем Востоке, в 2003г. дополнительный акцент был сделан на продвижении американских инвестиций в российский нефтегазовый сектор. Россия с ее богатыми природными ресурсами рассматривалась американцами как один из самых предпочтительных регионов мира для развития инвестиционного сотрудничества в данной сфере. Как отметил в своем выступлении в начале 2004г. посол США в России А.Вершбоу: «Американские энергетические компании готовы инвестировать миллиарды долларов в российские проекты. Среди наиболее перспективных регионов – Сахалин и районы Крайнего Севера». По высказываниям других представителей американской администрации, для успешного осуществления энергетических проектов в России в случае острой необходимости могли бы быть задействованы даже рычаги государственной поддержки США, в т.ч. в области кредитования, страхования рисков, оказания необходимой информационной поддержки.

Большинство американских специалистов-энергетиков, однако, склоняются к тому, что в краткосрочной перспективе было бы преждевременным ожидать кардинальных качественных изменений в проводимой энергетическими компаниями США инвестиционной политике на российском направлении. Они вряд ли будут значительно расширять сферу своего присутствия в России за пределы проектов, в которых они уже обозначили свое участие или предполагают участвовать. Только в более отдаленном будущем, при условии активизации двусторонних экономических отношений в целом, а также повышения кредитного рейтинга на основе постепенного совершенствования инвестиционного климата и правоприменительной практики, видимо, есть основания рассчитывать на еще большее увеличение притока американских инвестиций в ТЭК России. Этого, как считают специалисты, можно было бы добиться, прежде всего, за счет привлечения в российскую энергетическую отрасль капитала малых и средних компаний США.

Обозначившиеся в 2003г. тенденции свидетельствуют о том, что в ближайшей и среднесрочной перспективе наиболее оживленными сферами инвестиционного сотрудничества двух стран, видимо, могут стать авиакосмическая промышленность и автомобилестроение. Россия уже сейчас представляется американским деловым кругам стратегически выгодным потенциальным партнером для размещения капиталов и развития взаимодействия в указанных областях. Основным фактором, «подталкивающим» американские компании к активизации сотрудничества с российскими предприятиями в этих сферах, являются внутренние трудности, переживаемые в последнее время данными отраслями промышленности США. С другой стороны, этому способствует наличие в России отлаженных производственных мощностей, квалифицированной и сравнительно недорогой рабочей силы, емкого внутреннего рынка сбыта производимой продукции, а также возможность совместного выхода с ней на рынки третьих стран. Интересу американских инвесторов к данным отраслям способствует также проводимая в последнее время в России политика их государственной поддержки.

Примерами наиболее успешного сотрудничества в 2003г. в авиастроении могут служить совместные проекты с «Боингом». Наиболее крупные из них: проект создания международной космической станции, рассчитанный на ближайшие десять лет, проект «Морской старт» (совместное использование платформы для запусков коммерческих спутников). В 2003г. осуществлялась работа и по новым соглашениям с «Боингом» (с российской стороны «Росавиакосмос»), в т.ч. по проекту «Наземный старт». В данные проекты уже инвестировано 1,3 млрд.долл. Кооперацию с «Боингом» наладило также и Верхне-Салдинское металлургическое производственное объединение. В

2003г. с указанной американской компанией вел переговоры концерн «Сухой» о совместной разработке и производстве новых моделей российских самолетов. Отдельно прорабатывалась возможность организации в перспективе их экспорта за рубеж в третьи страны.

В автопроме в 2003г. накоплен опыт сотрудничества в реализации совместных инвестиционных проектов с компанией «Форд». Закончены работы по организации сборочного автомобильного производства в г.Всеволжске (Ленинградская обл.). «Автовазом» совместно с компанией «Дженерал Моторс» в 2003г. организовано производство модернизированных российских внедорожников «Шеви-Нива» на предприятии в г.Тольятти (Самарская обл.).

Компании США, рассматривая российский рынок в качестве потенциально выгодной сферы размещения свободных инвестиционных ресурсов в крупных масштабах, в 2003г. провели анализ рисков, которые их ожидают как на федеральном, так и на региональном уровнях в России. Они отмечают значительные положительные изменения в системе налогообложения, в совершенствовании законодательной базы и регулирующих механизмов управления экономикой страны, укреплении вертикали власти в Российской Федерации, повышении независимости судебных органов. Представители деловых кругов США, прежде всего малого, а также среднего бизнеса, отмечают высокий риск инвестиционной деятельности в России из-за все еще остающейся слабой, по их мнению, правовой основы защиты иноинвесторов. С учетом этих выводов малый и средний бизнес в течение 2003г. воздерживался от размещения значительных объемов инвестиций в российские проекты. Лишь пользующиеся широкой известностью и авторитетом в деловом мире корпорации США в этой ситуации смогли позволить себе в 2003г. вкладывать крупные капиталовложения в российские инвестиционные проекты.

В марте 2003г. широко известная американская компания «Каргилл» подписала с администрацией Воронежской области соглашение о строительстве завода по переработке семян подсолнечника. Стоимость работ составит 80 млн.долл. Осуществляется организационно-техническая проработка проекта. Другая крупная американская компания «Интернэшнл Пейпер» планирует приступить к реализации второй очереди модернизации Светогорского целлюлозно-бумажного комбината (Ленинградская обл.). Предполагаемый объем инвестиций составит 250 млн.долл. В июне 2003г. участниками проекта был подписан протокол о намерениях. Сторонами ведется проработка вопросов, связанных с получением лицензии на доступ к сырьевым древесным ресурсам, гарантий на предсказуемое газоснабжение по приемлемым ценам и урегулированием формальностей на получение дополнительного землеотвода.

Что касается отраслевой структуры американских инвестиций в России, то она, за некоторым исключением, непосредственно отражала объемы произведенных в 2003г. компаниями США капиталовложений в российской экономике. Наибольшая активность американских корпораций в 2003г., как впрочем, и в предыдущий период, отмечалась в нефтегазовом секторе, в ряде других, главным образом, экспортоориентированных производств. Поотраслевое распределение инвестиций США в России красноречиво свидетельствует о жестко прагматичном подходе американских инвесторов. Работу на внутренний российский рынок они, как и прежде, строго ограничивали сферами, которые гарантируют им стабильную прибыль и быструю окупаемость вложенных средств.

Однако «присутствие» американских компаний в 2003г. стало гораздо более заметным в упоминавшейся уже аэрокосмической отрасли, автомобилестроении, а также в пищевой, табачной, целлюлозно-бумажной промышленности, в сфере телекоммуникаций, банковском секторе, торговле и общественном питании. Среди корпораций, укрепивших в 2003г. свои позиции в российской экономике за счет активизации связей с отечественными партнерами – наиболее крупными реципиентами иностранного капитала, лидируют уже известные: «ЭкссонМобил», «ШевронТексако», «Боинг», «Юнайтид Текнолоджис», «Катерпиллер», «Интернэшнл Пейпер», «Проктер энд Гэмбл», «Кока-Кола», «Филип Моррис», «Лигетт», «МакДоналдс», «Марс», «Пепсико» и некоторые другие. Анализ поотраслевого распределения капитала США на российском инвестиционном рынке по итогам 2003г. показывает, что укрепление позиций американских компаний произошло в уже хорошо освоенных отраслях, «целинные» сферы российской экономики по-прежнему являются мало привлекательными для американцев.

В российско-американском сотрудничестве в 2003г. весьма активную роль играли различные инвестиционные фонды. Из американских финансовых организаций этой разновидности, наиболее крупные капиталовложения в России в 2003г. осуществили Инвестиционный фонд США-Россия, Фонд «Рашен Партнерс» и Фонд «Евразия». Из них самым активным и успешно работающим в России является Инвестиционный фонд США-Россия. Это частная структура, созданной специально для содействия переходу России к рыночной экономике посредством размещения инвестиций и оказания технической помощи российским и западным предприятиям, работающим на российском рынке. Фонд финансируется правительством США, он имеет представительства в городах Нью-Йорке, Москве, Санкт-Петербурге, Хабаровске, Екатеринбурге и Ростове. Управляет фондом компания «Дельта Капитал Менеджмент», на базе которой образована финансовая группа компаний «Дельта», в которую структурно входят «ДельтаБанк», «ДельтаКредит» и «ДельтаЛизинг».

В 2003г. Международная финансовая корпорация (структура группы Всемирного банка) открыла «ДельтаКредиту» уже вторую кредитную линию объемом 66 млн.долл. на ипотечное кредитование. Действуя через сеть из 15 корреспондентских банков, имеющих в совокупности 200 филиалов в г.Москве и г.Санкт-Петербурге, «ДельтаКредит» представляет ипотечные кредиты в основном со сроком погашения до 10 лет. На конец 2003г. в управлении компанией «Дельта Капитал Менеджмент» находилось 200 млн.долл.

Фонд «Раша Партнере» образован также на средства частных инвесторов, за исключением 5 млн.долл., предоставленных Российской государственной инвестиционной корпорацией. Из основ-

ных инвестиционных вложений этого фонда в 2003г. можно выделить приобретение 30% акций телевизионного музыкального канала «ЭмТиВи Раша» и 41% акций крупнейшего российского производителя цемента «Штерн-Цемент», в состав которого входят шесть российских цементных заводов.

Основными задачами Фонда «Евразия» является поддержка развития рыночных реформ в странах СНГ. На территории России действуют уже три представительства фонда – в Москве, Саратове и Владивостоке. К числу приоритетных задач фонда относится создание благоприятных условий для развития предпринимательства в России, улучшение доступа предпринимателей к финансовым ресурсам и поддержка «гражданского общества».

По итогам 2003г., на РФ приходится уже две трети общего объема финансирования Эксимбанка США в странах СНГ. В том году банком было предоставлено гарантий, связанных с реализацией российских проектов на 135,5 млн.долл. С учетом достигнутых результатов Эксимбанк США ставит задачу увеличить объем операций в России в 2004г. Эксимбанк США в 2003г. утвердил специальную программу предоставления гарантий, позволяющую российской компании «Дельта лизинг» самостоятельно осуществлять лизинг оборудования на 4 млн.долл. для развития малого и среднего предпринимательства в России. В рамках этой программы «Дельта лизинг» заключает и осуществляет работу по конкретным лизинговым соглашениям с другими российскими предприятиями напрямую без согласования с Эксимбанком США

В 2003г. на уровне министров финансов двух стран обсуждалась возможность возобновления кредитной линии России Эксимбанком США. По итогам переговоров достигнута принципиальная договоренность о том, что американский банк будет более активно кредитовать российских партнеров без привлечения госгарантий.

Во время проведения российско-американского саммита в сент. 2003г. Эксимбанк США, Внешэкономбанк и Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк подписали документ о создании рамочных условий содействия экспорту инвестиционных товаров и услуг из России и США в третьи страны.

Среди других шагов, предпринятых в 2003г. Эксимбанком США на российском направлении, можно упомянуть утверждение кредитной гарантии на 10 млн.долл., предоставляемой инвестиционно-банковской группе «Никойл» для поддержки закупок в США сельскохозяйственного, энергетического и другого оборудования. Заслуживает внимания предоставление Эксимбанком США гарантии Внешторгбанку России на 50 млн.долл. для поддержки закупок различных видов оборудования и услуг, а также кредитной линии в 10 млн.долл. Продбизнесбанку для закупок сельскохозяйственной техники американской компании «Дир».

В целях активизации инвестиционного сотрудничества ОПИК США в 2003г. образовала Фонд частных ценных бумаг для России и Евразии с активами в 100 млн.долл. и внесла в этот фонд 33 млн.долл. Проводится предварительный отбор проектов для включения в программу финансирования фонда.

По линии ОПИК США в 2003г. оказана также поддержка российско-американскому совместному предприятию, созданному в бывшем закрытом российском ядерном центре г.Снежинске между компанией «Намотек» (шт. Калифорния) и российским предприятием ООО «Спектр-Конверсия». СП будет заниматься производством медицинского оборудования и комплектующих для него. ОПИК США в 2003г. выделила указанному предприятию 10 млн.долл. в виде кредита, а также обеспечила страхование от политических рисков на 25 млн.долл.

Работа с Агентством по торговле и развитию США велась в направлении создания условий для выделения грантов финансирования разработки ТЭО реализуемых в России проектов. В 2003г. гранты выделены для проекта строительства завода по производству мебельного щита в г.Костроме, организации совместного производства мебели из ценных пород древесины в г.Луховицы (Московская обл.), организации производства специальных медицинских растворов в Южноуральском регионе, создания в Республике Татарстан регионального инвестиционного банка. Всего в 2002-03гг. агентством было выделено грантов на разработку ТЭО российских проектов на 3 млн.долл.

В 2003г. на 8 ежегодном заседании рабочей группы «Российско-Американское тихоокеанское партнерство», состоявшемся с 14-17 июля 2003г. в г.Южно-Сахалинске, приняли участие представители регионов Дальнего Востока России и Западного побережья США. Особое внимание на нем было уделено развитию сотрудничества в энергетическом секторе, в т.ч. инвестированию в строительство нефтепроводов и терминалов, а также заводов по переработке жидкого природного газа в России.

Мегапроекты с Россией

Мониторинг крупных российско-американских проектов. Основные из них в 2003г. Проекты в сфере энергетики. Освоение нефтегазовых ресурсов о-ва Сахалин. Предполагаемый объем инвестиций в проект «Сахалин 1» составит свыше 12 млрд.долл. В разработку данного проекта с участием компании «ЭкссонМобил» вложено 1,3 млрд.долл. из запланированных на первоначальном этапе освоения проекта инвестиций в объеме 4 млрд.долл. Ожидается, что полномасштабная добыча нефти и газа на сахалинском шельфе начнется в 2005г. Разрабатываются варианты поставки СПГ в страны Юго-Восточной Азии и ряд других стран, в т.ч. в США. К 2005г. намечается построить на Сахалине завод по сжижению природного газа производительностью до 9 млн.т. в год и экспортные терминалы для транспортировки нефти и газа. Предполагается, что на создание данной инфраструктуры в 2004г., будет инвестировано 1 млрд.долл.

Проект «Сахалин 3» с предполагаемым участием компаний «ЭкссонМобил» и «ШевронТексако» (общий объем инвестиций составит 13,5 млрд.долл.). В связи с решением правительственной комиссии об аннулировании итогов конкурса, проведенного в 1993г. и решением о разработке месторождений не по схеме СРП, а по общепринятой схеме на основе аукциона, вопрос об участии американских компаний в проекте находится в подвешенном состоянии. В соответствии с принятым российской стороной решением, если «ЭкссонМобил» и «ШевронТексако» будут участвовать в аукционе и выиграют, то ранее понесенные ими расходы на освоение будут учтены в

новых затратах. Если они не будут участвовать в проекте, то уже сделанные компаниями США капиталовложения будут им компенсированы.

Проект «Каспийский Трубопроводный Консорциум», в котором помимо компаний России и некоторых других стран участвуют также американские компании «ШевронТексако», «Экссон-Мобил» и «Керр МакГи». По размерам американских инвестиций (1,3 млрд.долл. из общей суммы проекта 2,6 млрд.долл.) на данный момент этот проект является крупнейшим в России с участием компаний США. Завершено строительство российского участка экспортного нефтепровода Тенгиз-Новороссийск. Осуществляются пробные поставки нефти по данному участку трубопровода.

Проект разработки нефтяных месторождений в Ханты-Мансийском автономном округе с участием корпорации «Маратон Ойл». Объем инвестиций по приобретению Ханты-Мансийской нефтяной корпорации составил 275 млн.долл. Данная корпорация уже имеет опыт работы в реализации инвестиционных проектов в российской нефтегазовой отрасли, т.к. ранее была в составе участников проекта «Сахалин 2», затем продала свою долю в нем компании «Шелл». Ее возвращение на рынок России свидетельствует об усиливающемся интересе американских компаний к сотрудничеству с российскими предприятиями в сфере ТЭК.

ОАО «Газпром» вело проработку проекта по созданию мощностей по переработке газа с целью производства удобрений в районе газового терминала в Ленинградской обл. Предполагаемая стоимость проекта 150 млн.долл.

Проекты в аэрокосмической промышленности (с компанией «Боинг»). Наиболее крупные из них: проект международной космической станции, рассчитанный на ближайшие десять лет, проект «Морской старт». Созданная в рамках последнего проекта океанская платформа готова для запусков спутников. Реализуются новые соглашения о сотрудничестве между «Росавиакосмосом» и «Боингом», в т.ч. по проекту «Наземный старт». В данные проекты инвестировано 1,3 млрд.долл. Успешно осуществляется производственная кооперация между Верхне-Салдинским металлургическим производственным объединением и концерном «Боинг». **Доля российского титана в самолетах данного концерна составляет уже около 25%**. Ведутся переговоры с концерном «Сухой» о совместной разработке и производстве новых моделей российских самолетов с перспективой их экспорта за рубеж. Прорабатывается вопрос поиска инвесторов для реализации проекта «Воздушный старт».

Проекты в автомобильной промышленности и тракторостроении. Компания «Форд» закончила работу по организации сборочного автомобильного производства в г.Всеволожск (Ленинградская обл.). Выпуск автомобилей модели «Фокус» начался в июле 2002г., его проектная мощность составит 25 тыс. в год (инвестировано 150 млн.долл.). Планируется постепенный переход на комплектацию производимых автомобилей узлами и деталями российского производства. Пока данные автомобили комплектуются только боковыми стеклами и ковриками российского производства.

Компания «Дженерал Моторс» совместно с «АвтоВАЗом» организовала производство модернизированных российских внедорожников «Шеви-Нива» на предприятии в г.Тольятти. Проектная мощность совместного предприятия в 2005г. составит 75 тыс. машин в год (стоимость проекта – 330 млн.долл.). В 2003г. предприятие полностью освоило выпуск данных автомобилей, в 2004г. запланированы их поставки на экспорт первоначально в страны Европы и Латинской Америки, а в дальнейшем возможны их поставки на рынок Северной Америки. В ближайшее время предусматривается разработка и производство других типов и марок автомобилей, в т.ч. с автоматической трансмиссией и новым двигателем (пикап, минивэн). С 2005г. предприятие начнет выпуск нового седана на базе «Опель Астра» второго поколения. Предполагается производить 17 тыс. автомобилей в год для продажи на российском рынке.

Компания «Катерпиллер» продолжает осваивать производство дорожностроительных и землеройных машин на предприятии в г.Тосно (Ленинградская обл.), постепенно расширяя типы машин и ассортимент производимых запчастей. Американские инвестиции в проект составили 50 млн.долл. В планах компании расширение ее деятельности в России. В соответствии с подписанным в 2003г. с администрацией Воронежской обл. соглашением, ведется проработка предложения о строительстве завода по переработке семян подсолнечника. Стоимость проекта составит 80 млн.долл. Осуществляется организационно-техническая проработка проекта.

Проекты в пищевой промышленности. Компания «Марс» инвестировала в предприятие по производству кондитерских изделий и кормов для домашних животных в г.Ступино (Московская обл.) 500 млн.долл. С участием данной компании введена в эксплуатацию в Новосибирской обл. в марте 2003г. фабрика по производству кормов для домашних животных. Сумма инвестиций составила 20 млн.долл.

Проекты в цллюлозно-бумажной промышленности. Компания «Интернэшнл Пейпер» инвестировала 100 млн.долл. в Светогорский целлюлозно-бумажный комбинат (ЦБК). Данное предприятие стало лидером на рынке поставок писчей бумаги в России и поставляет часть продукции на рынки европейских стран. «Интернэшнл Пейпер» планирует приступить к реализации второй очереди модернизации ЦБК. Предполагаемый объем инвестиций составит 250 млн.долл. В июне 2003г. участниками проекта был подписан протокол о намерениях. Сторонами ведется проработка вопросов о получении лицензии на доступ к сырьевым древесным ресурсам, гарантий на предсказуемое газоснабжение по приемлемым ценам и урегулирования формальностей на получение дополнительного землеотвода.

Проекты в медицинской промышленности. Создания совместного производства новейших лечебных средств и медицинских инструментов в г.Снежинске (Челябинская обл.) с участием корпорации «Нумотек». Корпорацией зарубежных частных инвестиций США было выделено 10 млн.долл. для реализации проекта. Общая сумма намечаемых инвестиций – 30 млн.долл.

Проект переоснащения городской клинической больницы №31г.Москвы с участием консорциума американских компаний во главе с «Тексер ЮЭсЭй». Поставлено оборудование и выполнены работы на 6 млн.долл. Общая сумма инвестиций должна составить 45 млн.долл.

Реконструкция Российской детской клинической больницы (г.Москва) с участием компании «Охайо Медикл Инструментс». В 2003г. поставлено оборудование на 20 млн.долл. Общий объем намечаемых инвестиций – 41 млн.долл.

В конце 2003г. завершена реконструкция Центра здоровья детей Российской Академии медицинских наук (г.Москва) с участием компании «Лансефорд Ассошиэйтс» и ряда других американских компаний. Общая сумма инвестиций по проекту – 31 млн.долл.

Проекты в строительной промышленности. Строительство завода по производству и упаковке специальных медицинских растворов (кровезаменителей) в г.Озерске (Челябинская обл.) с участием компании «Америкэн Ресоурсиз Интернэшнл». Агентством по торговле и развитию США выделен грант на разработку ТЭО проекта на 449 тыс.долл. Общая сумма намечаемых инвестиций – 12 млн.долл.

Проекты в сфере информационных технологий. Техническое содействие разработки специальной информационной интернет-программы для генпрокуратуры РФ с участием компании «Си -Винн». Агентством по торговле и развитию США выделен грант на разработку ТЭО данного проекта на 422 тыс.долл. Общий объем инвестиций – 50 млн.долл.

Проекты в банковской сфере. Создания регионального инвестиционного банка в Татарстане с участием компании «Хоган и Хартсон». Агентством по торговле и развитию США выделен грант на разработку ТЭО проекта на 171 тыс.долл. Общий объем намечаемых инвестиций – 50 млн.долл. Создание данного банка является одним из пилотных проектов для привлечения иностранных инвестиций и создания новых финансово-экономических инструментов реализации работы с иноинвесторами. В июле и дек. 2003г. были организованы и осуществлены два деловых визита экспертов компании «Хоган энд Хартсон» в Россию для встреч с руководителями государственных ведомств, банков и компаний с целью подготовки финансово-экономических и аналитических материалов для работы по экономическому обоснованию проекта.

Проекты в гуманитарной области. Создание Евразийского учебного центра в сфере торговли и услуг на базе Межрегиональной ассоциации полиграфистов в г.Москве при участии Американской ассоциации полиграфического и издательского оборудования и услуг. Агентством по торговле и развитию США выделен грант на разработку ТЭО проекта на 164 тыс.долл. Общий объем необходимых инвестиций будет определен в 2004г. по результатам разработки ТЭО данного проекта.

Инвестиции в Россию

В 2003г. продолжалось инвестиционное сотрудничество США с Россией. В 1999г. США находились на первом месте по объему поступивших в Россию инвестиций (2,9 млрд.долл.), в 2000 и 2001гг. – на втором месте (1,59 и 1,6 млрд.долл.). По итогам 2003г. они оказались лишь на 8 месте среди основных стран-инвесторов (1,12 млрд.долл.).

Американские инвестиции в России, в млрд.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всего накопленных	6,4	5,5	5,5	5,3
- прямых	5	4	4,2	4,3
- портфельных	1,4	1,5	1,3	0,4

В отличие от инвестиций большинства ведущих стран-партнеров России, основной объем которых составляют портфельные или банковские инвестиции, в структуре накопленных американских инвестиций наибольшая доля по итогам 2003г., как и в предыдущие годы, приходится на прямые инвестиции.

Наиболее крупные капиталовложения в России американские компании размещают в нефтегазовом секторе и автопроме. Они по-прежнему активно инвестируют средства в сферы, обеспечивающие потребности внутреннего рынка и отличающиеся быстрой окупаемостью вложенных инвестиций. К такой категории реципиентов американского капитала относятся российские и смешанные предприятия по производству продуктов питания, прохладительных напитков, а также сети ресторанов и кафе быстрого обслуживания населения.

Американский капитал на российском инвестиционном рынке представляли наиболее влиятельные компании США, занимающие ведущие позиции в международном бизнес-сообществе. Среди корпораций, инвестировавших самые значительные средства (от десятков миллионов до 1 млрд.долл.) в России, по-прежнему лидируют: «Боинг», «ЭкссонМобил», «ШевронТексако», «Юнайтид Текнолоджис», «Жиллет», «Интернэшнл Пейпер», «Катерпиллер», «Кока-Кола», «Лигетт», «Люсент Текнолоджис», «БиПиАмоко», «МакДоналдс», «Марс», «Пепсико», «Проктер энд Гэмбл», «Филип Моррис».

Особый акцент делается на продвижении американских инвестиций в российский нефтегазовый сектор. Россия с ее богатыми природными ресурсами рассматривается американцами как один из самых предпочтительных регионов мира для развития инвестиционного сотрудничества в данной сфере. По высказываниям представителей американской администрации, для успешного осуществления энергетических проектов в России в случае острой необходимости могли бы быть задействованы даже рычаги государственной поддержки США, в т.ч. в области кредитования, страхования рисков, оказания необходимой информационной поддержки.

Большинство американских специалистов-энергетиков, однако, склоняются к тому, что в краткосрочной перспективе было бы преждевременным ожидать кардинальных качественных изменений в проводимой энергетическими компаниями США инвестиционной политике на российском направлении. Они вряд ли будут значительно расширять сферу своего присутствия в России за пределы проектов, в которых они уже обозначили свое участие или предполагают участвовать. Только в более отдаленном будущем, при условии активизации двусторонних экономических отношений в целом, а также повышения кредитного рейтинга на основе постепенного совершенствования инвестиционного климата и правоприменительной практики, видимо, есть основания рассчитывать на еще большее увеличение притока американских инвестиций в ТЭК России. Этого можно добиться за счет привлечения в российскую энергетическую, отрасль капитала малых и средних компаний США.

Обозначившиеся в 2003г. тенденции свидетельствуют о том, что в ближайшей и среднесрочной перспективе наиболее оживленными сферами ин-

вестиционного сотрудничества двух стран помимо энергетического сектора, видимо, могут стать авиакосмическая промышленность и автомобилестроение. Россия уже сейчас представляется американским деловым кругам стратегически выгодным потенциальным партнером для размещения капиталов и развития взаимодействия в указанных областях. Основным фактором, «подталкивающим» американские компании к активизации сотрудничества с российскими предприятиями в этих сферах, являются внутренние трудности, переживаемые в последнее время данными отраслями промышленности США. Этому способствует и наличие в России отлаженных производственных мощностей, квалифицированной и сравнительно недорогой рабочей силы, емкого внутреннего рынка сбыта производимой продукции, а также возможность совместного выхода с ней на рынки третьих стран. Интересу американских инвесторов к данным отраслям способствует также проводимая в последнее время в России политика их государственной поддержки.

Примерами наиболее успешного сотрудничества в авиастроении могут служить совместные проекты с «Боингом». Наиболее крупными из них являются проект создания международной космической станции, рассчитанный на ближайшие десять лет, и проект «Морской старт» (совместное использование платформы для запусков коммерческих спутников). Осуществляется работа и по новым соглашениям с «Боингом» (с российской стороны «Росавиакосмос»), в т.ч. по проекту «Наземный старт». В данные проекты уже инвестировано 1,3 млрд.долл. Деловое сотрудничество с «Боингом» наладило также и Верхне-Салдинское металлургическое производственное объединение. С указанной американской компанией ведет переговоры концерн «Сухой» о совместной разработке и производстве новых моделей российских самолетов. При этом отдельно прорабатывается возможность организации в перспективе их экспорта за рубеж в третьи страны.

В автопроме накоплен весьма положительный опыт сотрудничества в реализации совместных инвестиционных проектов с компанией «Форд». В результате взаимодействия с этой корпорацией в 2003г., закончены работы по организации сборочного автомобильного производства в г.Всеволожске (Ленинградская обл.) и налажен выпуск автомобилей «Форд Фокус». «АвтоВАЗом» совместно с компанией «Дженерал Моторс» организовано производство модернизированных российских внедорожников «Шеви-Нива» на предприятии в г.Тольятти (Самарская обл.).

Компании США, рассматривая российский рынок в качестве потенциально выгодной сферы размещения свободных инвестиционных ресурсов в крупных масштабах, постоянно осуществляют анализ рисков, которые их ожидают как на федеральном, так и на региональном уровнях в России. Они отмечают значительные положительные изменения в системе налогообложения, в совершенствовании законодательной базы и регулирующих механизмов управления экономикой страны, укреплении вертикали власти в России, повышении независимости судебных органов. В то же время представители деловых кругов США, прежде всего малого, а также среднего бизнеса, отмечают высокий риск инвестиционной деятельности в России из-за все еще остающейся слабой, по их мнению, правовой основы защиты иностранных инвесторов. С учетом этих выводов, малый и средний бизнес пока воздерживается от размещения значительных объемов инвестиций в российские проекты. Лишь пользующиеся широкой известностью и авторитетом в деловом мире корпорации США в этой ситуации смогли позволить себе осуществлять крупные капиталовложения в российские инвестиционные проекты.

Широко известная американская компания «Каргилл» подписала с администрацией Воронежской обл. соглашение о строительстве завода по переработке семян подсолнечника (стоимость работ составит 80 млн.долл.). Другая крупная американская компания «Интернэшнл Пейпер» планирует приступить к реализации второй очереди модернизации Светогорского целлюлозно-бумажного комбината (Ленинградская обл.). Предполагаемый объем инвестиций составит 250 млн.долл. Участниками проекта подписан протокол о намерениях. Сторонами ведется проработка вопросов, связанных с получением лицензии на доступ к сырьевым древесным ресурсам, гарантий на предсказуемое газоснабжение по приемлемым ценам и урегулированием формальностей на получение дополнительного землеотвода.

Что касается отраслевой структуры американских инвестиций в России, то она, за некоторым исключением, непосредственно отражала объемы произведенных компаниями США капиталовложений в российской экономике. Наибольшая активность американских корпораций отмечается в нефтегазовом секторе, в ряде других, главным образом, экспортоориентированных или быстроокупаемых производств. Межотраслевое распределение инвестиций США в России свидетельствует о прагматичном подходе американских инвесторов. Работу на российском рынке они ограничивали сферами, которые гарантируют им прибыль и быструю окупаемость вложенных средств.

«Присутствие» американских компаний в последнее время стало гораздо более заметным в упоминавшейся уже аэрокосмической отрасли, автомобилестроении, а также в пищевой, табачной, целлюлозно-бумажной промышленности, в сфере телекоммуникаций, банковском секторе, торговле и общественном питании. Анализ межотраслевого распределения капитала США на российском инвестиционном рынке показывает, что укрепление позиций американских компаний произошло в уже освоенных отраслях, «целинные» сферы российской экономики мало привлекательны для американцев.

Госкредиты для РФ

Активную поддержку инвестиционной деятельности американских компаний осуществляют государственные финансово-кредитные институты США такие как, Эксимбанк, Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК) и Агентство по торговле и развитию (ТиДиЭй).

Эксимбанк США осуществляет поддержку экспорта машин и оборудования, в т.ч. для российских инвестиционных проектов, путем предоставления кредитов и гарантий. В 2003г. этот банк одобрил предоставление гарантий по российским проектам на 135,5 млн.долл. и застраховал экспортные сделки на 10 млн.долл. Среди них – про-

екты в области охраны окружающей среды, модернизации нефтеперерабатывающих предприятий, объектов здравоохранения. На Россию приходится почти две трети общего объема финансирования данного банка в странах бывшего СССР. Ведется проработка возможностей создания в регионах России частных российско-американских лизинговых компаний, при кредитной (гарантийной) поддержке Эксимбанка США для реализации проектов в сфере малого и среднего бизнеса в Москве, Костроме, Татарстане и ряде других регионов России.

В нояб. 2002г., Эксимбанк США подписал меморандум о взаимопонимании с тремя крупными нефтяными компаниями России («Лукойл», «Юкос» и Сибнефть). Документ предусматривает поставку американского оборудования и услуг для разработки нефтяных месторождений в России на сумму до 100 млн.долл. для каждой из компаний (всего 300 млн.долл.) в рамках программы среднесрочного и долгосрочного финансирования проектов. Стороны ведут обсуждение конкретных проектов для реализации этой программы. Оценка же всех финансовых ресурсов Эксимбанка США по состоянию на конец 2003г. превысила 2,5 млрд.долл.

ОПИК страхует американских инвесторов от. различных видов политических и экономических рисков в зарубежных странах. Помимо использования традиционных инструментов, эта организация расширила портфель российских проектов. ОПИК предоставила фонду «Раша партнерс» гарантийный взнос в 70 млн.долл. Фонд осуществляет прямые инвестиции в новые, модернизируемые или приватизируемые компании России средней величины и является первым учреждением такого рода, созданным при участии ОПИК для активизации российско-американского инвестиционного сотрудничества. Внимание фонда сосредоточено на отраслях, которые обеспечивают российских потребителей базовыми товарами и услугами. В их числе – телекоммуникации, строительная и лесная промышленность, производство пищевых продуктов, эфирное вещание.

ОПИК за 10 лет работы в России профинансировала 100 проектов общей стоимостью 3,7 млрд.долл. На рассмотрении у корпорации находятся еще 300 проектов.

ТиДиЭй выделяет гранты на разработку технико-экономических обоснований (ТЭО) для проектов в разных странах. Всего с начала деятельности агентства (1991г. им было выделено финансирование для разработки ТЭО по 225 проектам в России и странах СНГ на 90 млн.долл. Реализация этих проектов, по оценке ТиДиЭй, способствовала увеличению экспорта американских товаров и услуг в страны СНГ на 800 млн.долл.

В работе на российском направлении практикуется также совмещение усилий Эксимбанка США, ОПИК и ТиДиЭй для финансирования различных этапов одного проекта. ТиДиЭй предоставляет грант на подготовку ТЭО, тогда как ОПИК осуществляет страхование от политических и экономических рисков по инвестициям, а Эксимбанк США финансирует экспорт американских машин и оборудования, связанный с реализацией инвестиционного проекта.

Взаимодействие с американскими государственно-кредитными организациями. Основная их деятельность связана с обеспечением кредитования и страхования поставок машин и оборудования для инвестиционных проектов в регионах России. Эксимбанк США утвердил специальную программу предоставления гарантий, позволяющую российской компании «Дельта лизинг» самостоятельно осуществлять лизинг оборудования на сумму до 4 млн.долл. для развития малого и среднего предпринимательства в России. В рамках этой программы «Дельта лизинг» заключает и осуществляет работу по конкретным лизинговым соглашениям с другими российскими предприятиями напрямую без согласования с Эксимбанком США.

Прорабатывается возможность возобновления кредитной линии России Эксимбанком США. Достигнута принципиальная договоренность о том, что американский банк будет более активно кредитовать сделки с российскими партнерами без привлечения госгарантий. Эксимбанк США, Внешэкономбанк и Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк подписали документ о создании рамочных условий содействия экспорту инвестиционных товаров и услуг из России и США в третьи страны.

Среди других шагов, предпринятых Эксимбанком США на российском направлении, можно упомянуть утверждение кредитной гарантии на 10 млн.долл., предоставляемой инвестиционно-банковской группе «Никойл» для поддержки закупок в США сельскохозяйственного, энергетического и другого оборудования. Заслуживает внимания предоставление Эксимбанком США гарантии Внешторгбанку России на 50 млн.долл. для поддержки закупок различных видов оборудования и услуг, а также кредитной линии в 10 млн.долл. Продбизнесбанку для закупок сельскохозяйственной техники американской компании «Джон Дир».

В целях активизации инвестиционного сотрудничества ОПИК образовала Фонд частных ценных бумаг для России и Евразии с активами в 100 млн.долл. и внесла в этот фонд 33 млн.долл. Проводится предварительный отбор проектов для включения в программу финансирования фонда.

По линии ОПИК была оказана поддержка российско-американскому совместному предприятию (СП), созданному в бывшем закрытом российском ядерном центре – г.Снежинске – между компанией «Нумотек» (штат Калифорния) и российским предприятием ООО «Спектр-Конверсия». СП будет заниматься производством медоборудования и комплектующих для него. ОПИК выделила указанному предприятию 10 млн.долл. в виде кредита, а также обеспечила страхование от политических рисков на 25 млн.долл.

Агентство по торговле и развитию США также выразило заинтересованность в развитии сотрудничества на российском направлении и предоставило гранты для финансирования разработки ТЭО реализуемых в России проектов. Всего в 2002-03гг. агентством было выделено грантов на разработку ТЭО российских проектов на 3 млн.долл.

Конкретными проектами, реализуемыми в России с помощью вышеперечисленных организаций являются:

– в медицинской промышленности: создание совместного производства новейших лечебных средств и медицинских инструментов в г.Снежинске (Челябинская обл.) с участием корпора-

ции «Нумотек». ОПИК было выделено 10 млн.долл. для реализации проекта (общая сумма намечаемых инвестиций – 30 млн.долл.); проект переоснащения городской клинической больницы №31г. Москвы с участием консорциума американских компаний во главе с «Тексер ЮЭсЭй» (кредит Эксимбанка США); реконструкция Российской детской клинической больницы (г. Москва) с участием компании «Охайо Медикл Инструментс» (кредит Эксимбанка США); реконструкция Центра здоровья детей Российской академии медицинских наук (г. Москва) с участием компании «Лансефорд Ассошиэйтс» и ряда других американских компаний (кредит Эксимбанка США, завершена в конце 2003г.);

– в строительной промышленности: строительство завода по производству и упаковке специальных медицинских растворов (кровезаменителей) в г.Озерске (Челябинская обл.) с участием компании «Америкэн Ресоурсиз Интернэшнл». ТиДиЭй выделило грант на разработку ТЭО проекта на 449 тыс.долл.;

– в сфере информационных технологий: техсодействие разработке интернет-программы для генпрокуратуры России с участием компании «Си-Винн». ТиДиЭй выделен грант на разработку ТЭО данного проекта на 422 тыс.долл. Общий объем инвестиций должен составить 50 млн.долл.;

– в банковской сфере: создание регионального инвестиционного банка в Татарстане с участием компании «Хоган и Хартсон». ТиДиЭй выделило грант на разработку ТЭО проекта на 171 тыс.долл. Создание данного банка является одним из пилотных проектов для привлечения иностранных инвестиций и создания новых финансово-экономических инструментов реализации работы с иностранными инвесторами;

– в гуманитарной области: создание Евразийского учебного центра в сфере торговли и услуг на базе Межрегиональной ассоциации полиграфистов в г.Москве при участии Американской ассоциации полиграфического и издательского оборудования и услуг. ТиДиЭй выделило грант на разработку ТЭО проекта на 164 тыс.долл.

В российско-американском сотрудничестве заметную роль играют различные инвестиционные фонды. Самым активным и успешно работающим в России является Инвестиционный фонд США-Россия. Это – частная структура, созданная в целях размещения инвестиций и оказания технической помощи российским и западным предприятиям, работающим на российском рынке. Фонд финансируется правительством США и имеет представительства в Нью-Йорке, Москве, Санкт-Петербурге, Хабаровске, Екатеринбурге и Ростове.

На российском направлении активно работают и международные организации, расположенные в США. Международная финансовая корпорация (структура группы Всемирного банка) открыла «ДельтаКредиту» уже вторую кредитную линию объемом 66 млн.долл. на ипотечное кредитование. Действуя через сеть из 15 корреспондентских банков, имеющих в совокупности 200 филиалов в г.Москве и г.Санкт-Петербурге, «ДельтаКредит» представляет ипотечные кредиты в основном со сроком погашения до 10 лет.

Фонд «Раша Партнерс» образован на средства зарубежных частных инвесторов, за исключением 5 млн.долл., предоставленных Российской государственной инвестиционной корпорацией. Из основных инвестиций этого фонда в рассматриваемый период можно выделить приобретение 30% акций телевизионного музыкального канала «ЭмТиВи Раша» и 41% акций крупнейшего российского производителя цемента «Штерн-Цемент», в состав которого входят шесть российских цементных заводов.

Основными задачами Фонда «Евразия» является поддержка развития рыночных реформ в странах СНГ. На территории России действуют три представительства фонда – в Москве, Саратове и Владивостоке.

Госпомощь для России

В 2003г. Соединенные Штаты оказывали различные виды государственной помощи 140 странам мира. С точки зрения соотношения выделяемых на указанные цели ассигнований к общему объему ВВП Соединенные Штаты занимали одно из последних мест среди наиболее крупных мировых доноров иностранной помощи (Дания, Норвегия, Голландия, Швеция, Япония). Выделяемые из бюджета средства (менее 1%) использовались в форме: а) прямой помощи зарубежным странам для проведения в них экономических реформ и «развития демократии»; б) финансового содействия для обеспечения экономической стабильности и повышения платежеспособности отдельных стран; в) гуманитарной помощи; г) продовольственной помощи; д) взносов в различные международные организации (ООН, МВФ Всемирный банк); ж) военной помощи. Наиболее крупными реципиентами американской помощи являлись Израиль, Египет, Колумбия и Иордания. На 2004г. на иностранную помощь предусматривается выделить 17 млрд.долл. бюджетных средств (около 16 млрд.долл. в 2003г.).

США среди других государств мира являются самым крупным донором госпомощи России. В последние годы общий объем американской помощи на российском направлении постепенно снижался и составлял (за вычетом безвозмездной гуманитарной помощи): в 1990г. – 1,9 млрд.долл., в 2000г. – 1,1 млрд.долл., в 2001г. – 0,9 млрд.долл. В видении представителей администрации такой подход связан с «прогрессом России на пути рыночных реформ и демократии». Основной акцент американской государственной помощи России в последние годы смещался с поддержки рыночных реформ и развития демократических институтов на программы по сокращению ядерной угрозы и содействию уничтожению запасов оружия массового поражения.

По оценке госдепартамента США, 958,4 млн.долл., ассигнованные правительственными организациями США на программы помощи России в 2003 бюджетном году, распределились: программы поддержки демократии – 67,2 млн.долл.; экономические и социальные реформы – 67,5 млн.долл.; безопасность и правоприменение – 802,7 млн.долл.; гуманитарная помощь – 12,3 млн.долл.; межотраслевые инициативы – 8,7 млн.долл.

Программы поддержки демократии сводятся к консультированию российских политических деятелей американскими экспертами по вопросам развития современных политических партий и укрепления демократических выборных институтов, развитию независимых средств массовой инфор-

мации посредством участия российских журналистов в финансируемых правительством США программах обмена и обучения, ознакомлению российских ученых и политических деятелей с западными подходами к вопросам государственного управления и местного самоуправления (в результате чего на рассмотрение Госдумы РФ был внесен закон об обеспечении системы сдержек и противовесов в правительстве и распределении полномочий между центральными и местными органами власти), а также консультациям между американскими и российскими юристами, направленными на расширение практики рассмотрения серьезных уголовных дел судом присяжных заседателей и утверждение независимости судебной власти от исполнительной.

Рыночные реформы содержат программы помощи правительства США по поддержке сектора малых и средних предприятий (МСП) посредством обучения предпринимателей и поддержки небанковских кредитных организаций для реагирования на потребности МСП в кредитах для расширения их деятельности и создания новых рабочих мест. Американские средства использовались на реформирование российской банковской системы, поддержку независимых российских аналитических центров, предоставляющих консультации правительственным институтам, реформирование аграрного сектора, а также на оказание экспертной помощи во вступлении Росси в ВТО.

Программы в области безопасности и правоприменения. Крупнейшей программой совместной деятельности правительства США в России является программа «Совместное уменьшение угроз», на долю которой пришлась почти четверть общего объема помощи правительства США с 1992г. Программа сфокусирована, прежде всего, на демонтаже, уничтожении и хранении оружия массового поражения и систем его доставки. В 2003г. минобороны США ассигновало на программы 288,3 млн.долл., включая 133 млн.долл. на строительство объекта для ликвидации химического оружия в Шучьем и демилитаризацию бывших заводов по производству отравляющих веществ нервно-паралитического действия в Волгограде и Новочебоксарске в России. Остальные средства были использованы в программах транспортировки, хранения и демонтажа ядерных ракет, пусковых установок и связанной с ними инфраструктуры и программах демонтажа инфраструктуры, относящейся к биологическому оружию.

Административное управление дополнительными программами противодействия угрозе ОМП осуществляют госдепартамент и минэнерго США. Выделенные минэнерго средства, объем которых в 2003г. достиг 470 млн.долл., использовались для финансирования охраны ядерных реакторов и материалов и утилизации последних. Осуществлялась переподготовка бывших военных ученых – разрабатывались модели для вовлечения ученых в самофинансируемые предприятия, нацеливания их на решение крупных проблем здравоохранения и более тесную интеграцию с бывшими предприятиями по производству биологического и химического оружия.

Программа «Экспортный контроль и охрана границ» была перенацелена на улучшение соблюдения и правоприменение. Хотя в рамках этой программы продолжается предоставление оборудования и обучение персонала для обнаружения радиации, отныне акцент делается на процедуры экспортного контроля, обучение идентификации товаров и программное обеспечение. В 2002-03гг. на помощь в осуществлении программ правоприменения было ассигновано 9,4 млн.долл. Эти программы поддерживали различные направления деятельности – приведение в действие Уголовно-процессуального кодекса от июля 2002г., применение современных приемов в борьбе с наркотиками, контрабандой, отмыванием денег, финансированием террористической деятельности, мошенничеством в интернете, торговлей людьми и детской порнографией. Они финансировали развитие американо-российского правового сотрудничества в соответствии с Договором о взаимной юридической помощи, внедрение системы охраны общественного порядка на общественной основе на Сахалине и поддержку исследований проблем преступности и коррупции в России.

Правительство США финансирует американские неправительственные организации, которые осуществляют гуманитарную помощь в России. С 1992г. госдепартамент обеспечил доставку в Россию гуманитарных грузов на 67 млн.долл. В последние годы объем этой программы сократился. На 2003г. министерство сельского хозяйства США утвердило программу продовольственной помощи стоимостью 9,8 млн.долл., осуществляемую совместно с американской неправительственной организацией «Проект поддержки российских фермерских общин». В рамках этой программы было продано 40 тыс.т. кукурузы и сои, а средства от продажи использованы для финансирования развития сельского хозяйства в Дмитровском районе Московской обл.

Межотраслевые инициативы. Программы правительства США в области управления природными ресурсами сочетает в себе деловые и экологические приемы по поддержанию сибирских лесов. Правительство США оказывает помощь независимым российским исследовательским и политическим учреждениям в подготовке научных статей и предоставлении консультаций высшим должностным лицам, а служба предоставления деловой информации помогает российским и американским предприятиям находить возможности для взаимовыгодного сотрудничества. Существуют программы содействия решению проблем в сфере здравоохранения и социального обеспечения детей, в частности в области первичной медико-санитарной помощи. Одним из наглядных признаков успеха является обращение вспять тенденции роста детской смертности в России, которая наблюдалась в течение последних 15 лет. Программы помощи США включают в себя меры, направленные на нераспространение инфекции ВИЧ/СПИДа в России.

Программа помощи сиротам в России, финансируемая Агентством международного развития США, поддержала 80 программ по всей России, которые помогают развивать новаторские медицинские услуги и услуги по уходу за детьми-сиротами и детьми из группы повышенного риска оказаться брошенными.

В 2002г. 5 тыс. россиян приехали в США в рамках финансируемых правительством США программ обмена и профессионального обучения. За весь период с 1993г. в рамках этих программ в США перебывало 53 тыс. россиян.

Госдепартамент осуществляет «зонтичную» программу под названием «Региональная инициатива», призванную поддерживать изменения в выбранных регионах страны. В центре внимания находятся Волжский федеральный округ. Томская и Новосибирская области и Дальний Восток России. «Региональная инициатива» способствует, по утверждению американской стороны, координации деятельности по осуществлению рыночных и демократических реформ в этих регионах, предоставляя местному населению информацию об осуществляемых в их регионе программах и поощряя более широкое участие региональных организаций в них.

В реализации госпомощи участвуют многие агентства правительства США, включая Агентство по международному развитию (USAID), Агентство по охране окружающей среды, Комиссию по ядерному надзору, министерство сельского хозяйства, минторг, минобороны, минэнерго, минздрав, минюст, министерство труда и госдепартамент.

Объемы экономической помощи ряду государств СНГ, в млн.долл.

	Поддержка демократии	Соц. реформы	Безопасность	Гуманит. помощь	Межотрасл. инициат.
Армения	22,4	46,8	18,4	7,1	11,8
Беларусь	8,9	0,1	0	0,5	0
Грузия	20,4	26,1	41,4	15,1	7,4
Казахстан	13,9	23,4	49,2	0,5	5
Киргизия	13,5	19,9	10,3	9,1	3,8
Молдова	8,4	18,9	5,3	6,1	2,6
Таджикистан	7,3	14,3	1,1	21,8	4,5
Туркменистан	4,7	2,4	1,4	0,5	2,1
Узбекистан	14,7	18,2	30,2	18,5	4,5
Украина	54,7	48	71,5	2	12,3

Торговля с Россией-2003

В 2003г. США по-прежнему являлись одним из ведущих торговых партнеров России. Доля нашей страны в торговле США оставалась незначительной (0,56%, в т.ч. 0,68% в экспорте и 0,34% в импорте). В списке торговых партнеров США по объемам товарооборота Россия заняла по итогам 2003г. 30 место (29 – в 2002г.), по данным минторга США и Комиссии США по международной торговле.

В 2003г. объем двусторонней торговли между нашими странами, по данным минторга США, возрос на 20% по сравнению с 2002г., составив 11048,4 млн.долл., что является рекордным уровнем. Российский экспорт увеличился на 26% и составил 8598,2 млн.долл. Импорт практически остался на уровне пред.г. – 2450,2 млн.долл. Положительное в пользу России сальдо возросло до 6148 млн.долл. (в 2002г. – 4426,4 млн.долл.).

Структура российского экспорта в США не изменилась. 80% наших поставок составляли сырье и полуфабрикаты (энергоносители, металлы, продукция химпрома). В 2003г. произошло резкое увеличение (на 65%) по сравнению с пред.г. объемов экспорта по товарной группе «минеральные продукты». Это произошло за счет значительного роста экспортных поставок российской нефти и нефтепродуктов (на 1,2 млрд.долл. к уровню 2002г.).

По товарным группам в российском экспорте в 2003г. лидирующие позиции занимали «минеральные продукты» – 36,7% всего объема, «металлы и изделия из них» – 21,8% и «продукция химической промышленности» – 19,4%. Заметное место в нашем экспорте занимали группы товаров: «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» (6,9%), «текстиль и изделия из него» (6%) и «продтовары и сельхозсырье» (4%).

Кроме роста объемов экспорта минерального сырья, наиболее значительное увеличение экспортных объемов произошло по группам «продукция химической промышленности» (на 34%) и «текстиль и текстильные изделия» (33%). Несмотря на то, что объем экспорта по группе «машины, оборудование и транспортные средства» вырос на 71,3% к уровню пред.г., его удельный вес в общем объеме остался незначительным (2,1%).

Наиболее значительный рост экспортных объемов был отмечен по позициям: «продукты неорганической химии» – на 330,1 млн.долл., «никель и изделия из него» – на 76 млн.долл., «одежда и ее принадлежности трикотажные» (68 млн.долл.), «органические химические соединения» (66,5 млн.долл.), «летательные и космические аппараты» (62,7 млн.долл.), «одежда и ее принадлежности текстильные» (55,9 млн.долл.), «прочие недрагоценные металлы» (33,6млн.долл.), «изделия из черных металлов» (29,3 млн.долл.) и «удобрения» (13 млн долл.).

Заметно снизились объемы российских поставок по группам «черные металлы» – на 188,6 млн.долл., «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» – (22,1 млн.долл.), «рыба и рыбопродукты» (16,1 млн.долл.), «древесина и изделия из нее» (11 млн.долл.), «алюминий и изделия из него» и «цинк и изделия из него» (8,3 млн.долл. по каждой группе), «бумага и картон» (7,6 млн.долл.), «медь и изделия из нее» (6,4 млн.долл.).

