

www.polpred.com

Деловые США

2007 

Год русского языка

тома XII-XIII. Обзор экономики

Спецвыпуск книги посвящен визиту

президента России В.В.Путина в июле 2007г. в США



ПОЛПРЕД Справочники. Совет ветеранов МИД РФ.
Агентство содействия торговле и инвестициям –
ИНФОРМВЭС Минэкономразвития РФ
Москва – 2007г.

Деловые США

тома XII-XIII

www.polpred.com

Спецвыпуск книги посвящен визиту
президента России В.В.Путина в июле 2007г. в США

Использованы материалы Минэкономразвития РФ (www.economy.gov.ru,
www.torgpredstvo.ru, www.exportsupport.ru, www.informves.ru) и информационных агентств

Деловые США, тома XII-XIII. Обзор экономики. Спецвыпуск книги посвящен визиту президента
России В.В.Путина в июле 2007г. в США.

М., Агентство Бизнес-Пресс, ИНФОРМВЭС МЭРТ РФ, май 2007г., 392 стр.

©Г.Н. Вачнадзе. ISBN 5-900034-43-7.

ПОЛПРЕД Справочники: Т. Васильченко, Г. Вачнадзе, А. Грибков, И. Ермаченков, О. Мишина, Г. Перцева,
К. Сальберг, Т. Стенина, Е. Терехова, Л. Тимофеева, С. Шмаков.

Агентство Бизнес-Пресс, 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1, т/ф (495) 238-2798, 238-9587, info@polpred.com.

ФГУП «ИНФОРМВЭС», 115324 Москва, Овчинниковская наб. 18/1, т/ф (495) 950-1606.

Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403, (495) 974-6976.

СОДЕРЖАНИЕ

Общие сведения.....	3	Цинк.....	220
Экономика-2006.....	4	Олово.....	221
Экономика-2005.....	7	Рений.....	222
Экономика-2004.....	10	Никель.....	222
Экономика-2003.....	15	Гелий.....	223
Экономика-2002.....	20	Свинец.....	225
Армия.....	24	Абразивы.....	225
Армия, полиция.....	25	Сурьма.....	226
Финансы, банки.....	54	Скандий.....	227
Финансы-2006.....	70	Белая жемчужина.....	227
Финансы-2005.....	72	Гипс.....	228
Финансы-2004.....	74	Ртуть.....	228
Финансы-2003.....	75	Висмут.....	228
Помощь от США.....	76	Каменная соль.....	230
Госбюджет.....	78	Бериллий.....	230
Нью-Йорк.....	79	Сера.....	231
Защита потребителя.....	82	Цемент.....	231
Пенсии.....	86	Известь.....	232
Банки.....	88	Слюда.....	232
Биржи.....	93	Пемза.....	233
Налоги.....	97	Марганец.....	233
Малый бизнес.....	98	Железная руда.....	234
Кредиты.....	101	Чермет.....	235
Госзаказ.....	104	«Форд».....	237
Корпорация.....	108	Автопром.....	239
Юрлицо.....	111	Автопром с РФ.....	242
Цены.....	113	Автошины.....	243
Инвестиции.....	115	Авиатранспорт.....	243
Иноинвестиции-2006.....	117	Аэротакси.....	246
Иноинвестиции-2005.....	120	Авиапром с РФ.....	247
Иноинвестиции-2004.....	122	RFID-системы.....	248
Иноинвестиции-2003.....	124	Телеком.....	249
Иноинвестиции-2002.....	126	Полупроводники-2006.....	250
Инофирма.....	127	Полупроводники-2005.....	251
Иностранцы.....	128	Телеком, космос, СМИ.....	252
Хозяйственность-2004.....	130	Леспром.....	330
Хозяйственность-2003.....	132	Леспром.....	331
Нефть.....	133	Наука-2006.....	333
Нефтегазпром с РФ.....	134	Наука-2005.....	336
Газ.....	135	Наука-2003.....	337
Нефть, газ, уголь.....	139	Наука-2002.....	339
Химпром, фармацевтика.....	159	Агропром.....	342
Электроэнергетика.....	162	Зерно.....	344
Биотопливо.....	174	Масличные.....	347
Солнцеэнергетика.....	175	Соя.....	348
Ветроэнергетика.....	177	Молоко.....	348
Энергетика Калифорнии.....	179	Мясо.....	353
Госэнергорегулирование.....	181	Свинина.....	354
Цены в энергетике.....	184	Бройлеры.....	355
Конкуренция в энергетике.....	185	Виноград.....	356
Нефтегазовые налоги.....	187	Цитрусовые.....	356
Энергетика-2025.....	190	Агропром.....	360
Уголь.....	194	Алкоголь.....	377
Экология.....	195	Рыба.....	381
Экология.....	200	Леспром.....	382
Металлургия, горнодобыча.....	207	Хлопок.....	383
Горнодобыча.....	215	Текстиль.....	386
Золото.....	216	Кожа.....	387
Медь.....	217	Морепродукты.....	388
Молибден.....	218	Лекарства.....	389
Бокситы.....	219	Розница.....	390
Алюминий.....	220	Услуги.....	392