Объем российского импорта из США в 2003г. практически не изменился, оставшись приблизительно на уровне пред.г. В его структуре основными товарными группами оставались «машины, оборудование и транспортные средства» (удельный вес 51,5%), «продовольственные товары и сельхозсырье» (25,3%) и «продукция химпрома» (14,1%). На оставшиеся товарные группы в совокупности приходилось 9% всего объема импорта. Как и в прошлые годы, продолжалась тенденция роста в российском импорте удельного веса машинотехнической продукции при сокращении доли продтоваров и химпродукции. Удельный вес в российском импорте из США товарной группы «продукция химпрома» сократился по сравнению с 2002г. на 2,7% или 63,6 млн.долл., что может быть объяснено снижением общей конкурентоспособности американского химпрома из-за повышения цен на природный газ в США и высокого уровня оплаты труда в данной отрасли.

Доля продтоваров и с/х сырья уменьшилась с 26,7% до 25,3%, в основном за счет дальнейшего сокращения закупок по группе «мясо и пищевые субпродукты» (на 8,7 млн долл или 2%). Закупка мяса птицы по сравнению с 2002г. увеличилась на 9 млн.долл., а импорт свинины и говядины, напротив, сократился на 13,2 и 5,7 млн.долл.

Значительное снижение объема закупок в США произошло также по группам «продукты неорганической химии» – на 49% или 106,8 млн.долл., «табак и его промышленные заменители» – на 50% или 40,6 млн.долл., «летательные аппараты и их части» – на 57% (33,7 млн.долл.) и «реакторы, котлы и механическое оборудование» – на 1,7% (12,5 млн.долл.). Сохранилась тенденция сокращения объемов закупок в США зерна – на 60% (4,9 млн.долл.). Импорт мукомольно-крупяной продукции возрос в 3 раза или на 1,8 млн.долл.

Наиболее значительное расширение закупок в 2003г. по отношению к уровню пред.г. было отмечено по: «средства наземного (без ж/д) транспорта» – на 46,1 млн.долл., «электрическое оборудование, электроника» – 43,5 млн.долл., «белковые вещества, клеи, ферменты» – 27 млн.долл., «химические штапельные волокна» – 14,7 млн.долл., «прочие пищевые продукты» – 13 млн.долл. и «локомотивы и ж/д подвижной состав» – 10,9 млн.долл.

В 2004г. оборот российско-американской торговли может возрасти до 11,5-12 млрд.долл. Импорт будет находиться в пределах 2,5 – 3 млрд.долл., а объем экспорта может достичь 9,5 млрд.долл. при условии сохранения хорошей конъюнктуры в США на нефть и нефтепродукты, а также металлы (никель и металлы платино-иридиевой группы), совокупный удельный вес которых в экспорте России составляет 60%.

На увеличение объема российского импорта в 2004г. может оказать позитивное влияние сохранение тенденции снижения курса американского доллара к евро, что сделает выгодным для импортеров приобретение ряда товаров, относящихся к машинотехнической продукции, в США, а не в Европе. Но существенное увеличение импорта из США может быть достигнуто только в случае реализации крупных совместных проектов по созданию в России новых производств, что могло бы стать реальным при увеличении объема американских прямых инвестиций в машиностроительную и металлообрабатывающие отрасли российской промышленности, а не в топливно-энергетический комплекс, торговлю и сферу услуг, как это имеет место в настоящее время.

Торговля с Россией-2002

США являются одним из основных торговых партнеров России среди промышленно развитых стран, занимая 3 место (после Германии и Италии) по объему товарооборота (6,2 млрд.долл. по итогам 2002г.). На долю США приходится 5% всего товарооборота России. Для США роль торговли с Россией не столь велика – в общем объеме американской внешней торговли ее доля составляет 0,5% (31 место).

Взаимный товарооборот России и США,
по данным ГТК России, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000 г.	2001г.	2002г.	2002г.*	2003г.*
Товарооб.	9512,1	7097,1	7338,7	8180,9	6224,9	4386,2	4810,8
Экспорт	5353,2	4708,9	4644,2	4198,2	3253	2462	2904,6
Импорт	4158,9	2388,2	2694,5	3982,7	2971,9	1924,2	1906,1
Сальдо	1194,3	2320,7	1949,7	215,5	281,1	537,8	998,5

* 8 мес.

По данным ГТК России, объем товарооборота между Россией и США по итогам 2002г. сократился на 24% по сравнению с 2001г. и составил 6,22 млрд.долл. Росимпорт в указанный период уменьшился на 25,4% (составив 2,97 млрд.долл., в то время как экспорт наших товаров в США уменьшился на 22,5% (3,25 млрд.долл.). Россия сохранила положительное сальдо – 281 млн.долл.

В 2003г. прогнозируется значительное увеличение товарооборота с США (до 25%). По данным минторга США, в I пол. объем взаимной торговли возрос по сравнению с тем же периодом 2002г. на 36,5% и составил 5,5 млрд.долл. Данные ГТК России (за 8 месяцев 2003г.) отражают более скромный рост – 10,5% (объемы росэкспорта выросли на 20%).

Структура российского экспорта имеет в основном сырьевую направленность (80% объема российского экспорта приходится на сырье и полуфабрикаты). Тем не менее, центр тяжести постепенно смещается в сторону продукции первичной переработки. В первую очередь это касается товарной группы «топливо и минеральное сырье», а также номенклатуры продукции черной и цветной металлургии, химпрома.

Основными позициями американского экспорта в Россию продолжают оставаться продукция машиностроения (50%), продтовары и сельскохозяйственное сырье (30%), продукция химпромышленности (20%), табак и табачные изделия (4%).

Американские инвестиции в Россию. Компании США занимают одно из лидирующих мест среди зарубежных фирм по объему накопленных инвестиций в экономику России. По данным Госкомстата России, в 2002г. по объему накопленных прямых иностранных инвестиций в России США находились на 1 месте – 4,2 млрд.долл. По общему объему накопленных иностранных инвестиций в России (5,5 млрд.долл., что составляет 12,9% от всех накопленных инвестиций) США находятся на 3 месте после Германии (8,15 млрд.долл. и 19%) и Кипра (5,6 млрд.долл. и 13,1%).

В 2002г. значительно сократились объемы поступивших новых инвестиций из США – с 1,6 млрд.долл. до 1,13 млрд.долл. Если в 2001г. находились на 2 месте (после Кипра), то в 2002г. ситуация изменилась – США оказались на 8 месте, оставшись позади Германии, Кипра, Нидерландов, Франции, Люксембурга, Швейцарии и Великобритании.

Значительная часть американских инвестиций поступает в нефтегазовый сектор, где с российскими партнерами взаимодействуют такие известные компании, как «Эксон Мобил», «Коноко», «Шеврон Тексако». Совместные проекты охватывают освоение и добычу углеводородов с месторождений шельфа о-ва Сахалин, Архангельской обл. и Ненецкого автономного округа, а также производство современного оборудования для добычи и переработки нефти.

Ведущие компании аэрокосмической отрасли США – «Боинг», «Локхид Мартин», «Пратт энд Уитни» инвестируют в совместные с российскими предприятиями проекты по космическим запускам, производству авиадвигателей, разработке новых моделей самолетов.

Наращивается сотрудничество в автомобильной промышленности. В г.Всеволожске Ленинградской обл. компания «Форд» организовала сборочное производство, где в июле 2002г. начат выпуск автомобилей модели «Фокус» (проектная мощность составляет 25 тыс.шт. в год, стоимость проекта – 150 млн.долл.). Планируется постепенный переход на комплектацию производимых автомобилей узлами и деталями российского производства. Компания «Дженерал Моторс» совместно с «АвтоВАЗом» начала производство внедорожников «Шеви-Нива» в г.Тольятти. Первый автомобиль сошел с конвейера 23 сент. 2002г. (проектная мощность – 75 тысяч машин в год, стоимость проекта – 330 млн.долл.).

В таких отраслях, как пищевая, табачная промышленность, рестораны быстрого обслуживания успешно действуют на российском рынке амери-

канские компании «Марс», «Кока-Кола», «Пепсико», «Крафт Джекобс», «Ригли», «Мак Дональдс», «Филип Моррис».

Региональное сотрудничество. Активно действует двусторонняя рабочая группа «Российско-Американское тихоокеанское партнерство» под сопредседательством представителей минэкономразвития России (Департамент стран Америки) и минторга США.

Восьмое заседание рабочей группы состоялось в июле 2003г. в Южно-Сахалинске. По итогам заседания подписан Совместный отчет, в котором нашли отражение вопросы правовой и налоговой среды для бизнеса в Сахалинской обл. и на Дальнем Востоке России, финансирования торговли, развития государственной и бизнес-инфраструктур, проблемы транспортных перевозок в регионе, системы предварительной таможенной очистки «Клирпак», безопасности, перспектив освоения нефтегазовых месторождений на Сахалине, роли и места неправительственных организаций. Были зафиксированы предложения и заключения секторов и групп по природным ресурсам, энергетике, экологии, лесной и горнодобывающей промышленности, рыбному и сельскому хозяйству, транспорту, туризму, информационным технологиям и связи, банкам, финансам и законодательной инфраструктуре. Следующее, девятое, заседание намечено провести в 2004г. в штате Вашингтон.

Договорно-правовая база торгово-экономических отношений. Межгосударственное Соглашение о торговых отношениях между СССР и США подписанно в 1990г. и введенно в действие применительно к России в 1992г. В 1993г. вступил в силу Договор об избежании двойного налогообложения.

Договор о поощрении и взаимной защите капиталовложений был подписан в 1992г. и в том же году был ратифицирован в США. Договор в силу не вступил, поскольку не был ратифицирован Госдумой России из-за того, что редакция его положений не соответствует принятому законодательству по вопросам иностранных инвестиций.

Проблемы торгово-экономического сотрудничества. Принципиальной для российской стороны задачей является предоставление России режима наибольшего благоприятствования (РНБ, или, как его теперь называют в США, режима нормальных торговых отношений – РНТО) в торговле с США на постоянной основе. Россия попрежнему подпадает под действие известной поправки Джексона-Вэника к закону о торговле 1974г., из-за чего РНБ/РНТО действует на временной основе. В то же время в последние годы из-под действия поправки Джексона-Вэника было выведено большинство бывших коммунистических стран (включая страны Балтии и Восточной Европы, Камбоджу, Киргизию, Грузию), а также Китай, что делает еще более очевидным факт дискриминации России в этом вопросе. Такая ситуация противоречит статье 1 двустороннего Соглашения о торговых отношениях, которая предусматривает взаимное предоставление РНБ/РНТО без каких-либо условий.

Администрация Дж.Буша не решила, как это ожидалось, вопрос о выведении России из-под действия поправки Джексона-Вэника ни к майскому российско-американскому саммиту 2002г., ни к встрече президентов в мае 2003г. в Санкт-Петербурге. В конгрессе США нового созыва внесены 3 законопроекта по данному вопросу. Среди конгрессменов все еще сильны настроения трактовать поправку Джексона-Вэника расширительно и увязать вопрос РНБ/РНТО с рядом других вопросов (конечные условия присоединения России к ВТО, поставки мяса птицы в Россию и прочие, в т.ч. не имеющие никакого отношения к торговле).

Другим фактором сдерживания в российско-американской торговле является применение антидемпинговых процедур к российским экспортерам. Состоявшееся в июне 2002г. признание со стороны США рыночного статуса российской экономики позволяет рассчитывать на улучшение ситуации в этом вопросе. Применявшиеся ранее на базе «нерыночного статуса» России антидемпинговые меры были более жесткими, чем для подавляющего большинства других стран, а антидемпинговые пошлины на наши товары, как правило, значительно выше.

Антидемпинговые пошлины, носящие фактически запретительный характер, распространяются в течение многих лет на российские карбамид и феррованадий, а с марта 2003г. – на металлический кремний (расследование проводилось по «нерыночной» схеме, т.к. оно было возбуждено до признания России страной с рыночной экономикой).

Российская сторона пошла на заключение соглашений о приостановлении антидемпинговых расследований против отдельных российских товаров, что позволило продолжать, хотя и в ограниченных объемах, соответствующий экспорт: урановая продукция (1992г.), толстолистовая сталь (1997г., в 2002г. переоформлено на конкретные российские предприятия с учетом рыночного статуса российской экономики), горячекатаная сталь (1999г.), нитрат аммония (2000г.), карбамидно-аммиачная смесь (2003г., утратило силу в связи с прекращением антидемпингового расследования).

12 июля 1999г. с США было подписано Соглашение о торговле некоторыми видами сталепродукции из Российской Федерации (Всеобъемлющее соглашение), устанавливающее квоты на российский экспорт в США широкой номенклатуры металлургической продукции. Данное Соглашение было подписано одновременно и в увязке с Соглашением о приостановлении антидемпинговой процедуры в отношении горячекатаной стали из Российской Федерации.

19 нояб. 2002г. замминистра минэкономразвития России М.Ю.Медведковым и замминистра торговли США Ф.Ширзадом было подписано Дополнение к Всеобъемлющему соглашению, которое предусматривает увеличение российской квоты на стальные слябы и другие полуфабрикаты до уровня тарифной квоты по 201 статье. Дополнение позволяет российским производителям увеличивать поставки слябов в среднем на 200 тыс.т. ежегодно, а также других товаров, попадающих в категорию «полуфабрикаты», на 40 тыс.т. ежегодно.

4 авг. 2003г. в Вашингтоне было подписано второе Дополнение к указанному Соглашению. Документ увеличивает российские квоты на поставку стальной заготовки и чугуна. На последний квота увеличивается более чем в 3 раза и достигает 2 млн. метрических тонн в год (на 2003г.), что позволит в 2003г. увеличить объемы поставок российского чугуна на 240 млн.долл.

Имеет место проблема дискриминационного режима ввоза в США спортивно-охотничьего оружия из России (ограничения по номенклатуре, раз-

решенной к экспорту). По запросу российской стороны в мае 2003г. в Вашингтоне состоялись межведомственные консультации по вопросам, связанным с Соглашением 1996г., которое регулирует режим экспорта спортивно-охотничьего оружия из России в США. В итоге консультаций американская сторона в июле 2003г. направила соответствующую ноту о внесении дополнений в указанное соглашение в виде расширения разрешительного списка на 74 товарные позиции. После передачи ответной ноты российской стороны внесение изменений будет считаться оформленным де-юре.

До сих пор не удовлетворена просьба российской стороны о распространении режима Генеральной системы преференций США (ГСП) на некованый титан, и существует угроза прекращения действия режима ГСП для российского кованого титана.

Действуют количественные ограничения на поставки в США из России женских шерстяных пальто.

Сохраняет актуальность проблема дискриминации России в вопросах экспортного контроля. Участие России в создании нового международного режима экспортного контроля взамен КОКОМ, ее подключение к Режиму контроля за ракетной технологией не привели к пересмотру национальных правил экспортного контроля США в отношении нашей страны в отличие, например, от восточноевропейских государств. Россия является единственным из государств Вассенарского соглашения, включенных в предпоследнюю группу стран по жесткости экспортного контроля по быстро действующим компьютерам.

Со стороны США введены штрафные санкции против ряда российских организаций в связи с обвинением в якобы ненадлежащем сотрудничестве с Ираном, Сирией, Суданом, Ливией. К числу этих организаций относятся, в частности Ростовское авиапредприятие № 168 («Роствертол»), Государственное научно-производственное предприятие «Базальт» и Тульское инструментальное конструкторское бюро. В отношении них США будут проводить политику отказа в предоставлении всех видов помощи. Подчеркивается, что речь идет об отказе в помощи именно названным трем предприятиям, а помощь же правительству России «имеет важное значение для национальных интересов США». Санкции подобного рода вводятся США в одностороннем порядке со ссылкой на национальное законодательство, без предварительных консультаций с соответствующей страной и предъявления весомых доказательств вменяемых нарушений.

Против российской политики на иранском направлении направлен принятый в 2000г. закон «О нераспространении в отношении Ирана», предусматривающий помимо прочих санкций, возможность приостановки выплат России в рамках проекта создания Международной космической станции.

По итогам обзоров соблюдения прав американских владельцев интеллектуальной собственности в зарубежных странах Россия, несмотря на очевидный прогресс в данной сфере, несколько лет подряд зачисляется в неблагоприятный список «приоритетно наблюдаемых стран» (последнее такое решение со стороны США принято в апр. 2003г.).

В результате позиции различных кругов США многие вопросы торгово-экономических отношений с Россией увязываются с вопросами поставок мяса птицы из США на российский рынок. Во время визита зампредседателя правительства РФ – министра сельского хозяйства РФ А.В.Гордеева в США в мае 2003г., достигнута договоренность об урегулировании технических проблем в торговле мясом птицы, в т.ч. о завершении совместных инспекций птицеперерабатывающих предприятий и процедур признания их соответствия российским стандартам качества и безопасности (вопросы разделения зон переработки мяса и временного хранения в холодильниках). Стороны договорились о создании трех тематических рабочих групп в целях расширения перспектив двустороннего сотрудничества в области сельского хозяйства.

С американской стороны основными вопросами в настоящее время являются: законодательство, регулирующее режим для иноинвестиций, прежде всего в энергетике, налогообложение коммерческой деятельности в России, условия поставок мяса птицы в Россию, доступ на российский рынок авиатехники, импортные тарифы на ряд товаров американского экспорта, защита прав интеллектуальной собственности, переход России на международные стандарты бухучета, соблюдение законности в коммерческой сфере, снижение технических барьеров в торговле с Россией (вопросы стандартов и сертификации).

Российско-Американский деловой диалог. РАДД делает акцент на таких вопросах, как улучшение условий для доступа на рынки, инвестиционный климат, власть закона в коммерческой сфере, сотрудничество в области высоких технологий, содействие развитию малого и среднего бизнеса. Участниками РАДД были предприняты конкретные практические шаги в поддержку признания рыночного статуса российской экономики.

Очередная встреча министров Г.О.Грефа и Д.Эванса с руководителями организаций-участниц РАДД (Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей), Российско-американского совета делового сотрудничества, Американо-российского делового совета и Американской торговой палаты в России) была проведена 24 сент. 2003г. и была посвящена обсуждению второго доклада РАДД, который был передан президентам России и США в ходе их встречи в мае 2003г., а также других актуальных вопросов.

В соответствии с обращениями российских участников РАДД минэкономразвития России ставило перед американской стороной вопросы о необходимости сохранения льготного режима Генеральной системы преференций США для российского кованого титана, о наличии визовых проблем для осуществления контактов в торгово-экономической области, о необоснованности исключения Сбербанка России из кредитных программ минсельхоза США.

Российско-американский энергетический диалог. Во исполнение решений президента В.В.Путина и президента Дж.Буша 30 сент.-2 окт. 2002г. в г.Хьюстоне (США) был проведен первый, а 22-23 сент. 2003г. в Санкт-Петербурге (Россия) второй Российско-американский деловой энергетический саммит под эгидой российских и американских министров экономического и энергетического блоков.

Данные мероприятия рассматривались сторонами как составная часть нового энергетического диалога между двумя странами, начало которому

положили президенты России и США в мае 2002г. В ходе мероприятий обсуждался широкий перечень вопросов энергетического сотрудничества, в т.ч. в части энергетической безопасности, инвестиционного сотрудничества, развития законодательной базы, новых технологий, защиты окружающей среды и т.д. По итогам энергосаммитов приняты заявления сопредседателей.

Активно работает рабочая группа «Российско-Американский коммерческий энергетический диалог» (РАКЭД) под сопредседательством президента Американской торговой палаты в России (Amcham) Э.Сомерса и президента РСПП А.И.Вольского.

Действует также и межведомственная рабочая группа по сотрудничеству в области энергетики под сопредседательством представителей министерств энергетики России и США.

Авторское право с РФ

Интелектуальная собственность. На территории РФ действует свыше 30 тыс. предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере оборота объектов интеллектуальной собственности (в сферах разработки программного обеспечения, аудио- и видео продукции, издательства). На территории России действует 27 предприятий по производству оптических носителей. Оборудование для изготовления компакт-дисков импортируется из Голландии, Германии, Швеции и Швейцарии. Установку, наладку и ремонт осуществляют представители фирм-изготовителей. Сырье для производства – гранулированный поликарбонат также импортируется. Порядка 60% экземпляров видеопродукции, 66% аудиопродукции, 86% программного обеспечения на оптических носителях выпускаются с нарушением Закона Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах».

В 2002-03 гг. приняты следующие законы: ряд поправок к пакету законов «о промышленной собственности», направленный на приведение российского законодательства в области интеллектуальной в соответствие с требованиями Соглашения ВТО по ТРИПС («О внесении изменений и дополнений в четыре Закона РФ «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» и Патентный закон);

– поправки к статьям 180 «Незаконное использование товарного знака» и 146 «Нарушение авторских и смежных прав» Уголовного кодекса РФ, предусматривающие усиление уголовной ответственности;

– новый Кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП), статья.7.12 устанавливает административную ответственность за нарушение авторских и смежных прав, изобретательских и патентных прав;

– новый Арбитражный процессуальный кодекс РФ, учитывающий последние международные тенденции в организации и осуществлении экономического правосудия и, в частности, вводящий институт предварительных обеспечительных мер.

Среди последних шагов, направленных на улучшение ситуации:

– 6 мая 2003г. состоялось первое заседание правительственной комиссии под председательством М.М.Касьянова по противодействию нарушениям в сфере интеллектуальной собственности. На нем приняты решения по дальнейшей борьбе с пиратством и контрафактной продукцией;

– 26 мая Российская Федерация стала участницей Римской конвенции об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций;

– 28 мая принята новая редакция Таможенного кодекса, где содержится специальная глава, посвященная защите прав интеллектуальной собственности при экспортно-импортных операциях («пограничные меры» в соответствии с ТРИПС). Кодекс вступает в силу с 1 янв. 2004г.; в соответствии с Планом подготовки актов правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти, выпуск которых необходим для реализации положений Таможенного кодекса Российской Федерации, ГТК готовится к применению новых положений этой главы на границе;

– постановлением правительства РФ N421 от 12 июля с.г. был введен запрет на осуществление уличной торговли аудио- и видеопродукцией, введено положении о предоставлении сведений о правообладателях этой продукции, а также ужесточены лицензионные требования к деятельности по производству всех видов носителей;

– реализуется план мероприятий и совместных действий минэкономразвития России и МВД России по борьбе с производством и оборотом пиратской и контрафактной продукции. В фев. 2003г. состоялась совместная коллегия этих министерств по данной проблеме, а в апр. двумя министрами подписан приказ об усилении взаимодействия ведомств в этой сфере;

– по результатам встреч в июне с американскими правообладателями (с участием М.Ю. Медведкова) и представителями музыкальной индустрии США ситуация с производством и распространением продукции на оптических носителях в рамках компетенции Минэкономразвития России была взята под особое наблюдение;

– рассматривается возможность введения на законодательном уровне дополнительных мер правового регулирования производства и оборота продукции на оптических носителях., в т.ч. экспорта/импорта данной продукции, а также сырья и оборудования для их производства;

– в начале июля для проверки обоснованности претензий американской стороны Г.О.Грефом было направлено письмо министру внутренних дел РФ Б.В.Грызлову с просьбой повысить эффективность проверок действующих предприятий-изготовителей оптических носителей, а также решить вопрос с обеспечением доступа сотрудников всех подразделений МВД России, на все без исключения объекты, включая «режимные» предприятия, где располагается или может располагаться производство оптических дисков и другой продукции, содержащей права интеллектуальной собственности. Кроме того, был поднят вопрос о запрете размещения линий по производству оптических носителей на территориях «режимных» объектов.

В рамках переговоров по присоединению России к ВТО в апр. и июле 2003г. делегацией США было отмечено неудовлетворительное состояние

уровня охраны права интеллектуальной собственности в Российской Федерации и выдвинут целый ряд специальных требований, связанных с защитой прав владельцев интеллектуальной собственности в России. В рамках очередного раунда двусторонних переговоров с американской стороной по присоединению России к ВТО, состоявшегося 1-4 окт. 2003г. в Москве, при обсуждении раздела проекта Доклада Рабочей группы «Трипс», позиция американской делегации по вопросу охраны авторского права смежных прав, а также проблеме повышения уровня пиратства продукции на оптических носителях была выражена еще более жестко.

О деятельности МВД России. О постоянном внимании к данной проблеме свидетельствует.

– Уголовная статистика, отмечающая устойчивый рост выявляемых преступлений. В 2000г. – более 2000, в 2001г. – 2500, за 2002г. – 2800 уголовно-наказуемых деяний. В ходе проведенных МВД России мероприятий по противодействию распространению контрафактной и фальсифицированной продукции в 2002г. проверено 30 тыс. предприятий, незаконная деятельность 350 из них приостановлена. В отношении организаторов преступлений возбуждено 2800 уголовных дел, 7234 чел. привлечено к ответственности в соответствии с КоАП. За 2002г. изъято контрафактной продукции на 276,7 млн.руб., оборудования и материальных ценностей на 50,6 млн.руб. В I пол. 2003г. в ходе проведения специальных мероприятий проверено 61 тыс. предприятий, незаконная деятельность 432 из них приостановлена. В отношении организаторов преступлений возбуждено 1831 уголовное дело, к административной ответственности привлечено 4933 чел. Изъято поддельной продукции на 300 млн.руб., оборудования и материальных ценностей на 22 млн.руб.

– В связи с известным письмом посла США в России А.Вершбоу, в соответствии с указанием министра внутренних дел РФ с апр. по дек. 2002г. органами внутренних дел проведен комплекс специальных мероприятий по выявлению и пресечению производства пиратской продукции на оптических носителях, к нарушителям приняты соответствующие меры.

Продолжается поддержка всеми органами госвласти усилий со стороны легальных производителей различных неправительственных организаций, как российских, так и объединений представителей иностранных компаний, в т.ч., американских, представительства которых находятся на территории РФ. Министерство совместно с другими заинтересованными органами государственной власти осуществляет взаимодействие с АТП США в рамках расследования по «301 разделу».

Ситуация с правоприменением в области производства и оборота оптических носителей во многом связана с недостаточной активностью самих правообладателей. В соответствии с общими требованиями российского законодательства (уголовного, таможенного) деятельность федеральных органов власти по борьбе с оборотом контрафактной продукции осуществляется в основном на основании обращений физ. и юрлиц.

Основным препятствием, с которым сталкиваются в своей деятельности органы государственной власти, является отсутствие обращений от правообладателей. Только активная позиция самих правообладателей при подаче соответствующей жалобы, их сотрудничество с органами государственной власти, может дать положительные результаты в рамках деятельности по защите прав интеллектуальной собственности. В результате бездействия правообладателей только треть дел доходит до суда.

Всего в 2002г. арбитражными судами РФ было рассмотрено 376 дел, связанных с защитой прав интеллектуальной собственности, по 181 делу иски были удовлетворены. За 1999-2002гг. в Высший арбитражный суд РФ непосредственно правообладателями было подано всего 5 заявлений о принесении протеста на судебные акты, связанные с нарушением прав американских владельцев интеллектуальной собственности (2 иска из них удовлетворено, по другим 3 отказано в удовлетворении в связи с отсутствием факта правонарушения)

За I пол. 2002г. судами общей юрисдикции РФ было разрешено 364 гражданских дела о нарушении прав владельцев интеллектуальной собственности и 1288 дел, связанных с административными правонарушениями в сфере интеллектуальной собственности. За совершенные правонарушения к административной ответственности привлечено 1029 чел., к уголовной – 61 чел.

За последние несколько лет в суды общей юрисдикции областных судов и судов соответствующего им уровня 50 субъектов РФ был подан только 1 иск в защиту прав интеллектуальной собственности непосредственно от американского правообладателя – гражданина США, Ф.Е.Незнанского.

Доступ ростоваров-2003

При организации работы и определении конкретных мер по продвижению российской продукции на американский рынок следует исходить из того, он насыщен предложениями товаров многих стран и предъявляет высокие требования к качеству ввозимых товаров. В этой связи иностранным компаниям-новичкам трудно конкурировать как с местными компаниями, так и иностранными, имеющими развитую инфраструктуру сбыта и многолетний опыт работы в данной стране.

Трудности, с которыми сталкиваются российские предприятия при выходе на рынок тех или иных товаров США, связаны с недостаточной проработкой предполагаемого для экспорта товаров сектора рынка. Зачастую российскими производителями делаются попытки выхода на американский рынок при отсутствии даже элементарных маркетинговых исследований о возможных нишах того или иного товара.

На основе анализа работы иностранных экспортеров в Соединенных Штатах, можно выделить наиболее оптимальные варианты выхода на американский рынок российских производителей товаров и услуг. Для этих целей, в зависимости от вида товара, можно воспользоваться следующими способами его продвижения: продвижение товаров в выбранном секторе рынка через американского посредника (агента), имеющего зарегистрированную в США фирму (наиболее простой и быстрый способ); приобретение существующей американской компании российским предприятием. При этом способе не требуется создавать дилерскую сеть, а можно воспользоваться существующей системой реализации товара, а также сервис-

ного обслуживания (в случае необходимости); создание американской компании со 100% российским капиталом, но это более длительный путь, связанный с достаточно сложной процедурой и формальностями регистрации, а также дорогостоящими рекламными мероприятиями по продвижению нового брэнда товаров (услуг) на местном рынке и созданию товаропроводящей сети.

Конкретными мерами, способствующими продвижению российской продукции на американский рынок являются: распространение рекламной информации о предлагаемых на экспорт российских товарах среди потенциальных американских покупателей, проведение презентаций определенных российских товаров и участие российских производителей с экспозициями в выставках на территории США, приглашение американских компаний на промышленные и торговые выставки, организуемые в России, проработка запросов американских компаний на российские товары и поиск поставщиков с использованием возможностей информационно-поисковой системы минэкономразвития России «Экспортные возможности России».

Указанные меры уже активно используются, в частности, в американских деловых кругах распространяется информация о возможностях отечественных предприятий. Осуществляются конкретные мероприятия по привлечению представителей деловых кругов США к участию в международных выставках и ярмарках, проводимых в России. Среди последних экспозиций, в которых приняли участие американские компании, можно отметить «Консумэкспо», «Продэкспо», «Экспобьюти», «Канцэкспо», «Медтехника», «Связь-Экспоком», «Электро», «Стройиндустрия и Архитектура», «Химия», «Агропродмаш», «Реклама», «Склад. Транспорт. Логистика», «Здравоохранение», Международный экономический форум «Кубань 2003».

Для размещения информации о российских поставщиках энергоресурсов и потенциальных американских покупателях используется информационная система Службы деловой информации по СНГ «Бизнис» минторга США. Задействуются базы данных: «Поиск партнера», «Поиск поставщика» и «Деловые предложения из США».

Используются информационные системы американо-российских торговых палат различных штатов и базы данных отдельных крупных коммерческих структур США. Получаемая из указанных информационных систем информация, а также запросы американских компаний на поставку российских товаров, направляются в находящуюся в опытной эксплуатации информационно-поисковую систему «Экспортные возможности России» минэкономразвития России. Как показывают результаты пробной эксплуатации, указанная информационная система в числе других преимуществ предоставляет хорошую возможность для повышения эффективности продвижения товаров из регионов России в США, а также для решения ряда других практических вопросов двустороннего сотрудничества.

Исследование конъюнктуры американского товарного рынка показывает, что существует реальная возможность дальнейшего расширения номенклатуры и увеличения объемов российского экспорта в Соединенные Штаты. Имеется спрос на отдельные товары российского машиностроения, металлургии, нефтяной, газовой, химической, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, легкой и ювелирной промышленности, продуктов питания и некоторых видов продукции сельского хозяйства, поставки которых могут быть налажены в дополнительных объемах из России уже в самое ближайшее время.

В последнее время предпринимаются определенные меры по продвижению на американский рынок российского экспорта высокотехнологичных товаров. Акцент сделан на информационные технологии и программное обеспечение. Как показали прошедшие в апр. 2003г. в г.г.Ралей (штат Северная Каролина), Вашингтон, Нью-Йорк и Бостон (штат Массачусетс) «Дни российских информационных технологий («Роуд шоу») с участием Ассоциации разработчиков программного обеспечения России «Руссофт», российские технологии весьма востребованы в Соединенных Штатах. По американским оценкам, благодаря замедлившейся с середины 1990гг. «утечке мозгов» в России сложился значительный потенциал в этой области. Несмотря на то, что компании США активно открывают свои филиалы в нашей стране, они, тем не менее, уступают российским компаниям в конкурентной борьбе в данной сфере. Представители американских деловых кругов характеризуют технические решения, предлагаемые российскими компаниями, как уникальные и в то же время простые и дешевые. Мероприятия типа «Роуд шоу» свидетельствуют о высокой эффективности такого способа продвижения российских высокотехнологичных товаров и услуг на американский рынок.

Увеличилось число американских компаний Силиконовой долины (штат Калифорния), интересующихся российскими разработками в сфере высоких технологий. Ряд фирм данного штата разместил заказы на разработку программных продуктов у российских партнеров за относительно небольшую по американским меркам плату, другая часть компаний («Боинг», «Сан Майкросистем») открывает лаборатории на территории России. В перспективе эти лаборатории могут стать базой для образования на их основе чисто российских предприятий, экспортирующих свои программные продукты и технологии в США.

Осуществляется работа по расширению поставок на американский рынок стрелкового оружия из России. В результате переговоров руководства ГП «Ижевский механический завод» (крупнейший российский производитель охотничьего и спортивного оружия под маркой «Байкал») с менеджерами широко известной в Соединенных Штатах розничной сети «Экедими Спортс Аутдорс» (70 магазинов в 10 южных штатах США) стороны договорились о предоставлении этой компании в 2004г. статуса одного из основных дистрибуторов продукции российского предприятия на рынке Соединенных Штатов.

В 2003г. расширились поставки российской нефти и нефтепродуктов на американский рынок. В практической плоскости рассматривается вопрос о поставках российского газа в США. С учетом низких производственных издержек при добыче российского газа, значительных запасов этого вида углеводородного топлива, а также короткого пути его транспортировки на американский континент, российские поставщики могут оказать серьезную конкуренцию традиционным экспорте-

рам газа в Соединенные Штаты. ОАО «Газпром» уже ведет переговоры с американской стороной о совместной разработке Штокмановского месторождения с целью последующих поставок газа на американский рынок.

В качестве перевалочных пунктов для транспортировки российского газа водным путем в США рассматриваются порты о-ва Сахалина и г.Мурманска. Изучается возможность реализации нескольких крупных проектов, есть реальные инвестиционные предложения от американских партнеров по строительству в указанных портах терминалов, а также заводов по сжижению природного газа.

Продолжается работа по продвижению на американский рынок продукции российского сельского хозяйства. Организованы переговоры сельскохозяйственных холдингов ЗАО «Парнас», ЗАО «Укррос-Разгуляй» и ООО «Российские семена» с такими ведущими американскими компаниями, как «Каргилл», «Конагра», «Тайсон», «Джон Дир». Они состоялись в рамках визита в США в мае 2003г. зампреда правительства РФ, министра сельского хозяйства А.В.Гордеева.

Принимаются меры по расширению поставок на американский рынок российской ликероводочной продукции, причем особо активная работа ведется с калужским заводом «Кристалл». Планируется организация широкой маркетинговой кампании, в рамках которой предусматривается проведение выставки-презентации брэндов, производимых этим заводом.

Начата проработка вопроса организации поставок российского оборудования, а также оригинальной технологии налива нефти и нефтепродуктов в ж/д и автомобильные цистерны. Изготовителем оборудования и разработчиком технологии является российское предприятие ООО «Алкор». Практический интерес к данному оборудованию и технологии, не имеющим аналогов в мире, проявила американская компания «Уэллсон», представители которой посетили российское предприятие и подписали меморандум о сотрудничестве. Данная компания предполагает использовать российское оборудование и технологию при реализации проектов на территории северных штатов США и приграничных районах Канады.

Существует ряд российских товаров, к экспорту которых в США или на рынках третьих стран имеется определенный интерес. Среди них -порошковая продукция, современное оборудование и технологии для черной и цветной металлургии, отдельные виды самолетов для тушения лесных пожаров, оборудование для объектов энергетики.

Доступ ростоваров-2002

В США в отношении ряда российских товаров (металлопродукция, нитрат аммония, текстиль, стрелковое оружие) продолжают действовать соглашения, содержащие количественные ограничения. Сохранение соглашений, содержащих квотные ограничения, не только не отвечает новым обстоятельствам в связи с признанием рыночного характера российской экономики, но и вызывает сомнения с точки зрения соответствия таких ограничений нормам ВТО (ст. XI ГАТТ 1994 устанавливает запрет на применение квот). Часть таких соглашений была заключена по итогам антидемпинговых расследований (горячекатаная сталь, нитрат аммония), в то время, когда вопрос о рыночном статусе российской экономики не был еще решен.

Металлопродукция. 12 июля 2004г. истекает срок действия Всеобъемлющего соглашения по стали. За все время действия Всеобъемлющего соглашения, российские предприятия добросовестно исполняли условия соглашения, и не было отмечено ни одной попытки обхода соглашения. В США не действует ни одной антидемпинговой процедуры в отношении российских товаров, являющихся предметом Всеобъемлющего соглашения.

С 20 марта 2002г. действует программа защитных мер в отношении импорта широкой номенклатуры металлопродукции в США, установившая барьер для стали из других стран. Не существует ни экономических (не было факта ущерба для американской промышленности от российских поставок товаров, попавших под ограничение), ни юридических оснований для существования ограничений. Всеобъемлющее соглашение было подписано не по результатам антидемпингового расследования, а в дополнение к Соглашению по горячекатаной стали. Завершение срока действия Всеобъемлющего соглашения должно положить конец количественным ограничениям российских поставок металлопродукции в США.

Российскими производителями сталепродукции, попавшей под ограничение Всеобъемлющего соглашения (рельсы, трубы, катанка, арматурная сталь; ранее – заготовки и чугуна) неоднократно ставился вопрос о необходимости выхода из Всеобъемлющего соглашения. Одновременно предприятия-экспортеры горячекатаного проката в США (Северсталь, ММК, НЛМК), заинтересованные в действии подписанного в увязке приостановительного Соглашения по горячекатаной стали, выступали за его сохранение, т.к. это дает гарантию неприменения антидемпинговой пошлины (73,6-184,6%).

Принимая во внимание, что срок действия Всеобъемлющего соглашения истекает 12 июля 2004г., все российские производители выступают за окончательное прекращение действия Всеобъемлющего соглашения и переоформление на рыночной основе Соглашения по горячекатаной стали на российских производителей («Северсталь», ММК, НЛМК).

Нитрат аммония. Положительный опыт переоформления соглашения по толстому листу (новое соглашение, оформленное на российских производителей, действует с 23 янв. 2003г. на 5 лет) из нерыночного в соглашение рыночного типа (содержащего только ограничение по цене) мог бы быть использован и для проведения аналогичной процедуры в отношении соглашения по нитрату аммония.

19 мая 2000г. сроком на 5 лет между минторгом России и минторгом США заключено квотно-ценовое соглашение о приостановлении антидемпинговой процедуры в отношении российских поставок нитрата аммония в США. Это соглашение нерыночного типа (от имени российского правительства с ограничениями количественного и ценового характера). После получения рыночного статуса 6 июня 2002г. российские производители нитрата аммония не поднимали вопрос о пересмотре соглашения на рыночной основе (от имени

производителей и только с ценовыми ограничениями) – российские производители не имеют единой позиции о целесообразности действия этого соглашения. Одни указывают на гарантированность рынка, другие на возможность осуществлять поставки и без соглашения.

Механизм расчета цены: Американцы направляют нам справочные цены, которые определяют предел понижения цены. Справочные цены рассчитываются следующим образом: минторг США рассчитывает среднюю величину на основе еженедельных данных американских публикаций Fertilizer Markets («Рынок удобрений») по уровню цен в Среднем Западе на условиях поставки ФОБ и Green Markets («Рынок зерновых») по уровню цен в Среднем кукурузном поясе на условиях поставки ФОБ. Минторг США рассчитывает среднюю величину на основе средних величин за 4 последних недели. Полученная средняя величина за четыре недели считается текущей рыночной ценой. Справочная цена должна быть больше, чем текущая рыночная цена и пороговая цена (пороговая цена – это константа, закрепленная в соглашении в размере 85 долл. за т.у на условиях ФОБ). Справочная цена всегда определяется на условиях ФОБ.

Размер квоты составил: в 2000г. – 49962 т. (выполнено – 49320); 2001г. – 100000 т. (92000); 2002г. – 110000 т. (75000); 2003г. – 130000 т. (86300).

Соглашение по текстилю. Соглашение по текстилю было заключено в 2000г. между министерствами торговли России и США. Соглашением охватывается перечень продукции по коду 435 ТН ВЭД США – изделия из шерсти. Срок действия соглашения заканчивается в 2004г. Закрепляется исключительно количественное ограничение (ограничения по цене не закреплено). Размер квоты: закреплен жесткий размер квоты на 2001г.– 55204 дюжин изделий (выполнено – 34456 д.и. – 56%) и установлен механизм ее ежегодного увеличения. В 2002г. размер квоты составил – 56309 (23834 – 42%). В 2003г. размер квоты – 57435 (выполнено 12158 – 21%). На 2004г.квота составит 58583. В 2000г. квота выполнялась 16 предприятиями, в 2003г. поставки осуществляют только 6. Соглашение противоречит ст.11 ГАТТ 1994г., т.к. закрепляет количественное ограничение. У российских поставщиков нет заинтересованности в продолжении действия соглашения.

Госвизиты с РФ

В 2003г. российско-американские торгово-экономические отношения получили дальнейшее развитие. Сложная торгово-политическая обстановка в США в условиях начавшейся кампании по выборам президента, критическая реакция в части американского общества на ситуацию вокруг компании «Юкос» и итоги прошедших в конце года выборов в Госдуму России, а также определенные расхождения позиций сторон по некоторым международным вопросам, хотя и внесли некоторые элементы напряженности в двусторонние отношения, однако не изменили их общего позитивного вектора и тональности. Совпадение интересов двух стран по таким центральным вопросам, как борьба с терроризмом, противодействие распространению ОМП, интеграция России в глобальную экономику, а также растущее взаимодействие в сфере; энергетики, создали достаточно устойчивую базу для расширения взаимовыгодного торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества и поиска созидательных решений по широкому кругу вопросов в различных областях. В целом общий итог российско-американского торгово-экономического сотрудничества по ряду направлений позволяет говорить о том, что сторонам, несмотря на относительно неблагоприятную политическую обстановку, удалось сделать еще один важный шаг в углублении взаимовыгодных отношений в экономической области, расширении инвестиционного сотрудничества и формировании новых коммерческих партнерств.

Экономическая составляющая неизменно присутствовала в повестке дня состоявшихся в 2003г. встреч на высшем уровне. Важнейшими событиями в российско-американских торгово-экономических отношениях в 2003г. явились встречи президента России В.В.Путина и президента США Дж.Буша в мае в Санкт-Петербурге и в сент. в Кемп-Дэвиде. В ходе сентябрьского саммита 2003г. впервые в практике двусторонних отношений президенты утвердили документ под названием «Контрольный список задач Кемп-Дэвида», предусматривающий совместные поручения министрам обеих стран, в т.ч. в области торгово-экономического сотрудничества. Президент В.В.Путин в конце сент. провел встречу в Москве с министрами экономического и энергетического блоков России и США Г.О.Грефом, И.Х.Юсуфовым, Д.Эвансом и С.Абрахамом. Российский президент в рамках своего сентябрьского визита в США встретился с представителями американских деловых кругов в Нью-Йорке.

Продолжало осуществляться активное межправительственное взаимодействие, в т.ч. в формате регулярных контактов руководителей экономических ведомств двух стран. В 2003г. состоялось значительное число встреч Г.О.Грефа и его замов с представителями ключевых американских федеральных ведомств и делового сообщества, политическими деятелями США, в ходе которых основательно обсуждалась широкая гамма вопросов, связанных с различными аспектами российско-американских торгово-экономических отношений, энергетического и инвестиционного сотрудничества, а также проблематикой вступления России в ВТО.

К контактам по линии государственных ведомств все активнее подключались представители деловых кругов двух стран, с участием которых в 2003г. прошел ряд крупных мероприятий. В рамках российско-американского энергетического диалога, инициированного в 2002г. президентом России В.В.Путиным и президентом США Дж.Бушем, в конце сент. в Санкт-Петербурге состоялся второй Российско-Американский деловой энергетический саммит. По его итогам были подписаны совместное заявление министров, доклад рабочей группы «Российско-Американский коммерческий энергетический диалог», а также ряд документов о сотрудничестве между российскими и американскими компаниями. К энергосаммиту была приурочена миссия деловых кругов США по развитию сотрудничества в области энергетики в составе руководителей 13 американских компаний, которую возглавил министр торговли США Д.Эванс. Участники миссии провели встречи с Г.О.Грефом, другими членами правительства России, а также представителями российских деловых кругов, на

которых рассматривались возможности расширения торгово-экономических отношений двух стран в сфере энергетики и других областях, а также устранения барьеров во взаимной торговле и инвестиционном сотрудничестве.

В нояб. 2003г. в Бостоне прошел седьмой ежегодный Российско-американский инвестиционный симпозиум, в котором участвовали министры Г.О.Греф и Д.Эванс. В работе форума, на котором обсуждались вопросы диверсификации российской экономики, приняли участие 500 чел., включая представителей правительственных и деловых кругов обеих стран.

В США позитивно оценивались последние сдвиги в российской экономике – высокие темпы роста ВВП, уменьшение оттока капитала из России, определенное улучшение ситуации в сфере корпоративного управления, рост собираемости налогов, увеличение золотовалютных запасов и снижение внешней задолженности. Американская администрации, как официально заявляли ее высокопоставленные представители, придавала «приоритетное значение» интеграции России в мировую экономику. Подчеркивалось, что американский подход в данном случае не сводится лишь к тому, чтобы сигнализировать о наличии различных негативных аспектов, присущих нынешней деловой среде в России. Занимающиеся внешнеэкономическими вопросами ведомства США делали попытки больше внимания фокусировать на изучение и оценку случаев успешных действий российских властей по привлечению долгосрочных прямых иностранных инвестиций и поддержке развития частного бизнеса. Вес России в американской внешнеэкономической политике возрастал также ввиду значения, придаваемого нашей стране как одному из надежных альтернативных источников энергоносителей для нужд США.

Торговые барьеры с РФ

После успешного разрешения в 2002г. ситуации с отсутствием у России статуса страны с рыночной экономикой наиболее «долгоиграющей» проблемой в российско-американских торгово-экономических отношениях остался вопрос о выведении нашей страны из-под действия поправки Джексона-Вэника. Несмотря на неоднократные заявления в 2002-03гг. как членов администрации Дж.Буша, так и многих американских конгрессменов о необходимости скорейшего устранения действия поправки в отношении России, за 2003г. не произошло серьезных подвижек в этом направлении. Обозначившиеся противоречия между двумя странами по поводу военных действий США в Ираке и определенные разногласия по «куриной проблематике» фактически отодвинули решение вопроса с поправкой на неопределенное время. Сложившуюся ситуацию не смогли изменить и несколько личных встреч президентов России и США, в ходе которых российской стороной в очередной раз давалось понять, что сохранение поправки не способствует укреплению доверительных связей между двумя странами и продолжает дискредитировать политику США в отношении нашего государства. Администрацией Дж.Буша со своей стороны обращалось внимание на то, что несмотря на поддержку ее ускорения решения указанного вопроса, основная роль в данном процессе принадлежит конгрессу.

В 2003г. одной из наиболее значимых для России проблем в области торгово-экономических отношений с США продолжали оставаться вопросы доступа отечественных товаров на американский рынок. За год в США не было инициировано каких-либо новых специальных или антидемпинговых разбирательств в отношении поставляемой на американский рынок продукции российского происхождения. Вместе с тем в марте 2003г. Комиссия США по международной торговле (КМТ) вынесла окончательное решение в рамках начатого еще в 2002г. антидемпингового расследования по импорту российского кремния, в котором пришла к выводу о наличии материального ущерба американской промышленности от поставок данного товара. По итогам указанного расследования был издан антидемпинговый приказ, согласно которому на российские поставки кремния были введены антидемпинговые пошлины (56,11% для ЗАО «Кремний»/ОАО «Суал-Кремний-Урал» и 79,42 для Братского алюминиевого завода и всех остальных отечественных экспортеров).

Одновременно с разбирательством по кремнию в США в 2003г. осуществлялось проведение заключительной стадии антидемпингового расследования в отношении российских поставок карбамидно-аммиачной смеси. Данное расследование в конечном счете не привело к введению каких-либо ограничений на поставки этого российского товара ввиду принятого американцами решения об отсутствии ущерба вследствие его импорта.

Продолжали происходить подвижки по разблокированию проблемных вопросов в рамках одного из приоритетных для российской стороны направления двусторонних торгово-экономических отношений, связанного с торговлей металлопродукцией. Одним из позитивных результатов взаимодействия России и США в данной области явилось подписание второго Дополнения к Соглашению о торговле некоторыми видами сталепродукции из Российской Федерации («Всеобъемлющее» соглашение), значительно увеличившего квоты на поставку отечественной стальной заготовки и чугуна.

Еще одним положительным моментом в плане улучшения условий доступа в США российской стали было связано с решением Дж.Буша о досрочном прекращении действия мер по статье 201 Закона о торговле 1974г. Как известно, ограничения на импорт стали в США были введены в марте 2002г. на три года в отношении 10 видов стальной продукции, поставляемых на американский рынок из многих иностранных государств, в т.ч. и России. Однако после вынесения панелью арбитров и Апелляционным органом ВТО решений о несоответствии указанных мер нормам данной организации, а также в связи с угрозами основных торговых партнеров США применить к ним ответные ограничения, американцы были вынуждены пойти на прекращение действия указанных мер с 5 дек. 2003г. В результате данного решения Дж.Буша была устранена ситуация, когда одни и те же категории российской сталепродукции подпадали под двойные заградительные барьеры, совокупное воздействие которых выражалось в значительном снижении конкурентоспособности отечественных поставщиков на американском рынке.

В 2003г. наметился существенный прогресс в вопросе смягчения ограничений по межправительственному Соглашению об экспорте огне-

стрельного оружия и боеприпасов из России в США от 1996г. Двусторонний диалог в отношении необходимости расширения номенклатуры охваченной Соглашением продукции, разрешенной к ввозу на американский рынок, с той или иной степенью интенсивности велся в течение нескольких лет, однако, реальные подвижки в разблокировании этой длящейся проблемы обозначились в конце 2002-начале 2003гг. В мае 2003г. на состоявшихся в Вашингтоне двусторонних консультациях стороны договорились о расширении номенклатуры на 74 дополнительные позиции из 100 содержавшихся в изначально поданной Россией заявке. Договоренность вступила в силу в фев. 2004г. после обмена нотами.

В 2003г. с новой актуальностью встал вопрос о сохранении режима ГСП для российского кованого титана, поскольку указанными органами была принята к рассмотрению поданная еще в 2001г. петиция компании Timet, призывавшая лишить эту продукцию преимущества беспошлинного ввоза в США и установить в отношении нее 15% импортную пошлину. В начале июля в США было обнародовано решение президента Дж.Буша по итогам проведенного пересмотра ГСП, согласно которому принятие окончательного решения в отношении российского кованого титана было отложено на неопределенный срок. Ответственные сотрудниками АТП дали понять, что администрация США увязывает разрешение данного вопроса с подвижками в урегулировании проблемы применяемых Россией ограничений на импорт мяса курицы, говядины и свинины и отводит на это около шести месяцев. Однако, несмотря на то, что двум странам удалось прийти к компромиссу по «мясной» проблеме еще в нояб. 2003г., президентом США так до сих пор и не было вынесено окончательного решения по поводу действия режима ГСП для российского кованого титана.

Хайтэк для России

В 2003г. в США в контексте темы двусторонних торгово-экономических отношений вновь остро обсуждался вопрос о существующей в России ситуации с охраной прав интеллектуальной собственности американских компаний и физических лиц. Обнародованный в начале мая ежегодный доклад АТП в этой области давал весьма критическую оценку состоянию дел с соблюдением Россией прав американских лиц на объекты интеллектуальной собственности. Несмотря на представление в АТП тщательно подготовленных российской стороной материалов в ответ на ежегодно обновляемую петицию Международного союза по защите прав интеллектуальной собственности, достаточно подробно иллюстрировавшие произошедшие в нашей стране за последнее время положительные изменения в упомянутой области. АТП принял решение об оставлении России в т.н. списке «приоритетно наблюдаемых стран». В этот список, объединяющий, согласно трактовке АТП, государства, не предоставляющие адекватный уровень охраны прав интеллектуальной собственности, помимо России были включены еще 10 стран, в т.ч. Бразилия, ЕС, Индия, Польша, Тайвань.

Как и в предыдущие несколько лет, применительно к России основной акцент в докладе был сделан на неэффективности осуществления ею правоприменительной практики, в т.ч. в части исполнения законодательных положений в сфере авторских прав и товарных знаков. В этой связи особое внимание в очередной раз обращалось на якобы продолжающийся в России рост пиратства оптических дисков, являющегося одной из главных озабоченностей американских правообладателей. В докладе также содержались призывы к российской стороне незамедлительно закрыть заводы, незаконно производящие оптические диски; выработать всестороннюю систему регулятивных и правоприменительных мер в отношении оборота оптической медио-продукции; значительно усовершенствовать процедуры проведения уголовных расследований и специальных рейдов против лиц, вовлеченных в распространение контрафактной продукции в коммерческих целях; ужесточить меры наказания за организованную преступную деятельность в области пиратства объектов интеллектуальной собственности; осуществить необходимые преобразования законодательства об авторском праве и обеспечить более жесткое и эффективное исполнение мер в данной сфере в соответствии со стандартами, предусмотренными в Соглашении ВТО по ТРИПС и двумя договорами ВОИС от 1996г. по борьбе с «интернет-пиратством».

Оставление России в списке «приоритетно наблюдаемых стран» в течение нескольких лет подряд усиливает угрозу применения к нашей стране мер экономического характера, которые, в частности, могут заключаться в лишении российских предприятий возможности беспошлинно поставлять в США отечественные товары в соответствии с ГСП. О серьезности такого рода намерений США в данной области свидетельствует и тот факт, что в конце сент. 2003г. АТП вернулся к рассмотрению поданной еще в 2000г. петиции Международного союза по защите прав интеллектуальной собственности в рамках процедуры по определению того, удовлетворяют ли отдельные страны-бенефициарии ГСП предусмотренным американским законодательством требованиям, соблюдение которых позволяет пользоваться преимуществами этого режима. В отличие от упоминавшегося выше разбирательства, в ходе которого АТП рассматривалась петиция в отношении российского кованого титана, данный процесс касался изменения не товарного, а странового охвата ГСП. В указанной петиции, по которой АТП в свое время не было вынесено окончательного решения, Союз как раз и призывал пересмотреть статус России как страны-бенефициария ГСП и лишить ее полностью или частично возможности пользоваться данным режимом, ссылаясь на то, что в нашей стране отсутствует адекватная и эффективная система охраны прав американских владельцев интеллектуальной собственности.

В 2003г. в отношениях между Россией и США складывалась непростая ситуация в связи с поставками в нашу страну американской мясной продукции, так или иначе оказавшая влияние на многие актуальные вопросы двусторонних торгово-экономических связей. Это было вызвано двумя факторами: введением Россией ограничений на импортные поставки говядины, свинины и мяса домашней птицы, а также проблемами, связанными с сертификацией ввозимой из США курятины на соответствие требованиям российских нормативных документов.

В связи с принятым Россией в начале 2003г. решением об ограничении импорта иностранного мяса 24 американские ассоциации, занимающиеся производством и торговлей мясом, зерном и другими сельхозпродуктами, направили в фев. обращения президенту Дж.Бушу и в конгресс США с призывом принять жесткие ответные действия.

В конце сент. 2003г. во время встречи в г. Токио замминистра М.Ю.Медведкова и зам. торгового представителя США А.Джонсона были достигнуты договоренности по основным параметрам доступа на отечественный рынок американской домашней птицы, свинины и говядины. В соответствии с ними предоставляются гарантии по закреплению и расширению экспортной доли США по поставкам мяса в Россию, рассчитанной по принципу историчности поставок, а также предусматривается возможность ежегодного увеличения квоты. Американская сторона заявила, что данные договоренности и смягчение российской позиции по увеличению импортных квот на американскую мясную продукцию будут способствовать решению вышеуказанных вопросов.

Продолжалась активная работа на уровне минсельхозов двух стран и по поводу реализации договоренности о выдаче нового ветеринарного сертификата на поставляемое в Россию из США мясо птицы. Несмотря на неоднократные нарушения американской стороной установленного порядка и требований по ввозу этой продукции, в результате продолжительных двусторонних переговоров США приняли все требования, предусмотренные новым российским сертификатом, вступившим в действие еще 15 сент. 2002г.

В 2003г. каких-либо мер по реальному ослаблению контроля за экспортом высокотехнологичных товаров в Россию предпринято не было, что продолжало негативно сказываться на развитии сотрудничества в высокотехнологичной сфере. Россия по-прежнему оставалась единственной из государств Вассенарского соглашения, включенных в предпоследнюю группу стран по жесткости за экспортом суперкомпьютеров.

В 2003г. вообще отсутствовала какая-либо значимая динамика в системе экспортного контроля США. Процесс рассмотрения в конгрессе нового законодательства о регулировании экспорта застопорился, хотя некоторыми конгрессменами и предпринимались безуспешные попытки добиться внесения определенных модификаций в действующую систему экспортного контроля. В мае 2003г. палата представителей большинством голосов отвергла поправку, предусматривающую отказ от использования показателя быстродействия компьютеров в миллионах теоретических операций в секунду (МТОПС) в качестве критерия при контроле за экспортом вычислительной техники. Причем поправка была отклонена, несмотря на ее; поддержку администрацией Буша и значительной частью конгрессменов, и возобладала позиция противников поправки, считающих, что отмена основанной на МТОПС системы нанесет урон национальной безопасности США. Представители консервативной части сената в марте 2003г. направили обращение, адресованное помощнику президента К.Райс, с призывом подготовить новый проект закона о регулировании экспорта, направленный на укрепление безопасности страны. В обращении был подвергнут критике одобренный сенатом в 2001г. законопроект, который, по мнению сенаторов, предусматривал неоправданное ослабление ограничений на экспорт американских технологий и отдавал приоритет в вопросах экспортного контроля минторгу США. В нем содержался призыв ужесточить контроль за выдачей экспортных лицензий и в большей степени учитывать соображения национальной безопасности при рассмотрении соответствующих заявок.

В этих условиях администрация США, исходя из того, что новое законодательство вряд ли будет принято в скором времени, решила действовать с помощью административных мер в целях совершенствования контроля за экспортом товаров и технологий двойного назначения, о чем было объявлено в июне 2003г. Решено разработать новые правила найма транснациональными компаниями иностранной рабочей силы для выполнения работ, связанных с доступом к высоким технологиям.

Что касается американской стороны, то она продолжала указывать на необходимость создания более привлекательного инвестиционного климата в России, дальнейшего улучшения корпоративного управления, совершенствования законодательства, регулирующего инвестиционный режим, и принятия более решительных мер по защите прав американской интеллектуальной собственности. Особую критику по-прежнему вызывала действующая в России система таможенных пошлин. Сохранялась также обеспокоенность по поводу слабости российского банковского сектора, что, как считают американцы, может отразиться в будущем на экономическом росте и прибылях частных компаний, включая потенциальных иностранных инвесторов. Весьма серьезно американские бизнесмены реагировали на вышеуказанные проблемы, связанные с импортом в Россию курятины из США.

Подобная позиция американского бизнеса, наряду с другими причинами, во многом объясняет его сохраняющуюся сдержанность в отношении российского рынка, несмотря на очевидные признаки укрепления в последние годы экономики и улучшения политического климата в нашей стране. При всех подвижках в решении ряда торгово-политических вопросов и общей положительной динамики в наших отношениях, радикальных изменений в уровне торгово-экономических отношений двух стран пока не произошло. Несмотря на существенный прогресс в нормализации и развитии двусторонней торговли и инвестиций, количественный и качественный уровень торгово-экономического сотрудничества все еще далеко не соответствовал потенциалам России и США.

Одной из наиболее актуальных тем российско-американского сотрудничества в торгово-экономической области в 2003г. продолжали оставаться переговоры двух стран по вопросам присоединения России к ВТО. Американцами было продемонстрировано намерение продолжать взаимодействовать с нами по данному вопросу в интенсивном режиме, что говорит о важности для них членства России в ВТО. Вместе с тем притормозился темп снятия разногласий по оставшимся неурегулированными условиям присоединения России к этой организации. Данная ситуация являлась вполне понятной в случаях, когда речь шла о согласовании наиболее чувствительных для сторон параметров наших обязательств в рамках дей-

ствующих договоренностей ВТО. Однако развитию переговорного процесса существенно препятствовали и требования американцев, которые выходят за пределы стандартного пакета обязательств присоединяющейся страны, а иногда и вовсе не охватываются существующими правилами ВТО. Имеются в виду вопросы ценообразования на энергоресурсы и участия России в факультативном Соглашении о торговле гражданской авиатехникой.

Очередной раунд двусторонних переговоров по тематике присоединения России к ВТО состоялся в Вашингтоне 22-27 нояб. 2003г. Раунд дал позитивные результаты, но по его итогам американская сторона не пошла на подписание меморандума о завершении указанных переговоров в 2004г., призвав российских переговорщиков к ускорению проработки вопросов, связанных с согласованием условий членства России в данной организации.

Характер и основное содержание торгово-экономических связей России и США в ближайшее время будут определяться значительным числом самых различных факторов. Главной доминантой американской политики в отношении нашей страны в 2004г. будет оставаться «потенциальное влияние России на важные американские интересы», которая будет во многом обуславливать дальнейшее развитие двусторонних отношений. В администрации США, нуждающейся в содействии со стороны России в разрешении проблемы «ядерной угрозы» со стороны Северной Кореи и Ирана, урегулировании иракской проблемы, борьбе с международным терроризмом и противодействии распространению ОМП, усиливаются настроения в пользу углубления российско-американского сотрудничества и в экономической сфере. Звучат мнения о необходимости структуризации российско-американских отношений таким образом, чтобы Россия получала достаточные выгоды от двустороннего сотрудничества, которые «перевешивали бы потери от необходимых и неизбежных акций США, не совпадающих с российским преференциями». Такой подход позволил бы США «продвигать свои национальные интересы, а не дружеские отношения» с Россией, не жертвуя долговременными преимуществами конструктивных отношений с ней.

Все это позволяет говорить о сохранении хороших перспектив для конструктивного делового сотрудничества наших стран, прежде всего, в сфере энергетики. Судя по поступающим в последнее время сигналам из Белого дома, не исключается также возможность налаживания взаимодействия сторон на иракском направлении как в рамках федеральной программы США по реконструкции Ирака, так и между частными компаниями России и США.

Обзор прессы

Газ из России

Три недели тому назад глава ФРС А.Гринспэн, выступая перед Комитетом по энергетике и торговле палаты представителей конгресса США, привлек наше внимание к тому факту, что Америка сильно зависима от природного газа. На нем работают наши теплоэлектростанции, вырабатывающие энергию, и остальная промышленность, им отапливаются наши дома, что ставит под угрозу практически каждый сектор нашей экономики в случае, если в предстоящие месяцы, а возможно и годы, поставки газа будут сокращены, а цены на него возрастут. Хотя мало что можно сделать, чтобы изменить положение дел в ближайшие год-два, тем не менее, обеспечение соответствующих поставок газа по разумным ценам – это серьезный вопрос для всех нас.

Хорошей новостью является то, что газ находится в изобилии в стабильных регионах мира. Однако, чтобы доставить его на американский рынок потребуется изобретательность, инициативность и сотрудничество между США и иностранными поставщиками, включая Россию с ее крупнейшими в мире запасами газа.

США ежедневно потребляют 60 млрд.куб. футов газа (1 куб. фут = 0,02832 куб.м). 20% этого количества импортируется, практически полностью из Канады (95%). Объемы добычи газа в США, как и в Канаде, снижаются. Россия обладает запасами в 1 квадриллион куб.футов, достаточными для удовлетворения потребностей США, как, впрочем, и всего мира в целом, в течение нескольких десятков лет.

Можно было бы предположить, что если это правда, то решение заключается в том, чтобы осуществлять морские поставки сжиженного российского газа в Мексиканский залив и на восточное побережье США к четырем терминалам сжиженного природного газа (СПГ). Аналитики выражают уверенность в том, что СПГ из России возможно поставлять на эти терминалы по цене от 4 до 5 долл. за 1 тыс.куб. футов, что гораздо ниже текущих цен на газ. Эти цифры также дают основание предполагать, что действительно Россия находится в выгодном положении. По мере того, как будут сокращаться запасы газа в Северном море, у России будет возможность удвоить, по меньшей мере, свой экспорт в Западную Европу, что потенциально является нежданной большой удачей для российской экономики на годы вперед.

В данных обстоятельствах многих американцев удивило бы то, что добыча газа в России фактически снижается. Главенствующая компания «Газпром», контролируемая государством, не может позволить себе добывать значительные объемы газа и поставлять их на рынок. Такая аномалия является следствием огромных субсидий, заложенных в цену, по которой газ реализуется российским потребителям внутри страны – «Газпром» вынужден поставлять газ на внутренний рынок по ценам ниже его себестоимости, поэтому у него нет возможности накапливать капитал, необходимый для разработки новых месторождений.

Российский президент В.Путин прекрасно осведомлен о насущной необходимости либерализации российского энергосектора; наиболее вероятно, это произойдет в следующем году после выборов. Однако нам не обязательно дожидаться этого прорыва. Уже сегодня частные российские компании располагают возможностью продавать газ, при условии, что у нас есть желание затратить время и усилия на налаживание соответствующих торговых контактов и создание инфраструктуры, необходимых для его поставок на наш рынок.

Этот газ добывают на полуострове Ямал, кусочке суши, покрытом тундрой, на арктическом побережье России, который расположен даже ближе к Новой Англии, чем Персидский залив или большинство других возможных источников СПГ.

Только разведанные запасы газа полуострова Ямал составляют 100 трлн.куб. футов, что вполне достаточно для обеспечения потребностей США в СПГ на период 400 лет.

Система транспортировки, необходимая для поставки газа в США, является еще одной сложной задачей с точки зрения эксплуатации. Во-первых, на полуострове надо построить завод по сжижению газа. Затем в течение полугода, когда северные подступы к полуострову скованы льдом, надо будет направлять российские атомные ледоколы для обеспечения погрузки и проводки танкеров с СПГ в США. Все это практически выполнимо и уже делалось, а сам проект торговли СПГ между Россией и США можно было бы начать реализовывать в считанные недели после того, как он получит одобрение обоих правительств.

Такое одобрение открыло бы путь финансированию со стороны агентств, предоставляющих экспортные кредиты, и усилило бы доверие коммерческих организаций к проекту и их готовность предоставить средства. Президенты Буш и Путин могли бы предоставить такой стимул на предстоящем в сент. американо-российском энергетическом саммите в Санкт-Петербурге.

Россия располагает огромными запасами газа заполняющими ее значительные угольные месторождения. В угледобывающих районах Западной Сибири запасы метана (газа) составляют 400 трлн.куб. футов, в 4 раза больше, чем на полуострове Ямал. При ожидаемых объемах его добычи, этот район может с легкостью обеспечить «Газпрому» или частным разработчикам возможность удовлетворять потребности Европы и Китая на неопределенно длительный период в будущем. Для стимулирования торговли энергоносителями России необходимы только инвестиционный капитал и одобрение со стороны правительства. Инвестиции могут предоставить американские энергетические компании. Все остальное сделают рыночные силы.

Кое-кто, возможно, скажет, что мы не можем позволить себе стать чрезмерно зависимыми от иностранных источников газа, равно как и нефти. Однако, разве не в интересах Америки видеть Россию процветающей, а демократию и свободное предпринимательство развивающимися, тем самым, устраняя опасность возобновления враждебности времен «холодной войны»? Сделать первоочередной задачей разработку газовых месторождений Ямала для осуществления его поставок в США – это все, что нужно для начала. Такого рода официальное правительственное одобрение могло бы в значительной степени рассеять тревоги г-на Гринспэна. (Автор статьи, г-н Макфарлейн, был помощником по национальной безопасности в Администрации президента Рейгана. Является председателем компании Energy & Communications Solutions LLC, расположенной в Вашингтоне и занимающейся проектами в области развития энергетики).Wall Street Journal, 09.07.2003г.

Долг Ирака России

Россия дала понять, что готова присоединиться к международным усилиям и списать или реструктурировать часть иракского долга, оказав значительную поддержку планам США по финансированию реконструкции послевоенного Ирака. «Мы знаем, что это важный вопрос и будем выполнять свою часть наряду с другими странами», – заявил в воскресенье министр иностранных дел России Игорь Иванов в своем интервью во время заседания Международного экономического форума, на котором политические и финансовые лидеры стран обсуждали возможности способствовать стабильности на Ближнем Востоке,

Поддержка России, которая ранее отказывалась от пересмотра иракского долга, имеет решающее значение для попыток его сокращения. Усилия США по восстановлению Ирака, которые в являются центральными для ближневосточной политики США, находятся под угрозой быть парализованными тем, что выплаты долга съедят большую часть доходов от продаж нефти, которые администрация Буша планирует пустить на частичное покрытие стоимости реконструкции.

По мнению американских официальных представителей, решение России играет чрезвычайно важную роль, потому что подает пример остальным странам и помогает облегчить Ираку выплату долга. Россия – это крупнейший кредитор Ирака, который должен ей, 8 млрд.долл. Россия является «частью группы, которой придется заниматься разработкой справедливого и сбалансированного подхода к решению проблемы», – сказал Алан П.Ларсон, старший заместитель госсекретаря по вопросам экономики, подразумевая членство России в Парижском клубе стран-кредиторов. «Я надеюсь, что Россия займет конструктивную позицию по этому вопросу» – добавил А.Ларсон. «Мы будем сотрудничать с Парижским клубом и международным сообществом по вопросу сокращения иракского долга», – заявил г-н Иванов. «Не в одиночку, не на двусторонней основе, но, конечно, мы примем участие».

Заявление Иванова было сделано весьма своевременно, поскольку во вторник в Нью-Йорке состоится первая встреча потенциальных стран-доноров, на которой соберутся как американские, так и международные представители финансовых кругов, впоследствии к этим странам обратятся с просьбой оказать помощь в финансировании восстановления Ирака. Джон Тейлор, заместитель министра финансов США по международным делам, подчеркнул, что потребуются миллиарды долларов, чтобы осуществить план по облегчению долгового бремени этой страны.

Вопрос восстановления Ирака, наряду с мирным урегулированием отношений между Израилем и Палестиной, поддерживаемым США, являлся доминирующим на Международном экономическом форуме, в работе которого принимали участие госсекретарь США Колин Пауэл, генеральный секретарь ООН Кофи Аннан, 11 глав правительств и глава принимающей страны, король Иордании Абдулла II.

В своих интервью, данных в ходе экономического форума, официальные лица из администрации Буша представили проект плана из трех разделов по реструктуризации иракского долга, который предполагает уточнение его размеров, отсрочку выплат до 2004г. и встречу с 20-30 ведущими странами-кредиторами Ирака для выработки «гибкой» схемы, включающей в себя списание части долга и его реструктуризацию.

Никто не знает, сколько на самом деле задолжал Ирак. В его долговые обязательства другим странам включены традиционные займы, репарации в возмещение ущерба от войны 1991г. Кувейту и другим

государствам Персидского залива, а также репарации времен ирано-иракской войны 1980гг. «Сумма общего долга большая и неопределенная», – заявил г-н Тэйлор из министерства финансов, добавив, что оценки колеблются от 60 до 130 млрд.долл.

Как говорится в янв. докладе Центра стратегических и международных исследований, мозгового центра официального Вашингтона, иракский долг составляет 128 млрд.долл., из них 47 млрд. – проценты по долгу. Вслед за государствами региона Персидского залива, Россия является крупнейшим кредитором Ирака, которой причитается 12 млрд.долл. По словам Пола Бремера I, главы американской администрации в Ираке, иракский долг России составляет 8 млрд.долл., Франции и Германии – около 3 млрд.долл. каждой, Италии и Австрии – по 2 млрд.долл.

По мнению г-на Бремера, неопределенность в вопросе производства нефти в Ираке еще более осложняет ситуацию. В качестве иллюстрации финансового положения Ирака г-н Бремер отмечает, что если бы в будущем году Ираку пришлось выплачивать долг в полном объеме вместе с процентами, то выплаты «съели» бы до 80% прибыли от продаж нефти. «Проблема в том, что в настоящий момент у нас есть только один источник дохода – нефть, но даже в нем есть три неизвестные величины: ее цена, темпы производства и степень вероятности дальнейших нападений на нефтепроводы, наряду с другими актами саботажа в отрасли».

Предположительно Ирак начнет экспорт нефти в следующем месяце, однако министр нефтяной промышленности временного правительства Ирака Тамир аль-Гадбан, сказал, что промышленность сможет выйти на полную производственную мощность только в 2004г. До конца года, по его оценкам, Ирак сможет производить лишь около 2 млн. баррелей нефти в день. Г-н Бремер заявил, что объем производства составляет 800 тыс. баррелей в день, которых едва хватает для удовлетворения внутренних потребностей Ирака.

По словам американского конгрессмена г-на Хагена, участвовавшего в работе Форума совместно с двумя своими коллегами из сената и семью членами палаты представителей, у Ирака не может быть «будущего» до тех пор, пока не решен вопрос с долгом. Wall Street Journal, 23.06.2003г.

Турция

Связи с СНГ

После прихода в начале 2003г. к власти исламистской Партии справедливости и развития (ПСР) всестороннее развитие отношений со странами СНГ продолжает оставаться одним из главных приоритетов во внешней политике Турции, что обусловлено географическим положением страны, а также религиозной, этнической, культурной близостью с рядом государств Содружества. Используя указанные факторы, Турция стремится как закрепиться на рынках этих стран, так и занять ведущее место в транспортировке каспийских энергоносителей на мировые рынки.

На политике Турции в отношении стран Содружества сказывается также и желание Анкары играть ведущую роль в деятельности различных международных структур, членами которых являются Турция и страны СНГ, включая ЧЭС, ОЭС, ОИК.

В качестве факторов, и сдерживающих развитие торгово-экономического сотрудничества Турции со странами СНГ, можно отметить: низкая конкурентоспособность экспортных товаров большинства из этих стран; жесткий госконтроль над импортом в тюркских государствах, обусловленный проблемами финансирования; валютные ограничения на переводы за границу; недостаточный уровень развития банковских услуг и необходимость осуществлять значительную часть платежей наличными; транспортные проблемы и ограничительные меры на территории транзитных стран (Иран, Грузия); отсутствие независимых судебных механизмов для разрешения торговых споров.

Азербайджан. Является одним из важных экономических партнеров Турции как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе. Между двумя странами осуществляются весьма интенсивные контакты на всех уровнях. В янв. 2003г. состоялся визит в то время еще лидера ПСР Р.Эрдогана в эту страну, основной целью которого, по мнению турецких экспертов, было, прежде всего, ознакомление со странами региона (помимо Азербайджана Р.Эрдоган посетил Туркменистан и Казахстан) и установление личных контактов с лидерами этих государств.

Главными темами переговоров с президентом Азербайджана Г.Алиевым стали обсуждение перспектив реализации проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД) и Карабахская проблема. В ходе переговоров Р.Эрдоган также высказался за необходимость реализации проекта газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум (БТЭ) и призвал к скорейшему завершению строительства нефтепровода БТД (раньше предусмотренных программой сроков – 2005г.), что вызвало достаточно скептическое отношение специалистов. В ходе переговоров с председателем парламента Азербайджана М.Алескеровым и премьер-министром А.Расизаде было уделено внимание поиску решений существующих между двумя странами проблем в банковской и таможенной сфере. Представители двух стран активно взаимодействуют и в рамках международных организаций и региональных форумов.

Основные статьи экспорта Турции: продовольственные товары, медицинские препараты и оборудование, продукты бытовой химии, электрооборудование, машины и оборудование для текстильной и пищевой промышленности, строительные и отделочные материалы, автомобили и запчасти, мебель, бытовая техника.

Основные статьи импорта Турции: дизельное топливо, бензин, сырая нефть, хлопок, кожа, полиэтилен, алкогольные напитки, алюминий.

Учитывая геостратегическое положение Азербайджана, Турция уделяет большое внимание своему участию в разработке нефтяных и газовых месторождений этой страны в Каспийском регионе. Доли турецкой государственной нефтяной корпорации ТПАО в четырех из двадцати работающих в Азербайджане международных консорциумов в настоящее время составляют соответственно: месторождение Азери-Чираг-Гюнешли (Мега-проект) – 6,75%, газовое месторождение Шах-Дениз – 9%; Курдаши – 5%, Араз-Алов-Шарк – 10%.

Общий объем турецких инвестиций в азербайджанскую экономику составляет около 1,5 млрд.долл., а объем контрактов на подрядно-стро-

ительные работы – 660 млн.долл. Важнейшим совместным проектом сотрудничества является нефтепровод «Баку-Тбилиси-Джейхан». Официальная церемония начала реализации этого проекта состоялась в Баку в сент. 2002г.

Армения. Между Турцией и Арменией отсутствуют дипломатические отношения. Из официальных контактов можно отметить совместное участие Турции и Армении в ЧЭС. Определенные контакты осуществляются по линии неправительственных организаций.

Принципиальные противоречия двух государств, в частности, по Карабахской проблеме, а также усилившаяся в последние годы дискуссия о геноциде 1915г. со стороны Турции в отношении армян не способствуют развитию двусторонних экономических связей. Официальная статистика этих отношений в Турции не ведется. Основная торговля между Арменией и Турцией ведется в основном через территорию Ирана и Грузии. По неофициальным оценкам, товарооборот составляет 50 млн.долл. в год.

Белорусския. Уровень развития турецко-белорусских экономических отношений в целом недостаточно высок, несмотря на созданную к настоящему времени достаточно солидную договорно-правовую базу.

В Белоруссии работает 30 турецких фирм. 5 подрядных фирм осуществляет реализацию 5 строительных проектов, общей стоимостью 80 млн.долл. Основными объектами двустороннего сотрудничества являются телекоммуникации, реконструкция автодорог, строительство отелей, электростанций.

В числе причин, затрудняющих деятельность турецких деловых кругов в Белоруссии, отмечаются несовершенство в этой стране банковской и таможенной системы, сложности с конвертацией валюты, осуществлением аккредитивных операций.

Товарооборот между странами незначителен. Основные статьи экспорта Турции: табак, упаковочные материалы, нейлон, полиамид, полиэстер, бумага, картон. Основные статьи импорта Турции: искусственные волокна и пряжа, швейные нити, мотоциклы, калийные удобрения.

Грузия. Развитие всесторонних отношений с Грузией продолжает оставаться одним из важных направлений турецкой внешней политики в кавказском регионе. В Анкаре исходят из понимания того ключевого положения, которое Грузия занимает с точки зрения доставки каспийских энергоносителей на мировые рынки. Турция неизменно оказывает поддержку Грузии, выступая за сохранение территориальной целостности грузинского государства. Признавая конфликты в Абхазии и Южной Осетии внутренним делом Грузии, Турция подчеркивает необходимость их разрешения мирным путем.

Основные статьи экспорта Турции: продовольственные товары (алкогольные и безалкогольные напитки, уксус, животные и растительные масла, мучные изделия, какао). Основные статьи импорта Турции: продукция сталелитейной промышленности, удобрения, медь, продукция сельского хозяйства.

«Эксимбанк» Турции предоставил Грузии кредит в 50 млн.долл., из которых 45 млн. уже реализовано. Основными областями сотрудничества является реализация различных проектов, в т.ч. строительство хлебопекарен, сооружения цементных заводов.

В качестве причин, мешающих развитию контактов и активизации экономического сотрудничества двух стран, отмечается несовершенство банковской системы Грузии, что вызывает проблемы в платежах, а также существенные задержки в переводе денежных средств. Другим негативным фактором продолжает оставаться несовершенство деятельности существующих пограничных пунктов Карс, Сарпи, что затрудняет осуществление приграничной торговли.

Несмотря на отмеченные трудности, стратегическое значение Грузии для Турции со временем будет возрастать. Турция заинтересована в реализации транспортного проекта ТРАСЕКА: транспортных коридоров «Восток-Запад» и «Север-Юг», а также транспортного проекта «Шелковый путь». Крупнейшим совместным проектом сотрудничества является нефтепровод «Баку-Тбилиси-Джейхан». В начале 2003г. в порт Пота поступила первая партия труб для него, а в мае в Грузии вблизи г.Тетри-Цкаро была проведена официальная церемония открытия строительства грузинской части нефтепровода, в которой участвовали президент Грузии Э.Шеварднадзе и послы США, Азербайджана и Турции.

Казахстан. По объему внешнеторгового оборота Турции со странами СНГ Казахстан входит в первую тройку государств после России и Украины.

Между Турцией и Казахстаном осуществляются интенсивные контакты на различных уровнях. В янв. 2003г. Р.Эрдоган (тогда еще лидер ПСР) в рамках своего турне по среднеазиатским республикам посетил Казахстан и уделил основное внимание упрочнению турецко-казахских торгово-экономических связей. По мнению турецкого лидера, общий объем турецких инвестиций в республику составил 2 млрд.долл., что позволяет рассчитывать на усиление экономического сотрудничества и в дальнейшем. Одной из важных тем стало обсуждение перспектив турецко-казахского взаимодействия в энергетической сфере, в частности возможности транспортировки части казахской нефти по стратегически важному для Анкары нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД).

В этом ключе следует оценивать и официальный визит в Турцию в мае 2003г. президента Казахстана Н.Назарбаева. По результатам встреч с президентом Турции А.Сезером было подписано Совместное заявление, а также долгосрочное соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве, соглашение о сотрудничестве между Советом по организации и контролю над банковской деятельностью Турции и ЦБ Казахстана, таможенному сотрудничеству и ряд других. Особое внимание было также уделено проработке возможности транспортировки в будущем части казахской нефти по нефтепроводу БТД.

Представители двух стран активно взаимодействуют в рамках международных и региональных форумов.

Основные статьи экспорта Турции: продтовары, лекарственные препараты, оборудование для с/х промышленности, стройматериалы, текстильная продукция. Основные статьи импорта Турции: медь, железо, минтопливо, некоторая сельхозпродукция: зерно, масло, фрукты.

В Казахстане создано 300 крупных турецких и турецко-казахских совместных предприятий. Ос-

новными сферами их деятельности являются топливная, пищевая, медицинская, горнорудная промышленность, телекоммуникации.

Большое внимание Турция уделяет участию в освоении казахских нефтяных месторождений. Вместе с тем, взаимодействие турецкой государственной нефтяной корпорации ТПАО с казахской стороной пока оценивается как недостаточно успешное – полученная в порядке компенсации казахская нефть по своим характеристикам не подходит для переработки на НПЗ Турции. В этой связи Турция по-прежнему рассчитывает на возможность транзита казахской нефти на мировые рынки.

Крупнейшим совместным проектом сотрудничества является международный аэропорт в Астане, сооружаемый «под ключ» компанией «Аларко» на 120 млн.долл.

Киргизия. Объем турецко-киргизских экономических связей незначителен. Поддерживаются активные контакты на различных, в т.ч. и высшем уровнях. Премьер-министр Турции Р.Эрдоган в 2003г. дважды посетил Киргизию.

В ходе его первой встречи (II кв.) с премьер-министром Киргизии Н.Танаевым были подписаны протоколы о развитии торговли и экономических связей, а также о развитии сотрудничества в области строительства. Стороны отметили, что нынешние объемы товарооборота между государствами явно недостаточны и высказались за необходимость поиска путей и направлений его увеличения.

В окт. 2003г. состоялся второй визит турецкого лидера в эту страну, в ходе которого Р.Эрдоган провел встречи как с киргизским премьер-министром И.Танаевым, так и с президентом страны А.Акаевым. На переговорах Р.Эрдоганом была высказана обеспокоенность по поводу недостаточно высокого, с его точки зрения, товарооборота между двумя странами. В ходе переговоров турецкий премьер заявил, что после устранения имеющихся в Киргизии бюрократических препятствий (несовершенство торговых и финансовых законодательств, а также коррумпированность, свойственная большинству центрально-азиатских республик СНГ), инвестиционная активность турецких деловых кругов в Киргизии может быть значительно усилена.

В ходе переговоров киргизский премьер в свою очередь высказался за усиление военно-технического сотрудничества двух государств, что, по его мнению, будет способствовать укреплению безопасности в регионе и призвал Турцию к объединению совместных усилий в борьбе с международным терроризмом и наркоторговлей. Практическим результатом данного заявления можно считать состоявшийся в нояб. 2003г. визит в Киргизию военной делегации Турции и ее контакты с представителями министерства национальной обороны Киргизии, а также с генеральным секретарем СНБ. В ходе переговоров была достигнута договоренность о том, что Турция поставит в Кыргызстан оборудование и оснащение для ВС Киргизии на 870 тыс.долл.

Товарооборот между Турцией и Киргизией продолжает оставаться небольшим. Основные статьи экспорта Турции: ковры машинной вязки, кондитерские изделия, пищевые изделия, текстиль, готовая одежда, машинно-техническая продукция,радиооборудование. Основные статьи импорта Турции: шкуры и меха животных, хлопок и другое сырье для ткацкой промышленности, овощи, живой скот и продукция животноводства.

Недостаточно высокий уровень торгово-экономических связей с Киргизией в Турции, прежде всего, связывают с несовершенностью торгового и банковского законодательства Киргизии, неудовлетворительной работой таможенных органов этой страны (завышенные, по мнению турок, таможенные пошлины ограничивают экспортные возможности турецких бизнесменов).

«Эксимбанк» Турции предоставил Киргизии кредит на 75 млн.долл. (37,5 – на закупку товаров из Турции, 37,5 – на реализацию строительных проектов). Основной областью экономического сотрудничества Турции с Киргизией продолжает оставаться строительно-подрядная деятельность (4 проекта общей стоимостью 200 млн.долл.).

Молдавия. Уровень развития турецко-молдавских экономических связей незначителен.

В основном интерес Турции к Молдавии определяется политическими факторами, в т.ч. наличием в этой стране тюркоязычного населения – гагаузов, а также участием Молдавии в ЧЭС и группе государств СНГ ГУУАМ. В этом контексте можно оценить визит в Турции, в мае 2003г. председателя Гагаузской автономии в составе Молдавии Г.Табуншича. В составе делегации Гагаузии были также депутат парламента Молдавии А.Мандажи и председатель общества деловых людей Гагаузии К.Сибов. О важности, с которой в Турции подходят к установлению отношений с тюркоязычными регионами стран Содружества, свидетельствует тот факт, что гагаузская делегация была принята президентом страны А.Сезером, премьер-министром Р.Эрдоганом, замспикера парламента И.Атешем, министром сельского хозяйства и поселений С.Гючлю, министром промышленности и торговли Д.Джошкуном, заместителем председателя турецкого Агентства по сотрудничеству и развитию (ТИКА) Ф.Уйсалом. В ходе переговоров в Анкаре были обсуждены вопросы возможного усиления турецкого экономического присутствия в Молдавии. Преимущественное внимание уделялось тем проектам, которые турки могли бы реализовать в Гагаузии.

В начале июня 2003г. состоялся визит в Турцию премьер-министра Молдавии В.Тарлева. Основной целью данного визита, по мнению турецких экспертов, было, прежде всего, знакомство с новым турецким руководством, проработка возможностей усиления инвестиционного присутствия турецких бизнесменов в Молдавии. В ходе визита было отмечено, что объем товарооборота между двумя странами (40-50 млн.долл. в год) на сегодняшний день явно недостаточен, а также намечены возможные пути и направления его увеличения.

Основные статьи экспорта Турции: изделия химической промышленности, моющие средства, пластмассы, трикотаж, одежда. Основные статьи импорта Турции: шкуры животных, шерсть, семечки, изделия металлургической промышленности, фруктовые концентраты.

Турция по линии «Эксимбанка» предоставила Молдавии кредит на 35 млн.долл., из которых 33 млн. – на создание системы водоснабжения в южных районах республики, где в основном проживают гагаузы. Общий объем турецких капиталовложений в молдавскую экономику оценивается в 30 млн.долл.

Таджикистан. Уровень турецко-таджикских экономических связей в силу сохраняющейся в Таджикистане сложной внутриполитической обстановки, а также относительной удаленности от Турции является невысоким. Турецко-таджикские контакты в основном осуществляются в рамках международных и региональных форумов – ООН, ОБСЕ, ОИК. В окт. 2003г. в рамках визита по среднеазиатским республикам Р.Эрдоган посетил и Таджикистан. В ходе визита он провел встречи с премьер-министром этой страны А.Акиловым и президентом Э.Рахмоновым. В ходе переговоров Р.Эрдоган отметил, что нынешний уровень товарооборота между двумя странами недостаточно высок, и призвал к увеличению этих показателей в 2004г. до 250 млн. В ходе визита турецкий премьер принял участие в очередном заседании турецко-таджикского делового совета, в ходе которого сопровождающие турецкого премьера представители деловых кругов Турции (200-300 чел.) обсуждали с таджикскими партнерами вопросы привлечения турецких инвестиций в энергетический сектор республики.

Товарооборот между странами незначителен. Основные статьи экспорта Турции: текстиль и готовая одежда, мыло и порошки, продукты питания (сахар, масло), продукция химпрома, некоторые машины и оборудование. Основные статьи импорта Турции: органические удобрения, изделия из кожи, шкуры животных, некоторые виды металлопродукции.

«Эксимбанк» Турции предоставил Таджикистану кредит в 50 млн.долл., из которых 30 млн. реализовано. Имеется определенный опыт подрядного сотрудничества. Турецкая фирма Seyas участвует в проекте реконструкции железной дороги на участке Куляб-Калаякум.

Туркмения. Развитие отношений с Туркм.ений также является одним из приоритетов турецкой внешней политики в среднеазиатском регионе. Турция была первой страной, признавшей независимость Туркмении. Руководство Туркмении старается продемонстрировать приверженность идеалам «тюркского» братства.

Между странами осуществляются контакты на различных уровнях. В янв. 2003г. состоялся визит тогда еще лидера ПСР Р.Эрдогана в Туркменистан, в ходе которого было заявлено о значительной роли Турции в сооружении в республике школ и других учебных заведений, а также высокой инвестиционной активности турецких бизнесменов в Туркмении (общий обмен капиталовложений оценивается в 5 млрд.долл.). В итоговом заявлении выражено стремление сторон активизировать экономическое сотрудничество в строительной, энергетической и текстильных областях.

В числе других важных событий следует отметить визит госминистра Турции К.Тюзмена. В ходе встречи с президентом Туркм.ении С. Ниязовым помимо вопросов двустороннего торгово-экономического сотрудничества были обсуждены возможные пути транспортировки туркм.енского газа на западные рынки, в частности, через Иран, Азербайджан, Турцию и далее в Грецию.

Основные статьи экспорта Турции: станки и оборудование, продукты питания, товары народного потребления, транспортные средства и запчасти к ним. Основные статьи импорта Турции: хлопок, текстильная продукция, нефтепродукты, шкуры животных, черные металлы.

К числу причин, мешающих развитию торговых связей с Туркменией, в Турции относят проблемы с транспортными перевозками (отсутствие прямого сообщения, сложности, встречающиеся при доставке товаров через территорию Ирана). Негативную роль играет несовершенство банковской системы и таможенного законодательства Туркмении.

Между странами развивается экономическое сотрудничество, объем которого оценивается в 4,5 млрд.долл. «Эксимбанк» Турции предоставил Туркмении кредит на 90 млн.долл., из которых 75 млн. – на закупку товаров из Турции, 15 млн. – на финансирование проектов развития. В стране действует 60 турецких строительных фирм, которые реализуют 200 проектов, в т.ч. строительство отелей, заводов по переработке сельхозпродукции, нефтеперерабатывающих заводов.

С учетом геостратегического положения Туркменистана, Турция уделяет большое внимание участию в разработке газовых месторождений в этой стране. Важную роль играет также реализация проектов транспортировки туркменских энергоресурсов через территорию Турции на мировые рынки. Нерешенность статуса Каспийского моря, увеличение объемов российско-туркменского взаимодействия в газовой области значительно снизили турецкие амбиции в плане реализации т.н. «Транскаспийского» проекта транспортировки туркменского природного газа в Турцию, судьба которого в настоящее время является достаточно неопределенной.

Узбекистан. Турция поддерживает с Узбекистаном активные контакты на различных уровнях. В дек. 2003г. состоялся визит в эту страну премьер-министра Турции Р.Эрдогана. Турецкого премьера сопровождала многочисленная (200-300 чел.) делегация деловых людей и журналистов. В ходе визита Р.Эрдоган встретился с президентом страны И.Каримовым и спикером парламента Э.Халиловым. Особое внимание в ходе переговоров было уделено вопросам региональной безопасности и укреплению взаимодействия в борьбе с международным терроризмом. Р.Эрдоган в очередной раз отметил, что показатели товарооборота двух стран являются недостаточными, и призвал к его увеличению до 1 млрд.долл. в 2004г.

Основные статьи экспорта Турции: продукция пищевой промышленности, ткацкие изделия, продукция химпрома, некоторые машины и оборудование. Основные статьи импорта Турции: хлопок, железо, медь, алюминиевые изделия, удобрения.

Активно развивается инвестиционное сотрудничество. «Эксимбанк» Турции предоставил Узбекистану кредит в 375 млн.долл. (125 млн. – на закупку турецких товаров, 250 млн. – на реализацию проектов). Кредит на закупку товаров полностью использован, а из кредита, выделенного на реализацию проектов, – 170 млн.долл.

Узбекистан имеет важное геостратегическое значение для Турции, которая возлагает большие надежды на реализацию транспортного проекта «Шелковый путь» и рассчитывает на ускоренный рост торговли с государствами Центральной Азии, выход в Китай и получение доходов от транзита грузов через свою территорию.

Украина. Турция придает большое значение развитию различных контактов с Украиной, в т.ч. во

внешнеэкономической области. В определенной мере это связано со стратегическим положением Украины на Черном море, наличием на ее территории тюркского населения (крымские татары), собственной активной политикой Киева на постсоветском пространстве, в частности, попытками усилить свое влияние в СНГ в обход России благодаря участию в деятельности ЧЭС и группы ГУУАМ.

В 2003г. турецко-украинское сотрудничество получило определенное развитие. В известной мере это связывается с визитом в Турцию в дек. 2003г. премьер-министра Украины В. Януковича и его переговоры с премьер-министром Турции. Особое внимание в ходе переговоров уделялось укреплению экономических связей между двумя странами и отмечалось, что ежегодный товарооборот между двумя странами составляет 1,5 млрд.долл. и в ближайшие годы эта цифра может быть увеличена, по меньшей мере, в два раза. В ходе переговоров также обсуждались вопросы возможного взаимодействия двух стран в реализации проектов по восстановлению Ирака.

В начале дек. 2003г. было объявлено о подписании соглашения между мэрией г. Киева и турецкой фирмой Enerji Yapi о строительстве 3 мостов через Днепр. Стоимость проекта оценивается в 350 млн.долл., кредит на строительство выделяется консорциумом, состоящим из японских, американских и европейских финансовых институтов. Реализация проекта должна быть завершена в ближайшие 3г.

Регулярно поводятся заседания Межправкомиссии, динамично развиваются двусторонние экономические связи. Более 50 турецких фирм работают на территории Украины и 26 фирм с украинским капиталом в Турции. На Украине с участием турецких фирм сооружено более 20 объектов.

Товарооборот двух стран превышает 1 млрд.долл. Основные статьи экспорта Турции: продукция сельского хозяйства (фрукты, зерновые культуры), продукты питания, трикотажные изделия и текстиль, химпродукция, моющие средства, косметические товары, стройматериалы, некоторые машины и оборудование. Основные статьи импорта Турции: продукция из чугуна и стали, товары химической промышленности, живой скот, шкуры, топливо, продукты сельского хозяйства (семена подсолнечника, пшеница, кукуруза).

Товарооборот с РФ

В 2003г. товарооборот между Россией и Турцией достиг 6,4 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2002г. на 27,5%. Экспорт РФ составил 5,1 млрд.долл. (рост 32,4%), импорт – 1,3 млрд. (рост 11,3%). Положительное для России сальдо в официальной торговле составило 3,8 млрд.долл. Доля РФ в турецком импорте составила 8,1%, в экспорте – 2,7%.

В 2003г. продолжала активно развиваться т.н. «челночная торговля», объем которой составил 3-3,5 млрд.долл., причем практически весь он пришелся на турецкий экспорт в РФ. Было заметно сокращено отрицательное для РФ сальдо расчетов между двумя странами по текущим операциям: с 2.000 млн.долл. до 800 млн., которое сложилось вследствие отрицательного для России сальдо от туризма (800 млн.долл.), транспортной составляющей торговли (200 млн.) и переводов турецких рабочих, занятых в РФ (100 млн.долл.).

Основной составляющей росэкспорта, как и в пред.гг., явились топливно-энергетические товары (67,5%), металлоизделия (16,3%), руды и минералы (5,3%), химтовары (4,1), древесина и целлюлозно-бумажная продукция (3%), сельхозтовары (2,3%).

Главной статьей российского экспорта являлся природный газ – 1,7 млрд.долл. Общий объем поставок составил 12 млрд.куб.м., в т.ч. по западном газопроводу – 10,8 и по Трансчерноморскому – 1,2 млрд.куб.м. Последний устойчиво работал лишь с 1 авг. 2003г. а продолжавшиеся почти весь год переговоры между Газпромом и газотранспортной компанией «Боташ» успешно завершились только в нояб. согласованием вопросов цены на газ, объемов отбора и сохранением принципа «бери или плати». С середины дек. турецкая сторона, в основном вследствие снижения объемов поставок газа из Ирана, резко увеличила отбор газа по Трансчерноморскому газопроводу – с 4-5 до 20 млн.куб.м. в сутки. Согласованный сторонами на 2004г. минимальный объем отбора газа, ниже которого вступает в силу принцип «бери или плати», – 13,5 млрд.куб.м.

Заметно увеличились в 2003г. объемы поставок сырой нефти (4,3 млн.т., 850 млн.долл.), нефтепродуктов (1,9 млн.т., 500 млн.долл.) и металлопродукции (2 млн.т., 820 млн.долл.).

Объем поставок машин и оборудования оставался на уровне прежних 5-6 лет, составив 25 млн.долл. Росту его объемов объективно препятствует целый ряд факторов.

1. Все высокотехнологичные производства в Турции созданы при участии капитала развитых стран (прямые инвестиции, кредитная поддержка), в связи с чем очевидной является привязка к западным технологиям, стандартам и конкретным поставщикам материалов и комплектующих. Турция в 1996г. стала членом таможенного союза с ЕС и устранила все таможенно-тарифные барьеры в торговле промтоварами с этой группой стран. Местных импортеров удерживает от импорта российских оборудования и технологий необходимость сертификации в Государственном институте стандартов, процедура которой занимает до 1г.

2. Российские экспортеры зачастую завышают цены на свою продукцию, что объясняется: вынужденным использованием большого числа посредников; отсутствием собственных финансовых ресурсов и необходимостью привлекать кредиты на условиях (сроки погашения, процентные ставки), значительно более жестких, чем условия, которых требуют турецкие заказчики.

3. За исключением ряда внешнеторговых объединений, традиционно работающих на турецком рынке и имеющих здесь представительства или постоянных агентов – посредников из числа местных фирм, практически все российские компании и предприятия отказываются от предложений принять участие в тендерах. Это означает потерю заказов госсектора, закупки компаниями которого осуществляются только через систему торгов.

4. Определенным сдерживающим моментом является необходимость уплаты турецкими импортерами импортных пошлин (из стран Евросоюза и стран, с которыми Турцией заключены соглашения о свободной торговле, пошлины на промтовары не взимаются) в 2-8% на машинно-технические изделия.

В 2004г. имеются определенные возможности для наращивания объемов экспорта этой группы товаров. Это контракты на поставку энергетического оборудования для ГЭС «Торул» («Силовые машины» – бывший «Энергомашэкспорт», 12 млн.долл.), автомобилей «Лада-Нива» (10-15 млн.долл.) и намечаемые поставки метровагонов для метрополитенов Измира, Анкары и Кайсери, а также оборудования для завода шампанских вин в Килисе (прямые инвестиции).

В нашем официальном импорте из Турции преобладают текстиль и одежда (383 млн.долл., 29,5%), машины, оборудование и транспортные средства (296 млн., 22,8%), сельхозпродукция и продовольствие (191 млн., 14,7%), химтовары (193 млн., 14,8%), металлоизделия (4,5%). Основную часть «челночного экспорта» (3,0-3,5 млрд.долл.) составляли готовая одежда и кожизделия. По оценкам ассоциации экспортеров района «Лалели» (Стамбул) – «Ласиад», намечаемые в РФ ограничения на «челночную торговлю» не должны повлиять на ее объемы, напротив – «Ласиад» прогнозирует даже ее определенный рост – до 4 млрд.долл. в 2004г.

С учетом ограниченности возможностей российских компаний существенно повысить объемы поставок в Турцию машинно-технической продукции, основным направлением работы является изыскание возможностей сооружения в Турции объектов как путем участия в торгах, так и посредством прямых инвестиций. Поскольку основная часть промышленных предприятий и компаний Турции либо приватизирована, либо находится в стадии приватизации и создание новых промышленных объектов в госсекторе в ближайшей перспективе не планируется, приоритетными направлениями сотрудничества являются электроэнергетика, нефтегазовая отрасль и транспортное строительство.

На двусторонней основе, минуя международные торги, где конкуренция со стороны западных и местных фирм весьма высока, здесь можно получить только объекты, включенные в двусторонние межправительственные соглашения и протоколы, в т.ч. и в протоколы Межправкомиссии. В этих условиях сохраняют высокую актуальность соглашение о сотрудничестве в области энергетики от 15.12.97г., положения Долгосрочной программы сотрудничества от той же даты и записи в протоколах III, IV и V заседаний МПК.

По указанной выше схеме в Турции сооружаются ГЭС «Деринер» и ГЭС «Торул». Ведется работа по включению в программу госинвестиций ГЭС «Байрам» и ГЭС «Баглык». Сооружение плотины и ГЭС «Деринер» на р.Чорух мощностью 670 мвт. осуществляется консорциумом фирм в составе «Эрг Иншаат» (лидер), ОАО ВО «Техностройэкспорт» и двух швейцарских фирм. Объем обязательств ТСЭ – 50 млн.долл. (сооружение в скальном грунте помещения машзала и тоннелей). На объекте в 2003г. работало в разные периоды от 15 до 100 российских специалистов. Объем выполненных обязательств ТЭС составляет 80%.

Программой госассигнований 2004г. на ГЭС «Деринер» предусмотрено выделение наибольшей для данного сектора суммы – 120 млн.долл. 80 млн.долл. из них выделено на погашение долгов заказчика – Управления водного хозяйства (ДСИ) фирме «Эрг Иншаат» за прошедшие 3г. На оплату дальнейших работ всему консорциуму выделяется на год 40 млн.долл. Учитывая, что обязательства внутри консорциума в целом поделены между «Эрг Иншаат» и ТСЭ в пропорции 10 к 1, на долю «ТСЭ» на весь 2004г.приходится всего 4 млн.долл. вместо 12-14 млн., необходимых для нормального производства работ и сдачи объекта швейцарским фирмам для начала монтажа энергооборудования. Объединением в янв. 2004г. принято решение о постепенном откомандировании большей части специалистов и временной консервации тех участков работ, которые допустимо законсервировать без негативных последствий для продолжения стройки.

В составе консорциума с турецкой компанией «Байтур» и западными фирмами ВО «Силовые машины» участвует в сооружении ГЭС «Торул» на р.Харшит мощностью 100 мвт. Строительные работы велись компанией «Байтур» и близки к завершению. Объем обязательств «Силовых машин», предусматривающий поставки и технадзор за монтажом энергетического оборудования, составляет 12 млн.долл. Однако из-за финансовых трудностей в стране заказчику – ДСИ ассигнования на 2004г.выделены в 15 млн.долл. вместо 30 млн., запрошенных ДСИ у правительства. Предполагается, что завершение поставок произойдет в 2005г.

В 2003г. к компании «Стройтрансгаз», завершившей строительство газопровода «Самсун-Анкара», добавилась компания «Краснодаргазстрой», участвующая сразу в трех тендерах по газопроводам: «Тарсус-Мерсин» (35 км.), «Адана-Искендерун» (170 км.) и «Малатья-Мараш-Газиантеп» (250 км.). Результаты участия будут известны в фев. 2004г. Конкуренция на газовом рынке Турции чрезвычайно высока. Особенно это относится к тендерам на покупку лицензий на газификацию городов. Претендент на покупку лицензии должен объявить на тендере наименьшую по сравнению с конкурентами цену на газ для конечного потребителя и затем инвестировать средства в строительство газораспределительных сетей и продавать газ по цене не превышающей ту, что указана в лицензии. Ее пересмотр возможен только в случае изменения т.н. «входной» цены на газ, т.е. цены, по которой инвестор будет покупать газ у компании «Боташ» или, в дальнейшем, у других компаний-оптовиков. Иностранные, в т.ч. и российские компании, пока не проявляют интерес к данной форме сотрудничества, отчасти из-за нежелания инвестировать собственные средства, отчасти же из-за высокой конкуренции: в каждом из тендеров участвуют до 30 местных фирм, причем после объявления результатов закрытого тендера проводятся открытые торги с приглашением трех компаний, подавших наилучшие предложения. Зачастую окончательная цена уторговывается еще на 30-50%. Еще одной немаловажной причиной является запрет на участие в таких тендерах фирм в составе консорциумов.

Одним из наиболее перспективных объектов сотрудничества продолжает оставаться металлургический завод в Искендеруне. В 2003г. на заводе начата комплексная модернизация целого ряда производств. Не имея достаточных финансовых и технических возможностей участвовать в реализации таких крупных проектов, как модернизация сталеплавительного и прокатного производств

(МНЛЗ, 1 и 2 станы горячей прокатки), в тендерах по которым участвуют крупнейшие японские и западные фирмы, российские компании «Тяжпромэкспорт», «Технопромэкспорт» и ЗАО «Интермаш», вышли на тендеры по модернизации установки десульфаризации и 1,2 и 4 коксовых батарей (ТжПЭ) и котельной заводской ТЭЦ (ТжПЭ, ТПЭ «Интермаш»). Указанные тендеры состоятся в фев.-марте 2004г.

Что касается алюминиевого завода в Сейдишехире, то в июле 2003г. он был включен в программу приватизации на 2004г.в пакете с ГЭС «Ойпынар» (540 мвт.). К его приватизации проявил интерес ряд зарубежных компаний, включая консорциум «Суал – РАО ЕЭС России».

В 2003г. корпорация «Трансстрой» в составе консорциума с фирмами «Хазинедароглу» и «Юнивар» по контракту с мэрией Стамбула продолжала выполнять работы по строительству 3-х участков линии скоростного трамвая: «Султанчифтлии-Эдирнекапы», «Эдирнекапы-Везнеджилер» и «Эминоню-Кабаташ» общей протяженностью 18,6 км. и трамвайного депо на 47 млн.долл. На 01.01.2004г. выполнено строительно-монтажных работ на 5 млн.долл. или 13% от общей суммы контракта.

Работы велись очень медленно из-за несвоевременной выдачи рабочих проектов, длительного согласования их Заказчиком, задержки получения разрешений на производство работ, отсутствия своевременного финансирования.

Как показывает практика последних лет, турецкая сторона весьма негативно реагирует и с большим трудом идет на фиксацию в соответствующих двусторонних документах записей по вопросам развития сотрудничества на двусторонней основе, предлагая нашим организациям принимать участие в тендерах, либо осуществлять прямые инвестиции. Эта ситуация сохранится и в будущем, т.к. законодательство страны предусматривает закупки товаров и услуг государственными и полугосударственными компаниями только через систему торгов.

Российские компании не проявляют интереса к данной форме получения заказов. Сказывается традиционное отношение к турецкому рынку, как к рынку развивающейся страны, нежелание расходовать средства на приобретение тендерной документации, трудности в предоставлении временного залога (bid-bond) и кредита на условиях, конкурентоспособных на местном рынке. В ряде случаев препятствием является и изначально высокая расчетная цена из-за вынужденного использования цепочки посредников от производителя до экспортера.

Что касается получения объектов экономического сотрудничества через систему торгов, то западные и другие компании постоянно ведут эту работу, имеют тесные контакты в турецких госструктурах и госкомпаниях, проводящих тендеры, постоянных партнеров среди местных фирм и пользуются для повышения конкурентоспособности своих предложений кредитными ресурсами Эксимбанков своих стран. Кроме того, целый ряд компаний («Сименс», «Альстом», АББ) используют в своих тендерных предложениях возможности поставки оборудования и материалов, производимых их дочерними компаниями в Турции. Есть предложения по совместному участию в тендерах с компаниями западных и других стран.

НПЗ в Алиага (Измир) модернизирован турками в 80-90гг., а его мощность увеличена с 3 до 10 млн.т. Завод работает рентабельно, на 90% проектной мощности. В 2003г., в общем пакете компании «Тюпраш», куда он входит в числе других 6 нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов страны, завод был выставлен на торги по приватизации. Их результат был объявлен 14 янв. 2004г. Тендер на приватизацию 65,76% акций «Тюпраш» (остальные обращаются на Фондовой бирже Стамбула) выиграл консорциум «Ефремов Каучук ГМБХ» – дочернее СП «Татнефти» в ФРГ (50%)Ю и «Зорлу Холдинг» (50%). Результаты тендера утверждены Советом по конкуренции (аналог Антимонопольного комитета) и Высшим советом по приватизации.

ТЭС «Орханэли» большую часть года не работала из-за планового капитального ремонта турбины, произведенного ВО «Технопромэкспорт» с привлечением специалистов с Украины. В июле капремонт был завершен, а в нояб. – устранены неполадки в ее работе, вызванные нарушениями режима последующей эксплуатации, допущенными турецким персоналом, о чем подписан соответствующий протокол. В июле 2003г. станция включена в список ТЭС, подлежащих приватизации, пока без определения ее срока.

Проведено седьмое заседание Совместной российско-турецкой комиссии по транспорту и транспортному строительству, (авг.2003г., г. Москва), но позитивных сдвигов в вопросе снижения дисбаланса в двусторонних автоперевозках не произошло. Российский перевозчик неконкурентоспособен по сравнению со своим турецким партнером по целому ряду позиций (стоимость перевозок у турок на 20-30% ниже). Целесообразно направить усилия на создание СП для перспективных комбинированных перевозок грузов.

Сотрудничества в строительстве турецкими строительно-подрядными фирмами объектов в Российской Федерации. По информации Союза подрядчиков Турции, общий объем заключенных контрактов достиг к концу 2003г. 13,2 млрд.долл., из которых выполнено работ и услуг на 7 млрд.долл. В 2003г. объем новых подписанных контрактов составил 1.050 млн.долл. Определенный положительный эффект начала приносить ратификация Госдумой РФ в 2001г. соглашений об избежании двойного налогообложения и взаимной защите и поощрении инвестиций. Сдерживающими факторами в развитии данного направления сотрудничества продолжали оставаться отсутствие финансовых средств из федеральных и местных источников, повышение конкурентоспособности российских строительных компаний, противоречивость налогового, тендерного, инвестиционного законодательства РФ и регионов, а также несовершенство системы страхования коммерческих и прочих рисков.

150 турецких строительных фирм имеют объекты в Москве и области, а также в Петербурге, Татарстане, Башкортостане, Свердловской, Владимирской, Ростовской обл. и Краснодарском крае. С конца 1980гг. турецкими фирмами построено в РФ 785 объектов.

Продолжалась реализация предоставленного Эксимбанком Турции инвестиционного кредита на 350 млн.долл. Из семи подписанных кредитных соглашений на 341 млн.долл. осуществлялось финансирование двух проектов: ЦКБ (80 млн.долл.,

реализовано 100%, 11 млн.долл. – новый кредит, реализация завершается); детская стоматологическая больница в Москве (новый кредит 15 млн.долл., реализация продолжается).

В авг. 2003г. в Стамбуле состоялся 3 раунд переговоров между Внешэкономбанком с одной стороны и Казначейством Турции и Эксимбанком с другой по вопросам оплаты российского долга Эксимбанку в 302 млн.долл., в т.ч. просроченного – 134 млн.долл. Российская сторона вновь предложила либо провести реструктуризацию долга на условиях, ранее согласованных между РФ и Парижским клубом кредиторов.

Список российских организаций и компаний, рассчитывающих оказать помощь Турции путем осуществления поставок и услуг в счет указанной выше задолженности продолжал пополняться. В дополнение к ФГУП «Рособоронэкспорт», корпорации «Трансстрой», Минпромнауки и ВО «Тяжпромэкспорт» заявили о своей заинтересованности реализовать в рамках данной схемы в Турции различные объекты Олимпийский комитет РФ (строительство скоростной автомагистрали), ВО «Технопромэкспорт» (II блок ТЭС «Орханэли») и ВО «Техмашимпорт» (4 проекта в т.ч. модернизация Сейдишехирского алюминиевого завода). Некоторые из них напрямую передали свои предложения в соответствующие профильные министерства и ведомства Турции. Казначейство, Эксимбанк и минфин Турции (последнему, по словам его руководства, поручена роль координатора решения вопроса задолженности), пока на такие предложения не реагируют.

В июле 2003г. в результате настойчивой проработки с Ведомством внешней торговли Турции (ВВТ) вопроса о введении им защитных мер при импорте из РФ плоского стекла, удалось добиться от турецкой стороны установления импортных контингентов для предприятий РФ, в рамках которых защитные меры не применяются: на период с 1.07.2003 по 1.07.2006г. в 36 тыс.т. в год, при этом указанные контингенты превышают фактические поставки из России плоского стекла в 2002г. на 5,5%.

В 2003г. было, прекращено антидемпинговое расследование в отношении российских экспортеров поливинилхлорида. В решении ВВТ от 6.02.2003г. указывалось, что «ни один из российских экспортеров не пошел на сотрудничество при расследовании». Указывалось также, что в случае сохранения ими прежнего уровня цен и превышении 3% в общем импорте Турцией полихлорвинила, в отношении них может быть открыто новое антидемпинговое расследование.

В нояб. 2003г., было передано в ВВТ уведомление и материалы о начале в РФ защитного расследования в отношении импорта сухих дрожжей из Турции.

В 2003г. Турцией, как и в предыдущие годы продолжали применяться защитные меры нетарифного характера в виде сбора в Фонд жилищного строительства. Сбор применяется в отношении всех стран, включая ЕС, по отдельным позициям товарных групп ТН ВЭД: 4, 7, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 29, 33, 35 и 38. Кроме того, по товарным группам №2, 3, 15, 16 и 23 этот сбор применяется ко всем странам (для ЕС по ставкам ниже, чем по другим странам) за исключением стран, с которыми у Турции подписаны соглашения о свободной торговле.

Применялось тарифное контингентирование на импорт пшеницы, а также горячекатаного и холоднокатаного листа из стран не членов ЕС. На 2004г. контингентирование в отношении стального листа отменено с одновременным снижением импортных тарифов по горячекатаному – с 22,5% до 11%, по холоднокатаному – с 30% до 13%. При этом, если импорт горячекатаного листа осуществляет непосредственно производителем холоднокатаного, то по позициям ТН ВЭД 7208.37.00.90.11, 7208.38.00.90.11 и 7208.39.00.90.11 тариф на горячекатаный лист снижен с 22,5% до 5%.

С признанием за Россией статуса страны с рыночной экономикой, ВВТ Турции при антидемпинговых расследованиях перестала применять для расчета стоимости товара принцип «суррогатной страны» и в будущем такие расследования будут применяться только по отношению к конкретным производителям, а не ко всем российским предприятиям и поставщикам, экспортирующим данный товар. Из-за имеющих место случаев поставок на экспорт через посреднические «фирмы-однодневки», далеко не всегда можно найти реальных производителей и поставщиков товаров, применивших демпинговые цены. Это приводит к использованию при расследовании односторонней информации, предоставляемой турецкими компаниями, по инициативе которых оно было возбуждено.

В 2003г. отношение в Турции к России, как к государству -партнеру в области инвестиционного сотрудничества заметно улучшилось, о чем свидетельствуют осуществляемые и намечаемые проекты крупнейших в Турции промышленных групп: «Коч», «Зорлу», «Анадолу», «Аларко», «Энка». Все это не дает основания полагать, что инвестиционный климат в России устраивает турецких инвесторов. Сложным является процесс выхода на него новых турецких компаний. Последние не меньше российской стороны заинтересованы в размещении своего капитала в России, – причины этого и в нестабильности экономической конъюнктуры в самой Турции и в появившихся в последние годы позитивных тенденциях в российской экономике. Реализации данного интереса к инвестициям в российскую экономику препятствует целый ряд факторов. Недостаточна информированность потенциальных турецких инвесторов о новых возможностях для капиталовложений, отсутствие предложений по конкретным проектам. Нет административных механизмов и других институтов, при помощи которых турецкие инвесторы, уже принявшие решение о выходе на российский рынок, могли бы быстро и надежно осуществить свои намерения. Речь идет об агентствах содействия инвестициям и других аналогичных институтах, широко применяемых в западных странах.

Одной из общих черт России и Турции в области привлечения иностранного капитала является наличие большого количества бюрократических барьеров, которые необходимо преодолеть инвестору. Турецкие бизнесмены, работающие в России, сходятся во мнении, что данные барьеры не являются непреодолимыми, и при наличии определенного опыта общения с российскими чиновниками все формальности по регистрации нового инвестиционного проекта можно пройти за сравнительно (по сравнению с Турцией) небольшой период времени. Вместе с тем, для ускорения про-

цесса оформления капиталовложений и сопутствующих формальностей (получение разрешений в местных органах власти, аренда земли и т.п.) попрежнему существуют «полуофициальные» и «неофициальные» пути, требующие от инвестора дополнительных расходов.

Крупные турецкие холдинги, имеющие свои отделения в странах ЕС, АСЕАН, США, Японии обладают возможностью осуществлять инвестиции в российскую экономику с привлечением средств третьей стороны. При этом финансирование из собственных источников турецкого инвестора может сочетаться с использованием кредитов международных финансовых институтов. Возможна также реализация многосторонних инвестиционных проектов с участием турецкого капитала. Весьма перспективными для России в данной области являются проекты с участием стран СНГ и ЧЭС. Такие проекты могут реализовываться как в России, так и на территории одной из стран-участниц вышеупомянутых объединений. Учитывая наличие таможенного союза между странами СНГ, возможность использования хозяйственной инфраструктуры бывших республик СССР, а также продолжающийся процесс интеграции в рамках Содружества, привлечение турецких инвестиций в многосторонние проекты на территории стран СНГ способно принести реальные дивиденды российской экономике.

В 2003г. турецкая сторона, исходя из потребностей внутреннего рынка, отменила тарифное контингентирование и заметно снизила импортные тарифы на холоднокатанный и горячекатанный лист по ТН ВЭД 7208, 7209, 721113 и 721123, происходящий не из стран ЕС (где тариф равен нулю).

Связи с регионами РФ

Значительная (до 80%) часть российских экспортных поставок в Турцию осуществляются из регионов Сибири, Урала и Татарстана (природный газ, нефть, нефтепродукты, металлы). Основными российскими поставщиками в 2003г. являлись «Союзгазэкспорт (12 млрд.куб.м. газа) и «Татнефть» (3,4 млн.т. нефти), а также ТНК, «Лукойл», Новолипецкий и Новокузнецкий металлургические комбинаты. Красноярский алюминиевый завод, «Салаватстекло». Все перечисленные и ряд других российских компаний, представленных на рынке, имеют длительные партнерские отношения с крупными турецкими потребителями их продукции.

В плане поддержки на региональном уровне наибольшую практическую помощь своим компаниям продолжали оказывать власти Татарстана и Башкортостана. Указанные республики имеют с Турцией межправительственные соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве, постоянные торговые миссии в Стамбуле и во время регулярных деловых поездок руководителей правительств и ответных визитов турецких министров решают конкретные вопросы развития сотрудничества, такие, как согласование объемов поставок нефти, продуктов нефтехимии и химии, листового стекла, а также вопросов участия в приватизации турецких компаний. В ходе визитов премьер-министра Татарстана Р.Миниханова в Анкару и министра финансов К.Унакытана в Казань были согласованы контингент поставок нефти в Турцию в 2003г. компанией «Татнефть» в объеме 3,4 млн.т. и возможность участия «Татнефти» в тендере на приватизацию нефтеперерабатывающей компании «Тюпраш».

При организационной поддержке правительственных структур указанных республик продолжали развивать торгово-экономические связи с Турцией «Нижнекамскнефтехим», «Нижнекамский завод технического углерода», «Камаз», «Нижнекамскшина», «Казаньоргсинтез», «Салаватстекло».

В 2003г., помимо поставки «Татнефтью» 3,4 млн.т. нефти в Турцию, эта компания, через свою аффилированную компанию «Ефремов каучук ГМБХ», выиграла тендер на приватизацию 65,76% «Тюпраш» (в пропорции 50% на 50% с «Зорлу Холдинг») и поставляла дизельное топливо компании «Петроль Офиси». В Казани был открыт гипермаркет «Рамстор», ведется проработка проекта поставки грузовиков «Камаз» в Турцию и страны Ближневосточного региона и получение из Турции для них запчастей и комплектующих.

Под гарантии правительства Москвы продолжается реализация целого ряда проектов: офисно-торговый центр «Тобб-Тим», «Культурный и деловой центр «Красные холмы», сеть супермаркетов «Рамстор», расширение пивоваренного завода «Эфес» в Бирюлево. Сумма накопленных прямых инвестиций в московскую экономику на конец 2003г. – 500 млн.долл.

Важное место в хозяйственных связях с Турцией занимает Кемеровская область. В течение ряда лет ежегодный объем поставок энергетических углей в Турцию находится на уровне 3-5 млн.т. В области действуют 22 совместных российско-турецких компании, в основном работающие в сфере торговли, туризма, строительства.

Одним из важнейших инструментов развития межрегионального сотрудничества является Российско-Турецкий деловой совет. При координирующей роли Совета определенный вклад в эту работу на местах вносят деловые комитеты с Татарстаном, Москвой, Петербургом, Нижним Новгородом, Башкортостаном, Московской обл. и Ставропольским краем.

При поддержке Делового совета были организованы поездки. групп турецких бизнесменов в Москву, Казань, Уфу, Оренбург, Краснодар, Ростов, Омск, Новосибирск, Томск, а также российских бизнесменов в Стамбул, Измир, Бурсу, Анталью и Анкару. Состоялись визиты делегаций «Тюсиад» (Ассоциация промышленников и бизнесменов) и «Тобб» (Союз палат и бирж Турции) в Москву, «Союза металлистов и машиностроителей Стамбула» в Петербург, а также мэра Москвы Ю.М. Лужкова в Анкару.

В окт. 2003г. в Стамбуле при широком участии турецкого бизнес-сообщества прошло X заседание Делового совета. Российская часть была представлена группой бизнесменов из ряда регионов РФ. В пленарном заседании Совета приняли участие председатель ТПП РФ Е.М.Примаков и роспосол, а с турецкой стороны – ряд министров экономического блока и председатель «Тобб» Р.Хисарджиклыоглу.

26 авг. по 3 сент. 2003г. была проведена 72 Международная ярмарка в Измире, в которой приняли участие 900 компаний, в т.ч. 420 иностранных из 63 стран. Российская сторона была представлена исключительно предприятиями Башкортостана. Российские организаторы выставки – «Экспоцентр» и

«Инконнект» свернули все свои организационные мероприятия после получения от хозяина ярмарки – компании «Изфаш» предложения о том, чтобы российские компании работали на ней через турецкую посредническую фирму ТМГ.

Согласовано решение о принятии российской стороной статуса Почетного гостя 73 Измирской ярмарки 2004г. Решается вопрос об организационной и частичной финансовой поддержке государством указанного мероприятия и решен вопрос об организаторе российской экспозиции – ЗАО «Международная выставочная компания». Статус Почетного гостя обеспечивает ряд льгот. Организаторы выставки («Изфаш») предоставляют скидки в 20% компаниям страны – Почетного гостя с базовой цены. Организаторы принимают на себя расходы по приему главы российской делегации, оплате проживания группы (до 35 чел.) российских артистов, круглосуточной охране возможной экспозиции предметов искусства, а также обеспечивают скидки для российских участников и посетителей в отелях Измира и на билеты компании «Турецкие авиалинии». Наряду с этим, организаторы окажут содействие в налаживании связей с турецкими деловыми кругами, представителями СМИ, проведении отдельных дополнительных мероприятий, размещении рекламы (со скидкой 15%). Флаги страны-почетного гостя будут бесплатно размещены снаружи и внутри экспозиции.

Торговля с Россией

Турция является важным внешнеторговым партнером России: на ее долю приходится 3,3% нашего товарооборота, а с учетом «челночного» импорта РФ – 5,5%.

Товарооборот России с Турцией

	2001г.		2002г.		2003г.	
	млн. долл.	% к ит.	млн. долл.	% к ит.	млн. долл.	% к ит.
Экспорт	3435	100	3860	100	3197	100
Топливно-энерг. товары	2258	73,6	2500	71,5	-	-
Металлы и изделия	562	16,4	602	17,2	-	-
Химтовары	103	3	122	3,5	-	-
Импорт	924	100	1168	100	824	100
Металлы и изделия	190	20,6	345	29,8	-	-
Текстиль и обувь	149	16,2	186	16,1	-	-
Машины и оборудование	164	17,9	175	15,2	-	-
Продовольствие	173	18,8	168	14,6	-	-
Химтовары	116	12,6	130	11,3	-	-
Товарооборот	4359	-	5028	-	4021	-
«Челночный» импорт	2100	-	2800	-	-	-
Общий товарооборот	6459	-	7828	-	-	-

* на 01.09

В 2003г. товарооборот в официальной торговле может возрасти до 6 млрд.долл. (на 19%), экспорт РФ – до 4,6 млрд. (на 18%), а импорт РФ – до 1,4 млрд.долл. (на 25%).

В 2002г., несмотря на положительное сальдо в официальной двусторонней торговле, отрицательное для России сальдо расчетов по текущим операциям сохранилось, как и в 2001г., на уровне 2 млрд.долл., поскольку в активно продолжался «челночный экспорт» Турции, в пользу Турции сложился баланс по транспортной составляющей торговли (фрахт, страхование – около 200 млн.долл.), а также учитывая отрицательное для России сальдо от туризма (1 млрд.долл.) и переводов турецких рабочих, занятых в РФ (100 млн.долл.),

Основной российского экспорта в 2002г., как и ранее, явились топливно-энергетические товары (72%), а также металлы и изделия из них (17,2%) и химтовары (3,5%).

Главной статьей российского экспорта, с середины 90гг., является природный газ. Однако в 2002г., несмотря на заметный рост физических объемов его поставок по западному газопроводу – с 10,93 до 11,77 млрд.куб.м., контрактные показатели (14 млрд.ккб.м.) не были достигнуты, а стоимостные объемы снизились с 1452 млн.долл. до 1280 млн.долл. Столь существенное занижение турками отбора газа по сравнению с принятыми обязательствами объясняется продолжающейся нехваткой финансовых средств в стране в целом и у компании «Боташ» в т.ч., а также неготовностью турецкой газовой инфраструктуры к приему согласованных ранее объемов.

В дек. 2002г. завершено строительство Трансчерноморского газопровода «Голубой поток». Коммерческие поставки осуществлялись с 20 фев. по 12 марта 2003г. Затем турки прекратили отбор вследствие неготовности турецкой газовой инфраструктуры к освоению дополнительных объемов газа. Не имея потребностей в наращивании объемов его отбора, турки на переговорах с «Газпромом» занимают крайне жесткую позицию, настаивая на снижении цен и объемов закупаемого газа, а также отмене оговорки «бери и плати», что противоречит действующим соглашениям и контрактам.

Турецкая сторона намечает произвести в 2003г. отбор газа по Западному и Трансчерноморскому газопроводам в общем объеме порядка 10-11 млрд. куб.м. Несколько снизились в 2003г. стоимостные объемы и поставляемой из России нефти – с 776 до 706 млн.долл., зато заметно выросли объемы поставок нефтепродуктов (со 134 до 270 млн.долл.), каменного угля (со 162 до 235 млн.долл.), металлов и металлоизделий (с 562 до 602 млн.долл.).

Что касается поставок машин и оборудования, то определенные основания рассчитывать на рост их объемов позволяют подписанные в 2002г. контракты на поставку снегоуборочной и строительной техники, автомобилей марок «Лада-Нива» и другие на 40 млн.долл.

В официальном импорте из Турции в 2002г. преобладали металлоизделия (30%), в основном – сварные трубы небольших диаметров, текстиль (16%), машины и транспортные средства (15%), продовольствие (15%) и химтовары (11%). Основную же часть «челночного импорта» составляли текстиль и кожевенно-обувные товары. С учетом вводимых в РФ ограничений на «челночную торговлю» следует ожидать, что этот вид торговли будет переориентирован на официальные каналы. Поскольку это повлечет за собой и некоторый рост цен на них, то следует ожидать увеличения и физических и стоимостных объемов импорта в РФ.

Дальнейшие перспективы роста нашего экспорта в Турцию будут определяться увеличением поставок природного газа (до 30 млрд.куб.м. в год) и сопутствующим развитием экономического сотрудничества, включая участие российских организаций в сооружении в Турции тепловых электростанций, газовых распределительных сетей, подземных хранилищ газа и дру гих объектов с поставкой из России требуемых для этого оборудова-

ния и технологий (производство аммиака, азотных удобрений, искусственных белков и др. с использованием российского природного газа).

Имеются также реальные возможности для наращивания поставок в Турцию легковых и специальных автомобилей, мотоциклов, металлообрабатывающих станков, авиатехники, газового, текстильного, бурового и судового оборудования, а также высоких технологий.

В импорте из Турции будут преобладать металлопродукция, текстильные, продовольственные и химтовары. При наметившемся развитии в России импортозамещающих производств в отраслях пищевой и легкой промышленности существуют возможности поставок из Турции минсырья, полуфабрикатов и отдельных видов оборудования для создания в России высокотехнологичных, безотходных и экологически чистых производств в сфере малого и среднего предпринимательства.

Строительство с РФ

Экономическое и техническое сотрудничество бывшего СССР с Турцией началось в 30гг., когда в 1935 и 1937гг. в Кайсери и Назили были построены два крупных текстильных комбината с предоставлением на эти цели льготных кредитов. Позднее, в 70-80гг., в Турции при содействии бывшего СССР было построено еще 12 промышленных объектов, включая крупнейший металлургический комбинат в Искендеруне (2,2 млн.т. стали в год), алюминиевый завод в Сейдишехире (60 тыс.т. алюминия), НПЗ в Алиага (6 млн.т. нефти), сернокислотный завод в г.Бандырма (120 тыс.т.).

В последнее десятилетие активное участие в строительстве различных объектов в России принимают турецкие компании. Ими заключено контрактов на 14 млрд.долл., из которых млрд.долл. уже реализовано. В регионах России работают 200 турецких подрядных компаний и фирм, которые осуществляют строительство и модернизацию объектов промышленного, гражданского и социально-бытового назначения.

Российские компании имеют в Турции строительные контракты лишь на 350 млн.долл., в т.ч. электрификация железной дороги Черкезей – Капыкуле (14 млн.долл.), строительство трех мостов (60), сооружение дамбы и ГЭС «Деринер» (50), ГЭС «Торул» (50), модернизация Искендерунского метзавода (3), строительство газопроводов Имранлы – Кайсери (40) и Самсун – Анкара (150), сооружение лупингов и ГКС (15), водовод «Мелен» (50), инжиниринговые работы по подземному газохранилищу (4,5).

Устранение дисбаланса в области строительства является предметом постоянного обсуждения с турецкой стороной на всех уровня с целью обеспечения более широкого участия российских организаций в сооружении объектов в Турции как на двусторонней, так и на тендерной основе.

Ведется работа по активизации сотрудничества с Турцией: в области энергетики (сооружение газопроводов, газораспределительных сетей, строительство ТЭС, гидроэлектростанций, плотин, ЛЭП и др. объектов); в транспортном строительстве (строительство и модернизация железных дорог, метро, электрификация участков железных дорог, строительство мостов, тоннелей и переходов); в модернизации и расширении ранее построенных при нашем содействии объектов (Искендерунский метзавод, алюминиевый завод в Сейдишехире).

Упомянутые направления и объекты сотрудничества зафиксированы в Долгосрочной программе торгово-экономического сотрудничества России с Турцией от 15 дек. 1997г., протоколах заседаний межправительственной комиссии и других документах.

Ограничены возможности росорганизаций увеличить объемы поставок в Турцию машинно-технической продукции: тесная привязка экономики страны к западным техническим и другим стандартам и партнерам, высокая конкуренция со стороны машиностроительных компаний, созданных в Турции западным капиталом, отсутствие импортных тарифов для стран ЕС, длительные сроки и организационные трудности сертификации продукции. Основным направлением улучшения структуры экспорта является сооружение в Турции объектов, преимущественно в области электроэнергетики, нефтегазовой отрасли и транспортного строительства.

В 2002г. ВО «Техностройэкспорт» в составе консорциума с «Эрг Иншаат», «Вемб» (ФРГ) и ГЕ (Норвегия) согласовало и парафировало контракты с ДСИ на сооружение плотин и ГЭС «Байрам» (69 мвт.) и «Баглык» (58 мвт.) на р.Берта на северо-востоке Турции. Контракты утверждены министерством энергетики Турции. Однако турецкая сторона отложила их подписание и не включила в программу госинвестиций на 2003г.

Одним из новых и важнейших направлений сотрудничества в последнее время стал нефтегазовый рынок Турции. Ряд российских компаний проявляет интерес к сооружению газопроводов, газораспределительных сетей, к изысканиям на нефть и газ и их добыче, в т.ч. путем долевого инвестирования средств. Так, в дополнение к компании «Стройтрансгаз», завершившей строительство газопровода «Самсун-Анкара» и работающей над получением новых заказов, интерес к турецкому рынку проявил ряд новых компаний, в т.ч. ЗАО «Нефтегазстрой», ООО «Камитек», ОАО «Воронежтрубпроводстрой» и ОАО «Рязаньнефтегазстрой».

ЗАО «Нефтегазстрой» в нояб. 2002г. провел предварительные переговоры с руководством Турецкой нефтяной корпорации (ТПАО) по вопросам проведения изысканий и долевого участия в добыче нефти и газа в Турции и в третьих странах, в т.ч. на черноморском шельфе. Ряд российских компаний подтвердили заинтересованность как в участии в традиционных тендерах на проведение работ по газификации турецких городов, так и в работе по новой схеме, предусмотренной принятым в 2002г. законодательным пакетом: участие в тендерах на право покупки лицензии на сооружение сетей за счет собственных средств и их последующую эксплуатацию.

Инвестиции с РФ

Основными направлениями осуществления турецких инвестиций в Россию являются текстильная, пищевая, химическая, деревообрабатывающая промышленность, производство строительных и отделочных материалов и сфера услуг: торговля, туризм, банковский сектор. Объем этих инвестиций составил на середину 2003г. 1,5 млрд.долл. В основном это были прямые инвестиции, небольшую их часть (не более 20 млн.долл.) составили портфельные инвестиции в виде ценных бумаг, приобретаемых на российском рынке тремя турецкими банками – «Япы Креди Москва», «Гаранти Банк Москва» и «Финансбанк Москва».

Объекты турецких инвестиций в России, в млн.долл.

«Анадолу Индастри Холдинг»	Пивоваренный завод «Эфес» в Бирюлево; Завод по производству солода	77,5 13
«Анадолу Индастри Холдинг»	The Coca-Cola Rostov Bottlers Closed JSC (Завод в Ростове)	27,5
«Экур Иншаат» дочерняя комп. «АТА»	Деревообрабатывающий завод в Выборге	15
«Коч Холдинг»/ «Рам Форейн Трейд»+«Энка»	Сеть супермаркетов «Рамстор»	220
«Энка»	Деловой центр на «Павелецкой»	
	Прочие объекты	100
«Идиль»	Реставрация зданий в Москве	25
«Энтес»	Деловой центр в Москве	15
«Тим-Тобб»	Турецкий торговый центр в Москве	45
«Анкара Лидер Пласт»	Комбинат по производству пластиковой посуды	5
«Сумма»	Завод по производству автозаправочного оборудования	3
«Шише Джам»	Завод стеклотары в г.Гороховец Владимирской обл.	26
«Анадолу Индастри»	Пивоваренный завод «Эфес» в Ростове	20

Наиболее крупные из реализуемых инвестиционных проектов: супермаркет «Рамстор» в Петербурге, завод по сборке телевизоров марки «Вестель» в г.Александрове Владимирской обл. (76% капитала принадлежит «Вестель»), обувная фабрика марки «Рокланд» в Серпухове (40% капитала принадлежит компании «Аймасан», 60% – российским партнерам), расширение пивоваренного завода в в Москве, завод моющих средств в г.Клин Московской обл. («Левент Кимья»), деловой центр на Павелецкой наб. в Москве («Энка», расширение), завод бытовой электротехники в Москве («Конти»).

В последние годы прослеживается тенденция смещения активности иностранных инвесторов в России из Москвы и других крупных городов в регионы. Основное преимущество регионов – значительно более низкая стоимость таких важнейших составляющих производства, как зарплата персонала предприятия, арендная плата, стоимость сырья.

Анализ турецких инвестиций в России показал, что крупные турецкие холдинги, имеющие свои отделения в странах ЕС, АСЕАН, США, Японии, обладают возможностью осуществлять инвестиции в российскую экономику с привлечением средств третьей стороны. Финансирование из собственных источников турецкого инвестора может сочетаться с использованием кредитов международных финансовых институтов.

Возможна также реализация многосторонних инвестиционных проектов с участием турецкого капитала. Весьма перспективными для России в данной области являются проекты с участием стран СНГ и ЧЭС. Такие проекты могут реализовываться как в России, так и на территории одной из стран-участниц вышеупомянутых объединений. Учитывая наличие таможенного союза между странами СНГ, возможность использования хозяйственной инфраструктуры бывших республик СССР, а также продолжающийся процесс интеграции в рамках Содружества, привлечение турецких инвестиций в многосторонние проекты на территории стран СНГ способно принести реальные дивиденды российской экономике.

Российские компании осуществляли инвестиции в основном в уставной капитал создаваемых ими фирм и СП в сфере услуг (торговля, транспортные услуги, туризм). Исключение составляли СП ОХС («Осташ» – «Хазине-дароглу» – «Стройтрансгаз»), созданное для выполнения строительно-подрядных работ и «Турусгаз» (РАО «Газпром»-«Боташ»-«Гама»), инвестировавший средства в увеличение мощности западного газопровода и принимающий участие в его эксплуатации. Суммарный объем российских инвестиций в Турции оценивается на конец 2002г. на уровне 100 млн.долл. В 2002г. подписан контракт и начались работы по реализации первого в Турции совместного российско-турецкого инвестиционного проекта в г.Килисе, где компания «Корнет» намечает построить завод шампанских вин. В окт. 2002г. с мэрией города были согласованы вопросы отвода земли и в 2003г. намечено приступить к строительству и поставкам оборудования из РФ. Объем российских инвестиций оценивается в 10 млн.долл.

Продолжается реализация предоставленного Эксимбанком Турции инвестиционного кредита на 350 млн.долл. В рамках восьми подписанных кредитных соглашений на 298,5 млн.долл. (из них аннулировано 76 млн.долл.) общая сумма использования по открытым действующим и истекщим аккредитивам составила 208,5 млн.долл.:

– деловой центр на пл. Восстания (80 млн.долл., реализовано 50 млн.долл.; аккредитив закрыт.Новый договор займа на 30 млн.долл. не оформлен по вине правительства Москвы, что делает подписание Дополнения к Кредитному соглашению об увеличении суммы кредита до 80 млн.долл. невозможным.);

– ЦКБ (80 млн.долл., реализовано 100%, аккредитив закрыт. Дополнительный кредит в 11 млн.долл. использован полностью, аккредитив закрыт);

– Больница №31 в Москве (38 млн.долл., реализовано 100%, аккредитив закрыт);

– Лабораторный корпус Хакасского университета (16 млн.долл., в фев. 2003г. минфин России аннулировал данное кредитное соглашение);

– Детская стоматологическая больница в Москве (15 млн.долл., аккредитив открыт. Использовано 1 млн.долл.);

– Строительство Кочубеевского сахарного завода (60 млн.долл.; освоено 2 млн.долл. в счет аванса 11 млн.долл.) остановлено. В авг. 2002г. минфин России подтвердил аннуляцию кредитного соглашения по данному объекту;

– Приборостроительный завод в г. Трехгорный (28,5 млн.долл. использовано полностью, аккредитив закрыт).

Проекты предлагаемые для включения в кредитную линию Эксимбанка Турции:

– Строительство комплекса НИИ детской онкологии и гематологии при РАН России(14,8 млн.долл.) В июне 2003г. Внешэкономбанк направил в Эксимбанк Турции запрос на финансирование данного проекта;

– Реконструкция РЭА имени Г.В.Плеханова(20 млн.долл.) В окт. 2003г. Внешэкономбанк направил в Эксимбанк Турции запрос на финансирование данного проекта.

В фев. 2003г. в Москве состоялся 3 раунд переговоров между минфином РФ и Внешэкономбанком с одной стороны и Казначейством Турции и Эксимбанком с другой по вопросам оплаты российского долга Эксимбанку в 296 млн.долл., в т.ч. просроченного – 134 млн.долл. Российская сторона вновь предложила провести реструктуризацию долга на условиях, ранее согласованных между РФ и Парижским клубом кредиторов. Турецкая сто-

рона продолжала настаивать на погашении долга в полном объеме и в сроки, предусмотренные подписанными соглашениями. Чтобы провести следующий раунд переговоров более конструктивно, стороны договорились, что минфин РФ и Внешэкономбанк передадут на рассмотрение Эксимбанку свои предложения по реструктуризации долга, озвучивавшиеся на предыдущих переговорах и изложенные в отдельных письмах, в виде законченного документа.

Органы двустороннего взаимодействия. Действует Смешанная межправительственная российско-турецкая комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству. Пятое заседание Комиссии прошло в Анкаре 19-23 окт. 2000г. председатель российской части – министр имущественных отношений Ф.Р.Газизуллин, турецкой – госминистр К.Тюзмен. В рамках комиссии работают 7 совместных рабочих групп (по энергетике, передовым технологиям, инвестициям и подрядным услугам, транспорту и транспортному строительству, стандартизации и метрологии, малому и среднему предпринимательству, а также Комиссия по сотрудничеству в области туризма).

Для установления прямых деловых связей с регионами России создан и работает российско-турецкий Деловой совет, в котором участвуют 36 регионов России и 100 турецких компаний. Регулярно проводятся рабочие встречи его сопредседателей (последняя – в июне 2003г. в Москве). Девятое заседание Делового совета прошло в г.Казани в нояб. 2001г., десятое – 15 окт. 2003г. в Стамбуле.

Обзор прессы

Связи с СНГ

Всестороннее укрепление отношений Турции с тюркоязычными и мусульманскими республиками СНГ продолжает оставаться одной из главных стратегических линий во внешней политике Анкары и после прихода к власти умеренно исламистской Партии справедливости и развития (ПСР). Если ранее усилия ПСР были в основном направлены на развитие связей с закавказскими и центрально-азиатскими республиками, то сейчас «география» контактов турецкого руководства расширилась.

6-9 мая 2003г. визит в Турцию по приглашению госминистра М.Айдына (Mehmet Aydin) председателя Гагаузской Автономии в составе Молдавии Г.Табуншича (Gheorghe Tabunscic). В составе делегации Гагаузии были также депутат парламента Молдавии А.Мандажи (Afanasiy Mandaji) и председатель общества деловых людей Гагаузии К.Сибов. О важности, с которой в Анкаре подходят к установлению отношений с тюркоязычными регионами стран Содружества, свидетельствует то, что гагаузская делегация была принята президентом страны А.Сезером, премьер-министром Р.Т.Эрдоганом, замспикера парламента Й.Атешем (Yilmaz Ates), министром сельского хозяйства и поселений С.Гючлю (Sami Guclu), министром промышленности и торговли Д.Джошкуном (Ali Coskun), зампредом турецкого Агентства по сотрудничеству и развитию (ТРОСА) Ф.Уйсалом (Faruk Uysal).

В начале июня 2003г. в Турцию был организован визит Премьер-министра Молдавии В. Тарлева (Vasile Tarlev). Объем товарооборота между двумя странами – 37 млн.долл. в год.

Официальный визит в Турцию 21-23 мая 2003г. президента Казахстана И.Назарбаева. По результатам встреч с президентом Турции А.Сезером было подписано Совместное заявление, а также долгосрочное соглашение по торгово-экономическому сотрудничеству, соглашение о сотрудничестве между Советом по организации и контролю за банковской деятельностью Турции и ЦБ Казахстана, таможенному сотрудничеству. Особое внимание было уделено проработке возможности транспортировки в будущем части казахской нефти по стратегически важному для Анкары нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД).

Одновременно в Грузии (вблизи г.Тетри-Цкаро) была проведена официальная церемония открытия строительства грузинской части нефтепровода БТД, в которой участвовали президент Грузии Э.Шеварднадзе и послы США, Азербайджана и Турции.

Поездка премьер-министра Турции Р.Т.Эрдогана в Киргизию. В ходе встреч с киргизским коллегой Н.Танаевым были подписаны протоколы о развитии торговли и экономических связей, сотрудничества в области строительства. Стороны отметили, что нынешние объемы товарооборота между государствами (40 млн.долл. в год) недостаточны.

Визит госминистра Турции К.Тюзмена (Kursat Tuzmen) в Туркменистан. В ходе встречи с президентом Туркменистана С.Ниязовым турецким представителем помимо вопросов двустороннего торгово-экономического сотрудничества были обсуждены возможные пути транспортировки туркменского газа на западные рынки, в частности, через Иран, Азербайджан, Турцию и далее в Грецию.

1 Саммит евроазиатских торговых и промышленных палат прошел в апр. 2003г. в Анкаре под эгидой Ассоциации палат и бирж Турции (ТОВВ), в котором участвовали представители Азербайджана, Грузии, Казахстана, Турции и Турецкой республики Северного Кипра (ТРСК).

7-11 янв. 2003г. визит лидера ПСР Эрдогана в Азербайджан, Туркменистан и Казахстан. В составе турецкой делегации также были министр внутренних дел Турции Абдулкадир Аксу (Abdulkadir Aksu), министр энергетики и природных ресурсов Хильми Гюлер (Hilmi Guler), министр культуры Хюсейин Челик (Huseyin Celik), депутаты парламента, журналисты и бизнесмены. Главными темами переговоров с президентом Азербайджана Г.Алиевым стали обсуждение перспектив реализации проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД) и Карабахская проблема.

В ходе переговоров Эрдоган подчеркнул важность создания энергетического коридора, проходящего по территории Азербайджана, Грузии и Турции, и высказался за необходимость реализации также и проекта газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум (БТЭ). Во время встречи с Алиевым турецкий лидер призвал к скорейшему завершению строительства нефтепровода БТД (раньше предусмотренных программой сроков – 2005г.). Внимание уделялось поиску решений существующих между двумя странами проблем в банковской и таможенной сфере.

В ходе визита в Туркменистан было заявлено о значительной роли Турции в сооружении в республике школ, и других учебных заведений, а также высокой инвестиционной активности турецких бизнесменов в Туркменистане. Общий обмен вло-

жений которых оценивается в 5 млрд.долл. В итоговом заявлении содержался призыв к усилению сотрудничества Турции и Туркменистана в строительной, энергетической и текстильных областях.

В ходе визита Эрдогана в Казахстан основное внимание было уделено упрочнению турецко-казахских торгово-экономических связей. По мнению турецкого лидера, общий объем турецких инвестиций в республику составил 2 млрд.долл., что позволяет рассчитывать на усиление экономического сотрудничества в дальнейшем. Одной из важных тем стало обсуждение перспектив турецко-казахского взаимодействия в энергетической сфере. Внимание было уделено возможности в будущем транспортировки части казахской нефти по стратегически важному для Анкары нефтепроводу БТД.

В числе других важнейших событий в I кв. 2003г. следует выделить назначение в янв. 2003г. Саваша Баркчина (Savas Barkcin) на пост председателя турецкого Агентства по сотрудничеству и развитию (ТИКА), структуры, играющей значительную координационную роль в вопросе организации экономического взаимодействия Турции с соседними странами и, в частности, с государствами СНГ. Доктор С.Баркчин – ставленник ПСР, в 96-97гг. работал советником госминистра, нынешнего министра иностранных дел А.Гюля.

20-21 фев. 2003г. в Стамбуле под председательством С.Баркчина прошло заседание исполнительного Комитета и консультационного совета «Центра по развитию частного сектора», созданного ранее по инициативе ТИКА, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В мероприятии приняли участие директор ОЭСР Райнер Гайгер (Reiner Geiger), представители Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Всемирного Банка (МБ), ООН, МИД, минфина, госплана Турции. В заседании участвовали также представители Азербайджана, Армении, Грузии, Казахстана Молдовы, Украины, ряда республик бывшей Югославии. На заседании были рассмотрены перспективы организации под эгидой «Центра развития частного сектора» соответствующих учебных программ в странах Центральной Азии, Закавказья, Черноморского региона и Юго-Восточной Европы.

19-20 марта 2003г. в Стамбуле проходил Банковский и финансовый саммит прикаспийских стран, в работе которого которого приняли участие ведущие сотрудники министерств финансов, эксперты консалтинговых и рейтинговых компаний из Турции, Азербайджана, Грузии, Узбекистана, Казахстана, Киргизии, Таджикистана и России.

Прошла в начале апр. 2003г. в Измире конференция «Об инвестиционном климате и инвестиционной политике стран Черноморского региона». Конференция прошла под эгидой организаций Свободная зона Эгейского региона (ESBAS) и Черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС). В работе конференции приняли участие руководитель ESBAS Кая Тунджер (Kaya Tunger), генсек ЧЭС Костас Масманидис, посол РФ в Турции П.В.Стегний, послы ряда черноморских стран, турецкие бизнесмены.

Нефть и газ из СНГ

– Вновь обсуждался вопрос о намерении Турции реэкспортировать природный газ в Европу. Греческая государственная газовая компания DEPA ведет переговоры о реэкспорте газа, который будет поступать из Азербайджана через Турцию. Вместе с тем, существует мнение, что перепродажа в Европу газа, импортируемого Турцией, может оказаться весьма проблематичной. По мнению профессора турецкого университета Бильги Гарета Винроу, на европейском газовом рынке существует жесточайшая конкуренция, в частности, активным соперником является Россия, которая поставляет европейским покупателям в соответствии с долгосрочными контрактами больше газа, чем собирается реэкспортировать туда Турция. По мнению Винроу, Турции выгоднее поставлять в Европу не азербайджанский, а российский газ. Представители Государственной нефтяной компании Азербайджана утверждают, что цена на российский газ, в случае его поставок через территорию Турции, увеличится, и он перестанет быть конкурентоспособным. К тому же России не имеет смысла «идти в обход», когда она может поставлять свой газ в Европу напрямик, минуя Турцию, для чего существуют действующие трубопроводы.

– В июне в Анкаре прошли переговоры между представителями компаний «Газпром» и «Боташ». Прокачка газа в рамках проекта «Голубой поток» приостановлена с марта 2003г. однако, и на этот раз сторонам не удалось прийти к соглашению. Турецкая газета Finansal Forum, ссылаясь на Межправсоглашение, подписанное между СССР и Турцией в 1987г. и предусматривающее поставки газа в обмен на товары и услуги, сообщает, что прекращение в 1994г. действия механизма «газ в обмен на товары и услуги» привело к резкому росту дефицита внешней торговли Турции, и «вклад» России в дефицит внешней торговли Турции составил 5 млрд.долл.

– Интересным можно назвать и сообщение газеты Milliyet от 1 июля 2003г. По информации полученной корреспондентами газеты из источников, близким к президенту России В.Путину, в случае если «Газпром» проиграет турецкой стороне судебный иск (он подан российской компанией в международный арбитражный суд в июне 2003г.), Россия введет пошлину в 35% в отношении кожаной и текстильной продукции, импортируемой из Стамбульского района Лалели. Также будут пересмотрены контракты турецких подрядных компаний на территории России, и новые контракты не будут передаваться турецкой стороне; сеть супермаркетов «Рамстор», открытых турецкими компаниями Кос и Enka, будет продана с аукциона. А в переговорном процессе по вопросу присоединения Турции к ЕС Россия даст следующую характеристику Турции: «ненадежная и не выполняющая контрактных обязательств страна». Т.е. фактически Milliyet обвиняет Россию в шантаже.

– В июне 2003г. появились сообщения о том, что российская сторона предложила использовать мощности газопровода «Голубой поток» для доставки в Турцию азербайджанского газа. По мнению представителей российской стороны, подключение к «Голубому потоку» позволило бы Азербайджану отказаться от строительства собственных трубопроводов и сэкономить 300 млн.долл. Глава Государственной нефтяной компании Азербайджана, ведущей подготовку к началу строительства собственного газопровода Баку-Тбилиси-Эрзурум, Натик Алиев отверг данное

предложение. Строительство газопровода Баку-Тбилиси-Эрзурум мощностью 15-20 млрд.куб.м. в год планируется начать в 2004г., а начать поставки газа в 2006г.

– Министр энергетики и природных ресурсов Хильми Гюлер заявил, что необходимо уменьшить зависимость Турции от зарубежных энергоресурсов с целью предоставления турецким промпредприятиям более дешевой электроэнергии. Турция зависит от внешних энергоресурсов на 66%, однако, уже в ближайшие годы этот показатель увеличится до 80%. По мнению министра, необходимо активизировать процесс разведывания полезных ископаемых на территории Турции, исследовать возможности выработки ветряной, солнечной и гидроэнергии.

– В центре внимания СМИ продолжают оставаться и международные энергетические проекты. Общественность с интересом следит за реализацией транснационального проекта Баку-Тбилиси-Джейхан. Первые трубы для нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, произведенные в Германии, были доставлены в середине фев. в турецкий порт Искендерун. В ходе реализации данного проекта за аренду площадей порта Искендерун будет выплачено 3,5 млн.долл. Суммарные расходы на строительство турецкого участка нефтепровода составят 1,4 млрд.долл., в то время, как на строительство азербайджанского и грузинского участков будет затрачено по 600 млн.долл. Еще 200 млн. составят расходы на общее управление проектом.

В СМИ появились сообщения о том, что проект нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан может не оказаться таким инвестиционно привлекательным и безопасным, как предполагалось изначально. Согласно последним сообщениям правительств Грузии и Азербайджана, угроза стабильности проекта исходит из соседней Армении. Несмотря на то, что для обеспечения безопасности энергетических проектов, осуществляющихся на территории Азербайджана, создано спецподразделение, полной уверенности в безопасности нет, т.к. сохраняется напряженность между Азербайджаном и Арменией в вопросе принадлежности Нагорного Карабаха. Представители министерства обороны Азербайджана в поисках решения проблемы обратились за советом к послу Великобритании Эндрю Тикеру. С целью получения поддержки по некоторым вопросам, связанным с реализацией проекта Баку-Тбилиси-Джейхан, президент Азербайджана Гейдар Алиев провел ряд переговоров с министром торговли США Дональдом Эвансом, в ходе которых Эванс отметил, что США намерены продолжать сотрудничество с Азербайджаном в сфере энергетики.

По-прежнему велик интерес к проекту Баку-Тбилиси-Джейхан и у Казахстана. В марте предполагается провести ряд переговоров по вопросам участия в проекте этой Среднеазиатской республики. Казахстан планирует экспортировать в рамках данного проекта до 20 млн.т. нефти. На первом этапе казахская нефть будет транспортироваться в Баку танкерами.

– Не менее актуальными являются и вопросы реализации другого крупного международного проекта – транспортировки азербайджанского природного газа с месторождения «Шах-Дениз». В конце фев. консорциум по разработке месторождения «Шах-Дениз» утвердил смету первой стадии проекта. Согласно межправсоглашению, строительство продлится в 2004-06гг. На первом этапе по газопроводу Баку-Тбилиси-Эрзерум будет перекачиваться ежегодно 2 млрд.куб.м. газа, а с 2008г. – до 6,6 млрд.куб.м. Газ с месторождения «Шах-Дениз» планируется использовать и для внутренних нужд Турции, но основная часть топлива будет транспортироваться в европейские страны.

– Важным событием в сфере энергетики стало подписание в середине фев. турецко-греческого соглашения о строительстве газопровода из Турции в Грецию протяженностью 285 км. (200 км. пройдет по территории Турции и 85 км. – по территории Греции). Стоимость проекта – 250 млн. евро. Газопровод вступит в строй в конце 2005г. и ежегодно по нему в Грецию и другие европейские страны будет поступать 3,5 млрд.куб.м. газа из Каспийского региона. Проект строительства уже разработан греческой компанией Depa и турецкой – Botas.

Согласно заявлению гендиректора турецкой трубопроводной компании «Боташ» Гекхана Бильдаджи, после испытаний, продолжавшихся 2 мес., в середине фев. проект «Голубой поток» был введен в эксплуатацию.

В рамках операции «Белая энергетика» продолжается судебный процесс в отношении бывших руководителей компании «Боташ», обвиняемых в коррупции в ходе реализации проекта «Голубой поток», которым грозит 1-3г. тюремного заключения. Обвиняемые утверждают, что превышение должностных полномочий места не имело, и они действовали исключительно в рамках своих должностных обязанностей.

– В СМИ широко освещались и различные аспекты российско-турецкого сотрудничества. Так, в фев. состоялся визит в Казань президента крупной турецкой компании «Окан Холдинг» Бекира Окана, в ходе которого были обсуждены возможности развития сотрудничества компании с предприятиями и организациями Татарстана. В программе пребывания Бекира Окана имели место встречи в кабинете министров Республики Татарстан, администрации Казани, а также с руководителями республиканских компаний «Таиф» и «Эдельвейс». Окан Бекир заявил о намерении принять участие в ряде инвестиционных проектов, осуществление которых планируется в Татарстане.

– Вопросы инвестиционного сотрудничества двух стран традиционно находятся в центре внимания СМИ обеих стран. Особый интерес привлекает сеть супермаркетов «Рамстор». В начале марта планируется открытие очередного магазина в рамках данного проекта, на этот раз в Красноярске. С учетом 6 супермаркетов, которые откроются в I кв. 2003г., общее количество магазинов «Рамстор» в России составит 21 магазин. К концу 2003г. в России будет построено еще 11 торговых центров.

– Другой крупнейший инвестиционный проект, реализуемый при участии турецких компаний, – завод по производству стеклотары «Русджам» – также нашел свое отражение в прессе. По сообщению гендиректора ООО «Русджам» Недима Нарлы, было подписано соглашение о предоставлении Международной финансовой корпорацией (IFC) кредита в 10 млн.долл. для финансирования второй линии российского производства стеклотары. Кредит выделяется на 7 лет. Эти средства будут направлены на финансирование установки второй печи, которая позволит «Русджам»

производить дополнительно 100 тыс.т. стеклотары в год. С запуском 2 очереди в мае 2003г. суммарная мощность завода составит 200 тыс.т. или 700 млн.ед. продукции. Общая стоимость завода (с учетом новых капиталовложений) составляет 48 млн.долл.

– В июне 2003г. широко освещались в прессе и вопросы российско-турецкого регионального сотрудничества. Официальные представители и бизнесмены таких российских регионов, как Москва, Башкортостан, Ростовская обл., Краснодарский край нанесли ряд визитов в Турцию. Был обсужден широкий спектр вопросов, включая сотрудничество в области строительства, инвестиций. Общей темой всех переговоров можно назвать проблемы двусторонней торговли; представители российских регионов подчеркнули необходимость приведения торговли в более цивилизованные формы, для чего планируется создавать специальные торговые центры.

– Важным событием в области двустороннего инвестиционно-подрядного сотрудничества стало открытие в Москве очередного супермаркета «Рамстор». Общая площадь супермаркета составляет 1000 кв.м., из которых 650 кв.м. отведено под торговую площадь. Компания «Раменка» располагает 20 магазинами торговой сети «Рамстор» (5 гипермаркетов и 5 супермаркетов). В 1997-2002гг. ООО «Раменка» вложило 204,2 млн.долл. в развитие сети своих магазинов в России. Оборот компании в России в 2002г. составил 300 млн.долл., а в 2003г. ожидается его увеличении на 30%. По прогнозам, к 2007г. оборот компании составит 930 млн.долл.

Турецкая компания «Энка», являющаяся одним из учредителей компании «Раменка», расширяет свои возможности в России. В июне «Энка» подписала контракт на участие в энергетическом проекте на Сахалине. Стоимость контракта – 260 млн.долл. Компания «Энка» будет участвовать в строительстве и монтаже завода по переработке нефти и газа. «Энка» подписала контракт со шведской группой «Икеа» стоимостью 43,8 млн.долл. на строительство в Санкт-Петербурге и Казани магазинов «Икеа».

– Компания «Шишеджам» планирует открыть очередной завод в России. На этот раз это будет завод по производству посуды «Пашабахче». Товары с маркой «Пашабахче» экспортируются в 118 стран. По мнению экспертов компании «Шишеджам», для укрепления позиций на российском рынке необходимо открыть производство непосредственно в России, т.к. это значительно выгодней, чем экспортировать в Россию турецкую продукцию.

Крупнейшая турецкая компания по производству бытовой техники «Арчелик» планирует построить в России завод, который на первом этапе будет выпускать стиральные машины; впоследствии на этом заводе будут производить холодильники и кухонные плиты.

Украина

Обзор прессы

Связи с Россией и СНГ

– По данным Госкомстата Украины, задолженность украинских предприятий перед субъектами хозяйственной деятельности стран бывшего СССР на 1 фев. 2004г. составила 16,44 млрд.грн., что соответствует сумме долга сложившейся на начало года.

Дебиторская задолженность с субъектами хоздеятельности стран бывшего СССР за янв. 2003г. сократилась на 7,8% и составила 3,55 млрд.грн. Кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 4,6 раза.

В целом дебиторская задолженность субъектов хозяйствования Украины за янв. 2003г. не изменилась и на 1 фев. 2004г. составила 274,8 млрд.грн., кредиторская – выросла на 0,6% – до 346,9 млрд.грн. Средний курс валюты – 5,33 грн/долл.

Структура кредиторской и дебиторской задолженности субъектов хоздеятельности Украины и стран бывшего СССР, в млн.грн.

	Дебит. на 1.01.04	Дебит. на 1.02.04	Кредит. на 1.01.04	Кредит. на 1.02.04
Задолженность перед субъектами хоздеятельности стран СНГ	3 852,2	3 553,6	16 342,8	16 441
- Азербайджан	16	18,2	5,6	7,7
- Беларусь	72,7	75,4	75,3	75,3
- Армения	3,6	5	8	18,6
- Грузия	9,6	9,4	23,9	19
- Эстония	30,9	23,7	357,3	354,4
- Казахстан	85,8	66,1	87,8	67,1
- Киргизстан	6,8	31,9	1,2	12,5
- Латвия	19,2	25,2	394,2	388,5
- Литва	31,1	23,9	107,4	91,5
- Молдова	168	135,8	69,6	55,9
- Россия	2 790,2	2 819,3	12 420,7	12 775,8
- Таджикистан	4,1	2,1	4,7	3,4
- Туркменистан	584,3	288,7	2 774,1	2 552,2
- Узбекистан	29,9	28,9	13	19,1

– По сообщению первого вице-премьер-министра Украины Н.Азарова, кабинет министров Украины на своем заседании 3 марта 2004г. одобрил и представил для внесения на ратификацию в Верховную Раду Украины Соглашение о создании ЕЭП, подписанное в г.Ялте 19 сент. 2003г. По его словам, есть договоренность руководителей «четверки» о том, что парламенты всех четырех стран – участниц создания ЕЭП ратифицируют это соглашение в первом полугодии 2004г.

Во время встречи в Крыму в конце дек. 2003г. президенты России и Украины В.Путин и Л.Кучма дали поручение правительствам своих стран о вступлении в силу Соглашения о ЕЭП.

– «Без российского, белорусского и казахского рынков и других наших партнеров, двигаться мы дальше не сможем», – такое мнение высказал журналистам президент Украины Л.Кучма во время пребывания в Харькове (3 марта 2004г.). Он отметил, что производимые, в частности, в Харькове самолеты, танки, турбины и некоторая другая продукция изготавливается по широкой кооперации с Российской Федерацией. Л.Кучма напомнил, что Украина исторически, с советских времен, конечной продукции производит только около 20%.

«Украина была большим цехом, а сборочные заводы были в России или на востоке. И сегодня взять и отвергнуть все это, и сказать, что нам это не нужно. У нас ведь полная зависимость энергетическая – от нефти, от газа. Если мы не будем с Россией ли с другими нашими партнерами по СНГ, по ЕЭП, то результат будет известен», – подчеркнул президент. В связи с этим он рекомендовал всем, перед тем как что-то декларировать или кого-то в чем-то убеждать, посмотреть сначала на географическую и геологическую карту и привязать это к сегодняшнему и завтрашнему дню, а потом делать выводы.

– По заявлению премьер-министра Украины В.Януковича (10 марта 2004г.), он прогнозирует либерализацию торговых отношений с Россией. Он отметил, что Украина рассчитывает, что в этом году российский парламент ратифицирует соглашение о зоне свободной торговли СНГ, что значительно улучшит отношения и товарооборот между Россией и Украиной.

В.Янукович подчеркнул, что Россия является стратегическим партнером Украины, с которым Украина имеет наибольший товарооборот. В частности, по словам В. Януковича, в 2003г. товарооборот с Россией составил 15 млрд.долл., увеличившись на 29%. Для примера В.Янукович отметил, что товарооборот Украины со странами ЕС в 2003г. составил 12 млрд.долл. Премьер-министр заявил, что он еще не общался с новым российским премьером М.Фрадковым. В то же время он отметил, что очередное заседание межправительственной украинско-российской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству планируется на конец марта-апр. 2003г.

Ранее В.Янукович заявлял, что кабмин связывает активизацию сотрудничества в рамках формирования Единого экономического пространства с ратификацией российским парламентом соглашения о зоне свободной торговли СНГ.

– По заявлению мэра Киева, председателя Киевской городской администрации А.Омельченко, встречаясь с председателем Комитета по делам СНГ Федерального собрания России В.Густовым (информация от 31 марта 2004г.), Киевский городской совет намерен выделить московским строительным компаниям земельные участки общей площадью 150 га под строительство делового центра и жилья. По его словам, в свою очередь, мэрия Москвы выделила киевским компаниям 12 га земли под строительство. «Нам выделили 12 га земли в Москве. Мы сейчас заканчиваем оформление 150 гектаров земли. Мы будем строить «Украинский городок» в Москве. А москвичи будут делать деловой центр со всей социальной инфраструктурой», – заявил А.Омельченко.

Киевгорадминистрация и правительство Москвы договорились о совместном строительстве жилья в Киеве и Москве до 2007г. Планируется, что жилье в Москве будет строить компания «Киевгорстрой».

В 2003г. «Киевгорстрой» увеличил объем жилищного строительства на 1,3%, или 8,756 тыс.кв.м. по сравнению с 2002г. – до 679,342 тыс.кв.м. «Киевгорстрой» специализируется на выполнении строительно-монтажных работ, а также производстве стройматериалов и конструкций.

Финляндия

Связи с СНГ

Удельный вес стран СНГ (без России) во внешней торговле Финляндии незначителен, в 1 пол. 2003г. он составил 0,74% (в I пол. 2002г. – 0,70%, в 2002г. – 0,63%).

Основными партнерами Финляндии в этой группе стран являются Украина, Казахстан и Белоруссия, на долю которых приходится 90% товарооборота.

Внешнеторговый оборот Финляндии с Украиной

янв.-июнь 2002г.		2002г.		янв.-июнь 2003г.		
млн.долл.	доля,%	млн.долл.	доля,%	млн.долл.	к 6 мес. 02г.,	доля,%
Импорт Финляндии						
9,9	0,06	24,6	0,07	25,4	+156%	0,13
Экспорт Финляндии						
80	0,39	177,8	0,40	96,1	+20%	0,38

Структура импорта Финляндии, %		Структура экспорта Финл.	%
сырьевые материалы	60,7	машины, приборы	37,6
товары промназначения	22,6	товары промназначения	34,9
химпродукция	7,7	химпродукция	15,3
готовые изделия	6,1	готовые изделия	5,6
машины, приборы	2,4	топливо	4,6
продукты питания	0,4	продукты питания и напитки	1,1
топливо	0,1	сырьевые материалы	0,9

Важные группы товаров в импорте из Украины

код СМТК		млн.долл.	доля, %
28	Руды и металлолом	15,4	60,5
67	Черные металлы	5,1	20
84	Одежда	1,3	5
57	Пластмассы, неформованные	1,2	4,7
51	Органические химвещества	0,6	2,4
61	Кожа, кожаные изделия и обработ. меха	0,3	1,2
79	Пр. транспортные средства	0,2	0,9
63	Изделия из дерева, исключая мебель	0,2	0,9
71	Энергосиловое оборудование	0,1	0,6
08	Кормовые вещества	0,1	0,5

Важные группы товаров в экспорте в Украину

код СМТК		млн.долл.	доля, %
64	Бумага, картон и изделия из них	27,2	28,3
76	Телеком и звукозапис. оборудование	16	16,7
53	Красящие и дубильные вещества	5,3	5,5
57	Пластмасса	4,9	5,1
72	Машины и оборудование для спец. отраслей промышленности	4.8	5
77	Пр. электромашины и их части	4,7	4,9
33	Минеральные масла и изделия из них	4.5	4,6
78	Дорожные транспортные средства	4	4,2
74	Промоборудование общего назначения	3.6	3,8
89	Пр. готовые изделия	3,4	3,6

По сравнению с I пол. 2002г. финский импорт из Украины вырос на 156%, а экспорт – на 20%. Украинский экспорт в Финляндию увеличил сырьевую направленность: 60,5% составила доля руды и металлолома, 20% – черных металлов.

Важнейшей составляющей в структуре экспорта Финляндии в Украину в I пол. 2003г. были различные машины и приборы, доля которых во всем экспорте составила 37,6%. Среди групп товаров по прежнему высока доля бумаги, картона и изделий из них 28,3%, а также телефонов и аналогичных приборов – 16,7%. Финские инвестиции в Украину малы и не отражаются в статистике Банка Финляндии. В Киеве работает отделение Ассоциации внешней торговли Финляндии «Финпро», содействующей продвижению интересов финских фирм. По определению Ассоциации «Финпро» приоритетные направления сотрудничества для финских предприятий: деревообрабатывающая и бумажная промышленность, текстильная и швейная промышленность, пищепром, энергораспределение, судостроение, развитие телекоммуникаций.

Казахстан

янв.-июнь 2002г.		2002г.		янв.-июнь 2003г.		
млн.долл.	доля,%	млн.долл.	доля,%	млн.долл.	к 6 мес. 02г.,	доля,%
Импорт Финляндии						
82,2	0,53	149,7	0,45	113,8	+38%	0,57
Экспорт Финляндии						
45,3	0,22	66,5	0,15	49,4	+9%	0,20

Структура импорта Финляндии	%
горюче-смазочные матер.	99,2
химпродукция	0,2
продукты питания	0,2
товары промназначения	0,1
сырьевые материалы	0,1
машины, приборы	0,1

Структура экспорта Финл.	%
машины, приборы	68,5
товары промназначения	15,5
химпродукция	9,9
горюче-смазочные материалы	2,6
готовые изделия	1,6
продукты питания и напитки	1,3
сырьевые материалы	0,3

Важные группы товаров в импорте из Казахстана

код СМТК		млн.долл.	доля,%
33	Нефть и нефтепродукты	93.3	82.0
34	Газ	14,8	13
32	Каменный уголь, кокс	4,8	4,2
52	Продукты неорганической химии	0,2	0,2
04	Зерновые и изделия из них	0,2	0,2
67	Черные металлы	0,2	0,1
28	Руды и металлолом	0,2	0,1
76	Телеком и звукозапис. оборудование	0,1	0,1

Важные группы товаров в экспорте в Казахстан

код СМТК		млн.долл.	доля,%
76	Телеком и звукозаписывающее оборудование	18,5	37,6
72	Машины и оборудование для специализир. отраслей промышленности	6,3	12,7
77	Пр. электромашины и их части	4,3	8,7
64	Бумага, картон и изделия из них	4,2	8,5
78	Дорожные транспортные средства	2,3	4,6
74	Промоборудование общего назначения	1,9	3,8
54	Лекарственные и фармпрепараты	1,4	2,8
33	Нефть и нефтепродукты	1,3	2,6
66	Изделия из минсырья	1,2	2,5
53	Красящие и дубильные вещества	1	2,1

В I пол. 2003г., как и за аналогичный период пред.г. продолжился период роста объемов взаимной торговли, хотя темпы и снизились. Наиболее значительно вырос экспорт в Казахстан телефонов и телекомоборудования (в 6,4 раза), в 4,3 раза вырос экспорт пр. электрических машин и приборов. Следует отметить увеличение в 18 раз экспорта лекарственных и фармацевтических препаратов. Снизился экспорт бумаги и картона, а также различных машин, приборов и аппаратов. Рост импорта был обеспечен за счет увеличения поставок такой традиционной экспортной продукции для Казахстана, как нефть, нефтепродукты и газ, доля которых в импорте из Казахстана составила 95%.

Финские инвестиции в Казахстан невелики. В Казахстане зарегистрированы следующие финские предприятия: «Оутокумпу», «Тамрок», «Тхоместо», «Онни Салонен», «Ларокс», «ЮИТ-Юхтюмя», «Игл Груп ИНТ», «Нокиа», «Сонера» («Финтур»).

Концерн «Оутокумпу» заключил контракт на поставку в Казахстан компании ТКН «Казахром» крупнейшей в мире установки по обогащению хромосодержащей руды производительностью 700 тыс.т., которая будет запущена в строй в 2005г.

Ассоциация «Финпро» в своих рекомендациях определяет законодательство Казахстана по вопросам предпринимательской деятельности как наиболее «продвинутое» среди всех стран СНГ и констатирует значительный рост иноинвестиций в нефтегазовый сектор страны. Отмечается значительное влияние изменения цен на энергоносители на мировых рынках на экономику Казахстана из-за односторонней сырьевой направленности экспорта Казахстана. Высоко оцениваются потенциальные возможности финских компаний в проектах общественного сектора и жилищного строительства в новой столице Казахстана – г.Астане.

Белоруссия

янв.-июнь 2002г.		2002г.		янв.-июнь 2003г.		
млн.долл.	доля,%	млн.долл.	доля,%	млн.долл.	к 6 мес. 02г.,	доля,%
Импорт Финляндии						
3,5	0,02	8,1	0,02	5	+43%	0,03
Экспорт Финляндии						
10,5	0,05	22,7	0,05	13,4	+28%	0,05

Важные группы товаров в импорте из Белоруссии

код СМТК		млн.долл.	доля,%
67	Черные металлы	1,7	33,4
84	Одежда	1,1	21,9
69	Изделия из металлов прочие	0,7	13,4
57	Пластмасса	0,4	7,4
33	Нефть и нефтепродукты	0,4	7
72	Машины и оборудование для специализ. отраслей промышленности	0,3	5,6
74	Промоборудование общего назначения	0,2	4,4
78	Дорожные транспортные средства	0,1	2,7

Важные группы товаров в экспорте в Белоруссию

код СМТК		млн.долл.	доля,%
76	Телеком и звукозаписывающее оборудование	1.5	11,2
53	Красящие и дубильные вещества	1,2	9,1
33	Нефть и нефтепродукты	0,9	6,8
71	Энергосиловое оборудование	0,9	6,5
66	Изделия из минсырья	0,8	6,1
59	Химматериалы и изделия	0,7	5,5
77	Пр. электромашины и их части	0.7	5,5
54	Лекарственные и фармацевтические препараты	0,7	5,1
72	Машины и оборудование для специализ. отраслей промышленности	0,6	4,8
55	Парфюмерия	0,6	4,6

Товарооборот Финляндии с Белоруссией в последние годы остается на невысоком уровне. Наблюдается рост импорта в Финляндию (на 43% в сравнении с I пол. 2002г.), чему способствовал импорт черных металлов и одежды. Ассоциация «Финпро» отмечает ограниченные возможности для получения белорусскими партнерами кредитов от финансовых институтов.

Киргизстан является центральным объектом в Средней Азии в рамках оказания Финляндией помощи странам с развивающейся экономикой. В ходе визита в Финляндию в апр. 2003г. делегации официальных и деловых кругов Киргизстана, возглавляемой президентом А.Акаевым, подписано соглашение между Финляндией и Киргизстаном о взаимном поощрении и защите инвестиций, а также об избежании двойного налогообложения. Двусторонние переговоры по данным вопросам были проведены в фев. 2003г. в Бишкеке и в марте 2003г. в Хельсинки.

Проекты, осуществляемые финской стороной в Киргизстане в рамках сотрудничества со странами с развивающейся экономикой, направлены на развитие банковского сектора, а также– реализуются в области здравоохранения и защиты окружающей среды.

Обзор прессы

Отношения с РФ-2004

– 10 марта 2004г. Компания «Куусакоски», занимающаяся переработкой металла, заявила, что основным регионом расширения своей деятельности она считает Россию. Из оборота компании в 400 млн.евро, одна треть уже приходится на Россию, где у компании шесть дочерних предприятий, на которых занято 500 чел.

– 10 марта 2004г. По данным Банка Финляндии из 315 млн.долл., вложенных в 2003г. иноинвесторами в лесной сектор России, 79 млн.долл.

поступили из Финляндии. Лесная отрасль является основной, где Финляндия входит в число крупнейших инвесторов в Россию.

– 8 марта 2004г. В соответствии с российско-финляндским межправительственным соглашением от 28.03.2003г. о частичной реструктуризации задолженности бывшего СССР Финляндии, начат крупный проект по контракту ФГУП ВО «Машиноэкспорт». Проект «Бурение глубокой скважины в научных целях» на 8,2 млн.долл. реализуется в р-не г.Оутокумпу, Восточная Финляндия. Поставлено оборудование буровой установки (27 вагонов, 300 т. грузов), бригада специалистов ярославского НПЦ «Недра» приступила к монтажу буровой вышки. Планируемая глубина скважины в 2,5 км. ранее в Финляндии не достигалась.

– 8 марта 2004г. Позитивно воспринято решение российского правительства о принципиальном согласии с концепцией создания особых экономических зон в России. Руководство Ленинградской обл. и финского г.Иматра планируют в числе первых официально претендовать на создание ОЭЗ в р-не Светогорска.

– 8 марта 2004г. Подведены итоги первого этапа реализации проекта Ассоциации внешней торговли Финляндии (Финпро) и Всемирного банка по развитию лизинга в г.С-Петербурге. В проекте приняли участие 33 финских компании, которые с помощью лизинга провели торговые операции в России на 9 млн.евро. Ведутся переговоры о новых сделках на базе лизинга стоимостью до 45 млн.евро. Организаторы проекта приняли решение об осуществлении второго этапа с привлечением 9 новых финских компаний.

– 4 марта 2004г. в Хельсинки состоялись трехсторонние переговоры на уровне министров окружающей среды России, Финляндии и США. Тема переговоров – защита окружающей среды и безопасность в регионе Балтийского моря, борьба с незаконными рубками леса.

– 25 фев. 2004г. Компания «Тебойл» (с участием российского капитала), заняла в 2003г. второе место по торговому обороту среди нефтекомпаний Финляндии. Ее общая доля на рынке нефтепродуктов составила 23%, а на рынке продажи бензина – 14,5%.

– 12 фев. 2004г. СМИ Финляндии сообщают, что поставки мяса из Финляндии в Россию находятся под угрозой из-за того, что Россия требует заключения общеевропейского соглашения о ветеринарном контроле.

– 12 фев. 2004г. Крупнейший лесной концерн «УПМ-Кюммене», активно работающий на рынке России, объявил 2 фев. о смене руководства – вместо ушедшего в отставку Ю.Ниемеля концерн возглавит его бывший заместитель Ю.Песонен. Обозреватели объясняют смену руководства тем, что объем продаж компании снизился за прошлый год на 500 млн.евро, а прибыль – на 230 млн.евро.

– 9-11 фев. 2004г. в Финляндии находилась с визитом делегация представителей деловых кругов Ростовской обл. во главе с заместителем губернатора области – министром экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей В.Дерябиным. Состоялись переговоры с рядом финских фирм. Так, группа ростовских компаний «Траст» обсудила с руководством машиностроительной фирмы «Сампо-Розенлев» (г.Пори) возможности дальнейшего развития совместного производства сельскохозяйственных комбайнов на площадях предприятия «Сампо-Ростов». Группа «Траст» провела также переговоры с фирмой «Валтра» (г.Ювяскюля) о возможности кооперации по производству сельскохозяйственных тракторов. Обсудили вопросы организации предстоящего 12-14 окт. в Ростове Скандинавского бизнес-форума с участием фирм Северной Европы.

Концерн «Фортум» 10 фев. заявил о том, что повышает свою долю акций в российской энергокомпании «Ленэнерго» с 15,9% до 21%; Руководство концерна подтвердило, что рынок электроэнергии Северо-Запада России из-за его потенциала является одним из приоритетных направлений развития компании.

– Премьер-министр Финляндии М.Ванханен считает, что программу «Северное измерение» следует реализовывать более целенаправленно в контексте политики, проводимой ЕС (ранее в ее рамках по России реализовывались только два проекта: в сфере окружающей среды и здравоохранения).

– Через ж/д пункт пропуска Светогорск-Иматра в 2003г. из России в Финляндию было перевезено 4,5 млн.куб.м. леса, в 2004г.2 планируется повысить объемы этих перевозок до 6 млн.куб.м.

– В финских СМИ 9 фев. прошла информация о том, что крупные финские лесные концерны «УПМ-Кюммене» и «Стора Энсо» готовы покупать или арендовать лесные угодья в России для снабжения сырьем своих производств, если это будет предусмотрено российским законодательством.

– В подмосковном г.Истра введен в эксплуатацию завод по производству маргарина, построенный финской компанией «Райсио», доля которой в общих объемах импорта маргарина в Россию составляет 10%.

– Крупнейший финский энергетический концерн «Фортум» примет участие в тендере на управление Северо-Западной ТЭЦ в г.Санкт-Петербурге. На строительство первой очереди ТЭЦ затрачено 667 млн.долл., строительство 2 энергоблока этой ТЭЦ оценивается в 227 млн.долл.

– Компания «Раутаруукки» заключила 2 контракта на 4,5 млн.евро на поставку металлоконструкций для проекта «Сахалин-2».

– Финская компания JMC Finance вложит около 35 млн.евро в строительство в Республике Карелия мебельной фабрики и двух лесопильных заводов мощностью до 100 тыс.куб.м. пиломатериалов каждый. Начало строительства намечено на 2005г.

– Финский концерн «Стора Энсо тимбер» объявил о завершении строительства лесопильного завода мощностью 100 тыс.куб.м. древесины в год в пос.Неболчи Новгородской обл., стоимость проекта – 13 млн.евро.

– 11-14 фев. состоялся рабочий визит в Финляндию губернатора Санкт-Петербурга В.И.Матвиенко, в ходе которого состоялись ее встречи с президентом Финляндии Т.Халонен, спикером парламента П.Липпоненом, министром внешней торговли и развития П.Лехтомяки. В ходе визита В.И.Матвиенко посетила также г.Турку. На переговорах с представителями официальных и деловых кругов Финляндии были обсуждены вопросы экономического сотрудничества г.Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. с финскими партнерами, привлечения финских инвестиций в этот ре-

гион, в первую очередь в сфере охраны окружающей среды и транспорта (строительство скоростной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург-Хельсинки), а также сотрудничество в области высоких технологий и туризма.

– Финские и шведские компании разочарованы начавшимися подрядными работами по освоению газового месторождения «Белоснежка» в норвежской части Баренцева моря. Норвежские подрядчики отдали предпочтение субподрядчикам из России. Эксперты полагают, что норвежцы тем самым рассчитывают на благосклонность российской стороны при будущих разработках российских месторождений.

– Перевозки грузов Государственными железными дорогами Финляндии в 2003г. достигли рекордных показателей в 43,5 млн.т. Прирост в 4% достигнут за счет внешнеторговых перевозок. Перевозки между Россией и Финляндией увеличились в 2003г. на 2 млн.т. и составили 14,4 млн.т.

– Комиссия ООН по правам меньшинств, посетившая Финляндию с четырехдневным инспекционным визитом, отметила в позитиве политику финских властей в отношении проживающих в стране национальных меньшинств и, в частности, относительно саамов и цыган. Комиссия рекомендовала Финляндии создать орган взаимодействия между властями и организациями русскоязычного населения. Согласно статданным в стране проживает 24 тыс.чел., говорящих на русском языке как на родном, что делает русских самой крупной нефинской этнической группой.

– Лесной концерн «Стора Энсо» объявил об открытии своего представительства в Великом Новгороде. В этом году в Новгородской обл. планируется запуск первой очереди лесоперерабатывающих мощностей, созданных «Стора Энсо» на предприятии «Сетново».

– 15-18 янв. 2004г. в Хельсинки прошла крупная туристическая выставка «Матка 2004», в которой приняли участие 1600 экспонентов из 54 стран мира. Россия была представлена 30 экспонентами турбизнеса и 7 ведомствами администраций регионов, курирующими туризм (Псков, Великий Новгород, Республика Карелия, Мурманская обл., Иркутская и Магаданская области, Москва и С.-Петербург, Московская обл.). Наибольшее число туроператоров представляли Карелию и С.-Петербург – по 9 и Москву – 5. Российское представительство на выставке по числу участников стало третьим после Финляндии и Эстонии.

– В начале фев. 2004г. планируется проведение окончательного заседания Постоянного комитета ЕС по фитосанитарии, на котором, по итогам обсуждения в странах-членах ЕС, должно быть принято решение о сертификации и проверке на границе хвойной древесины, поступающей из России. Финляндия и Швеция предлагают проводить проверки российской древесины по уменьшенному регламенту, с тем, чтобы проверялось не более 1% лесоматериалов, поступающих из сопредельных регионов России, и не более 5% из других регионов европейской части Российской Федерации. Окончательное решение может вступить в силу с 1 июля 2004г.

– В 2003г. Финляндия импортировала рекордное количество древесины – 17 млн.куб.м., что на 1 млн.куб.м. больше, чем в 2002г. Импорт составляет 20% всей потребляемой финской промышленностью древесины. 80% лесоматериалов по импорту (14 млн.куб.м) поступает из России, при этом 50% из них составляют березовые и осиновые балансы, 10% – сосновые и 7% еловые балансы, 15% – еловый пиловочник, 10% – сосновый пиловочник, 5% – березовый пиловочник. Примерно половина ввозимой древесины используется лесным концерном «Стора Энсо».

– Импорт газа из России в Финляндию достиг в 2003г. рекордной отметки в 4,8 млрд.м.куб. В 2002г. объем импортируемого газа равнялся 4,3 млрд.м.куб. По мнению руководства компании «Газум» потребление газа в ближайшие годы увеличится в Финляндии на 20%.

– Возникли проблемы с въездом финляндского грузового автотранспорта в Россию на северном участке российско-финляндской госграницы в связи с истечением срока действия разрешений. Финская сторона полагает, что по имевшейся договоренности разрешения должны были действовать в течение всего янв. 2004г. и готова принять ответные меры к российским грузоперевозчикам.

– Строительное подразделение крупного металлургического концерна «Раутаруукки» закрывает завод «Талдом» в Подмосковье, в связи с тем, что не достигнуто соглашение о продлении срока аренды. Производство будет частично переведено на завод «Раутаруукки» в С.-Петербурге. В то же время концерн заинтересован в нахождении места для развития производства и в Московской обл.

– По оценкам финских экспертов отток капиталов из России составил в 2003г. 2,9 млрд.долл., тогда как в 2002г. он достигал 8,1, а в 2001г. – 14,8 млрд.долл.

– Европейский Инвестиционный банк принял решение о выделении кредита в 25 млн.евро на строительство юго-западных очистных сооружений для сточных вод г.С.-Петербурга. Это первый кредит для экологических проектов в России в рамках полномочий, выданных ЕС банку в 2001г.

Отношения с РФ-2003

– Председатель парламентской фракции «Союза зеленых» Сату Хасси требует закрытия АЭС «Сосновый Бор» в Ленинградской обл. Хасси заявила на устроенном совместно с эстонскими «зелеными» летнем собрании парламентской фракции партии в Таллине, что ЕС и Финляндия должны занять более жесткую позицию в отношении России в вопросах охраны окружающей среды. По ее словам, если Эстония вступит в ЕС, она должна совместно с Финляндией поставить в ЕС вопрос об оказании давления на Россию в вопросах усиления охраны Балтийского моря и закрытия атомной электростанции «Сосновый Бор». По мнению Хасси, поскольку Евросоюз оказывает существенную финансовую помощь России, он вправе ставить ей такие требования. Хасси также и от Финляндии требует дополнительных усилий по охране Балтийского моря. «Юле», 18.8.2003г.

– Президент Тарья Халонен посетила Стокгольм для участия в семинаре по охране Балтийского моря, организованном всемирным «Фондом дикой природы». В своем выступлении на семинаре Халонен обратилась к странам Балтийского региона с призывом к более тесному сотрудничеству с целью улучшения состояния Балтийского моря. Халонен выразила также пожелание, что и Россия присоединится к инициативе по признанию Балтийского моря особо уязвимой морской акватори-

ей. По мнению финского президента, запрет эксплуатации однокорпусных танкеров в Балтийском море должен вступить силу раньше, чем запланировано, т.е. до 2015г. «Юле», 22.8.2003г.

– Финский строительный концерн ЮИТ подписал договор о реконструкции и расширении водоочистных сооружений в г.Сестрорецке, севернее от Санкт-Петербурга. Стоимость подряда составляет 6 млн.евро. В финансировании работ участвуют Скандинавский инвестиционный банк, Финляндия и Швеция. Водоочистная станция Сестрорецка будет оснащена оборудованием биологической очистки фосфора и азота. Реконструкция положительно скажется на экологии Финского залива и Балтийского моря. «Юле», 4.8.2003г.

– Поездки финнов в Выборг значительно сократились. По информации местных предпринимателей, продажи в городе сократились на одну треть по сравнению с пред.г. Финские туроператоры объявили минувшей зимой городу бойкот из-за преступности, с которой финские туристы постоянно сталкивались в городе. Наведение порядка в Выборге, однако, не заставило финских туристов вернуться туда. Однодневные поездки финнов в город уменьшились в силу усложнения процедуры получения визы, ужесточившегося контроля над торговлей пиратскими изделиями и введения обязательного страхования автомобиля. «Юле», 4.8.2003г.

– Транзитное движение товаров через финские порты в Россию по-прежнему растет. Работающая в Котке и Хамине компания «Стевеко» обработала в янв.-июне на 30% больше грузов, следующих в Россию, чем в пред.г.: в янв.-июне обработано 707 тыс.т. груза через Финляндию в Россию. В тоннах рост составляет 31%, а в контейнерах 36,5%. Котка является самым крупным транзитным портом страны, хотя отгрузки удобрений из России сократились или переведены в другие порты. Из России через Финляндию на международный рынок импортируют в основном удобрения и эти отгрузки сильно сократились. Согласно мнению исполнительного директора Портового союза Финляндии Матти Аура, объяснением возрастающего потока грузов в восточном направлении является значительный рост экономики России. Международные институты прогнозирования экономики предсказывают, что в годовом исчислении рост экономики России составит 5-6%. «Кауппалехти», 7.8.2003г.

– Российская сторона собирается потребовать от Финляндии 180 тыс. евро в качестве компенсации за недостаточный проток воды в Сайменском канале, что грозит гибелью рыбы на российских рыбных хозяйствах, расположенных на р.Вуокса. Официального запроса пока не выдвинуто. Группа финских экспертов во время своей поездки в Россию не заметила какого-то серьезного ущерба. Главной причиной возникших проблем они считают на редкость низкий уровень грунтовых вод, вызванный засухой. Как сообщил глава финской группы Тимо Коткасаари, если бы проток вод, осуществляемый финской стороной, был бы недостаточным, уровень воды был бы на 33 см ниже нынешнего. Окончательно вопрос будет решен на переговорах финско-российской комиссии по приграничным водам. «Юле», 7.8.2003г.

– Известный в Финляндии производитель наполнителя для изготовления бумаги «Хубер» распространяет свою деятельность на Россию. Компания строит первое в стране предприятие по производству наполнителя для бумаги на Светогорском предприятии «Интернэшнл Пэйпер». Компанией владеет американская компания «Хубер Корпорейшн», у которой 65 предприятий в 20 странах. Производственные предприятия «Хубера» в Финляндии расположены в Иматре, Таавети, Хамине, Куусанкоски и Кеми. «Этеля Саймаа», 14.8.2003г.

– Компания «Телиа Сонера» опровергла распространившиеся в последнее время слухи о намерениях компании продать свою 44% долю акций в капитале российского оператора мобильной связи «Мегафон». «Мы и в дальнейшем будем присутствовать в России, где видим хорошие перспективы», – констатировал Тобиас Леннер, отвечающий в компании «Телиа Сонера» за инвестиции. «Талоуссаномат», 14.8.2003г.

– Российские власти заявили, что в начале сент. они намерены перевести таможенный досмотр тяжелого транспорта с финско-российской границы вглубь страны. Перевод таможенного досмотра поможет сократить очереди грузовиков на границе, хотя таможня является только одним из семи российских пограничных органов. В течение лета погранпереходы Юго-Восточной Финляндии, особенно в Ваалимаа, были забиты транспортом, где длина очередей доходила до 18 км. «Хельсингин саномат», 15.8.2003г.

– Министр экономического развития и торговли России Герман Греф прогнозирует, что Россия присоединится к ВТО в 2005-06гг. По словам министра, Россия стремится завершить свои переговоры по этому вопросу до конца текущего года, однако Греф отмечает, что переговоры могут застопориться из-за политических требований к России со стороны нынешних членов ВТО. В МИД Финляндии также полагают, что переговоры о членстве России выходят на финишную прямую. Требуемое для членства законодательство в России уже принято или на стадии подготовки. У Финляндии есть свои требования к России. По мнению одного из чиновников МИДа, Финляндия через ЕС стремится воздействовать на то, чтобы Россия отказалась от высоких таможенных импортных пошлин на изделия мебельной и бумажной промышленности, а также от ограничений по иностранному владению российскими телекоммуникационными предприятиями. Наиболее сложным объектом спора на переговорах России с ЕС является двойной энергетический тариф в России. «Талоуссаномат», 15.8.2003г.

– Финский лесной концерн «Финнфорест» инвестирует 3 млн. евро в модернизацию предприятия «Моэлвен Энерго» в Петербурге. Обновление предприятия, производящего изделия из дерева, позволяет увеличить производственную мощность предприятия с 17 тыс. до 20 тыс.куб.м. Новое оборудование будет запущено в 2004г. 70% из производимых предприятием паркета, панелей и строительного дерева, экспортируется в Финляндию, Францию и Великобританию. «Талоуссаномат», 16.8.2003г.

– Финско-шведский лесопромышленный гигант «Стура Энсо» открыл свой первый в России лесопильный завод в Республике Карелия в пос. Импилахти близ г.Питкяранта. Сырье для предприятия будет поставляться из Карелии, а также других регионов России. При использовании полных мощностей предприятие трудоустроит 50 чел. Общая сумма инвестиций составила 8 млн.евро.

Созданием своего лесопильного завода «Стура Энсо» укрепляет почву для развития деятельности концерна в России. Второй в России лесопильный завод «Стура Энсо» будет открыт в 2003г. в Новгородской обл. «Юле», 20.8.2003г.

– Лесообрабатывающие компании Финляндии начинают постепенно инвестировать в Россию. Лесопильные цеха и картонажные заводы уже построены. Крупные миллиардные проекты по целлюлозно-бумажным заводам пока еще не осуществлены. Директор Исследовательского института деловой жизни Ханну Хернесниеми утверждает, что в леспроме начнут принимать решения о крупных инвестициях в Россию в течение ближайших 5 лет. Северо-Запад России, Карелия и Ленинградская обл. является для лесной промышленности привлекательным регионом. Запасов леса там в четыре раза больше, а объем рубок на половину меньше, чем в Финляндии. Последней инвестицией финской лесной промышленности в Россию является лесопильный цех «Стура Энсо» в Карелии. «УПМ Кюммене» занимается промышленным производством в России уже с 1988г. Тогда в Чудово был построен завод по производству фанеры. В 2003г. рядом с фанерным заводом был построен цех по производству шпона. «Аамулехти», 23.8.2003г.

– В России с нетерпением ждут решения Финляндии о поставщике пятого ядерного реактора. На Ижорском заводе в Санкт-Петербурге могут уже в окт. начать изготовление корпуса реактора АЭС. «Хотя решение в Финляндии еще не принято, мы вынуждены начинать изготовление уже сейчас, если не хотим сорвать график», – рассказывает гендиректор завода Евгений Сергеев. Заказчик пятого реактора – фирма «Теоллисууден Войма» обещала принять решение о поставщике к концу года. Из России оборудование для АЭС предлагает «Атомстройэкспорт», по заказу которого Ижорский завод производит корпуса реакторов. Стоимость АЭС оценивается от 1,7 до 2,5 млрд.евро. По словам главного инженера «Атомстройэкспорта» Виталия Ермолаева, финны получили бы установку за 1,35 млрд.евро. Французская «Фраматом» и американская «Дженерал Электрик» предлагают установки мощностью 1400 и 1500 мвт. Мощность установки «Атомстройэкспорта» 1000 мвт. В наст.вр. «Атомстройэкспорт» поставляет реакторы в Китай, Иран и Индию. Такой же тип компания предлагает финнам, т.е. предложенная в Финляндию установка серийного производства. Согласно решению парламента Финляндии мощность пятого реактора может быть от 1000 до 1600 мвт. Новая АЭС должна быть в работе в 2009г. «Этэля-Суомен саномат», 23.8.2003г.

– Россия значительно поднимает пошлину на хвойную древесину, экспортируемую в Финляндию. По планам минпрома, науки и технологий России экспортные тарифы хвойной древесины поднимут с 2,5 до 5 евро за плотный куб.м. О новых тарифах рассказал замминистра Сергей Митин на презентации Международного лесного форума, организованной в Хельсинки. Митин охарактеризовал введение новых тарифов кнутом, которым хотят ускорить развитие собственной деревообрабатывающей промышленности. Россию не устраивает то, что главным экспортным продуктом лесного сектора страны является древесина. Пряником Митин назвал мероприятия правительства России, посредством которых хотят улучшить конкурентоспособность лесной промышленности России на западных рынках. Экспортные пошлины на целлюлозу, древесную массу и газетную бумагу будут снижены. Участвовавшие в семинаре финские промышленники полагают, что поднятием пошлин планируют сократить экспорт хвойной древесины. Россия хочет обеспечить поставки сырья для своей лесопильной промышленности, которая в последнее время расширяет свою деятельность. За экспорт балансов из березы и осины пошлины не взимают из-за того, что в стране нет технологии для переработки лиственной древесины в целлюлозу. «Хельсингин саномат», 29.8.2003г.

– Финский химический концерн «Кемира» выкупил большую часть акций американской компании «Кемирон», производящей химикаты для очистки воды. «Кемирон Компаниз» – крупнейший производитель данной продукции в США. Ранее «Кемира» уже обладала долей в 15%, теперь ее доля повысилась до 60%. «Кемира» ранее укрепила свои позиции и в России, запустив в Петербурге производство жидкого сульфата алюминия с годовым объемом 70 тыс.т., который почти полностью используется для очистки питьевой воды города. «Каупалехти», 14.8.2003г.

Торговать с русскими

– По мнению гендиректора петербургского «Водоканала» Феликса Кармазинова, качество воды Балтийского моря меняется к лучшему. Строительство юго-западных очистных сооружений Санкт-Петербурга было начато недавно и, по словам Кармазинова, сооружения будут готовы через 5 лет. «Тогда все сточные воды Санкт-Петербурга будут сливаться в Балтийское море очищенными», – уверяет директор. В Петербурге строится северный туннель для сбора сточных вод, он должен быть готов к 2007г.

Финские эксперты рекомендуют применять для очистки воды метод химосаждения фосфора. Применяя этот метод можно уменьшить фосфорную нагрузку вод всего Финского залива на 20%. 80% фосфорной нагрузки Балтийского моря попадает по Неве в Финский залив. 75% от нагрузки составляют сточные воды Санкт-Петербурга и оставшаяся часть приходит по Неве из др. местностей. По словам Кармазинова, г.Ломоносов, который входит в число местностей, значительно загрязняющих воду Невы, приступит к строительству очистных сооружений через пару лет. Кармазинов оценивает, что к 2013г. все сточные воды, текущие в русле Невы, будут очищены.

По словам министра окружающей среды Финляндии Яна-Эрика Энестама, выступившего в Санкт-Петербурге на форуме «Северного измерения» ЕС по вопросам защиты окружающей среды, достройка юго-западных очистных сооружений Петербурга является первоочередным проектом в рамках экологического сотрудничества Финляндии и России. Общая стоимость очистных сооружений оценивается в 137 млн. евро, Финляндия инвестирует в проект 10 млн. евро. Энестам напомнил, что доля Санкт-Петербурга и близлежащих регионов реки Невы от общей нагрузки Финского залива загрязняющими веществами составляет 50%. За счет строящихся сооружений нагрузка уменьшится на несколько процентов. «Текниикка я Талоус», 29.09.2003г.

– Финская почта начинает доставлять транзитные грузы в Россию. Госпредприятие «Финская почта» приобрела контрольный пакет акций расположенной в г.Котка транзитной фирмы «Норд Эуроуэй», занимающейся экспедиторской деятельностью, складированием и перевозкой грузов из Финляндии в Россию. Год назад «Финская почта» создала логистическую фирму в Эстонии. Бизнес-план «Финской почты» предполагает активное освоение рынков в близлежащих регионах. Служба новостей «Юле», 02.10.2003г.

– Порт Айос под г.Кеми будет расширен т.о., что он будет обслуживать всю Лапландию. В Кеми хотели бы сделать из Айоса также экспортный порт в направлении Кольского п-ва. Годовая пропускная способность Айоса увеличится с нынешних 3 млн.т. до 4 млн.т. Для г.Кеми начатое в авг. расширение порта стоимостью в 26 млн. евро является самым крупным инвестиционным проектом в истории города. Проект финансируется, кроме города, также крупнейшими предприятиями региона, – заводом «Стора Энсо» в Вейтсилуото и целлюлозным заводом фирмы «Мется-Ботния».

В 2006г., когда работы будут закончены, «Стора Энсо» сделает Айос базой своего морского импорта, наряду с находящимся в районе Вейтсилуото собственным портом компании. Однако перевозок продукции лесообрабатывающей промышленности будет недостаточно, чтобы воспользоваться мощностями нового порта в полной мере. Поэтому в Кеми заинтересованы рекламировать его для российских клиентов. «Желательно было бы привлечь новых клиентов из района Северного Калота. Различие в ширине ж/д путей Швеции и Норвегии ограничивает перевозки больших грузов туда. Пора добиваться роста в восточном направлении», – считает директор порта Рейьо Виитала. «Мы добиваемся небольшой доли в страдающем периодически от довольно серьезных заторов транспортном потоке, который проходит через такие порты, как Котка и Хамина», – объясняет Рейьо Виитала. «Мы могли бы гарантировать точное исполнение сроков, если бы товар привозили сюда в контейнерах. Перевозка грузов грузовиками до Мурманска занимала бы 10 час. или даже меньше, если бы состояние дорог на российской стороне было лучше», заключает Виитала. «Текниикка я талоус», 06.10.2003г.

– Национальная авиакомпания «Финнэйр» может потерять свои исключительные права на полеты в Россию. Еврокомиссия считает ситуацию как противоречащую общеевропейскому закону о корпорациях и хочет провести переговоры с Россией о заключении нового соглашения по гражданской авиации. Согласно ныне действующему договору, только одна финская компания может летать в Москву и Санкт-Петербург. Сейчас на эти маршруты еще претендуют также «Эйр Ботниа» и «Коптерлайн». Служба новостей «Юле», 09.10.2003г.

– Серьезную озабоченность в промышленных кругах Финляндии вызывает российская позиция в отношении Киотского протокола. Промышленники обеспокоены тем, что в случае отказа России от ратификации протокола, разница между производственными издержками в России и в Финляндии вырастет еще больше, когда в 2005г. ЕС начнет торговлю квотами на выбросы парниковых газов. Выбросы парниковых газов в Финляндии значительно выше отметки, которая была в 1990г. и которую необходимо достичь до 2008-12гг. Многие финские производители будут вынуждены покупать квоты на выбросы в др. странах. Финские предприятия считают директиву несправедливой, потому что они уже выполнили то, что др. только планируют, а покупая квоты они будут финансировать своих конкурентов. «Кауппалехти», 15.10.2003г.

– Вера финских компаний в экономический рост в России укрепилась. Об этом свидетельствует т.н. барометр торговых отношений с Россией – сводный документ, основанный на результатах опросов финских предпринимателей, имеющих деловые отношения с Россией. В осеннем опросе, проведенном Финско-Российской торговой палатой, приняли участие 300 финских предприятий. 81% респондентов последнего опроса выразили уверенность в том, что российская экономика в течение ближайших 6 мес. вырастет существенно или хотя бы в какой-то степени. Весной этого года в росте российской экономики были уверены 63% участников аналогичного опроса. 12% ответивших уверены, что рост российской экономики в ближайшие 6 мес. будет значительным.

Весной соответствующий показатель составил 5%. Из числа финских компаний, экспортирующих продукцию в Россию, 65% уверены в увеличении объемов экспорта в ближайшее полугодие. «Росбалт».Ру, 15.10.2003г.

– Директор газового подразделения концерна «Фортум» Сеппо Ахо не разделяет мнения о том, что по вопросу строительства Североевропейского газопровода уже приняты какие-либо решения. «Конкретных планов пока еще нет», – говорит Ахо, являющийся членом правления принадлежащей «Газпрому» и «Фортуму» компании «Нордтрансгаз», проектирующей газопровод. Президент России Владимир Путин и федеральный канцлер Германии Герхард Шредер заявили недавно, что немецкий «Ругаз» и «Газпром» находятся на пути к подписанию договоренности о строительстве газопровода из России через Балтийское море в Германию. «Ругаз» и «Газпром» не будут непосредственно строить газопровод, хотя и будут принимать участие в проекте. «Газпром» собирается продавать газ, а «Ругаз» покупать его. Проект самого газопровода готовит «Нордтрансгаз», который ищет для него инвесторов. По словам Ахо, «Нордтрансгаз» ведет переговоры именно с потенциальными инвесторами, а не покупателями газа. Заявление глав России и Германии Ахо в любом случае считает положительным сигналом для реализации данного проекта.

Проектируемый газопровод начинается в Центральной России и идет через Санкт-Петербург и далее по дну Балтийского моря в Германию, а затем в Голландию и Великобританию. Из Финляндии предполагается построить ответвление в Швецию. «Талоуссаномат», 16.10.2003г.

– Финская строительная фирма «Лемкон», входящая в концерн «Лемминкяйнен», построит в Санкт-Петербурге фондовый и административный комплекс Государственного Эрмитажа. Стоимость проекта составляет 65 млн. евро. Общая полезная площадь нового фондового корпуса будет составлять 40 тыс. кв.м. Компания «Лемкон» участвовала в строительстве первого пускового комплекса фондохранилища Эрмитажа, которое было открыто в мае этого года. Служба новостей «Юле», 17.10.2003г.

– Три порта Финского залива, Санкт-Петербург, Высоцк и Усть-Луга разрешат вход судам, перевозящим ядерные материалы и радиоактивные вещества. Россия намеревается привозить отработанное ядерное топливо для дальнейшей переработки. Стивидорская компания, находящаяся в ведении порта Санкт-Петербурга, уже пятый год принимает низкоактивные источники ионического излучения в объеме 20 тыс. контейнеров в год из Западной Европы и США, Центр ядерной безопасности Финляндии не видит в этих перевозках особой угрозы для безопасности страны.

Премьер-министр России Михаил Касьянов подтвердил, что имеется список из 13 портов, начинающих принимать суда с грузами ядерных материалов и радиоактивных веществ. Три из них находятся в регионе Финского залива. По словам коммерческого директора порта Санкт-Петербурга Андрея Безжалова, порт технически готов и имеет лицензию на прием судов с грузом ядерного топлива. Погрузочные работы контролирует госорганизация «Изотоп». По словам начальника отдела Центра ядерной безопасности Финляндии Тарьи Таннинен, у Финляндии нет полномочий влиять на перевозки ядерного материала в международных водах. «Хельсингин Саномат», 18.10.2003г.

– Состояние российской АЭС «Сосновый бор», подавшей заявление на продление срока службы еще на 15 лет, обсуждалось на заседании комиссии парламента Финляндии по вопросам окружающей среды. Комиссия сама попросила разъяснения вопроса и выслушала ряд экспертов. Зампред комиссии Сату Хасси отмечает, что на Западе подобный тип станции считается небезопасным. Как и на Чернобыльской АЭС, на станции «Сосновый бор» для замедления нейтронов используется графит. В случае утечки графит может вспыхнуть и реакция может привести к катастрофе. Но эта проблема не единственная – отработанное топливо размещается на первой стадии в водохранилищах, находящихся под открытым небом в зоне станции. Водохранилища уже в 2002г. были заполнены до краев.

Комиссия выслушала также начальника отдела Центра по безопасности ядерной энергии Олли Вилкамо, который сказал, что Финляндия должна позаботится о том, чтобы всегда быть в курсе дела о состоянии станции. По его мнению, особой озабоченности ситуация на АЭС не вызывает. За 10 последних лет Финляндия выделила из фонда для развития приграничного сотрудничества 34 млн. евро на повышение уровня ядерной безопасности в России. Из этой суммы на АЭС «Сосновый бор» ушло 5 млн. евро. По словам Вилкамо, вклад России в развитие безопасности ядерной энергии многократно больше. «Турун Саномат», 22.10.2003г.

– «Россия вступает в новую эру нестабильности», – прокомментировал ситуацию в России после ареста Михаила Ходорковского директор института экономик переходного периода Банка Финляндии Пекка Сутела. Сутела видит признаки того, что в России строят авторитарную систему конфликтным путем. «Это означает нестабильность и трудно предсказуемые перемены. Ведь чего-чего, а именно нестабильных условий не любит экономика». Сутела считает одной из проблем то, что в списке предъявленных Ходорковскому обвинений числится ряд «допотопных» дел, или события, связанные с приватизационным процессом начала 1990гг. «Похоже, что здесь стараются применять закон с обратной силой, а это не представляется разумным», – полагает Сутела. По мнению Сутелы, в списке обвинений есть также некоторые довольно малозначительные дела. «В России, наверное, трудно найти предпринимателя, которого при желании не могли бы поймать на чем-то подобном». Самое главное при этом то, будет ли поставлен под угрозу план «Экссона» купить 40% долю в «Юкосе». «Не могу представить себе, чтобы «Экссон» стал заключать сделку с человеком, сидевшим в тюрьме», – говорит Сутела.

«Важный момент при этом заключается в том, отдельный ли это случай, или же начало какой-нибудь большой перемены», – полагает специализирующийся на развивающихся рынках экономист Мика Эрккиля из банка «Нордеа». Он считает арест Ходорковского чисто политическим событием, связанным с дек. думскими выборами. Он думает, что важные для развития экономики реформы будут продолжаться после выборов. «До выборов иноинвестору стоит просто смотреть, как развиваются события».

Торгово-политический советник Центрального союза промышленности и работодателей Тимо Лаукканен полагает, что арест Ходорковского не будет иметь в краткосрочной перспективе серьезных последствий для торговли финских фирм с Россией. «Хельсингин Саномат», 28.10.2003г.

Франция

Торговля с Россией

Основная цель плана действий в области торговли с Россией на 2003-05гг. – усилить присутствие французских предприятий на российском рынке, довести их долю и долю прямых инвестиций в Россию до уровня показателей Франции в мировой экономике.

Доля России во внешней торговле Франции в 2003г. составляла в экспорте – 0,9% от всего экспорта Франции, в импорте – 1,9%. В поставках во Францию энергоносителей Россия занимает 2 место после Норвегии, обеспечивая 19% от всего французского импорта энергоносителей. В 2003г. внешнеторговый оборот России с Францией достиг своего максимума по сравнению с соответствующими периодами прошлых лет.

Внешняя торговля России с Францией в 2002-03гг., в млн. евро

	2002г.	2003г.	2002/03, %
Товарооборот	7582,5	8914,9	117,6
Экспорт	5241,9	6126,1	116,9
Импорт	2340,6	2788,8	119,1
Сальдо	2901,3	3337,3	

В товарной структуре экспорта России во Францию товары топливно-энергетического комплекса составили 82,4%, химпродукция – 7,5% (продукты неорганической химии -5,9% всего экспорта России во Францию), металлургии – 6,1% (в т.ч. черные металлы – 1,8%, никель – 2,3%, алюминий – 0,5%), деревообрабатывающей – 1,8% (древесина и изделия из нее 1,4%). Доля машинно-технических товаров в российском экспорте – 1%.

Основу поставок товаров топливно-энергетического комплекса в 2003г. составили: газ природный – на 1333 млн. евро, нефть – на 2682 млн. ев-

ро, нефтепродукты – на 1012 млн. евро. Рост экспорта России во Францию на 16,9% обусловлен, увеличением на 19,9% поставок топливно-энергетических товаров.

В структуре импорта из Франции основную долю составляли продукция машиностроения - 45,8% (технологическое – 13,9% и электрическое оборудование – 10,5%, летательные аппараты – 13,2%, средства наземного транспорта – 8,2%), химпрома – 23,7% (преимущественно парфюмерные и косметические товары – 9,2%, фармацевтика – 8,8%, пластмассы и изделия из них – 3,4%), продтовары -12,6% (алкогольные и безалкогольные напитки – 3,6%, мясо и пищевые мясные субпродукты – 2,7%).

Увеличение объемов импорта из Франции в 2003г. объяснялось ростом поставок продукции машиностроения (за счет роста в 11 раз импорта летательных аппаратов на 369 млн. евро и за счет роста импорта средств наземного транспорта на 43%).

Франция относится к числу стран, инвестиционная активность которых в отношении Российской Федерации является недостаточно высокой несмотря на то, что имеющийся у нее в этой области потенциал представляется весьма значительным.

Объем французских прямых инвестиций, аккумулированных в российской экономике на конец 2003г., составляет 331 млн.долл., в связи с чем Франция, по данному показателю, занимает девятое место среди основных стран-инвесторов, работающих на российском рынке, где ее опережают такие страны, как США, Кипр, Нидерланды, Великобритания, Германия, Япония и Швейцария, атакже Виргинские острова. По данным французской стороны (Экономическая миссия в Москве) прямые инвестиции Франции в России составляют 750 млн. евро.

Общий объем накопленных французских инвестиций (прямые, портфельные и прочие) в экономике России на тот же период времени составил 4776 млн.долл. По данному показателю Франция находится на пятом месте среди стран-инвесторов, работающих на российском рынке, уступая Германии, США, Кипру, Великобритании и Нидерландам.

В России представлено 400 французских компаний и предприятий, преимущественно в виде филиалов, представительств и совместных предприятий. Основными направлениями их деятельности являются топливно-энергетический комплекс, агропром, производство стройматериалов, химпродукции, энергооборудования, автомобильная и деревообрабатывающая промышленность, производство электробытового оборудования и товаров ширпотреба.

Французские компании действуют в сфере предоставления торгово-посреднических, консультационных, юридических, банковских, информационных и других видов услуг российским и иностранным партнерам.

Авиапром с РФ

Франция является одним из мировых лидеров в авиационно-космической области, располагающим высокотехнологичными разработками, мощным научным потенциалом. Франция играет важную роль в деятельности европейского аэрокосмического оборонного консорциума EADS. Концерн Airbus, представляющий авиастроительное направление EADS, в 2003г. вышел в мировые лидеры в области гражданского самолетостроения, опередив ближайшего конкурента – группу компаний «Боинг» (США), входящая в состав консорциума компания «Еврокоптер» занимает лидирующее положение в мире в области производства вертолетов. Промышленная группа «Снекма» является ведущей национальной компанией по разработке и производству авиадвигателей для пассажирских, боевых и учебно-тренировочных самолетов, вертолетов, а также ракетных двигателей различного назначения (боевых ракет, носителей гражданского назначения, спутников), т.е. производит практически полный перечень двигательных установок аэрокосмического назначения. Французская компания Arianespace является мировым лидером в сфере производства коммерческих космических запусков. Французские компании занимают лидирующие позиции на ряде сегментов мировых рынков авионики (группа «Талес»), спутниковых телекоммуникаций (группа «Алкатель»), космических систем. Деятельность французских фирм в авиационной и космической промышленности объединена в рамках группы GIFAS.

Франция играет ведущую роль в европейской космической отрасли. Национальный центр космических исследований CNES реализует политику французского государства в этой сфере, а также принимает активное участие в деятельности Европейского космического агентства (ЕКА), координирующего усилия государств стран ЕС в области космических исследований.

Авиационно-космическая отрасль является одним из приоритетных направлений французско-российского сотрудничества, позволяющим реализовать передовой опыт российских предприятий в данной области на международном рынке. Примером такого сотрудничества могут служить ряд проектов в области создания авиационной техники, космического оборудования, совместного использования космического пространства.

Успешно развивается сотрудничества компании «Снекма» с российским предприятием НПО «Сатурн», основанное на реальном разделении труда. Подписано трехстороннее соглашение по производству регионального самолета (апр. 2003) с участием НПО Сатурн, СП Боинг-Сухой, «Снекма». Цель разработка, производство, маркетинг и продажа (полный комплекс) Общая стоимость контракта 350 млрд.долл. Это один из наиболее продвинутых совместных проектов, в котором российская сторона будет выполнять весь комплекс работ, связанных с производством планера.

В числе других проектов – программа создания учебно-тренировочного самолета МиГ-АТ с участием корпораций РСК «МиГ», «Снекма» и «Талес», проект по созданию транспортного вертолета МИ-38 в рамках СП ЗАО «Евромиль» (КБ МИЛя и Еврокоптер), работы по сертификации самолета Ту-204-120 в международных рамках по европейским правилам, проект создания в Москве инженерного центра, интегрированного в структуру Airbus, реализуемый с участием группы компаний «Каскол» (в рамках кооперационной программы ЕАДС-РАКА).

Выражены намерения совместного участия ОНЕРА, ЦАГИ и ЦИАМ в научно-исследовательских работах по Шестой рамочной программе Европейского сообщества на 2002-06гг. Консорциумом ЕАДС принято решения о создании в Москве исследовательского Центра.

В рамках Меморандума о сотрудничестве и Кооперационной программы, заключенных между концерном ЕАДС и Российским авиационно-космическим агентством, ведутся работы по ряду направлений авиакосмического сотрудничества, таких как организация допуска российских носителей «Союз» к производству коммерческих запусков с космодрома Куру (Гвиана) – проект Союз-Куру.

Коммерциализация запусков с использованием носителей Союз успешно осуществляется в рамках СП «Старсем».

Программа предусматривает ряд других проектов в области совместного изучения и использования космического пространства.

Важным направлением, дающим возможность развивать и укреплять сотрудничество российских и французских фирм, является организация семинаров, встреч, участие в международных салонах и выставках (франко-российский авиационный семинар в Москве – Нижнем Новгороде в сент. 2002г, Международный авиасалон в Жуковском (Россия), Международный авиационно-космический салон в Ле-Бурже (Франция)).

Активное взаимовыгодное использование потенциала российско-французского сотрудничества в авиакосмической области открывает перспективы активизации участия российских фирм в европейских космических программах, где Франция, в большинстве случаев, является ведущей движущей силой и координатором, таких как проекты «Галилео», «Плеяды». Западными партнерами, мог бы быть учтен российский опыт производства высоконадежных космических носителей и спутниковых платформ, наличие признанных за рубежом уникальных космических технологий и высокий научно-технический потенциал. Активное взаимовыгодное сотрудничество в этом направлении позволит упрочить позиции европейских стран в космической области.

Политическая обстановка, складывающаяся в последнее время, как в мире, так и в обеих странах, оказывает существенное влияние на дальнейшее развитие российско-французских торгово-экономических отношений. Высшее французское политическое руководство в целом проводит курс на развитие двусторонних отношений с Россией и оказание поддержки демократическим преобразованиям в нашей стране. Позиция официальных кругов Франции состоит в признании важности России как торгово-политического партнера, сотрудничество с которым может оказать существенное позитивное влияние на решение его внутриэкономических и внутриполитических проблем. Практическим выражением этой политики стало предоставление РФ значительных кредитов как в рамках двусторонних отношений (правительственные кредиты 1992г. и 1996г.), так и по линии международных организаций, оказание техсодействия.

Диалог с Россией

В 2002г. по линии МИД Франции осуществлялись 54 программы техсодействия России, финансируемые за счет государственного бюджета Франции. В основном, это программы содействия в проведении госреформ и госслужбы, совершенствования управления деятельностью городских, областных и региональных администраций и их кадровых служб, поддержки в проведении территориальной реформы, сотрудничества в области образования, культуры, защиты авторских прав.

В число российских участников этих программ входят администрация президента РФ, минэкономразвития и минтруда России, а также администрации Москвы, Санкт-Петербурга, Саратова, Ярославля, Казани, Новосибирска, Калуги, Свердловска, Курска, Иваново.

В торгово-экономических отношениях с Францией, являющейся активным и влиятельным членом ЕС, до сих пор остается неурегулированным ряд проблем, препятствующих дальнейшему благоприятному развитию этих отношений. Важнейшей из них является жесткая позиция, занимаемая французским руководством в отношении доступа российских товаров и услуг как, прежде всего, на французский, так и на общеевропейский и мировой рынки. К наиболее значимым ограничениям, препятствующим доступу российских товаров на рынки Франции и других стран-членов ЕС, в первую очередь следует отнести антидемпинговые процедуры и пошлины, вводимые на уровне Комиссии Евросоюза. Ущерб российских предприятий от их введения оценивается в 250 млн.долл. ежегодно.

Франция длительное время выступала против либерализации доступа российских изделий из стали на собственный рынок и рынок ЕС в целом, в связи с чем, она содействовала принятию КЕС решения о сокращении квот на импорт указанных российских товаров.Наглядным примером направленного против России протекционизма явилась позиция Франции по ограничению импорта российского алюминия, инициированного компанией «Пешинэ» в 1993г.

В ходе проведения Саммита Россия-ЕС, состоявшегося в конце мая 2002г., председатель КЕС Романо Проди официально заявил о фактическом признании Евросоюзом безусловного рыночного статуса нашей экономики, что подтверждает успехи, достигнутые Россией на пути к созданию рыночной экономики. Это решение имеет принципиальное значение для России, т.к. рыночный статус позволит избежать дискриминации со стороны ЕС при проведении антидемпинговых расследований. Решение о признании рыночного статуса даст возможность, по мнению экспертов, добиться пересмотра как минимум половины действующих антидемпинговых мер ЕС.

Политическое решение ЕС о предоставлении российской экономики рыночного статуса должно быть подкреплено директивами КЕС об изменениях в антидемпинговом законодательстве Евросоюза. Однако разработанные КЕС предложения под влиянием сторонников «жесткой» позиции, среди которых наиболее активна именно Франция, фактически сводят на нет все возможные выигрыши для нашей экономики.

Это проявляется в сохранении возможности использовать при проведении антидемпинговых расследований в отношении России не историче-

ски сложившиеся на отечественном рынке цены, а цены мирового рынка или третьей, «суррогатной» страны. КЕС настаивает на том, что разница между внутренними и мировыми ценами на энергоресурсы представляет собой государственные субсидии, что автоматически влечет за собой введение компенсационных пошлин, сводящих на нет наши естественные конкурентные преимущества. Это может закрыть рынки стран-членов ЕС, включая Францию, в первую очередь для продукции таких отраслей российской экономики, как металлургия, целлюлозно-бумажная промышленность, химическая промышленность (производство химудобрений). Этот подход уже использован в открытом, в настоящее время, расследовании в отношении технического углерода российского производства.

Продолжаются протекционистские действия Франции в отношении торговли товарами ядерного топливного цикла, продиктованные, в первую очередь, конъюнктурными соображениями. Франция, являясь крупнейшим в ЕС производителем этих товаров, постоянно проводит линию на ограничение их поставок из России, настаивая в КЕС на применении практики негласных количественных ограничений. Эта позиция в корне противоречит договоренностям и принципам, заложенным в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве, Энергетической хартии и соглашениях ВТО.

Франция обуславливала расширение двустороннего сотрудничества в области авиастроения закупкой или лизингом, российской стороной значительного количества самолетов производства компании «Эрбюс Эндюстри». В нояб. 2002г. было подписано соглашение о приобретении 18 самолетов компании «Эрбюс Эндюстри» в лизинг, и также 9 самолетов производства компании «Боинг».

Французское руководство, после ряда заявлений о своей полной поддержке проекту создания нового европейского военно-транспортного самолета на базе российско-украинского прототипа АН-70, в дальнейшем заняло крайне негативную позицию по данному вопросу. Оно оказало значительное давление на ряд западноевропейских стран, прежде всего Германию, в целях их отказа от поддержки данного проекта и сделало все возможное для полномасштабного включения в разработку и производство этого самолета компанией «Эрбюс Эндюстри». Вводятся жесткие требования по оснащению самолетов системами предупреждения столкновений, а также ограничения использования самолетов при полетах над территориями стран-членов ЕС по уровню шума авиадвигателей.

В 2003г. ожидается введение КЕС новых норм, согласно которым при международных автомобильных перевозках можно будет использовать только бессернистое топливо. В связи с тем, что в России данный вид топлива пока не выпускается, грузоперевозчики и отечественные, и зарубежные не смогут заправлять автомобили в России. Введение новых норм создает угрозу пропуска российских автоперевозчиков на автодороги Евросоюза. Комиссия Евросоюза ввела запрет на импорт в страны ЕС асбестосодержащих материалов, столового яйца.

Хотя на словах Франция поддерживает присоединение России к ВТО, на деле она стремится использовать это для получения максимальных уступок со стороны России в торговой области, в частности, для облегчения своего доступа в ряд секторов российской экономики, где ее позиции в аналогичных областях национальной экономики особенно сильны.

Франция оказывает негативное влияние на позиции КЕС в ее переговорах с Россией по вопросу субсидирования сельского хозяйства, доступа на финансовые и страховые рынки России. Вновь всплывают проблемы внутренних цен на электроэнергию. КЕС, не без активного участия Франции, превращает переговоры в односторонний диктат своих условий. С 1 янв. 2003г. КЕС, не без нажима первого европейского сельхозпроизводителя – Франции, ввела квоты на импорт зерновых из России и Украины. В этих условиях оправданными являются действия российских властей, принявших решение о введении, начиная с 1 апр. 2003г., квот на импорт мяса говядины и свинины, а также мяса кур. По информации КЕС это решение российских властей обойдется Евросоюзу потерями до 500 млн. евро, ежегодно.

К числу неурегулированных можно отнести следующие вопросы.

1. Среди стран ЕС Франция занимает наиболее протекционистскую позицию по вопросу субсидирования сельского хозяйства и допуска на европейский рынок иностранной с/х продукции, что отражается на позиции Комиссии европейских сообществ (КЕС) на переговорах по вступлению России в ВТО. Эта позиция затрудняет переговоры по сельскому хозяйству, которые ведет Россия с делегацией КЕС. Франция требует понижения как российских импортных тарифов на с/х продукцию, так и допустимого уровня субсидирования российского сельского хозяйства. В условиях субсидирования экспорта с/х продукции ЕС Россия не может в краткие сроки значительно понизить уровень государственной поддержки своего аграрного сектора. Именно Франция среди стран ЕС имеет наиболее высокий уровень субсидирования сельского хозяйства.

2. Франция относится к числу стран, поддерживающих требование повысить внутрироссийские цены на энергоносители до уровня экспортных цен (это требование не предусмотрено ВТО). Нормы международного права признают, что любая страна может обладать преимуществами «естественной конкурентоспособности».

3. Россия обеспокоена позицией Франции по вопросам российских поставок ядерных материалов в страны ЕС и услуг по обогащению конечным потребителям в этих странах. В отношении этих поставок применяется практика необоснованных ограничений. Существующее в ЕС регулирование этой деятельности не отвечает положениям СПС, договору к энергетической хартии, и правилам ВТО. На переговорах между Россией и ЕС по этим вопросам представители КЕС уклоняются от ответов на вопросы о деталях применяемой Евратомом политики квотирования. Это подтверждает необходимость выработки нового соглашения между Россией и ЕС, устанавливающего четкие правила торговли. Такое соглашение особенно актуально в связи с расширением ЕС за счет стран ЦВЕ, на рынках которых Россия является основным поставщиком ядерного топлива.

4. В соответствии с официальным предоставлением России ЕС статуса страны с рыночной экономикой разрабатываются поправки к антидемпинговому законодательству ЕС, которые должны устранить дискриминацию России, существующую в этом законодательстве. Однако, под влиянием сторонников жесткой позиции, к числу которых принадлежит Франция, разработанные КЕС предложения возвращают Россию к невыгодной для нее ситуации.

5. Из 14 антидемпинговых мер ЕС, действующих в отношении российских товаров, 10 инициированы при участии французских компаний, в т.ч. по карбиду кремния («Пешинэ»), хлоркалию («Поташ эл'азот»), мочевине, нитрату аммония («Гран Паруаз»), трансформаторной стали («Южин»), древесным плитам («Тарнез де Пано», «Изори»), раствору мочевины («Гидро Агри»), алюминиевой фольге («Пешине»), стальным фитингам («Интерфит») и трансформаторной стали («Уго»).

Обзор прессы

Отношения с РФ и СНГ за I кв. 2004г.

– 3-5 марта 2004г. состоялся визит во Францию министров иностранных дел и обороны И.Иванова и С.Иванова. В ходе этого визита было достигнуто соглашение о совместной разработке беспилотного летательного аппарата. Разработчиком с французской стороны станет компания «Дассо», возможные участники проекта с российской стороны ОКБ Сухого, КБ Туполева и КБ Яковлева. Также было объявлено о завершении сертификации самолета МиГ-АТ, в этой связи была обсуждена возможность использования данного самолета в качестве учебно-тренировочного самолета НАТО (евротрейнера).

– 25 фев. правительство Казахстана одобрило проект разработки нефтяного месторождения Кашаган, расположенного в северной части Каспийского моря. Запасы этого месторождения составляют 13 млрд. баррелей. Инвестиции на первом этапе разработки месторождения составят 10 млрд.долл. (7,93 млрд. евро). В проекте принимает участие консорциум, состоящий из компаний «Эни», «Тоталь», «Бритиш Петролеум», «Шелл», «Эксон Мобил», (по 16,67% консорциума), Конико Филипс и Инпекс (по 8,33%). Добыча будет начата в 2008г., на первом этапе объем составит 75 тыс.бар. в день, в последствии планируется его увеличение до 450 тыс.б/д, а на втором этапе к 2016г. до 1,2 млн.б/д. В ближайшие 5 лет в проект будет инвестировано 29 млрд.долл.

– Две лидирующие европейские энергетические компании объявлены участниками тендера на управление Северо-Западной ТЭЦ под Санкт-Петербургом – финская компания Fortum и консорциум во главе с итальянской компанией Enel. Участие этих компаний в тендере является большой победой РАО ЕЭС в деле привлечения иностранных компаний в российский энергетический сектор. Аналитики рынка заявили, что это стало хорошим примером по выполнению РАО ЕЭС обязательства по открытости тендеров.

Реструктуризация РАО ЕЭС предусматривает демонополизацию производства и распределения электроэнергии при сохранении контроля со стороны государства за энергосистемами. Представитель РАО ЕЭС заявил, что компания надеется, что успех предстоящего тендера, станет первым шагом на пути иностранных компаний в российскую электроэнергетику. Среди других претендентов на участие в тендере выступало еще несколько иностранных компаний, в т.ч. французская EDF и немецкая RWE. Представитель консорциума компании EDF и холдинга Интеррос заявил, что условия проведения данного тендера не соответствуют международной тендерной практике на управление объектом такого масштаба.

– 18 дек. 2003г. компания «Эрбюс» подписала контракт с российскими компаниями «Каскол» и «Иркут» на производство комплектующих (элементы фюзеляжа) для самолетов Airbus.

Чехия

Торговля с Россией

Российско-чешский товарооборот в 2003г. составил 2,9 млрд.долл. (увеличился на 22,1%), в т.ч. российский экспорт – 2,3 млрд. (+24,8%), импорт – 580 млн.(+12,6%). Сальдо взаимной торговли в 2003г. увеличилось и составило 1,7 млрд.долл. (2002г. – 1,3 млрд.). В чешской внешней торговле Россия занимает 6 место по импорту и 14 по экспорту.

Российско-чешский товарооборот

			экспорт РФ			импорт РФ		
СМТК		ед.изм.	2002	2003	03/02	2002	2003	03/02
0	продтовары и животные	уд.вес, %	0,1	0,1		5	6,5	
		тыс.долл.	1574	2471	157	25968	37913	146
1	напитки и табак	уд.вес, %	0	0		0	1,4	0,7
		тыс.долл.	93	126	735	2162	3913	181
2	сырье непрод. кроме топлива	уд.вес, %	5,5	5,2		1,3	1,5	
		млн.долл.	101	119	118,2	6534	8821	135
3	минеральное топливо, смазки	уд.вес, %	77,7	74,6		0,5	0,5	
		млн.долл.	1432	1717	119,9	2416	3165	131
4	жиры, масла	уд.вес, %	-	-	-	0	0	
		тыс.долл.	-	-	-	9	25	278
5	химические продукты	уд.вес, %	2,3	2,2		14,4	13,2	
		тыс.долл.	42443	50507	119	74356	76594	103
6	обработанные изделия	уд.вес, %	9,9	10		20,8	24,1	
		млн.долл.	181	232	128,1	107	140	130,6
7	машины, оборуд., транспорт	уд.вес, %	4,2	7,2		46,8	40,5	
		млн.долл.	76	164	215,1	241	235	97,4
8	разные готовые изделия	уд.вес, %	0,4	0,6		10,8	12,9	
		тыс.долл.	7208	13335	185	55662	75 144	135
9	прочее	уд.вес, %						
		тыс.долл.						
	Итого	уд.вес, %	100	100		100	100	
		млн.долл.	1843	2301	124,8	516	581	112,6

Источник: Чешское таможенное управление (ЧТУ)

Валютный курс: 2002г. – 32,6 крон за 1 долл., 2003г. – 28,40 кроны за 1долл.

В 2003г. основу российского экспорта продолжали составлять товары топливно-энергетической группы, в первую очередь нефть и газ, на которые приходится 74% стоимости экспорта. По итогам года объем российского экспорта по 3 группе СМТК (минеральное топливо, смазки и аналогичные товары) составил 119,9% от уровня 2002г., при этом физические объемы поставок нефти и газа не выросли и составили 97-98% от уровня 2002г.

Поставки природного газа из России в Чешскую Республику в 2003г. составили ориентировочно 7,2 млрд.куб.м., 6 млрд. из которых поставлены на коммерческих условиях и 1,2 млрд. – в счет оплаты транзита через территорию Чехии в страны Западной Европы. Чехия осуществляет закупки газа и в других странах. Поставки норвежского газа осуществляются с 1997г., их объем в 2003г. достиг 2 млрд.куб.м.

В 2003г. из РФ в ЧР было поставлено 4 млн.т. нефти (2002г. – 4,1 млн.т.). В последние годы происходит некоторое снижение закупок нефти из России, что связано с увеличением импорта нефти из других стран по нефтепроводу из Германии «Инголыптадт-Кралупы-Литвинов». В 2003г. отмечено значительное увеличение поставок сырой нефти из Азербайджана (до 1 млн.т.) и Сирии (до 600 тыс.т.), которые фактически занимают 2 и 3 места по импорту нефти в ЧР.

Второе место в российском экспорте занимают товары 6 группы (обработанные изделия), удельный вес которых составляет 10%. В 2003г. поставки этой группы товаров увеличились на 28,1%. Основная доля экспорта приходится на черные (70%) и цветные металлы (20%).

В 2003г. в 2 раза вырос российский экспорт машин и оборудования (7 группа), что обусловлено, прежде всего, выполнением контрактов на поставку спецтехники (вертолетов) в счет погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР. Впервые за последние годы эта группа товаров заняла третье место в российском экспорте, и ее удельный вес составил 7,2%. Наибольшие объемы приходились на товарные позиции «другие средства транспорта» и «энергетическое оборудование», также отмечался значительный рост по транспортным средствам и электротехническому оборудованию.

По 2 группе (сырье непродовольственное, кроме топлива, удельный вес – 5,2%) отмечался рост на 18%. В этой группе основные стоимостные объемы приходятся на поставки железной руды и ферросплавов.

Удельный вес товаров 5 группы (химические продукты) составляет 2,2%. В 2003г. отмечался рост поставок этих товаров на 19%. В рамках этой группы по стоимостным показателям лидируют товары неорганической и органической химии, а также удобрения.

Значительный прирост в 2002г. отмечался по 8 группе (разные готовые изделия) – 85%. Основная доля экспорта здесь приходится на мебель + комплектующие и измерительные приборы.

Российский импорт из Чехии в 2003г. увеличился по сравнению с 2002г. на 12,6%. Наибольшая часть (40,5%) стоимостного объема российского импорта из Чехии приходится на 7 группу СМТК – машины, оборудование и транспортные средства. Здесь отмечалось снижение объемов поставок на 2,6%. В основном поставляются транспортные средства (грузовые и легковые автомобили), машины и оборудование для различных отраслей промышленности, металлообрабатывающее, электротехническое и телекоммуникационное оборудование.

Заметное место занимает 6 группа (обработанные изделия) – 24,1% от объема импорта, прирост – 30,6%. Основу составляют изделия из минерального сырья, бумаги и картона, металлоизделия, продукция текстильной промышленности, резинотехнические изделия.

На химтовары (5 группа) приходится 13,2% импорта, рост – 3%. Главными статьями являются медицинские и фармацевтические препараты, товары неорганической химии, пластмассы, чистящие и полировочные материалы.

Готовые изделия (8 группа) занимают четвертое место (12,9%, рост – 35%), основными статьями импорта являются строительные конструкции и сантехника, одежда, мебель, контрольно-измерительные приборы.

Являясь крупным потребителем российского сырья и энергоносителей и обладая значительным транзитным потенциалом, Чешская Республика относится к числу стратегически важных торгово-экономических партнеров России в регионе Центральной и Восточной Европы. Поддерживая стремление России к развитию политических и торгово-экономических отношений с ЕС и вступление нашей страны в ВТО, представители чешских официальных и деловых кругов рассматривают российский рынок как емкий и перспективный для сбыта продукции с высокой степенью обработки, главным образом, машинотехнической.

В фев. 2003г. правительство ЧР приняло «Концепцию экспортной политики на 2003-06гг.», в которой подчеркивается, что односторонняя ориентация чешского экспорта на страны ЕС (до 70% стоимостного объема экспорта) является серьезной проблемой и ведет к чрезмерной зависимости экономики страны от экономической конъюнктуры в странах Евросоюза. В Концепции ставится задача географической диверсификации внешней торговли, а Россия называется в качестве одного из приоритетных партнеров для развития чешского экспорта.

Торгово-экономические отношения между Россией и Чехией полностью деполитизированы и строятся на принципах взаимной выгоды и равноправия. Несмотря на предстоящее в 2004г. вступление в Евросоюз, Чехия и в долгосрочной перспективе будет испытывать потребность в крупномасштабных поставках российского топлива и сырья. Развитие сотрудничества с Россией выгодно Чехии, которая на основе сравнительно дешевых российских сырьевых ресурсов производит товары с высокой степенью переработки и успешно реализует их на внешних рынках.

В 2003г. российская сторона поставила вопрос о целесообразности подписания межправительственного соглашения о долгосрочных поставках нефти в ЧР и ее транзите через территорию ЧР в третьи страны. Чешская сторона высказала свое принципиальное согласие, однако практическое решение этого вопроса было отложено до завершения приватизации чешского нефтехимического холдинга «Унипетрол», которое должно состояться в марте 2004г. Достижение договоренности по этому вопросу имеет стратегическое значение для закрепления наших позиций на рынках ЧР и Западной Европы в целом.

В связи с приобретением АО «Трансгаз» немецкой компанией RWE-gas существует возможность постановки вопроса о пересмотре тарифов на транзит российского газа. Одной из приоритетных задач российско-чешских торгово-экономических отношений является сохранение условий действующего долгосрочного (до 2021г.) договора о транзите российского природного газа через территорию Чехии в страны Западной Европы.

В последние годы чешское правительство принимает меры по увеличению машинотехнического экспорта в РФ и в приоритетном порядке поддерживает реализацию в России крупных проектов, таких как строительство газопровода на Камчатке, модернизация завода по переработке природного газа в г.Сосногорск (Коми), модернизация цехов предприятий «Уралмаша», модернизация телекоммуникационных систем г.Москвы, создание промышленной и торговой зоны в Тульской обл., которые обеспечиваются льготным финансированием и страхованием.

Российская сторона помимо сохранения своих позиций на рынке энергоносителей и сырья в Чехии заинтересована в продвижении на чешский рынок машинотехнической продукции на долгосрочной основе. Значительный эффект в решении этой задачи достигается путем осуществления поставок машинотехнической продукции и, прежде всего, спецтехники в счет погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР. Имеются перспективы закрепления на этом рынке и выхода за рамки погашения задолженности за счет поставок запасных частей и сменного оборудования. Имеются реальные предпосылки для осуществления поставок военной техники и специмущества на коммерческой основе.

Важную роль в российско-чешских экономических отношениях продолжает играть развитие сотрудничества на региональном уровне и в сфере малого и среднего предпринимательства. Имеются определенные предпосылки для установления кооперационных связей в таких отраслях, как энергетическое машиностроение, металлургическая, электротехническая промышленность, производство средств связи и телекоммуникаций, станкостроение, транспортное машиностроение, оборудование для легкой и пищевой промышленности.

Основными проблемами российско-чешского торгово-экономического сотрудничества на современном этапе являются.

1. Несовершенство структуры российского экспорта в Чехию, в котором преобладают энергоносители и сырье. Причины достаточно низкой доли машинотехнической продукции заключаются во все возрастающей конкурентной борьбе на рынке, несоответствии российской продукции европейским требованиям качества, отсутствии действенной госсистемы поддержки экспортеров, прежде всего в области финансирования и страхования производителей. Кроме того, российские экспортеры во многих случаях предлагают товары, не имеющие соответствующих международных сертификатов, слабо знают конъюнктуру внешних рынков и не достаточно активно и подготовленно участвуют в международных выставках и ярмарках, организуемых на территории ЧР. В 2003г. более чем в два раза выросли стоимостные объемы российского экспорта машин и оборудования, прежде всего благодаря поставкам спецтехники в счет погашения задолженности бывшего СССР и РФ.

2. Незначительные объемы инвестиционного сотрудничества между РФ и ЧР. Прежде всего, это связано с дефицитом свободных финансовых ресурсов как у российских, так и чешских компаний. С другой стороны, в России практически отсутствует система поощрения инвестиций, в т.ч. иностранных, вследствие чего потенциальные инвесторы предпочитают работать на рынках с четко отлаженной системой льгот и поощрений и прозрачным законодательством.

3. Несбалансированность взаимной торговли с Чехией. Чешская сторона серьезно обеспокоена значительным дисбалансом в торговле с Россией и односторонней ориентированностью чешского экспорта на западные рынки. В результате осуществления экономических реформ, структурной перестройки экономики ЧР и приватизации с участием иностранного капитала Чехия практически утратила кооперационные связи с российскими предприятиями, существовавшие в рамках СЭВ, однако потенциал этих торгово-экономических отношений во многом сохранился. Это касается, прежде всего, поставок на российский рынок таких видов машиностроительной продукции, как станки, оборудование для газопроводов, оборудование для стекольного производства, энергетическое оборудование, в т.ч. для атомной энергетики, металлообрабатывающее оборудование, оборудование для производства карбамидов, компрессорное оборудования.

Диалог с Россией

В авг. 2002г. в ЧР было открыто расследование в отношении увеличения импорта в Чехию нитрата аммония. К сожалению, надлежащим образом оформленной официальной заявки о признании России заинтересованной стороной в данном расследовании от российских экспортеров нитрата аммония не поступило. В фев. 2003г. постановлением правительства ЧР были введены временные (до авг. 2003г.) ограничительные меры на импорт нитрата аммония, для российских экспортеров этого товара была введена ставка импортной пошлины в 35%. Этот вопрос неоднократно обсуждался между руководством минэкономразвития России и минпромторга Чехии, однако в авг. 2003г. правительство ЧР продлило ограничительные меры до мая 2004г., т.е. до официального вступления Чехии в Евросоюз.

На начало 2003г. задолженность России Чехии составляла 1,1 млрд.долл. Согласно достигнутой в апр. 2002г. в ходе визита в Москву бывшего в то время премьер-министром ЧР М. Земана договоренности, российская сторона до 2020г. погасит эту сумму товарными поставками военной техники (300 млн.долл.), тепловыделяющих элементов (ТВЭЛ) для АЭС «Дукованы» (200 млн.долл.) и другой продукций.

В 2003г. вышеуказанные поставки из России в Чехию были осуществлены в согласованных объемах. 30 июля 2003г. были подписаны акты приема-передачи 4 вертолетов МИ-24В. Завершено исполнение контракта на поставку в ЧР в счет российского долга 7 вертолетов этого типа и запчастей к ним на 70 млн.долл.

В конце 2003г. задолженность РФ ЧР составила 710 млн.долл. Из них 230 млн.долл. будет в дальнейшем погашено поставками российской военной техники и запасных частей к ней, 30 млн.долл. – твэлов для чешских АЭС. В результате состоявшихся в дек. 2003г. переговоров между заместителями министров финансов РФ и ЧР достигнута принципиальная договоренность о разблокировании оставшейся части российской задолженности в 450 млн.долл. поставками электроэнергии. В ЧР 23-25 сент. 2003г. была проведена презентация российского военно-транспортного самолета ИЛ-76 МФ. Министерство обороны (МО) и командование ВВС ЧР ознакомились с техническими характеристиками и возможностями данного самолета. Презентация вызвала большой интерес у чешских военных специалистов и руководства МО ЧР, которое приняло решение проработать возможность закупки самолетов ИЛ-76 МФ для чешских ВВС в счет погашения задолженности.

Таможенный тариф Чехии в 2003г., как и в предыдущие несколько лет, предусматривал «общие» и «договорные» ставки таможенных импортных пошлин. При импорте товаров из ряда стран, главным образом развивающихся, в отношении которых Че-

хия распространила генеральную систему преференций (ГСП), применялись пониженные таможенные пошлины. Преференциальные тарифы Чехией также применялись в соответствии с соглашением об ассоциации с ЕС, соглашениями с ЕАСТ и ЦЕССТ, а также с двусторонними соглашениями о свободной торговле с Латвией, Литвой, Эстонией, Израилем, Турцией и Хорватией.

Товарообмен Чехии со Словакией, осуществляемый в рамках Таможенного Союза, в 2003г. продолжал оставаться беспошлинным. За 2003г. внешнеэкономические отношения между ЧР и ЕС осуществлялись практически на беспошлинной основе, за исключением некоторых видов сельхозпродукции, взаимопоставки которых реализовывалась с применением квот и пониженных пошлин в соответствии с соглашением с Евросоюзом о торговле продукцией сельского хозяйства, Double Profit, которое действует с 1 янв. 2003г.

В 2003г. квотирование импорта сохранялось на продукцию сельского хозяйства, крепкие алкогольные напитки и спирт, крахмал, лен, синтетические нити и волокна. В соответствии с действующим с 1993г. Межправительственным соглашением о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве и торговле в торговых отношениях между РФ и ЧР действует режим наиболее благоприятствуемой нации. С 1995г. Чехия распространила на Россию действие ГСП, на основании чего при поставках отдельных видов российской продукции применяются преференциальные пошлины. Импорт в Чехию основных видов минерального сырья (в т.ч. природного газа, нефти, руды и угля) и электроэнергии осуществляется беспошлинно.

Чехия уже практически перешла на технические нормы и стандарты, соответствующие требованиям ЕС. С середины 2001г. действует Протокол (к Европейскому Соглашению) о признании соответствия (РЕСА), обеспечивающий постоянное расширение сферы взаимного признания сертификатов на промышленные товары. В Чехии работают испытательные лаборатории, аккредитованные согласно нормам Евросоюза, результаты испытаний и сертификаты которых признаются в международной торговле.

Несмотря на то, что действует договор между госстандартом России и управлением по технической стандартизации, метрологии и государственным испытаниям ЧР о взаимном признании сертификатов, переход Чехии на нормы и стандарты ЕС может значительно осложнить продвижение российской машинотехнической продукции на чешский рынок. Из-за повышения технических и экологических требований, удлинения сроков и удорожание сертификации, продукция ряда российских предприятий, в т.ч. машиностроительного комплекса, может не получить доступа на чешский рынок.

В 2003г. серьезных проблем при сертификации российской продукции, экспортируемой в Чехию, не возникало. Российский информационно-сертификационный Центр в г.Праге информирует Госстандарт о всех изменениях, происходящих в Чехии в области стандартизации, аккредитации и сертификации и оказывает практическую помощь российским экспортерам при получении чешских сертификатов соответствия. Также не возникало проблем или задержек при сертификации продукции, поставляемой из ЧР в РФ.

Инвестиции с Россией

Состояние и перспективы развития инвестиционного сотрудничества РФ с ЧР определяет тот факт, что Чехия сама является крупным реципиентом иностранных инвестиций. Согласно опубликованному ООН в сент. 2003г. докладу, ЧР занимает лидирующую позицию в группе стран ЦВЕ по объему привлечения иноинвестиций. Причинами возросшего интереса западных инвесторов к Чехии являются ее ожидаемое вступление в ЕС, продолжающийся процесс приватизации, а также экономический спад в Европе, вынуждающий многие западноевропейские фирмы переносить свое производство и технологические центры на территорию государств ЦВЕ, обеспечивающих более выгодные условия для развития предпринимательской деятельности и дешевую квалифицированную рабочую силу. На чешском рынке активно действуют японские и американские инвесторы, использующие ЧР в качестве «трамплина» для дальнейшей экспансии на общий рынок ЕС. По данным чешского госагентства «ЧехИнвест», объем иноинвестиций в чешскую экономику в 2003г. составил 5 млрд.долл.

По данным Чешского нацбанка, объем прямых иностранных инвестиций из ЧР в РФ в I-III кв. 2003г. составил 4,6 млн.долл., а общий объем накопленных инвестиций из ЧР в РФ на 1 янв. 2004г. составил 58 млн.долл.

Объем прямых инвестиций из РФ в ЧР в I-III кв. 2003г. составил 10,35 млн.долл. По оценкам чешских экспертов, общий объем накопленных российских инвестиций в Чехии составляет 130 млн.долл. Российский капитал, главным образом, инвестирован в технические центры в г.г.Прага и Брно, а также в объекты курортно-туристического комплекса (Карловы Вары и Марианске Лазне). Указанные капиталовложения в ряде случаев осуществлялись через зарубежные оффшорные зоны и посреднические чешские фирмы.

Процесс приватизации госсобственности в ЧР – участие ОАО «Газпром» в приватизации АО «Трансгаз» и компании «Сибур» в приватизации нефтехимического холдинга АО «Унипетрол». К сожалению, вследствие ограниченных финансовых возможностей указанные российские компании не смогли выиграть тендеры. В 2003г. правительством ЧР был объявлен повторный тендер на приватизацию «Унипетрола», российские компании, по-видимому, не будут принимать в нем участие, в то время как казахская государственная нефтяная компания «Казмунайгаз» подала заявку на участие в данном тендере.

Российская компания «Объединенные машиностроительные заводы» ведет работу по приобретению чешских фирм «Шкода ядерное машиностроение» и «Шкода Стил». В планах приватизации чешского Правительства на ближайшее будущее значатся такие объекты, как «Северочешские угольные шахты» и «Соколовские угольные разрезы», ЧЭЗ (производство и распределение электроэнергии) и «Чешский Телеком» (телекоммуникационные услуги).

Сотрудничество России и Чехии в сфере инновационной деятельности в 2003г. осуществлялось по следующим направлениям: реализация ряда двусторонних научно-технических проектов с финансированием из бюджетных средств и дальней-

шей коммерциализацией результатов научных исследований; формирование российско-чешского Международного инновационного центра (МИЦ); разработка российско-чешской программы сотрудничества в инновационной сфере и переход к практической работе по передаче партнерам высоких технологий на коммерческой основе.

Работы по практически всем конкретным проектам, утвержденным в ходе седьмого заседания МПК на 2002-03гг., проводились достаточно успешно. Речь идет о межакадемических проектах по спутнику «Магион-5» (моделирование работы палубных систем), программе «Интербол» (разработка бортовой научной аппаратуры для космических спутников), по работам в области квантовой физики (диэлектрическая спектроскопия конденсированных материалов, методы математического анализа).

В рамках реализации совместного российско-чешского проекта «Экологически полноценные лакокрасочные материалы для строительства и безотходные и гибкие технологии их получения» на трубном заводе чешского предприятия «Нова Гуть» проведен ряд технологических испытаний, прорабатываются варианты совместного производства лаков в г.Острава на базе полуфабрикатов Санкт-Петербургского ОАО «Пигмент».

В рамках сотрудничества по проекту «Лаборатория диагностики и испытания качества» разработаны методики контроля качества продукции с использованием принципов неразрушающего контроля, соответствующим международным нормам ISO 9000. Подготовлены материалы для аккредитации испытательной лаборатории.

В ходе состоявшегося в нояб. 2003г. рабочего визита в Москву президентом ЧР В.Клаусом было продемонстрировано стремление к дальнейшей интенсификации российско-чешских отношений, которое чешский президент охарактеризовал как налаживание рационального диалога между двумя странами. Было констатировано, что за последние 10 лет двусторонние отношения, как в политической, так и в экономической области заметно отстали не только от уровня отношений со странами Запада, но с остальными государствами региона ЦВЕ. Предвидя жесткую конкуренцию на рынке ЕС, Чехия рассматривает Россию как перспективный рынок для своей продукции и возможных инвестиций. В этой связи чешская экономическая пресса отмечает в качестве позитивного момента повышение в 2003г. рейтингов РФ международными рейтинговыми агентствами.

В большинстве случаев чешские фирмы не способны самостоятельно инвестировать за рубежом, поскольку не располагают значительными собственными финансовыми ресурсами. 90% действующих в стране коммерческих банков и крупных предприятий либо находятся под иностранным контролем, либо являются филиалами западных ТНК. В I-III кв. 2003г. объем прямых инвестиций из ЧР составил 122 млн.долл., что соответствует показателю пред.г. Характерной особенностью чешских инвестиций за границей по-прежнему является их ориентация на близлежащие страны.

В 2003г. чешские фирмы осуществляли инвестирование в ФРГ и страны ЕССТ (Лихтенштейн, Швейцария), а также в страны ЦВЕ (главным образом в Словакию), где традиционно сильны кооперационные связи. 15% чешских инвестиций направлено в США, 23% – в ОАЭ, и 23% – в страны АТР.

В России успешно реализованы инвестиционные проекты с участием следующих чешских компаний.

– Компания Brisk г.Табор – крупнейший в Центральной и Восточной Европе производитель автомобильных свечей зажигания. Уставный капитал фирмы – 6 млн.долл., на предприятии занято 1,5 тыс.чел. Компания располагает производственными филиалами в Польше и Словакии. В период 1998-2000гг. развернула производство своей продукции в Калининградской обл. Общие капиталовложения из Чехии составили 3 млн.долл., причем в настоящее время инвестор изучает возможности по расширению своего производства в других российских регионах.

– Ceskoslovenska Obchodni Banka (CSOB), третий по величине банк в ЧР, уставной капитал 150 млн.долл., контрольный пакет акций принадлежит бельгийской финансовой группе KBC. По результатам за 2001г. CSOB стал наиболее доходным чешским банком, его чистая прибыль составила 180 млн.долл. Банк располагает широкой сетью отделений на территории ЧР (300), а также заграничными филиалами в Германии, Польше, Словакии. После банковского кризиса 2000г. по соглашению с правительством Чехии CSOB получил большую часть активов «проблемного» Инвестиционного и почтового банка (IPB) и стал одним из основных инвесторов Первого российско-чешского банка (ПРЧБ). В 2002г. уставной капитал ПРЧБ был увеличен в два раза (до 15 млн.долл.) в связи со вступлением в него нового российского инвестора «Стройтрансгаз». В 2004г. чешский партнер намерен увеличить долю своего участия в ПЧРБ.

– Компания Skoda – Dopravni Technika г.Пльзень – ведущий производитель в области транспортного машиностроения в регионе ЦВЕ, входящий в крупнейший чешский машиностроительный Skoda-Holding. Уставный капитал компании составляет 42 млн.долл., на предприятии занято 2 тыс.чел. В 2001г. компания создала СП по ремонту и модернизации электровозов чешского производства в г.Ярославль на базе Ярославского локомотиворемонтного завода. Общая стоимость проекта оценивается в 2,5-3 млн.долл.

– Компания Vulkan Plast г.Злин занимается в ЧР разработкой и производством новых видов пластмасс и автомобильных антикоррозионных покрытий. Уставный капитал компании составляет 4,2 млн.долл., на предприятии работает 400 чел. В 1998г. фирма организовала выпуск своей продукции (пластизоль) в свободной экономической зоне (СЭЗ) «Алабуга» в г.Елабуга. Общие инвестиции из ЧР по данному проекту составили 1,2 млн.долл. Компания планирует расширить свое производство в России.

– Чешская фирма «Графобал» г.Сланы создает в Краснодарском крае СП по производству полиграфической продукции. Чешская фирма является дочерним предприятием словацкой компании Grafobal с уставным капиталом 5 млн.долл. Основные производственные мощности расположены в Словакии (г.Скалица). Кроме ЧР, «Графобал» открыл свое производство в Болгарии и Литве, компания также имеет представительства в Польше и Венгрии.

В различной стадии проработки находятся следующие инвестиционные проекты с участием чешских компаний в России: организация чешской фирмой OEZ производства электрооборудо-

вания на территории СЭЗ «Алабуга» в г.Елабуга.; кооперационное сотрудничество ОАО «Тролза» Саратовская обл. и ООО «Шкода-Остров» по производству в г.Энгельс троллейбусов нового поколения на основе чешского проекта; создание СП по модернизации трамваев чешского производства в г.Тула; участие в акционерном капитале российских производителей цемента компанией «Чешско-моравский цемент»; создание СП чешской компанией Tesla и российской компанией АФК «Система» для участия в модернизации телекоммуникационных систем в регионах России.

Связи с регионами РФ

На протяжении последних лет активно сотрудничают с Чехией такие субъекты Российской Федерации, как г.г.Москва, Санкт-Петербург, республики Татарстан, Башкортостан и Коми, а также Московская, Ленинградская, Нижегородская, Свердловская, Тюменская, Калининградская, Самарская, Тульская, Камчатская, Курская, Саратовская, Омская, Оренбургская области и Красноярский край. Партнерские отношения с этими субъектами РФ и чешскими региональными или государственными структурами оформлены в виде меморандумов, соглашений, протоколов, которые определяют приоритетные направления и перспективы развития сотрудничества. На постоянной основе проводятся заседания Совместных рабочих групп по торгово-экономическому, научно-техническому и гуманитарному сотрудничеству между отдельными регионами РФ и ЧР, которые координируют взаимодействие российских и чешских партнеров.

В янв. 2003г. в Чешской Республике было проведено 4 заседание совместной рабочей группы по торгово-экономическому сотрудничеству, научно-техническому и гуманитарному сотрудничеству между ЧР и г.Санкт-Петербург. Чешская сторона высоко оценила помощь г. Праге в виде поставки 430 вентиляторов, оказанную Санкт-Петербургом после наводнения 2002г.

По итогам заседания был подписан Протокол, в котором стороны определили приоритетные проекты сотрудничества: проект производственной кооперации между ОАО «Электросила», г.Санкт-Петербург, и чешскими предприятиями «Падова», «Шкода Мэшин Тоол», «Шкода Стилл», «Шкода ТС» и «Таймак» – чешские предприятия будут поставлять ОАО «Электросила» металлообрабатывающее оборудование и цельнокованые валы для турбогенераторов, предназначенных для поставки в Чехию; проект модернизации и развития водопроводно-канализационного хозяйства г. Санкт-Петербург с участием фирмы «Шкодаэкспорт» и ГУП «Водоканал»; создание совместного производства троллейбусов в г. Санкт-Петербург фирмами АО ПТМЗ, АО «Шкода», г.Остров, АО «Падова»; строительство нового кирпичного завода мощностью 75 млн. штук кирпича в год и реконструкция существующего кирпичного завода с ООО «Ленстройкерамика»; модернизация станков фирмы «Шкода» и поставка новых металлообрабатывающих станков чешского производства для Ижорских заводов; поставка технологии переработки руд для ОАО «Полиметалл»; поставка металлообрабатывающих станков для резки металла и поставок электрокранов.

В сент. 2003г. состоялся визит в Чехию делегации г.Санкт-Петербург во главе с вице-губернатором – председателем Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли С.Ю.Ветлугиным. По итогам встречи был подписан Протокол о взаимодействии между министерством промышленности и торговли ЧР и Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга. Стороны договорились о содействии организациям и компаниям в продвижении товаров и услуг на рынки Санкт-Петербурга и Чехии и в реализации инвестиционных проектов. В соответствии с решениями 4 заседания совместной рабочей группы по торгово-экономическому сотрудничеству, научно-техническому и гуманитарному сотрудничеству между ЧР и г.Санкт-Петербург делегация ЧР приняла участие в праздновании 300-летия Санкт-Петербурга, и был организован «День Санкт-Петербурга» в г.Брно.

В сент. 2003г. в рамках программы 45 Международной машиностроительной выставки – ярмарки в г.Брно был проведен семинар «Русский бизнес-день», в котором приняла участие делегация г.Санкт-Петербург и 250 представителей чешских предприятий.

В сент. 2003г. в г. Екатеринбург состоялось 3 заседание Совместной рабочей группы правительства Свердловской обл. РФ и министерства промышленности и торговли ЧР. По итогам заседания был подписан Протокол, в котором стороны отметили ряд проектов сотрудничества, которые находятся в стадии реализации: поставки фирмой АО «Алта», г.Брно, турбонагнетателей для двигателей ЗАО «Уралдизель»; поставки фирмой «Склострой», г.Турнов, оборудования для производства стеклотары для ОАО «Виз»; модернизация производственных цехов ОАО «Уралмаш» при участии фирмы АО «Алта», г.Брно; создание в Екатеринбурге совместного предприятия по производству продукции бытовой химии с чешской фирмой «Хемотекс»; создание совместного предприятия по производству оборудования очистных сооружений сточных вод чешской фирмой «Ян Топол» и предприятием «Свердловский гипсовый завод»; модернизация производственных мощностей ГУП «Уралвагонзавод», г.Нижний Тагил, при участии фирмы АО «Алта», г.Брно; соглашение ЗАО «Уралсевергаз» с фирмой «Дакон», г.Крнов, по продвижению в Уральском регионе газовых отопительных котлов малой и средней мощности; договоренность о совместной деятельности на рынках третьих стран между чешскими фирмами «Строирни Татра Прага», СПТ, ЧКД «Бланско Инжиниринг», ЦБЕ и ОАО «Уралэлектротяжмаш», г. Екатеринбург.

В ходе проведения третьего заседания рабочей группы 23-26 сент. 2003г. была проведена выставка «Чешская Республика – Ваш партнер», в работе которой приняло участие 45 чешских фирм. Состоялся также симпозиум «Развитие торгово-промышленных связей Чехии и Среднего Урала». Представители чешских и российских предприятий приняли участие в семинарах: финансирование и страхование экспортных операций, промышленные зоны, проблемы энергосбережения.

В окт. 2003г. состоялся рабочий визит в Чешскую Республику делегации администрации и представителей деловых кругов Челябинской обл. во главе с первым замом губернатора В.А.Тимашовым. Для чешских предпринимательских структур

был проведен семинар «Возможности экономического сотрудничества с Южным Уралом». В рамках семинара прошли двусторонние переговоры, в которых приняли участие представители 24 южноуральских и 57 чешских предпринимательских структур. Многие фирмы договорились о налаживании деловых партнерских отношений. Одним из конкретных результатов было подписание контракта на поставку в Челябинск фирмой Kronospan ламинированных панелей и ДСП.

Как и в прошлые годы, большую активность в торгово-экономическом сотрудничестве с Чехии среди регионов РФ проявляет Татарстан, которая с 1995г. имеет свое постоянное представительство, аккредитованное при Торгпредстве РФ в ЧР. Его деятельность направлена на дальнейшее развитие торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества в рамках «Соглашения между правительствами Татарстана и Чехии» от 26.02.1998г. По итогам 2003г. товарооборот Республики Татарстан с Чехией составил 107 млн.долл. (103,5 млн.долл. – экспорт из РТ и 3,5 млн.долл. – импорт в РТ). Чехия занимает 8 место среди внешнеторговых партнеров Татарстана.

В мае 2003г. состоялся визит в Республику Татарстан делегации Чешской Республики во главе с послом ЧР в РФ Я.Баштой. Делегация приняла участие в совместном заседании российско-чешской консультативной рабочей группы по вопросам сотрудничества между министерством экономического развития и торговли РФ и министерством промышленности и торговли ЧР, а также в заседании Комитета по международным и внешнеэкономическим связям Ассоциации «Большая Волга». В ходе встреч с руководителями РТ были обсуждены перспективы более полного использования потенциала взаимного сотрудничества. Этому могло бы способствовать использование возможностей предоставления чешской стороной льготного кредитного финансирования. Согласованы основные условия и требования для получения экспортных кредитов с рядом чешских банков. Совместно с «Коммерчни банком» подготовлены общие требования по оформлению кредитов на русском языке. Определены требования по гарантиям для кредиторов. Согласованы условия предоставления гарантий с чешской государственной страховой компанией «Эгап». В крупные банки ЧР представлены перечень и бизнес-планы инвестиционных проектов, в реализации которых заинтересована Республика Татарстан.

Завершается проработка поставки элементов уличного освещения фирмы «Электро Люмен» для г.Казани в количестве 42 тыс.шт., поставка которых будет обеспечиваться экспортным кредитом «Коммерчни банка». Чешские фирмы «Адаст систем», «Хирана», «Тано Техник» и другие договорились с фирмами в РТ о реализации своей продукции на территории РТ. В 2003г. продолжилась работа с чешской фирмой «Чех стиль» по организации продаж в ЧР продукции ОАО «Нижнекамскшина». Фирма «Чех Стиль» представляла продукцию ОАО «Нижнекамскшина» на международной выставке «Авто салон» в г.Брно. В результате этого сотрудничества ежегодные объемы экспортных поставок автошин для грузовых автомобилей в ЧР из РФ постоянно возрастают.

Ежегодно в Чехии проходит не более 2-3 презентаций российских регионов, в то время как чешская сторона организует 7-9 миссий представителей деловых кругов в субъекты Российской Федерации. В рамках развития региональных связей Чехия проявляет предметную активность, нацеленную на решение главной задачи – поиск в России устойчивого рынка сбыта собственных товаров и оборудования и закрепление на этом рынке.

Российские и чешские фирмы все больше проявляют интерес к совместному сотрудничеству на рынках третьих стран, а именно в области атомного и энергетического машиностроения, в строительстве и модернизации нефтеперерабатывающих и химических комплексов. В 2003г. активно проводила свою работу Консультативная рабочая группа, действующая при МПК.

15-16 мая 2003г. в г.Казань было проведено 8 заседание Консультативной рабочей группы совместно с заседанием Комитета по международным и внешнеэкономическим связям Ассоциации экономического взаимодействия «Большая Волга» и 2 межрегиональная встреча-семинар деловых кругов России и Чехии. На заседании Стороны договорились об организации встречи экспертов в области ядерной энергетики и о сотрудничестве в этой области, о создании оперативной рабочей группы экспертов для подготовки конкретных предложений сотрудничества в третьих странах, а также согласовали перечень основных направлений сотрудничества по тематическим вопросам в рамках КРГ.

15-17 окт. 2003г. в Чешской Республике было проведено 9 заседание Консультативной рабочей группы и переговоры экспертов министерства промышленности и торговли ЧР и министерства экономического развития и торговли РФ при участии представителей администрации Костромской и Курской обл., Республики Татарстан. Стороны обсудили возможности развития сотрудничества в области реализации совместных проектов в регионах РФ и в третьих странах. Стороны были ознакомлены с проектом чешской фирмы OEZ Letohrad по организации производства приборов низковольтной аппаратуры (автоматических электровыключателей) в свободной зоне Алабуга (Республика Татарстан), а также с совместным проектом поставок для Сангтудинской гидроэлектростанции в Таджикистане на основе сотрудничества чешских и российских фирм (CK-D Blansko, Engineering, Inecon и «Уралэлектротяжмаш»).

Крупнейшим российским экспортером в ЧР является ОАО «Газпром», оперирующий на чешском рынке через дочернюю кампанию ООО «Газэкспорт». Российский газ удовлетворяет 75% всех потребностей Чехии. Транзит российского природного газа через территорию ЧР в 2003г. составил 24,4 млрд.куб.м.

ОАО НК «Лукойл», которое в предыдущие годы являлось основным экспортером нефти в Чехию, по коммерческим соображениям в 2003г. резко сократило объем своих поставок. В 2003г. руководство ОАО НК «Лукойл» приняло решение о прекращении деятельности своей дочерней фирмы в ЧР, а в дек. 2003г. три АЗС «Лукойл» были проданы компании «Шелл». В 2003г. крупнейшими поставщиками нефти из России стали нефтяные компании ОАО «Седанко» и ОАО «Татнефть».

Сотрудничество с Чехией в области атомной энергетики (АЭС «Темелин» и АЭС «Дукованы») осуществляется через ЗАО «Атомстройэкспорт». В

2002г. между министерством атомной энергии РФ и чешским объединением «Чешские энергетические заводы» (ЧЭЗ – аналог российского РАО «ЕЭС России») был подписан контракт об авторском сопровождении проекта реакторной установки АЭС «Темелин» на весь период ее эксплуатации. В соответствии с этим контрактом в 2003г. предоставлялись инженерно-консультационные услуги, оказывалась техническая помощь в проведении наладочных работ. На площадке АЭС постоянно работают 14 российских консультантов и группа временно командированных специалистов. Общая стоимость оказанных услуг в 2003г. составила 1,3 млн.долл.

В 2003г. подписан рамочный контракт между ЗАО «Атомстройэкспорт» и ЧЭЗ на надзор за оборудованием реакторных установок АЭС «Темелин» на весь период ее эксплуатации. С российской стороны исполнителем этого контракта является ФГУП ОКБ «Гидропресс». В дек. 2003г. также подписано рамочное долгосрочное соглашение на сопровождение эксплуатации АЭС Чехии. С российской стороны исполнителем этого контракта будет являться ФГУП «Атомтехэнерго».

Для АЭС «Дукованы» из России поставляется ядерное топливо в среднем на 40-45 млн.долл. в год. Контракт между АО «Твэл» и ЧЭЗ АЭС «Дукованы» действует до 2005г. с частичной оплатой поставок в счет погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР. Прорабатывается возможность перевода на российское топливо АЭС «Темелин».

Внешнеэкономическую деятельность АО «Энергомашэкспорт» в Чешской Республике осуществляет через свою дочернюю фирму «Энергомашимекс». Основным направлением в работе фирмы является продажа и закупка запасных частей и комплектующих для подвижного состава метрополитенов и железных дорог, а также специальных спасательных дыхательных аппаратов для горнодобывающей промышленности. Фирма «Энергомашимекс» является дилером этой продукции не только на чешском рынке, но и тесно сотрудничает с украинскими, литовскими, польскими и болгарскими фирмами, а также является оператором АО «Энергомашэкспорт» по поставкам запчастей к тепловозам ЧМЭ-3 чешского производства в Ирак.

Большую работу АО «Энергомашэкспорт» проводит по восстановлению и модернизации Пражского метрополитена. В соответствии с имеющимися договоренностями между министерствами финансов ЧР и РФ в счет частичного погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР на ремонт метрополитена было выделено 6 млн.долл. В 2003г. по линии АО «Энергомашэкспорт» были поставлены запчасти и проведены работы по ремонту и восстановлению 43 эскалаторов.

Деятельность других коммерческих структур с участием российского капитала на чешском рынке в 2003г. была сосредоточена в основном на экспортно-импортных операциях. Среди таких фирм можно выделить CZ Auto Lada (экспорт в ЧР легковых автомобилей производства Волжского автозавода и организация их техобслуживания), «Атрия» (компьютерная техника), ПО «Кристалл» (ликероводочные изделия), Alta (химпродукция, химическое и энергетическое машиностроение), «Газинвест» (закупка специального оборудования и приборов для нужд ОАО «Газпром»), MK Plus (текстильное оборудование), Maxima International (закупка станков и инструмента для поставок в Россию на 1,5 млн.долл.).

Среди крупнейших импортеров из ЧР – такие российские организации ООО «Севергазпром», «Камчатгазпром», «Уралмаш», г.Екатеринбург, «Титран», г.Тихвин, ВО «Станкоимпорт», которые осуществляют закупку большей части машинотехнического оборудования, используя кредиты ЧЭБ и услуги государственной страховой компании «Эгап» через своих чешских партнеров.

В 2003г. основной объем заказов на поставку товаров, оборудования и услуг осуществлялся при финансировании по линии международных организаций из структурных фондов Евросоюза. Распределение заказов между чешскими и иностранными фирмами производится на основе открытых тендеров, к участию в которых допускаются физические и юридические лица стран-членов ЕС и тех государств, где реализуются соответствующие программы ЕС.

Процедура проведения конкурса на исполнение госзаказа определена в Законе №199/1994 «О государственных заказах». В большинстве случаев к участию в подобных тендерах допускаются только чешские юридические и физические лица. В 2003г. в ЧР объявлялись открытые международные тендеры: на поставку 60 трамваев и 60 автобусов для г.Праги, 85 междугородних автобусов, различного энергетического оборудования для тепловых станций и электросетей.

Выставки с РФ

Для участия российских предприятий в международных ярмарках, выставках, семинарах и симпозиумах в Чехии имеются достаточно благоприятные условия. На постоянной основе в ЧР работают 10 крупных выставочных комплексов, в год проводится 300 выставок. На открытии наиболее значимых из них, имеющих региональное значение в рамках ЦВЕ (комплексы в г.г.Брно и Прага), традиционно присутствуют представители высшего руководства страны. Выставки в Чехии классифицируются по следующим отраслям народного хозяйства: транспорт, ремонт, складирование; энергетика, электротехника, промышленная электроника; промышленность, открытия, инновации; услуги; потребительские товары; строительство; компьютерная и телекоммуникационная техника; свободное время, спорт, развлечения, игры, хобби; земледелие, лесная промышленность, сад и огород; полиграфическая промышленность; контрольная и измерительная техника, автоматизация; машиностроение; химия; бытовая техника; мебель; мода, обувь, текстиль; продукты питания, пищевая промышленность; ремесла; обучение, искусство, книги; здравоохранение, ветеринария, оптика; экология, отопление, вода, климатизация; туризм, курорты; финансы, страхование, инвестиции, недвижимость; маркетинг, реклама, средства информации. Среди зарубежных стран максимальную активность на чешских выставках проявляют фирмы Словакии и Германии, причем доля их участия в крупных мероприятиях доходит до 60-70% от общего числа иностранных фирм.

Представленность России на выставках в Чехии по-прежнему является слабой как с количественной, так и с качественной точек зрения. Такое положение отмечается и чешскими партнерами, про-

являющими в последние годы все больший интерес к рынку России и перспективам взаимовыгодного сотрудничества. На основных специализированных и отраслевых выставках экспонируется от 1 до 3 российских субъектов ВЭД. В 2003г. не был организован единый национальный российский стенд на крупнейшей в Чехии международной машиностроительной ярмарке в г.Брно. Такую работу ранее проводило ЗАО «Экспоцентр», причем единый российский стенд всегда вызывал повышенный интерес со стороны участников ярмарки.

В качестве положительных примеров в 2003г. можно отметить ставшее уже традиционным участие на 45 осенней международной машиностроительной выставке «МСВ-2003» в г.Брно российской фирмы «ЕПК – Европейская подшипниковая корпорация», г.Москва, которая тесно сотрудничает с фирмами «Татра» и ЧКД. На выставке был представлен совместный стенд г.Санкт-Петербург и Ленинградской обл., на котором можно было ознакомиться с промышленным потенциалом этих российских субъектов. В ходе данного мероприятия прорабатывались технические вопросы, связанные с поставкой фирмой «Алта» станкостроительного оборудования для производства тракторов на российском предприятии «Титран» (г.Тихвин, Ленинградская обл.).

В сент. 2003г. в рамках программы 45 Международной машиностроительной выставки в г.Брно был проведен семинар «Русский бизнес-день», в котором приняло участие более 250 представителей чешских предприятий и фирм.

В 2003г. фирма «Чех Стил» представляла продукцию ОАО «Нижнекамскшина», Республика Татарстан, на международной выставке «Авто салон» в г.Брно. Благодаря хорошим деловым контактам этих фирм из года в год увеличиваются объемы экспортных поставок автошин для грузовых автомобилей в ЧР.

Торговое право с РФ

Торгово-экономическое и научно-техническое сотрудничество между Российской Федерацией и Чешской Республикой регулируется следующими основными межправительственными и межведомственными документами: Соглашение о торгово-экономических отношениях и научно-техническом сотрудничестве (Прага, 26.08. 1993г.); Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций (Москва, 05.04.1994г.); Договор об избежании двойного налогообложения и предотвращении утечки налогов в области подоходных и поимущественных налогов (Прага, 17.11.1995г., ратифицировано в РФ 26.02.1997г., вступил в силу с 01.01.1998г.); Соглашение об экономическом и научно-техническом сотрудничестве в области аграрно-промышленного комплекса (Москва, 13.08. 1993г.); Соглашение о сотрудничестве в области карантина и охраны растений (Прага, 13.06.1994г.); Соглашение о сотрудничестве в области ветеринарной охраны (Прага, 13.06.1994г.); Соглашение об урегулировании задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР (Москва, 17.06.1994г.); Соглашение о сотрудничестве в области атомной энергетики (Москва, 04.12.1994г.); Протокол по вопросам реализации «Ямбургских соглашений от 16.12.1985г.» (Прага, 03.05.1996г. Москва, 06.06.1996г.); Соглашение между Генеральным управлением Чешских железных дорог и министерством путей сообщения РФ (Москва, 21.01.1997г.); Соглашение между Управлением по защите экономической конкуренции ЧР и государственным комитетом РФ по нтимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (Москва 24.01.1997г.); Дополнение №.1 к Соглашению об урегулировании задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР (Праге, 21.04.1997г.); Соглашение о сотрудничестве в области таможенного дела (Прага, 17.10.1997г.); Соглашение между правительствами ЧР и Республики Татарстан о торгово-экономическом сотрудничестве (Прага, 26.02.1998г.); Соглашение о сотрудничестве между министерством промышленности и торговли ЧР и министерством экономики РФ (13.03.1998г.); Соглашение о международном дорожном транспорте (Прага, 13.03. 1998г.); Соглашение между правительствами ЧР, РФ, СР и Украины о сотрудничестве в области перевозки ядерных материалов между РФ и ЧР через территорию Словакии и Украины (Прага, 14.03.1998г.); Соглашение о временной рабочей деятельности граждан (Москва, 25.06.1998г.); Соглашение между Управлением по технической стандартизации, метрологии и государственным испытаниям ЧР и Комитетом по стандартизации, метрологии и сертификации РФ о взаимном признании результатов испытаний взаимопоставляемых товаров (Москва, 15.04. 1999г.); Дополнение к Соглашению о сотрудничестве в области атомной энергетики (Москва, 15.04.1999г.); Соглашение о сотрудничестве между чешской страховой компанией ЭГАП и Чешским экспортным банком и российской страховой компанией Ингосстрах и российским Автобанком (Москва, 15.04.1999г.); Соглашение между правительствами РФ и ЧР о военно-техническом сотрудничестве (Прага, 9.10. 2001г.); Дополнение №2 к Соглашению между правительствами РФ и ЧР об урегулировании задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР от 17.07.1994г. (Прага, 9.10.2001г.); Дополнение к Соглашению между правительствами СССР и ЧССР о сотрудничестве в освоении Ямбургского газового месторождения, строительстве магистрального газопровода Ямбург-западная граница СССР и объектов Уральского газового комплекса и связанных с этим поставок природного газа из СССР в ЧССР от 16.12.1985г. (Прага, 10.10.2001г.); Соглашение между Правительствами РФ и ЧР о поставках продукции военного назначения в счет частичного погашения задолженности бывшего СССР к РФ перед Чешской Республикой (Москва, 16.04. 2002г.); Протокол между министерством промышленности и торговли ЧР и министерством по атомной энергии РФ о поставках ядерного топлива в рамках погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР (Москва, 16.04.2002г.); Дополнение №3 к Соглашению об урегулировании задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР от 17.06.1994г. (16.04.2002г.); Соглашение о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой РФ и Экономической палатой Чешской Республики в сфере обмена деловой информацией (Прага, 14.05.2003г.); Протокол между Комитетом РФ по военно-техническому сотрудничеству с иностранными государствами и минобороны Чешской республики об изменении Приложения к Соглашению между правительствами РФ и ЧР о

поставках продукции военного назначения в счет частичного погашения задолженности бывшего СССР и РФ перед ЧР от 16.04.2002г. (Прага, 18.12.2003г.).

В стадии проработки и согласования находится еще ряд проектов межправительственных российско-чешских документов в сфере торгово-экономических отношений: о воздушном сообщении; о порядке производства в Чешской Республике вооружений, военной техники и запасных частей к ним по лицензиям бывшего СССР; о сотрудничестве и взаимной помощи в области борьбы с незаконными финансовыми операциями, а также финансовыми операциями, связанными с легализацией (отмыванием) доходов, полученных незаконным путем; о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности, используемые и полученные в ходе двустороннего военно-технического сотрудничества; об организации капитального ремонта армейских транспортно-боевых вертолетов Ми-24 В и Ми-24 Д на территории Чешской Республики.

В 2003г. в рамках проводимой инвентаризации договорно-правовой базы, в связи со вступлением Чехии в ЕС, чешской стороной были предложены к пересмотру некоторые действующие до настоящего времени двусторонние российско-чешские соглашения.

19 фев. 2003г. МИД ЧР нотой информировал посольство России в Праге, что в связи с готовящимся присоединением к Евросоюзу ЧР обязана привести свою договорную базу в соответствие с принципами ЕС, которым не соответствуют обязательства, вытекающие для Чехии из четырех действующих соглашений с Россией: о торговых и экономических отношениях и научно-техническом сотрудничестве; о сотрудничестве в области связи; о сотрудничестве в области карантина и защиты растений; о сотрудничестве в области ветеринарии.

Чешская сторона предлагает начать переговоры по подготовке новых соглашений, которые будут соответствовать требованиям ЕС, и прекратить действие упомянутых соглашений на дату присоединения ЧР к Евросоюзу. Вопрос находится на проработке в соответствующих министерствах и подразделениях МИД России.

Позиция российской стороны по данным соглашениям следующая.

– Соглашение между правительствами России и Чехии о торговых и экономических отношениях и научно-техническом сотрудничестве от 26 авг. 1993г. Чешская сторона 28 фев. 2003г. передала проект нового межправительственного соглашения об экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве. По мнению минэкономразвития России, действующее Соглашение в целом не противоречит обязательствам подписания Протокола об изменениях в двусторонних торгово-экономических договорах. Первый раунд консультаций экспертов минэкономразвития России и минпромторга Чехии состоялся в июле 2003г. в Москве, второй – в окт. 2003г. в Праге.

– Соглашение между правительствами СССР и ЧССР о сотрудничестве в области связи от 23 нояб. 1967г. Минсвязи России согласно с предложением чешской стороны о необходимости заключения нового соглашения и 27 янв. 2003г. передало в министерство транспорта и связи ЧР проект межправительственного Соглашения о сотрудничестве в области связи и информатизации. Ответ из Праги пока не получен.

– Соглашение между правительствами РФ и ЧР о сотрудничестве в области карантина и защиты растений от 13 июня 1994г. Минсельхоз России считает возможным сохранить Соглашение в существующем виде, так как аналогичные соглашения на двустороннем уровне подписаны с большинством стран ЕС.

– Соглашение между правительствами России и Чехии о сотрудничестве в области ветеринарии от 13 июня 1994г. Проводится работа по подготовке проекта Соглашения между правительствами РФ и ЕС о сотрудничестве в области ветеринарии.

Чили

Связи с Россией

Торгово-экономические отношения между Россией и Чили были возобновлены после почти 20-летнего перерыва в 1991г. В июне 1993г. было подписано Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве. Другие межправительственные соглашения (о военно-техническом сотрудничестве, о сотрудничестве в области космических исследований, об избежании двойного налогообложения, о поощрении и взаимной защите капиталовложений) находятся в процессе переговоров, согласования или ратификации.

Политическая и экономическая обстановка в Чили для развития торговли и экономического сотрудничества России с этой страной в 2003г. оставалась благоприятной. Важную роль в формировании условий для активизации российско-чилийских отношений сыграли визит президента Чили Р.Лагоса в Россию осенью 2002г., создание в 2003г. Межправительственной российско-чилийской комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству, визит в Чили в дек. 2003г. министра иностранных дел России И.Иванова, состоявшийся в окт. 2003г. визит делегации российских деловых кругов во главе с замминистра экономического развития и торговли Р.Ф.Пископпелем.

По данным ЦБ Чили в 2003г. чилийско-российский торговый оборот составил 68,1 млн.долл., на 18,2% выше, чем в 2002г. (57,6 млн.долл.). Импорт Чили из России составил 24,7 млн.долл. (сократился на 47%), экспорт – 43,4 млн.долл. (прирост на 89%). Положительное для Чили сальдо составило 18,7 млн.долл.

Наиболее крупными статьями чилийского импорта из России по-прежнему оставались: прокат черных металлов – 29,6 тыс.т. на 10 млн.долл. и мочевина – 60,4 тыс.т. на 9,9 млн.долл. Поставлялось также разрозненное оборудование и приборы на общую сумму около 190 тыс. долл. В 2003г. не было закупок дизельного топлива, что отразилось на общих показателях чилийского импорта (в 2002г. они составляли 15,6 млн.долл. (57,5 тыс.т.).

Наиболее значительными статьями чилийского экспорта в Россию были: виноградное вино – 5,8 тыс.т. на 6,7 млн.долл., рыба – 3,3 тыс.т. на 4,5 млн.долл., свежие фрукты (среди них виноград) – 34,8 тыс.т. на 15,8 млн.долл., киви – 5,8 тыс.т. на 3,1 млн.долл., чернослив – 1,7 тыс.т. на 2,6 млн.долл., агар-агар – 506 т. на 2 млн.долл., виноматериалы, и концентрат соков – 7,8 тыс.т. на 5,7 млн.долл.

Оживление диалога между политическими и экономическими структурами обеих стран не отразилось пока на динамике и номенклатуре торговли между Россией и Чили. Но если номенклатура чилийского экспорта в Россию, представленная традиционными товарами – рыбой, фруктами, вином, вполне соответствует месту этой страны в международном разделении труда, то российский экспорт в Чили ни по объему, ни по структуре не отвечает потенциальным возможностям российской экономики. Основной объем российских поставок в Чили обеспечивается двумятремя позициями, зависит от состояния конъюнктуры мировых рынков этих товаров. Доля России в чилийском товарообороте составляет 1% и доля Чили в товарообороте России – 0,3%.

В развитии российского экспорта в Чили возможны положительные изменения. Определенным импульсом должно стать проведение первого заседания МПК, запланированное на I пол. 2004г. Новые направления сотрудничества могут выявиться в процессе совещаний в рамках АТЭС, в т.ч. в группе по цветным металлам. Кульминацией российско-чилийских отношений в историческом разрезе станет запланированный на нояб. 2004г. официальный визит президента России в Чили.

Позитивный фон для возможной активизации делового сотрудничества в 2004г. создается в связи с усилением роли как России, так Чили на мировой арене, улучшением экономического положения в обеих странах.

Диалог с Россией

Договорно-правовую базу российско-чилийских торгово-экономических отношений составляют: межправительственное соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве между Россией и Чили от 03 июня 1993г.; письма сторон об учреждении Торговых представительств в Москве и Сантьяго от 28 мая 1971г.; соглашение между правительствами РФ и Чили о Межправительственной российско-чилийской комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству, заключенное путем обмена письмами от 23 июня 2003г.

Российско-чилийские переговоры по подписанию межправсоглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений начаты с Чилийской стороной в фев. 1993г. Чилийская сторона придает большое значение этому соглашению, т.к. рассматривает его как основу для взаимодействия в области инвестиционного сотрудничества. В Москве проведены три раунда переговоров. В 2001г. Российская сторона передала чилийцам новый типовой проект соглашения между правительством РФ и правительствами иностранных государств по этому вопросу, а также дополнение к нему и предложила начать переговоры на основе нового российского типового проекта. В марте 2003г. Чилийской стороне была направлена для ознакомления статья №3 «Режим капиталовложений», дополняющая российский типовой проект. Ответ Чилийской стороны был получен, из которого следует, что чилийцы ждут ответа по проектам до 2001г.

Чили является членом Рабочей группы по присоединению России к ВТО. Чилийская сторона заявляет о поддержке намерения России присоединиться к ВТО на условиях не дискриминационных для России (заявление в ходе официального визита в РФ президента Чили Р.Лагоса).

Тарифные переговоры с Чили, начавшиеся в 1999г. с представления относительного небольшого списка товаров (325), представляющих интерес для чилийской стороны, ведутся с недостаточной степенью активности. В июне 2002г. чилийцы передали свой обновленный запрос, увеличив его до 800 тарифных позиций. В 2003г. переговоры не велись.

Интерес чилийцев сосредоточен на ряде с/х и продтоваров (рыба и рыбная мука, сливочное масло и сыры, некоторые виды овощей и фруктов, орехи, чай, агар-агар, сахар белый, какао, экстракты кофе, вино), текстиль, верхняя одежда, кожа и изделия из кожи, лесоматериалы, отдельные виды оборудования для текстильной и горнодобывающей промышленности, оборудование для портового хозяйства, руды и концентраты цветных металлов, грузовые автомобили, мебель и другие товары.

Торговля с Россией

В 90гг. начался новый этап развития российско-чилийского торгово-экономического сотрудничества: после восстановления дипотношений между двумя странами в 1990г. практически с нуля возобновились торговые операции, в начале 1993г. начало свою работу в Сантьяго торгпредство Российской Федерации, в июне 1993г. подписано межправительственное российско-чилийское соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве, которое в целом отвечает нормам ВТО и содержит положение о предоставлении сторонами режима наиболее благоприятствуемой нации.

Товарооборот между Россией и Чили,
по данным ГТК России, в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.*
Товарооборот	34,5	43,2	29,5	36,6	75,1	34,5
Экспорт	17,5	13,4	17,7	20,6	45,2	5,1
Импорт	17,0	29,8	11,8	16,0	29,9	29,4
Сальдо	0,5	- 16,4	5,9	4,6	15,3	-24,3

* янв-июль

В 2002г. наметились некоторые положительные тенденции в развитии российско-чилийского торгово-экономического сотрудничества. Товарооборот вырос в 2 раза и составил 75,1 млн.долл. против 36,6 млн.долл. в 2001г., росэкспорт увеличился в 2,2 раза до 45,15 млн.долл., импорт – в 1,8 раз до 29,91 млн.долл., сальдо увеличилось в 3,31 раза. В 2003г. указанная тенденция ухудшилась в связи с резким сокращением росэкспорта, который за 7 мес. 2003г. составил 5,1 млн.долл. Изменилась структура российских поставок: при сокращении доли черных металлов (с 46,14% до 13,61%) возобновились поставки нефти и нефтепродуктов (составили в 2002г. 19,5 млн.долл. или 43,2% от экспорта). Структура чилийского экспорта в Россию продолжает оставаться прежней: в 2002г. на свежие фрукты (яблоки, груши, виноград, киви) пришлось 38% поставок, свежемороженую рыбу и рыбные консервы – 19,5%, вина – 17%.

В отношении российской продукции, поставляемой в Чили, не применяются какие-либо ограничительные меры. В 1996-99гг. действовала дополнительная к основному тарифу антидемпинговая пошлина в размере сначала – 20%, а затем – 8% на стальную горячекатаную ленту, поставляемую ОАО «Северсталь». В июле 2003г. перестала действовать 10% адвалорная пошлина на отдельные позиции горячекатаной, рулонной и листовой стали, введенная сроком на 1г. в отношении экспортеров всех стран.

Условия доступа чилийских товаров на российский рынок благоприятные: Чили является страной-пользователем схемы преференций РФ (при импорте чилийских товаров применяется скидка с таможенного тарифа в 25%, преференции распространяются на широкую группу товаров, главным образом с/х и продовольственных).

На благоприятном политическом фоне российско-чилийских отношений заметно активизировался диалог по вопросам торгово-экономического сотрудничества между предпринимателями обеих стран:

– растет интерес компаний обеих стран к участию в выставках. Основные российские производители и разработчики авиационно-космической техники с 1994г. принимают участие в международном авиакосмическом салоне «Фидае» в Сантьяго. В 2002г. российская экспозиция была самой большой за всю историю участия и была представлена 25 госпредприятиями. Чилийские фирмы регулярно принимают участие в международных продовольственных ярмарках, проводимых в России, организуют презентации чилийских вин; расширился круг российских компаний, работающих на чилийском рынке (ООО «Энергоинвестцентр», концерн «Подати», нефтяная компания «Лукойл», компания «Уралэлектромедь», Казанский вертолетный завод);

– региональное сотрудничество не получило заметного развития, однако ряд субъектов Российской Федерации (Москва, Санкт-Петербург, Липецкая обл., Уральский регион) проявляют активный интерес к установлению прямых деловых связей с чилийскими регионами; ведутся переговоры с чилийскими организациями по целому ряду объектов и направлений сотрудничества, в т.ч. в форме совместных предприятий и на основе производственной кооперации (организация троллейбусного сообщения в г.Сантьяго и других городах, сборка тракторов Владимирского тракторного завода в свободной экономической зоне г.Арика и отдельных моделей автомобилей «Камаз», совместная с Национальной нефтяной компанией Чили разработка месторождений нефти в третьих странах, в т.ч. в Колумбии).

Перспективы развития российско-чилийских торгово-экономических связей. Основной формой развития торгово-экономических связей России с Чили на ближайшую перспективу останется торговля. Наиболее перспективными товарами российского экспорта являются: грузовые автомобили, троллейбусы, вертолеты, части и агрегаты для сборки грузовых автомобилей, тракторов и другой техники, а также такие традиционные товары, как металлопрокат, удобрения, нефтепродукты, химтовары.

Структура российских закупок в Чили, по-видимому, сохранит свою сырьевую направленность и будет состоять из поставок фруктов, морепродуктов (свежемороженая рыба, рыбная мука, консервы), соков, вина. Объемы экономического сотрудничества во многом будут зависеть от возможностей российских организаций по обеспечению финансирования своего участия в реализации инвестиционных проектов на территории Чили. В качестве перспективных направлений можно выделить такие области, как транспортная инфраструктура, горнорудная, целлюлозно-бумажная, деревообрабатывающая промышленность, черная и цветная металлургия. Несмотря на значительный инвестиционный потенциал Чили, не следует ожидать существенного притока чилийских инвестиций в российскую экономику. Вместе с тем, перспективным направлением является работа с чилийскими пенсионными фондами, которые начали проявлять определенный интерес к российскому рынку.

В июне 2003г. в Сантьяго проведена встреча сопредседателей МПК, в ходе которого стороны согласовали положение об МПК (письма сторон от 23 июня 2003г.), а также договорились об образовании в рамках Комиссии ряда Рабочих групп. Идет согласование указанных рабочих групп с соответствующими российскими министерствами и формирование Российской части Комиссии. На утверждение председателя Российской части МПК А.П.Починка направлен проект состава Российской части, в который включены представители минэкономразвития, МИД, минтруда, минпромнауки, минатома, госкомрыболовства, Росавиакосмоса, КВТС, НК СЭСЛА, Внешторгбанка. Изучается возможность расширения состава Комиссии за счет представителей Центробанка, минобразования, минкультуры, Внешторгбанка, МНС, ГТК.

Условия доступа ростоваров на чилийский рынок в целом благоприятные. Страна выступает за либерализацию внешней торговли и устранение всех барьеров, препятствующих ее развитию (снижение импортных пошлин, отмена антидемпинговых процедур, устранение количественных ограничений, прекращение субсидирования экспорта).

Факторы, способствующие развитию импорта российских товаров в Чили:

– согласно Российско-Чилийскому межправсоглашению о торговле и экономическом сотрудничестве от 1993г., Стороны предоставляют друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации;

– в импортном регулировании Чили не применяются количественные ограничения и лицензирование. Государство в одностороннем порядке проводит политику снижения единой импортной пошлины, которая с 2003г. составляет 6% (в 2002г. – 7%);

– взимание пошлин с оборудования, используемого в производстве экспортной продукции, может быть отложено на срок до 7 лет;

– в отношении российской продукции, поставляемой в Чили, не применяются какие-либо ограничительные меры. В июле 2003г. перестала действовать 10% адвалорная пошлина на отдельные позиции горячекатаной, рулонной и листовой стали, введенная в июле 2002г. сроком на 1г. в отношении всех стран, кроме Канады, Мексики и Перу;

– на различных уровнях чилийская сторона заявляет о том, что она признает Россию страной с рыночной экономикой (документарное подтверждение отсутствует).

Факторы, осложняющие продвижение российских товаров на рынок Чили. Несмотря на достаточно благоприятный внешнеторговый режим Чили, российские фирмы сталкиваются с некоторыми проблемами при продвижении своей, прежде всего машинно-технической, продукции на чилийский рынок по причине ее несоответствия техническим нормам, принятым в этой стране, а также нормам послепродажного обслуживания. В Чили действуют следующие экологические нормы и технические требования к некоторым импортируемым видам машинно-технической продукции:

для автотранспорта – Евро-2; для грузовых автомобилей и автобусов столичного округа – Евро-3; для легковых автомобилей необходимо наличие складывающейся рулевой колонки, антиблокировочной системы тормозов, салона из негорючих материалов, якорного крепления кресел.

Другой важной причиной, тормозящей развитие российского экспорта в Чили, является: необходимость финансирования российских предложений; проигрывание в жесткой конкурентной борьбе на чилийском рынке компаниям из других стран в связи с предъявляемыми условиями о предоплатах и отсутствием средне- и долгосрочного кредитования.

Состояние российско-чилийского торгово-экономического сотрудничества. Поступательная динамика российско-чилийского товарооборота, наблюдавшаяся в 2002г., в янв.-июль 2003г. не получила развития. По данным ГТК России, объем товарооборота в указанный период составил 34,5 млн.долл. (росэкспорт – 5,1 млн.долл., росимпорт – 29,4 млн.долл.). В 2002г. товарооборот составил 75,1 млн.долл. (росэкспорт – 45,2 млн.долл., росимпорт – 29,9 млн.долл.). Росэкспорт в Чили представлен металлами и изделиями из них. Доля машинно-технической продукции составляет 1,6%. Росимпорт из Чили представлен с/х товарами и продуктами питания.

Перспективные направления торгово-экономического сотрудничества России с Чили:

– расширение товарной номенклатуры российско-чилийского товарооборота за счет поставок в Чили российской машинно-технической продукции, в т.ч. бульдозеров, экскаваторов, большегрузных автомобилей, троллейбусов, вертолетов, части и агрегаты для сборки грузовых автомобилей, тракторов; организация совместных производств и промышленной кооперации (организация в Чили предприятий по сборке российских автомобилей и другой техники, производство в России вина из чилийских виноматериалов);

– участие российских компаний в реализации крупных инвестиционных проектов на территории Чили и национальных программ развития (организация троллейбусного сообщения в Сантьяго и других городах, реконструкция чилийских железных дорог, строительство и модернизация других объектов транспортной инфраструктуры, прокладка трубопроводов, участие в инвестиционных проектах в добывающей промышленности Чили, в т.ч. в меднорудной); привлечение чилийских инвестиций, в том числе средств чилийских пенсионных фондов, для реализации инвестиционных проектов и программ в России;

– развитие сотрудничества в области передачи современных российских технологий в различных отраслях промышленности и внедрения достижений науки и техники, в том числе в области аэрокосмонавтики, биотехнологий, химии, добывающей промышленности (меднорудной); привлечение российских и чилийских банков к созданию системы взаимного кредитования и страхования экспортно-импортных операций;

– задействование имеющегося потенциала сотрудничества между регионами обеих стран; развитие военно-технического сотрудничества; российско-чилийская кооперация на рынках третьих стран в различных областях, в т.ч. нефтяной и геологоразведочной сферах; сотрудничество в области рыбного хозяйства (передача чилийцам российского опыта и технологий по искусственному выращиванию форели, осетра); сотрудничество в области природоохранных технологий.

Согласно данным Центробанка Чили чилийско-российский торговый оборот за 9 мес. 2003г. составил 51,2 млн.долл., что на 14% выше, чем показатель за аналогичный период пред.г. (45,3 млн.долл.). Импорт Чили из России снизился по сравнению с показателем за 9 мес. 2002г. на 45% и составил 18 млн.долл. (в 2002г. – 26,1 млн.долл.). Экспорт Чили в Россию вырос по сравнению с аналогичным периодом 2002г. на 73% и составил 33,2 млн.долл. (в 2002г. – 19,2). Положительное для Чили сальдо составило 15,2 млн.долл.

Наиболее крупными статьями чилийского импорта из России оставались: прокат черных металлов – 22,5 тыс.т., 7,7 млн.долл. и минудобрения – 62,5 тыс.т., 8,9 млн.долл. По остальным позициям объемы закупок незначительны. Импорт дизельного топлива отсутствовал.

Наиболее значительной статьей чилийского экспорта в Россию было виноградное вино – 27,3 тыс.т., 4,5 млн.долл. Др. крупными статьями явились: рыба свежезамороженная и охлажденная – 2,7 млн.долл., свежие фрукты, среди них виноград – 14 млн.долл., киви – 2,8 млн.долл., чернослив – 2 млн.долл., агар-агар – 1,5 млн.долл., виноматериалы – 4,2 млн.долл.

Импорт Чили из России, в тыс.долл.

ТН ВЭД		Сумма
	Всего	18034
22086000	Водка	289
31021000	Мочевина	6429
31053000	Гидрогеноортофосфат	1117
31054000	Дигидрогеноортофосфат	1400
4011	Шины новые	2
72	Черные металлы	7660
84	Котлы, оборудование, устройства части	67
85	Электромашины и оборуд., звукозап. и воспроизводящая аппар., телеаппаратура	42
87	Средства наземного транспорта, кроме ж/д или трамвайного подв. состава	31
93	Оружие и боеприпасы	188

Экспорт Чили в Россию, в тыс. долл.

ТН ВЭД		Сумма
	Всего	33198
03	Рыба, ракообразные, моллюски	2747
0808	Съедобные плоды (фрукты) и орехи	13950
08105000	Киви свежие	2807
08132000	Чернослив	2054
13023100	Агар-агар	1477
16	Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных	1035
2007,2009	Виноматериалы	4185
2204-2205	Виноградные вина	4544
2208	Крепкие спиртные напитки	108

Анализ данных по развитию торговли России с Чили показывает, что за последние годы положительной динамики не наблюдается. Объем товарооборота застыл в диапазоне 60-80 млн.долл. В структуре взаимной торговли не появляется новых товаров. Номенклатура экспорта Чили в Россию достаточно узкая и традиционно основывается на ограниченном круге товаров, включающих рыбу, фрукты и виноградное вино. Товарное наполнение такого рода вполне оправдано и основывается на естественных преимуществах чилийской экономики и месте страны в международном разделении труда.

Что касается экспорта России в Чили, то ни его объем, ни его структура не соответствуют потенциальным возможностям российской экономики. Основной объем поставок обеспечивают две-три позиции (дизтопливо, прокат и удобрения), поэтому стоимостные показатели определяются состоянием конъюнктуры мировых рынков этих товаров.

Перелом ситуации возможен только в случае осуществления продаж российских машин и оборудования, транспортных средств, технологий, осуществления совместных инвестиционных проектов на территории Чили.

Усиление роли Чили на мировой арене в последние годы (активная позиция на заседаниях ВТО и АТЭС, заключение соглашений о свободной торговле с основными странами и блоками) создает предпосылки для изменения подхода к концепции развития отношений России с этой страной. Чили может рассматриваться как своего рода плацдарм для продвижения российских товаров на др. более емкие рынки. Чили переживает период экономического подъема, что выражается в возросших объемах строительства объектов инфраструктуры и росте добычи минсырья.

Швейцария

Торговля с Россией

Торгово-экономические отношения между Россией и Швейцарией развиваются в широком спектре областей и направлений на прочной договорно-правовой базе, основу которой составляют Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве между РФ и Швейцарской конфедерацией от 12 мая 1994г., межправительственное Соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений от 1 дек. 1990г., Соглашение между Российской Федерацией и Швейцарской конфедерацией об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 15 нояб. 1995г., межправительственное Соглашение об оказании финансовой помощи в форме гранта от 30 марта 2001г., Соглашение о Торговом представительстве Союза ССР в Швейцарии от 17 марта 1948г. и ряд других соглашений. До дек. 2002г. действовало также заключенное 28 нояб. 1995г. межправительственное Соглашение о техническом и финансовом сотрудничестве, в связи с истечением срока действия которого ведутся переговоры относительно заключения нового соглашения в данной области сотрудничества.

Швейцария традиционно рассматривает Россию как стратегического партнера и проявляет готовность к конструктивному взаимодействию по вопросам торгово-экономического сотрудничества. Активизировался диалог по экономической тематике на правительственном уровне двух стран. Проблемам двустороннего торгово-экономического сотрудничества были посвящены состоявшиеся в янв. 2003г. в рамках Всемирного экономического форума в Давосе переговоры министра экономического развития и торговли России Г.О.Грефа с руководителем (министром) департамента экономики Йозефом Дайсом, а также 7 сессия двусторонней Смешанной межправительственной комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству, которая прошла в Берне в марте 2003г. Новый импульс активизации двусторонних связей придала встреча президентов двух стран В.В.Путина и П.Кушпена летом 2003г. в Москве.

Главными направлениями российско-швейцарского сотрудничества являются торговля, инвестиционное сотрудничество, техническое и финансовое содействие, научно-техническая и производственная кооперация.

В связи с усилением европейских валют и соответственно падением курса доллара США, являющегося основной расчетной единицей экспортно-импортной статистики, российско-швейцарский товарооборот в 2003г. остался на уровне 2002г. и составил 1,6 млрд.долл. В реальных ценах по данным швейцарской таможенной статистики он составил 2,2 млрд. шв. фр. против 2,4 млрд. шв. фр. в 2002г. Российский экспорт уменьшился на 23,02% – с 1,5 млрд. шв. фр. до 1,17 млрд. шв. фр., в то время как импорт увеличился на 20,6% с 0,8 млрд. шв. фр. в 2001г., составив в 2003г. 1 млрд. шв. фр., в результате чего положительное сальдо России в торговле со Швейцарией снизилось до 0,1 млрд. шв. фр.

Решающее влияние мировых цен и курсовых колебаний доллара США отразилось на статистических показателях экспорта многих важных товарных групп. Объем экспорта энергоносителей, составив в 2003г. 96 млн.долл. увеличился на 40%, его физический объем увеличился только на 25,3%. Такая же ситуация сложилась по ряду других товарных групп. В экспорте химтоваров при падении стоимостных показателей на 39,8% физические объемы возросли на 228%, что обусловило снижение удельного веса этой группы товаров в росэкспорте в Швейцарию в 2003г. до 1,8% против 2,6% в 2001г. При увеличении в 2003г. стоимостного показателя российского экспорта машин и оборудования до 26,8 млн.долл., его объем в реальных ценах снизился практически на 20%.

В 2003г. произошло значительное падение (на 50%) поставок российского текстиля, транспортных средств. Также товарная группа машин и оборудования, включая приборы и аппаратуру, продолжает занимать скромное место в нашем экспорте в Швейцарию и ее удельный вес в прошлом году уменьшился до показателей 2001г., составив 0,5% против 1,3% в 2002г.

Изменения в торговле были предопределены существенной спецификой нашего товарооборота, состоящей в монокультурности российского экспорта (4/5 его стоимости определяет один товар – платиноиды), в силу чего имеется прямая зависимость от колебаний мировых цен на металлы платиновой группы. Снижение российского экспорта в Швейцарию было связано с неблагоприятным изменением конъюнктуры на рынке платиноидов, а также с сокращением физических объемов поставок этих товаров в связи с падением спроса со стороны швейцарских фирм. И в 2003г. в товарной структуре российского экспорта в Швейцарию традиционно основную позицию занимали драгкамни и металлы (доля оценивается на уровне 79%), со значительным отставанием на второй позиции находятся энергоносители (10,7% стоимостного объема поставок), на металлы и химико-фармацевтические товары приходится 5,2 и 1,8%.

В 2003г. отмечалось увеличение удельных весов по многим другим товарным группам (точные инструменты и часы – на 500%, бумага и изделия из нее на 200%, каучук и искусственные материалы – на 100%). Хотя их стоимостные объемы столь малы в общем экспорте, что не могут играть какую-либо важную роль в изменении статистических

показателей, но они могут являться знаками наличия предпосылок появления тенденции на диверсификацию и разнонаправленность экспорта.

В 2003г. происходило заметное повышение доли России в общем экспорте Швейцарии при снижении общего экспорта на 2,3% по сравнению с тем же периодом пред.г. Характерным при этом был устойчивый рост данного показателя в течение последних трех лет, что имело в своей основе опережающий рост объемов поставок в Россию по сравнению с общим экспортом Швейцарии. В 2003г. объем импорта из Швейцарии составил 791,44 млн.долл., превысив на 20,69% уровень 2002г. (628,4 млн.долл.). Увеличение закупок было характерно практически для всех основных товарных групп, а имевшие место различия между ними в динамике обусловили соответствующие изменения в структуре российского импорта.

В импорте из Швейцарии главную роль играют три товарных группы: фармацевтическая продукция (28,3% объема); точные инструменты, часы и бижутерия (27,3%); машины и оборудование (26,6%). По всем указанным группам отмечается значительный прирост, обусловивший общее увеличение объема импорта. По группе точные инструменты рост составил 21%, химико-фармацевтические товары – 17,5% и машинотехнические изделия – 18,3%. Наибольший прирост в импорте пришелся на предметы искусства и антиквариат – 645%.

Перспективы взаимной торговли при сложившейся ее товарной структуре зависят от колебаний конъюнктуры на мировых рынках товаров платиновой группы и минерального топлива (прежде всего, палладия, нефти и нефтепродуктов), играющих решающую роль в российском экспорте в Швейцарию, а также от совершенствования структуры российских поставок на этот рынок в направлении ее большей диверсификации с целью снижения зависимости от поставок драгоценных металлов и повышения удельного веса в экспорте готовой продукции, особенно машинотехнической.

В соответствии с Соглашением о торговле и экономическом сотрудничестве между РФ и Швейцарской конфедерацией от 12 мая 1994г. товары российских поставщиков пользуются на швейцарском рынке режимом, установленным для стран-членов ВТО. Экономические отношения двух стран не обременены проблемами торгово-политического характера.

Как следует из данных швейцарской таможенной статистики, в 2003г. происходило заметное повышение доли России в общем импорте Швейцарии при снижении общих импортных показателей по сравнению с пред.г. Характерным при этом был устойчивый рост данного показателя в течение последних трех лет, что имело в своей основе опережающий рост импорта из России по сравнению с общим импортом Швейцарии.

В силу изменений, которые произошли за последние годы в товарной структуре российских поставок в Швейцарию. Российский экспорт приобрел явно выраженный монокультурный характер. По данным швейцарской статистики в 2003г. 80% его стоимостного объема приходилось на драгоценные металлы и камни, цветные металлы и металлоизделия. Поставки платины и палладия стали в последние годы фактором, формирующим основу российского экспорта, определяющим рост его стоимостного объемы и одновременно усиливающим его однобокий характер. При сложившейся товарной структуре наших поставок в Швейцарию любое ухудшение конъюнктуры на мировом или внутреннем рынках драгоценных металлов чревато ослаблением позиций России в швейцарском импорте и дестабилизацией нашей взаимной торговли в целом.

Причинами такой ситуации явилась ориентация российских производителей в основном на внешние рынки сбыта, политика Банка России, направленная на пополнение валютных резервов, а также роль Швейцарии как перевалочно-распределительного пункта экспорта металлов данной группы в третьи страны. В этом контексте роль Швейцарии как «торгового перекрестка» объясняется, в частности, политической стабильностью, развитой финансовой и торговой инфраструктурой, а также спецификой таможенной системы, предусматривающей взимание пошлин с веса, а не со стоимости товара. Швейцария интересна для России прежде всего благоприятным торговым режимом в отношении российских товаров и заметным усилением интереса со стороны деловых кругов страны к динамично и стабильно развивающемуся российскому рынку, который при активной работе с нашей стороны может материализоваться в новых конкретных проектах сотрудничества и дальнейшем расширении взаимной торговли.

Важное значение для отечественных экпортеров может иметь относительно стабильный спрос на такие товары российского экспортного предложения, как драгметаллы (платиноиды) и камни, ювелирные изделия и бижутерию современного дизайна, а также на различные виды сырья и промежуточные продукты его переработки (полуфабрикаты), в частности, на продукцию черной и цветной металлургии (никель, алюминий, цинк, магний, сплавы на основе никеля и титана, прокат из легированных сталей), целлюлозно-бумажные изделия, продукцию нефтепереработки и нефтехимии (полиэтилен, метанол, мазуты), пиломатериалы, природный газ.

Эффективная система госгарантий по экспортным кредитам также открывает дополнительные возможности для расширения торговли и инвестиционного сотрудничества между нашими странами. В этом же контексте можно рассматривать и наличие широких возможностей для налаживания тесного взаимодействия между финансовыми институтами наших стран, в т.ч. по финансовому обслуживанию торгово-экономических операций, реализация которых способствовала бы расширению для отечественных участников внешнеэкономической деятельности доступа к кредитам, улучшению условий их предоставления и, тем самым, активизации российского экспорта.

На 1.01.2004г. общие показатели российского экспорта в Швейцарию составляли по основным товарным группам (в % от общего объема экспорта) «сельхозпродукция» – 0,6%, «энергоносители» – 10,6%, «текстиль, одежда, обувь» – 0,02%, «бумага и изделия из нее» – 0,4%, «химико-фармацевтические товары» – 1,81% «металлы» – 5,2%, «машины, оборудование и транспортные средства» – 0,8%, «драгоценные металлы, полудрагоценные камни» – 79,8%, точные инструменты и часы» – 1,1%. Экспорт России в Швейцарию существенно выше российских закупок в этой стране.

Важное место занимает участие России в ежегодных туристских выставках в Цюрихе, Женеве, Берне. По финансовым причинам пока не удается организация работы на собственном стенде. Достигнуты договоренности о совместной выставочной деятельности с представительствами «Аэрофлота» в Цюрихе и Женеве, а также о размещении рекламно-информационных материалов по России на стендах крупных швейцарских туроператоров, таких как «Опен ап», «Свисстур». Предложения и информация о поездках в Россию размещаются на стендах в официальных российских представительствах, а также ряде университетов и предприятий сферы услуг центральной и южной части Швейцарии, с которыми достигнута договоренность о бесплатном размещении рекламных материалов. Особым интересом пользуется экстремальный туризм в Россию (охота, рыбалка, горный туризм, Крайний Север, полеты на военных самолетах), работа в этом направлении проводится в тесной координации с АНО «Ростуризм». В результате отмечается заметное увеличение числа обращений за рекламно-информационными материалами по России не только из Швейцарии, но и из Германии, Польши, Франции, Италии, Австрии, в мае-июле, а также в дек.-янв. отмечается увеличение количества выданных туристических виз.

Кредиты с РФ

В области валютно-финансовых отношений основным является вопрос погашения задолженности перед Швейцарией. Данный вопрос был рассмотрен на совещании по вопросам выверки коммерческой задолженности бывшего СССР, которое состоялось 10 июня 2003г. между минфином России, минэкономразвития России и Внешэкономбанком.

Происходит выверка негарантированной коммерческой задолженности со швейцарским банком UBS AG. Из общей суммы задолженности уже оформлено 20 млн.долл., т.е. 70% общей суммы представленной к выверке. Завершение процесса оформления негарантированной коммерческой задолженности планируется на II пол. 2004г. по мере предоставления банком UBS AG необходимых сведений.

Негарантированная коммерческая задолженность швейцарским фирмам (90 млн.долл.), продолжает оставаться одним из факторов, оказывающих сдерживающее влияние на развитие двусторонних торгово-экономических связей между нашими странами. Перспективы ее урегулирования зависят, как это следует из результатов 7 сессии двусторонней Межправкомиссии, от включения во второй транш оставшейся части подтвержденной задолженности, оцениваемой в 40 млн.долл.

Протокол выверки негарантированной коммерческой задолженности бывшего СССР, предъявленной Швейцарским страновым клубом кредиторов (Swiss Country Club) был подписан представителями минэкономразвития России и Внешэкономбанка 6 марта 1997г. Однако в этом документе не указаны даты и номера контрактов, сроки оплаты и ряд других параметров, предусмотренных постановлением правительства РФ от 29 дек. 2001г. №932 «Об утверждении порядка выверки и признания коммерческой задолженности бывшего СССР». Протокол не может рассматриваться как документ формализующий результат выверки. Для включения во второй транш обмена требований, предъявленных к обмену Швейцарским страновым клубом кредиторов, они должны быть выверены в порядке, предусмотренном постановлением правительства России №931 от 29 дек. 2001г. «Об урегулировании коммерческой задолженности бывшего СССР перед иностранными кредиторами».

В 2003г. новые межправительственные соглашения о сотрудничестве между нашими странами не заключались. Продолжалась работа, нацеленная на дальнейшее укрепление договорно-правовой базы сотрудничества, результатом которой явилось подписание в марте 2003г. Внешторгбанком России и крупнейшим швейцарским банком ЮБС Кредитного соглашения на 250 млн. шв. фр. В 2002г. Швейцария приняла решение о признании гарантий трех российских банков (Внешторгбанк, Внешэкономбанк, Сбербанк России) при страховании экспортных кредитов, что позволило заключить вышеупомянутое Соглашение и создало возможности для использования ежегодно выделяемых Швейцарией на эти цели 100 млн. шв. фр.

Соглашение предусматривает долгосрочное финансирование импорта российскими фирмами товаров и услуг из Швейцарии и других стран ОЭСР под гарантии страховых агентств стран-экспортеров. Кредиты будут предоставляться на 85% контрактной стоимости сроком на 5 лет с возможностью увеличения сроков финансирования при согласии сторон. Открытие данной кредитной линии и благоприятные условия кредитования позволят российским предприятиям реального сектора экономики реализовать проекты по техническому переоснащению производства и способствовать расширению взаимной торговли между нашими странами. На его основе в сент. 2003г. было подписано соглашение с ОАО «АвтоВаз» по финансированию поставок оборудования из Швейцарии на 23,1 млн. шв. фр.

Еще одним важным моментом в работе по валютно-кредитному направлению в 2003г. являлось рассмотрение вопроса об исключении швейцарских кантонов Женева, Фрибург, Невшатель и Цуг из утвержденного Банком России перечня офшорных зон. С целью подготовки решения по нему 20-23 мая 2003г. делегация Банка России во главе с зампредом В.Н.Мельниковым посетила Швейцарию. В ходе состоявшихся консультаций члены делегации были ознакомлены с особенностями банковского, валютного, корпоративного, налогового законодательства Швейцарии, включая правовое регулирование вопросов, связанных с противодействием отмыванию преступно полученных денежных средств, установили рабочие контакты со швейцарскими надзорными органами. Вопрос о четырех кантонах был рассмотрен также во время встречи президента России В.В.Путина и президента Швейцарии П.Кушпена в июле 2003г. В результате, в принятом 7 авг. 2003г. банком России Указании №1317-У «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорных зонах)» Швейцария бы-

ла переведена в первую группу офшорных зон, при операциях в отношениях с которыми не предполагается дополнительного обременения. Банк России готовит соглашение с надзорными органами Швейцарии об обмене информацией по банковскому надзору и по вопросам противодействия отмыванию доходов, полученных незаконным путем. При заключении данного соглашения у Банка России появятся основания для исключения Швейцарии из списка государств и территорий, представляющих льготный налоговый режим.

В рамках финансового содействия сняты организационные ограничения на использование Россией средств, выделенных Швейцарией на 1999-2003гг. на предоставление государственных гарантий по экспортным кредитам (до 100 млн. шв. фр. в расчете на год), в апр. 2003г. Прошли переговоры специалистов минэкономразвития России с представителями швейцарского Агентства по экспортным гарантиям Швейцарии для уточнения технических и организационных вопросов по использованию этих средств.

Осуществлялся постоянный мониторинг урегулирования других рассмотренных на 7 заседании МПК вопросов, результаты которого свидетельствуют о достигнутых к концу 2003г. определенных подвижках в их разрешении. На регулярной основе проводились переговоры и консультации с представителями госсекретариата экономики Швейцарии (СЕКО), Швейцарской организации содействия инвестициям (СОФИ), Швейцарской программы стимулирования импорта (СИППО), Швейцарского центра развития торговли (ОСЕК).

Важным моментом стало рассмотрение вопроса о сокращении сроков таможенного оформления грузов при автомобильных перевозках из Швейцарии в Россию. В июле 2003г. в Москве состоялись переговоры между представителями минтранса России и федерального департамента окружающей среды, транспорта, энергетики и связи Швейцарии, в ходе которых швейцарским представителям были даны все необходимые разъяснения по действующему в России порядку таможенного сопровождения грузов, перевозимых автотранспортом. Отмечено, что таможенное сопровождение применяется лишь в случаях, когда таможенные платежи превышают размер гарантий, предусмотренных Конвенцией МДП, и в отношении перевозчиков, ранее нарушивших таможенный порядок перемещения товаров по территории России.

Стороны договорились обмениваться информацией в оперативном порядке в целях ускорения разрешения возникающих у автоперевозчиков проблем. ГТК России выразило готовность обсудить с Таможенной дирекцией Швейцарии вопрос организации взаимодействия в целях оптимизации процедур таможенного оформления и контроля путем использования современных технологий, а также возможность предоставления швейцарским автоперевозчикам «зеленого коридора» на основе существующего опыта взаимодействия российских таможенных служб с таможенными службами скандинавских стран. С участием специалистов ГТК России намеченном на фев.-март 2004г. семинаре для швейцарских транспортных фирм, в ходе которого предполагается проинформировать их по вопросам регулирования и таможенного оформления транспортных перевозок в привязке к новой редакции Таможенного кодекса России.

Для решения вопроса о снятии ограничений на импорт в связи со случаями «коровьего бешенства» (BSE) в Швейцарии, в мае 2003г. делегация представителей минсельхоза России выезжала в Швейцарию для ознакомления с местной системой диагностики и мониторинга BSE. По итогам данной поездки были сделаны выводы о том, что ввоз живых животных из Швейцарии несет в себе определенную долю риска заноса инфекции и может неблагоприятно повлиять на международный статус России по BSE. Импорт бескостного мяса, спермы, эмбрионов и молочных продуктов, в принципе может быть разрешен. Для рассмотрения возможности такого разрешения российской стороной была запрошена информация об эпизоотической ситуации по BSE в стране. Информация, представленная швейцарской стороной, была получена минсельхозом России в начале окт. 2003г. и по оценкам российских ветеринарных специалистов является не полностью соответствующей запросу (отсутствует информация по эпизоотической ситуации по отдельным кантонам).

В рамках проектов финтехсодействия успешно осуществлялся, в частности, совместный проект спутниковой системы межевания земель с целью совершенствования земельного кадастра Российской Федерации (реализуется в Пушкинском районе Московской обл. и в г.Москве). Объем финансирования составляет 4,5 млн. шв. фр. 31 дек. 2003г. завершился очередной III этап указанного проекта. 27 нояб. 2003г. Росземкадастр направил в СЕКО предложения по дальнейшему развитию сотрудничества в данной области (IV фаза проекта). Как следует из ответа СЕКО, полученном 23 дек. 2003г., швейцарская сторона не видит возможности своего участия в IV фазе указанного проекта ввиду ограниченности финансовых ресурсов. Вопрос дополнительно прорабатывается со швейцарской стороной.

Большой потенциал для углубления отношений между Россией и Швейцарией имеется в сфере научно-технического сотрудничества. Важным фактором в этой связи стало подписание в сент. этого года протокола о намерениях между РФ фундаментальных исследований и швейцарским Национальным научным фондом, в котором определены основные направления взаимодействия – предоставление совместных научных грантов, визиты ученых, проведение семинаров и конференций. Документ был подписан в ходе поездки в Швейцарию делегации ведущих российских специалистов в области биотехнологии и смежных с нею сфер науки. Федеральная комиссия Швейцарии по стипендиям для иностранных студентов решила выделить на 2004/05 уч. год 20-25 стипендий для граждан стран Центральной и Восточной Европы (в т.ч. России, Украины и Белоруссии), имеющих высшее образование. Стипендии предназначены для обучения или проведения исследований в любом швейцарском университете или техническом институте сроком на 9 мес. по направлениям интересным и приоритетным для России и Швейцарии.

Инвестиции с РФ

Швейцария – один из перспективных источников внешних ресурсов для развития российской экономики. Развитая банковская систе-

ма, крупные золотовалютные резервы, устойчивая национальная валюта – все эти факторы характеризуют Швейцарию как надежного делового партнера, отношения с которым можно строить на перспективу. Основополагающими документами для двустороннего российско-швейцарского инвестиционного сотрудничества являются: «Соглашение о взаимном поощрении и взаимной защите капиталовложений» от 1 дек. 1990г., «Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве» от 12 мая 1994г., «Соглашение об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал» от 15 нояб. 1995г.

По данным госкомстата России за 2003г., Швейцария входит в десятку крупнейших иностранных инвесторов в российскую экономику, занимая 10 место по накопленным инвестициям и 4 место по привлеченным в 2003г. иностранным инвестициям. Объем накопленных инвестиций в экономике России на 1 окт. составил 1363 млн.долл., или 2,5% их общего объема, в т.ч. прямые инвестиции – 716 млн.долл., портфельные – 4 млн.долл., прочие – 643 млн.долл. Объем поступивших в 2003г. инвестиций в отрасли экономики России на 1 окт. составил 668 млн.долл., или 8,8% общего поступления иноинвестиций в Россию, в т.ч. прямые инвестиции – 99 млн.долл., прочие – 569 млн.долл. 80% притока швейцарских инвестиций в янв.-сент. 2003г. пришлось на российскую промышленность, в т.ч. на черную металлургию – 43,6%, химию и нефтехимию – 46,1%.

С точки зрения приложения швейцарского капитала в 2003г. характерен значительный объем привлеченных «прочих инвестиций» (торговые и иные кредиты, финансовый лизинг, банковские вклады), на долю которых в янв.-сент. пришлось 89% притока швейцарских инвестиций в экономику России. Доля прямых инвестиций в 2003г. сравнительно мала. Значительно увеличились прямые инвестиции в промышленность.

К основным факторам увеличения темпов роста инвестиций в российскую экономику можно отнести: стагнация экономического развития в Швейцарии, приводящая к снижению доходов на капитал и повышению инвестиционных рисков; устойчивый рост производства товаров и услуг в основных секторах российской экономики, обеспечивающий расширение зоны эффективного вложения капитала с доходностью и рисками, сопоставимыми с приложением инвестиций в западных странах; стабильный рост инвестиционной активности в России; повышение конкурентоспособности российской банковской системы в инвестировании экономики на условиях ее долгосрочного кредитования.

Основными российскими регионами для швейцарских инвестиций в 2003г. были: Москва и Московская обл., Ленинградская, Смоленская, Челябинская, Вологодская, Костромская, Самарская, Архангельская области, Краснодарский край, а также Республика Татарстан.

По данным государственной регистрационной палаты в российский реестр внесено 600 предприятий с участием швейцарского капитала, причем 45% от их числа составляют предприятия со 100% капиталом швейцарских компаний. 60% компаний работают в сфере услуг, остальные в пищевой, фармацевтической, химической нефтедобывающей промышленностях, точном приборостроении и энергетическом машиностроении, в области высоких технологий. В России работают 140 филиалов и представительств швейцарских компаний. Среди них необходимо выделить нижеследующие, наиболее активно работающие на российском рынке, осуществившие и планирующие крупные капиталовложения в российскую промышленность.

«Нестле» – объем инвестиций составляет 200 млн.долл. Концерн имеет контрольный пакет акций семи предприятий пищевой промышленности. В реконструкцию и создание мощностей Самарской шоколадной фабрики концерн инвестировал 25 млн.долл. Осуществляется инвестиционная программа по производству в России детского питания, молочных продуктов и пищевых полуфабрикатов (объем инвестиций – 85 млн.долл.). В 2003г. концерн приобрел ОАО «Волгоградский завод детского питания» – самое крупное предприятие на российском рынке производителей такой продукции. Компания также планирует начать реализацию ряда новых проектов в Краснодарском крае, в частности, в Тимашевске в ближайшие полтора года предполагается построить фабрику по производству кофе. Инвестиции составят 120 млн.долл. В перспективе не исключается создание в Тимашевске также и производства алюминиевой банки для расфасовки кофе.

АББ – объем инвестиций 100 млн.долл. Концерн имеет долевое участие в шести совместных производствах с отечественными предприятиями. АББ участвует в оснащении строящейся в России Бурейской ГЭС современным силовым оборудованием. Соответствующий контракт, подписанный с ОАО «Инженерный центр ЕЭС» предусматривает поставку комплектного распределительного устройства на напряжение 500 кв. Общая стоимость контракта 22 млн.долл. Поставка и ввод в эксплуатацию намечены на лето 2004г.

Концерн также принимает участие в проектных работах, материально-технического снабжения и строительстве береговых сооружений нефтегазового комплекса в рамках проекта «Сахалин-I». Стоимость контракта составляет 1 млрд.долл. Реализуется в рамках подписанного в дек. 2002г. с ОАО «Мосэнерго» генерального соглашения о сотрудничестве в модернизации энергетического оборудования, реконструкция электростанций, распределительных систем и систем управления тепловыми и электрическими сетями; сооружении крупного нефтеперерабатывающего комплекса в Киришах (общая стоимость проекта 700 млн.долл. при долевом участии АББ в 66 млн.долл.).

«Крафт Якобс» – осуществляет капиталовложения в строительство завода по расфасовке кофе в Ленинградской обл. (возможный объем инвестиций 30 млн.долл.).

«Лейка Геосистемз» – принимает участие в инвестировании производства геодезических приборов, фотограмметрического оборудования и GPS-приемников на Уральском оптико-механическом заводе (Екатеринбург), Московском оптико-механическом заводе, а также на базе Российского института радионавигации и времени (г.Санкт-Петербург).

«Гленкор Интернешнл» – осуществляет инвестиции в области добычи, переработки и реализации различных видов черных и цветных металлов, энергоносителей и сельскохозяйственной продукции. Фирма владеет контрольным пакетом акций

ОАО «Мечел» (Челябинский металлургический комбинат). При финансовом участии швейцарской компании разработана программа развития производства российского металлургического комбината.

«Дуферко» – совместно с Нижнетагильским металлургическим комбинатом, концерном «Газпром» и Российским фондом федерального имущества реализует проект создания в Нижнем Тагиле завода труб большого диаметра и стального проката для нужд машиностроения (3ТБД). Общий объем инвестиций – 1 млрд.долл., причем капиталовложения швейцарской компании составят 300 млн.долл.

«Кронохолдинг» – осуществляет строительство в Костромской области завода по производству современных облицовочных ДСП и МДП. Проектная мощность 150 тыс.куб.м. ДСП в год. Объем инвестиций – 350 млн.долл. (в 2003г. инвестиции составили 118 млн.долл.).

«Бомбардье Транспортейшн» – участвует совместно с ОАО «НПО Новочеркасский электровозостроительный завод» и ОАО ВЭлНИИ в создании электровоза ЭП 10-001. Стоимость поставляемого швейцарской фирмой электрооборудования составляет 50 млн.долл. Электровозы с асинхронным тяговым приводом со швейцарским оборудованием изготавливаются на ОАО НПО НЭВЗ. В 2003г. изготовлено 3 электровоза ЭП10-001 для пассажирских поездов дальнего следования, а в 2004г. планируется изготовить еще 9 подобных электровозов. Предусматривается освоение совместного производства тяговых преобразователей на одном из российских предприятий с постепенной передачей технологии производства российской стороне.

«Шиндлер» – является мировым лидером по производству эскалаторов и вторым по величине производителем лифтов. Компания приобрела отечественную фирму «Лифтремонт», учредив дочернее предприятие ЗАО «Шиндлер» в Москве, в дальнейших планах компании открытие филиалов в Санкт-Петербурге.

В фев. 2003г. было организовано посещение предприятий фирмы «Кронохолдинг» и проведены переговоры по вопросам участия фирмы в инвестиционных проектах в России. В ходе переговоров представители фирмы подчеркнули большую заинтересованность в расширении сотрудничества с Россией в области деревообработки и производства современных видов ДСП. «Кронохолдинг» осуществляет крупный инвестиционный проект в Костромской обл. (завод «Шарьядрев»). Строятся производственные мощности по выпуску современных видов ДСП. Проектная мощность линии – 150 тыс.куб.м. ДСП в год. Общий объем инвестиций – 350 млн.долл.

Поддержка экспорта в РФ

В марте 2003г. одновременно с проведением 7 сессии Смешанной Межправительственной комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству между РФ и Швейцарской Конфедерацией (далее МПК) в г.Цюрихе проходила презентация Архангельской обл. «Новые инвестиционные возможности России: внимательный взгляд на Архангельскую обл.».

В марте также были проведены переговоры с представителями Швейцарской организации содействия инвестициям (СОФИ), швейцарской фирмы «Талос Маритайм Ферри» и завода «ПО Севмаш» (Архангельская обл.). Было оказано содействие в поиске инвесторов по проекту строительства парома из алюминия, реализуемого «ПО Севмаш». В ходе состоявшихся переговоров рассмотрены возможности участия СОФИ в решении инвестиционных вопросов, а также в возможном привлечении финансовых ресурсов ряда банков.

В июле 2003г. в Архангельске проведен международный семинар, ставший продолжением презентации Архангельской обл. в Швейцарии «Новые инвестиционные возможности России и Архангельской обл.», который рассматривался швейцарской стороной как второй этап презентации региона. Для дальнейшей проработки в плане привлечения швейцарских инвестиций были выделены следующие проекты: разработка Мезенского месторождения бокситов; реконструкция систем водоснабжения в Котласе и Вельске; разработка Северодвинского месторождения йодных вод, включая возможность поставки оборудования для добычи йода и разлива минеральной воды (предприятие «Архангельскгеологодобыча»); строительство морской нефтедобывающей платформы «Арктическая» и утилизация подводных лодок (предприятие «Звездочка», Северодвинск); добыча и обработка алмазов (ОАО «Севералмаз» и ОАО «Инвестиционная группа «Алроса»).

В 2003г. в июле в адрес руководства СОФИ была передана подборка конкретных производственных инвестиционных проектов Смоленской обл. и определены пути развития дальнейшего сотрудничества. Среди проектов такие, как производство водостойкой березовой большеформатной фанеры на ОАО «Смоленский деревообрабатывающий комбинат» производительностью – 30 тыс. куб.м. в год, объем инвестиций – 12 млн.долл.; производство изделий и конструкций из ячеистого бетона на ЗАО «Кристалл-Атомстрой Холдинг», производительностью 160 тыс.куб.м., инвестиции составили 18 млн.долл.; производство стеклопластиковых труб на ФГУП ПО «Авангард» производительнотью 150 км. труб в год, объем инвестиций – 8,5 млн.долл.

Делегация СОФИ совместно с представителями швейцарских деловых кругов посетила Смоленскую обл. в сент. 2003г. В ходе визита обсуждены перспективы реализации в области инвестиционного проекта по строительству на ее территории завода по производству строительного фаянса. В случае принятия инвесторами (компания «Лауфен») решения о начале реализации проекта в 2004г. объем первого этапа оценивается в 30 млн.долл.

В сент. 2003г. в Берне в посольстве РФ в Швейцарии был проведен третий инвестиционный семинар, посвященный презентации Швейцарского промышленного парка в Дмитровском р-не Московской обл. В ходе семинара значительное внимание было уделено информации, касающейся конкретных вопросов открытия представительств иностранных фирм в России, форм финансирования их деятельности, систем сертификации продукции и выдачи различных разрешений, режима налогообложения иностранных предприятий и возможных затрат, возникающих на стадии их образования, поиска и подготовки кадров. Большинство участников проявило большой интерес к представленному инвестиционно-

му проекту и одновременно к российскому рынку. Создание промышленного парка наряду с деятельностью швейцарских бизнес-представительств (Swiss Business Hubs) в России может стать одним из эффективных путей для активизации инвестиционной деятельности в нашей стране средних и мелких фирм Швейцарии.

Швейцария планирует начать в Краснодарском крае реализацию нескольких крупных совместных проектов в сфере туризма и сельского хозяйства. Один из наиболее значимых – упомянутое строительство второй очереди завода фирмы «Нестле» в Тимашевском р-не. Также для швейцарских инвесторов представляют интерес проект развития горнолыжного курорта «Красная поляна» и винодельческая отрасль. В рамках проработки этих проектов в окт. 2003г. Прошел инвестиционный семинар, задачами которого было информирование о ходе реализации проекта «Красная поляна» и привлечение новых инвесторов к осуществлению краевой программы развития туризма. Швейцарской стороной уже вложено 3,4 млн.долл. Общий объем привлеченных инвестиций может составить 20 млн.долл. В 2003г. **в Краснодарском крае уже работают 12 швейцарских предприятий**. В развитие данного направления инвестиционного сотрудничества в сент. проведены переговоры с руководством швейцарской инвестиционной фирмы «Красная поляна менеджмент» с целью обсуждения вопросов участия фирмы в финансировании сооружения гостиничного комплекса в курортной зоне «Красная поляна» (г.Сочи) и рассмотрения возможностей по привлечению швейцарских компаний к сотрудничеству в реализации проекта. Определенная работа проведена по привлечению потенциальных швейцарских инвесторов к участию в Международном экономическом форуме в Сочи «Краснодарский край – инвестиционное окно в Россию» (9-12 окт. 2003г.).

В авг. 2003г. с руководством СОФИ обсуждены основные вопросы проведения презентации Республики Татарстан в Швейцарии, а также вопросы налаживания региональных инвестиционных связей. Швейцария является одним из основных инвесторов в экономику и промышленность Республики, занимая третье место по привлеченным в 2003г. инвестициям после ФРГ и Великобритании. Основными сферами приложения швейцарского капитала были нефтехимическая промышленность, торговля и производственная кооперация.

В соответствии с российско-швейцарским Соглашением о техническом и финансовом сотрудничестве от 20 нояб. 1995г. Швейцария оказывает нашей стране на безвозмездной основе содействие в реализации проектов финансовой и технической помощи. Завершено либо находится в стадии реализации 30 различных проектов, значительная часть, которых имеет инвестиционный характер и ориентирована на поддержку малого и среднего предпринимательства, защиту окружающей среды, переработку токсичных отходов, обеспечение безопасности АЭС. Общий объем использованных на цели финансовой и технической помощи России госсредств Швейцарии составляет 150 млн. шв. фр.

На 2003г. в рамках технического и финансового содействия осуществлялись следующие проекты.

– Производство молочных продуктов в России. Партнерами со швейцарской стороны являются швейцарские предприниматели кантона Тургау, с российской – компания «Белая река». Инвестором выступает Секретариат экономики Швейцарии (СЕКО).

– Реконструкция водоочистных сооружений «Старая Чусовая». Оказанное в рамках данного проекта содействие позволило в 2003г. произвести пуск в эксплуатацию озонаторной станции. Инвестором по данному проекту также является СЕКО. Объем финансирования составляет 13 млн. шв. фр. Среди участников проекта – фирма РВБ в качестве главного консультанта и фирма «Озония», как изготовитель оборудования. В 2004г. запланировано введение этапа озонирования в технологическую линию подготовки питьевой воды.

Поддержка импорта из РФ

В 2003г. в Швейцарии проведено 150 международных, кантональных и региональных выставок и ярмарок, большинство из которых сопровождалось дополнительной программой, семинарами, конференциями и специализированными презентациями, в т.ч. инвестиционной направленности. Участие российских фирм в некоторых выставках использовалось как для оказания содействия в поиске контактов для продвижения новых видов товаров и услуг на местный рынок, так и для и информирования швейцарских и иностранных предпринимателей о существующих возможностях бизнеса в России. Швейцарская программа стимулирования импорта (СИППО) предлагает российским предприятиям участие в рамках коллективных стендов на выставках, как в Швейцарии, так и в других странах. Основную часть финансовых затрат по участию в отдельной выставке 3-4 российских компаний СИППО берет на себя.

Учитывая объем и потребности швейцарского внутреннего рынка товаров и услуг, высокий технический и качественный уровень предлагаемых здесь товаров, возможности принципиального изменения на среднесрочную перспективу сложившейся, преимущественно топливно-сырьевой структуры российского экспорта представляются проблематичными. В Швейцарию поставляются на более или менее постоянной основе – обрабатывающие центры, токарные станки на некрупные суммы. В целом, существенное расширение номенклатуры экспорта в Швейцарию отечественной машинотехнической продукции, других изделий с высокой степенью обработки, требует повышения качества и конкурентоспособности российской продукции до требований местного рынка.

В краткосрочной перспективе задача видится в максимально эффективном использовании сырьевой ресурсной базы нашей страны в интересах дальнейшего расширения экспорта с учетом складывающейся на мировых рынках конъюнктуры и потребностей Швейцарии. Могли бы быть расширены поставки российских минеральных базовых химических товаров, целлюлозно-бумажных изделий, продукции черной и цветной металлургии.

Устойчивым спросом у швейцарских компаний пользуются также химические полуфабрикаты (в частности, полиэтилен, метанол), пиломатериалы, целлюлоза, соли драгоценных металлов, сплавы на основе никеля и титана, прокат из легированных сталей, ряд цветных металлов (никель, алюминий, цинк, магний). Запросы местных им-

портеров на поставку вышеперечисленных товаров удовлетворяются далеко не полностью. Основной причиной этого является нежелание и неготовность российских экспортеров работать с ограниченными товарными партиями и на условиях, предусматривающих ответственность поставщика за доставку и страхование товара.

Активизации поставок в Швейцарию российской машинотехнической продукции могло бы также способствовать использование такого инструмента развития экспорта, как «стратегия коммерческого кредита», предусматривающая продажу товаров в рассрочку с применением механизма страхования экспортных кредитов российскими страховыми компаниями.

Более перспективным представляется предлагаемое российскими компаниями программное обеспечение современной компьютерной техники. Репутация и конкурентоспособность этой российской продукции на швейцарском рынке весьма высоки, и уже сейчас она занимает заметное место в российском экспорте в Швейцарию, а также продвигается на рынки третьих стран через посреднические швейцарские компании, либо как совместный российско-швейцарский продукт. Достаточно отметить участие петербургских программистов в проекте крупной немецкой авиакомпании, российские программные продукты для швейцарской почты, аэропортовых и банковских баз данных.

Одним из путей диверсификации российского экспорта может стать содействие расширению позитивных заделов, имеющихся в области совместного предпринимательства в России (с участием приборостроительной компании «Лейка», электротехнического концерна АББ) с акцентом на те области, в которых швейцарские производители занимают ведущие позиции в мире (прецизионное станкостроение, текстильное оборудование). Известный потенциал заложен также в налаживании кооперации с использованием новейших российских технических разработок и лицензий, которые отечественные производители в силу ряда объективных причин пока не могут освоить.

Потенциальные возможности имеются по линии военно-технического сотрудничества и продажи российской военной техники и оружия. В швейцарских ВС начата программа модернизации стоящей на вооружении боевой техники «Армия XXI», в соответствии с которой намечено как обновление, так и совершенствование штатного вооружения швейцарской армии. В объявляемых Федеральным департаментом (министерством) обороны, защиты населения и спорта Швейцарии тендерах на поставку, активное участие принимают ведущие производители мировой военной техники и систем оружия. В качестве положительного примера можно привести продолжение в 2003г. начатой ранее совместной работы швейцарской компании «РУАГ Мунитион» с КБ приборостроения и КБ машиностроения по НИОКР в области противотанковых ракет и возможной установке наших систем активной защиты «Дрозд» и «Арена» на танки «Леопард-2». Швейцарская сторона готова предоставить свои услуги по продвижению данных систем активной защиты в другие страны, используя имеющиеся у них возможности и наработанные связи.

Связи с регионами РФ

Швейцария в целом достаточно активно развивает экономическое сотрудничество с российскими регионами, делая акцент на инвестиционное взаимодействие и сотрудничество по линии технического и финансового содействия, осуществлявшегося до дек. 2002г. в рамках межправительственного Соглашения о техническом и финансовом сотрудничестве и подписанных на его основе отдельных соглашений, предусматривающих реализацию конкретных проектов. Швейцарское техническое и финансовое содействие концентрируется на такие регионы, как Самарская, Нижегородская, Пермская, Воронежская и Калужская обл. Завершены или находятся в стадии реализации 30 различных проектов, большинство из которых носит инвестиционный характер и ориентировано на поддержку малого и среднего бизнеса, решение проблем охраны окружающей среды и переработки токсичных отходов, обеспечение безопасности АЭС, совершенствование земельного кадастра РФ.

В 2003г. были продолжены проекты поддержки малых и средних предприятий в Нижнем Новгороде, Калужской и Воронежской обл. с целью повышения стабильности их хоздеятельности и конкурентоспособности путем подготовки кадров, оказания консультационных услуг, предоставления кредитных гарантий, устранения административных барьеров, расширения содействия этим предприятиям в организации маркетинга, логистики и производства. В нояб. состоялось открытие озонаторной станции на водоочистных сооружениях «Старая Чусовая». Реконструкция «Старой Чусовой» проводилась в рамках совместного российско-швейцарского проекта реконструкции «Старой Чусовой» при финансовом и техническом содействии правительства Швейцарии. В открытии станции приняли участие представители посольства Швейцарии в РФ, госсекретариата экономики Швейцарии, швейцарской фирмы РВБ (главный консультант проекта), швейцарской фирмы «Озония» (изготовитель оборудования), а также руководители предприятий водоснабжения из других городов России. В отношении финансирования вклады сторон в проект равными и составили в 13 млн. шв. фр. В ходе заседания 7 сессии Смешанной межправительственной комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству между РФ и Швейцарской конфедерацией (МПК) в марте 2003г. обсуждался вопрос о продолжении проекта по совершенствованию земельного кадастра РФ (г.Москва, а также ряд районов Московской обл.).

Заметно активизировано взаимодействие с Татарстаном по широкому кругу вопросов торгово-экономического сотрудничества на региональном уровне. Работа ведется в рамках договора с министерством торговли и внешнеэкономического сотрудничества Татарстана об условиях и порядке деятельности представителя Республики Татарстан в Швейцарской конфедерации.

В 2003г. велись работы по поиску потенциальных швейцарских инвесторов для Ставропольского края. Мероприятия проводились также совместно с СОФИ, которая выделила семь наиболее перспективных с точки зрения швейцарских инвесторов проектов. По выделенным проектам была организована поездка делегации СОФИ в Ставрополь-

ский край с целью проработки возможностей сотрудничества. От минэкономразвития Ставропольского края поступило предложение проработать вопрос о презентации экономического потенциала края в Швейцарии. СИППО и СОФИ выразили готовность оказать необходимое, в т.ч. финансовое, содействие в организации данной презентации. Было активизировано обсуждение данного вопроса с руководством Союза сельхозпроизводителей кантона Тургау и кантональной маркетинговой организации, которые высказали принципиальную заинтересованность в развитии партнерских связей, прежде всего в области сельского хозяйства.

В 2003г. вопросы регионального сотрудничества со Швейцарией по-прежнему занимали важное место в деятельности организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. Была организована поездка делегации швейцарских инвесторов и руководства Смешанной торгово-промышленной палаты Швейцария-страны СНГ в Ленинградскую, Смоленскую и Нижегородскую обл. с целью подбора площадок по конкретным инвестиционным проектам. В Ленинградской обл. значительный интерес вызвали предложения местных администраций г.г.Тосно и Всеволжск, где планируется модернизация и строительство объектов деревообработки, электротехники, металлообработки. В окт. 2003г. в развитие сотрудничества состоялась встреча посла Швейцарии в России В.Фечерина с губернатором Ленинградской обл. В.П.Сердюковым, на которой обсуждались вопросы экономического положения региона, инвестиционной политики, крупные проекты, которые реализуются на территории области. Также в беседе были затронуты перспективы сотрудничества в различных отраслях промышленности, привлечения швейцарского бизнеса к реализации проектов в Ленинградской обл. Как один из примеров развития деловых отношений В.П.Сердюков назвал намерения одной из швейцарских фирм разместить в области завод по производству строительной керамики. В дальнейшем для области интересны были бы проекты в легкой и пищевой промышленности, например по изготовлению швейцарских сыров. Одним из перспективных направлений инвестиционного сотрудничества может стать инициированный областным правительством проект строительства аквапарка в Ленинградской обл.

Делегация СОФИ совместно с представителями швейцарских деловых кругов посетила Смоленскую обл. с рабочим визитом в сент. 2003г. В ходе визита проведены переговоры в Администрации области по вопросу реализации в Смоленской обл. инвестиционного проекта по строительству на ее территории завода по производству строительного фаянса. В рамках программы визита делегация также посетила ряд потенциальных площадок для размещения предприятия (Смоленский, Рославльский, Ярцевский, Кардымовский, Вяземский и Гагаринский р-ны). Делегация осталась удовлетворена организацией визита и просмотром показанных площадок, которые соответствуют выдвигаемым требованиям. В середине окт. 2003г. СОФИ направила в адрес замглавы администрации А.В.Украинского вопросник по техническим моментам размещения предприятия на выбранных площадках в Вяземском и Гагаринском р-х. В нояб. рабочей встречей с руководством СОФИ швейцарской стороной были обозначены перспективы реализации инвестиционного проекта компании Laufen, первый этаи которого оценивается в 30 млн.долл.

В июне 2003г. приняли активное участие в проведении совместно с СОФИ информационного семинара, темой которого являлось обсуждение инвестиционных перспектив в аграрном секторе России, представители 25 фермерских хозяйств кантонов Берн, Цюрих и Ааргау, которые затем посетили Воронеж и Калугу, где в рамках программы технического и финансового содействия реализуется проект создания аграрной компании «Швейцарское молоко».

Швейцарская делегация формировалась на конкурсной основе из 100 претендентов, высказавших желание изучить возможности направления инвестиций в развитие аграрного сектора России после публикации в марте 2003г. в газете «Бауэрн цайтунг» статьи Х.Рикли, являющегося руководителем данного проекта со стороны Дирекции по сотрудничеству и развитию (ДЕЦА) Федерального департамента (министерства) иностранных дел Швейцарии. Темами семинара являлись: «Структура сельского хозяйства России, перспективы молочной промышленности», «Компания «Швейцарское молоко» и перспективы инвестиций в молочную промышленность и животноводство», «Российское земельное право применительно к иностранным инвестициям», «Возможности финансирования швейцарских инвестиционных проектов в России». В целом мероприятие носило позитивную направленность, отмечались значительные позитивные изменения в российском законодательстве, инвестиционном климате в российских регионах, показаны перспективы инвестиционного сотрудничества.

После возвращения из России члены делегации опубликовали свои впечатления в местных СМИ. К позитивным результатам мероприятия следует отнести тот факт, что к аграрному сектору России было привлечено внимание других швейцарских кантонов. В июле 2003г. в Москве находилась делегация крестьянских хозяйств кантона Тургау с целью проработки новых перспектив торговой и промышленной кооперации с аграрными хозяйствами Московской обл. В нояб. проведена встреча с группой предпринимателей кантона Тургау по проблемам развития сотрудничества по производству швейцарских молочных продуктов в Московской и Калужской обл. при участии российской компании «Белая река». Проект реализуется независимо от программы «Швейцарское молоко» в рамках проекта финтехсодействия.

В сент. 2003г. в Берне в Посольстве РФ в Швейцарии был проведен очередной (третий) инвестиционный семинар, посвященный презентации Швейцарского промышленного парка в Дмитровском р-не Московской обл. В семинаре приняли участие послы России и Швейцарии Д.Д.Черкашин и В.Фечерин, руководитель администрации Дмитровского района, президент районной ТПП В.Н.Гаврилов, инициаторы проекта Г.Хергер и П.Бодмер, а также 60 представителей фирм, финансовых институтов и госорганизаций Швейцарии.

В ходе семинара участники были проинформированы о современной социально-экономической и политической ситуации в России, тенденциях в инвестиционном климате и двустороннем торгово-экономическом сотрудничестве между Россией

и Швейцарией, прежде всего, в контексте влияния этих факторов на формирование рамочных условий инвестиционной деятельности в стране. Подробная информация была представлена по Дмитровскому району и реализуемому здесь проекту «Швейцарский промышленный парк» (ШПП). Основная идея проекта – создать недалеко от Москвы промышленную зону европейского образца для швейцарских средних и мелких предприятий, функционирующих в сфере производства, торговли и услуг, с целью облегчения им выхода на российский рынок, дальнейшего сопровождения их хозяйственной деятельности и привлечения прямых инвестиций в Россию.

ШПП является обществом с ограниченной ответственностью. В реализации проекта и управлении ШПП наряду с Торгово-промышленной палатой Дмитровского района участвует также швейцарская фирма «Консенек». Долевое участие каждой стороны – 50%. В собственности ООО ««Швейцарский промышленный парк» находится участок в 15 га, разделенный на 6 сегментов по 2,5 га, который предлагается швейцарским инвесторам для организации производства путем аренды или приобретения необходимых площадей. Реализована первая фаза проекта – полностью освоена для предоставления инвесторам территория, включающая 4 участка по 0,625 га, на которой создана необходимая для хозяйственной деятельности инфраструктура. Освоение оставшейся территории промышленной зоны будет происходить с учетом результатов привлечения инвесторов и роста интереса к ней с их стороны.

В ходе семинара значительное внимание было уделено информации, касающейся конкретных вопросов организации иностранной фирмы в России, форм финансирования их деятельности, систем сертификации продукции и выдачи различных разрешений, режима налогообложения иностранных предприятий и возможных затрат, возникающих на стадии их образования, поиска и подготовки кадров. Активное участие в семинаре швейцарских фирм отразило большой интерес с их стороны к представленному проекту и одновременно к российскому рынку. Создание промышленного парка может стать одним из эффективных путей для активизации инвестиционной деятельности в России средних и мелких фирм Швейцарии, что в свою очередь будет способствовать дальнейшему расширению поступающих в российскую экономику швейцарских прямых инвестиций в целом.

Отмечен рост интереса со стороны швейцарских инвесторов к развитию сотрудничества с Краснодарским краем. Резонанс в деловых кругах страны вызвала поездка посла Швейцарии в России В.Фечерина на Кубань в июне 2003г. и его встреча с губернатором края А.Н.Ткачевым. Швейцария планирует начать в Краснодарском крае реализацию нескольких крупных совместных проектов в сфере туризма и сельского хозяйства. Один из наиболее значимых – строительство второй очереди завода фирмы «Нестле» в Тимашевском районе. Также для швейцарских инвесторов представляют интерес проект развития горно-лыжного курорта «Красная поляна» и винодельческая отрасль.

Важной особенностью международной выставки «Телеком 2003», стало активное участие России. Экспозиция национального павильона состояла из стендов 36 ведущих российских компаний и предприятий телекоммуникационной отрасли, что стало отражением политики открытости отечественного рынка связи для внедрения новых технологий и привлечения инвестиций. Давались пояснения местным специалистам во время пресс-конференции министра РФ по связи и информатизации Леонида Реймана в режиме телемоста «Женева-Москва».

В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании по вопросам сотрудничества между СИППО и торговым представительством РФ в Швейцарии торгпредство на регулярной основе обрабатывает и направляет в СИППО предложения российских участников ВЭД по поставкам товаров и услуг. СИППО размещает запросы по поиску покупателей в распространяемом среди 5 тыс. швейцарских и других западноевропейских компаний «Импортном бюллетене» СИППО и на своей странице в интернете. В 2003г. СИППО опубликовало коммерческие предложение компаний «Равсак», часового завода «Чайка», НПО «Утес» и ряда других.

Важным шагом в работе по созданию правовой основы взаимодействия в научно-технической области в условиях отсутствия соответствующего межправительственного соглашения явилось подписание в начале сент. 2003г. Российским фондом фундаментальных исследований и Швейцарским национальным научным фондом Протокола о намерениях. Данный документ стал конкретным результатом проработки предложений российской стороны по расширению сотрудничества в области науки и технологий, изложенных в соответствующем Меморандуме, переданном швейцарской стороне в марте 2003г. на 7 сессии Смешанной межправительственной комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству между Россией и Швейцарией (далее МПК). Протокол определяет направления сотрудничества и предусматривает предоставление грантов, обмен специалистами, координацию научных работ и проведение совместных конференций по актуальным научным проблемам.

Обзор прессы

Отношения с РФ

– Значительное внимание швейцарской прессы было уделено освещению неофициального визита президента Швейцарии Паскаля Кушпена в Москву, основной целью которого явилось обсуждение возможностей и перспектив укрепления российско-швейцарских политических и экономических отношений. В ходе визита были затронуты вопросы торгово-экономического, инвестиционного сотрудничества, а также вероятность исключения четырех швейцарских кантонов из списка офшорных зон ЦБ России. Было отмечено, что двусторонние торгово-экономичекие отношения развиваются в целом позитивно. Согласно данным российской статистики товарооборот между Россией и Швейцарией за последний год увеличился в 2 раза. Успешно развивается и инвестиционное сотрудничество. Объем швейцарских инвестиций в России составляет 1600 млн.долл. 400 швейцарских компаний активно работают на российском рынке.

С большим интересом воспринята в местных деловых кругах информация о готовности прези-

дента России В.В.Путина оказать поддержку швейцарской позиции в позитивном решении «вопроса о четырех кантонах».

– Пресса также уделила внимание российской тематике, а именно, прошедшему 24-31 июля 2003г. международному семинару «Новые инвестиционные возможности в России и Архангельской области» в Архангельске, в работе которого приняли участие деловые круги и представители банков из Швейцарии, Германии, Финляндии, Норвегии. Швейцарскую делегацию возглавлял посол Швейцарии в России В.Фечерин. На пленарном заседании руководители ряда крупных предприятий области подробно описали потенциальные направления развития своих предприятий и проекты, участие в которых зарубежных инвесторов было бы весьма желательным.

– С большим интересом в швейцарской прессе обсуждался официальный визит в Швейцарию председателя Счетной палаты РФ С.В.Степашина. Как отмечает газета «Нойе Цюрхер Цайтунг», основным итогом встречи главы Счетной палаты и министра финансов Швейцарии Каспара Филигера стало достижение договоренностей о необходимости расширения двухстороннего сотрудничества в торгово-экономической и инвестиционной сферах, усилении прозрачности финансовых операций и межбанковского взаимодействия. Результативные действия российского руководства по закреплению цивилизованных норм в нацэкономике и борьбе с проникновением трансграничной преступности в международные финансовые системы создают стимулирующую основу для развития деловых связей между обеими странами.

Положительной оценки заслуживают стремления правительства России улучшить инвестиционный климат в стране, прежде всего за счет конструктивной работы в законодательной сфере. Данное обстоятельство привело к увеличению общего потока зарубежных инвестиций. Объем прямых инвестиций, поступивших в республику Татарстан из Швейцарии по итогам 2002г. составил 738,5 млн.долл., направленных в основном на развитие машиностроения, металлообрабатывающей, топливной и пищевой промышленности. В Краснодарском крае планируется начать реализацию совместного российско-швейцарского проекта в сфере туризма и сельского хозяйства, работа по которому проводится на уровне торгово-промышленных палат Кубани и Швейцарии. Товарооборот в пред.г. между Кубанью и Швейцарией достиг 10 млн.долл.

Пристальное внимание в швейцарской прессе уделялось развитию культурных связей между государствами. Особое внимание при этом обращено на швейцарское участие в проведении Дней празднования 300-летия Санкт-Петербурга. Главным элементом программы Швейцарии будет проведение в июле 2003г. акции Presence Schweiz, основной целью которой является поддержание и развитие отношений между народами обеих стран, а также знакомство петербуржцев с культурой и историей Швейцарии, стилем жизни ее народа. На праздничной неделе делегация Швейцарии передаст Санкт-Петербургу сто комплектов уличных часов по случаю юбилея.

– Швейцарская инженерная компания ABB намерена продолжить свою реорганизацию по концентрации усилий в основной своей деятельности -производстве автоматизированных систем различного назначения. ABB объявила о продаже своего подразделения инженерно-строительных систем в России и скандинавском регионе финской строительной компании YIT за 233 млн.долл., сообщает агентство Bloomberg. Доходы подразделения инженерно-строительных систем ABB в 2002г. в России и странах Балтии составили 1,1 млрд.долл., его персонал насчитывает 9 тыс.чел.

– Глава YIT Рейно Ханинен сообщил на пресс-конференции в Хельсинки, что его компания объединит купленное подразделение с аналогичным бизнесом в Финляндии и Швеции, для дальнейшего расширения бизнеса инженерно-строительных систем в России, который включает производство кондиционеров, систем освещения и безопасности. Среди проектов, которые реализует YIT, называется строительство 3 гипермаркетов в Санкт-Петербурге для розничной сети «Пятерочка».

– Местные эксперты продолжают считать российский рынок ценных бумаг одним из наиболее перспективных в кратко- и среднесрочной перспективе. При этом он обогнал по популярности рынки Польши, Венгрии и Чехии, у которых в связи с предстоящим вступлением в ЕС эксперты ожидают довольно существенное снижение биржевых котировочных курсов.

Подобный позитивный настрой в отношении российского рынка ценных бумаг эксперты связывают в первую очередь с благоприятной конъюнктурой на рынке нефти, которая, по прогнозам большинства аналитиков, сохранится и в 2004г. Зависимость российского бюджета от этой отрасли помимо несомненных рисков, несет с собой и высокую доходность по ценным бумагам. Единственным вопросом у инвесторов остается гарантия политической стабильности в России.

Швейцарцы ожидают некоторого затишья в сфере прямых зарубежных инвестиций в российскую экономику. По их расчетам, прежде всего мелкие и средние инвесторы займут выжидательную позицию вплоть до апр. 2004г., а инвестиции (в основном со стороны пулов, представляющих интересы групп инвесторов) будут направляться в «изведанные» и хорошо себя зарекомендовавшие отрасли (банки и телекоммуникация). Крупные же инвесторы, работающие на российском рынке, вряд ли снизят свою деловую активность.

В целом швейцарцы не видят серьезных причин для спада или резкого замедления темпов развития российской экономики. Они считают, что рост ВВП страны, составляющий в течение нескольких последних лет в среднем 6%, удерживает страну в числе наиболее динамично развивающихся. Не в последнюю очередь подобные экономические показатели, по их мнению, были достигнуты, благодаря росту доверия и внутреннего спроса на отечественную продукцию, что говорит о возросшей конкурентоспособности российских предприятий. На 2003г. швейцарцы прогнозируют, что показатель прироста ВВП страны достигнет 5,4%. Не позднее 2004г. России будет присвоен статус BBB-Investment-Grade, дальнейшее же ее «восхождение» по рейтинговой лестнице будет зависеть от успешного хода запланированных правительством структурных и правовых реформ.