США

Общие сведения

Британские колонии в Америке порвали с метрополией в 1776г. и были признаны новым государством Соединенные Штаты Америки по Парижскому договору 1783г. В течение XIX и XX вв. к первоначальным тринадцати штатам добавилось еще 37 по мере того, как страна расширялась на запад через американский континент и приобретала заморские владения. Двумя самыми тяжелыми эпизодами национальной истории оказались Гражданская война (1861-65) и Великая депрессия 1930гг. После побед в Первой и Второй мировых войнах и окончания холодной войны в 1991г. США остаются самым мощным государством в мире. Экономика характеризуется устойчивым ростом, низким уровнем безработицы и инфляции и быстрым технологическим прогрессом.

Местоположение. Северная Америка, побережье северной части Атлантического океана и северной части Тихого океана между Канадой и Мексикой. Третья по территории (после России и Канады) и населению (после Китая и Индии) страна мира; гора Мак-Кинли – самая высокая точка Северной Америки; Долина Смерти – самая низкая точка континента. Географические координаты: 38°00' с.ш. 97°00' з. д. Площадь, общая, только площадь 50 штатов и округа Колумбия, – 9631 418 кв.км.; поверхности суши – 9161 923 кв.км.; водной поверхности – 469 495 кв.км. Сухопутные границы, общая – 12 034 км.; с Канадой – 8 893 км. (включая 2 477 км. на Аляске), с Мексикой – 3141 км. Морская база в Гуантанамо арендуется США, оставаясь частью Кубы; граница базы составляет 29 км. Береговая линия – 19924 км. Морские притязания: территориальные воды – 12 морских миль; прилежащая зона – 24 морские мили; континентальный шельф – не определен; исключительная экономическая зона – 200 морских миль.

Климат преимущественно умеренный, но тропический на Гавайях и во Флориде, арктический на Аляске, попузасушливый на Великих Равнинах к западу от Миссисипи, засушливый в Большом Бассейне на юго-западе; низкие зимние температуры на северо-западе иногда смягчаются в янв. и фев. благодаря теплему ветру чинук с восточных склонов Скалистых гор.

Рельеф. Обширная центральная равнина, горы на западе, холмы и низкие горы на востоке; отвесные горы и широкие речные долины на Аляске; пересеченный вулканический рельеф на Гавайях. Самая низкая точка – Долина Смерти – -86 м.; самая высокая точка – гора Мак-Кинли – 6 194 м. Природные ресурсы: уголь, медь, свинец, молибден, фосфаты, уран, бокситы, золото, железо, ртуть, никель, поташ, серебро, вольфрам, цинк, нефть, природный газ, древесина. Пахотные земли – 19,13%; посевные земли – 0,22%; другие – 80,65% (2001). Орошаемые земли – 214 тыс. кв.км. (1998 оц.). Природные опасности: цунами, извержения вулканов и землетрясения в тихоокеанском бассейне; ураганы на атлантическом побережье и побережье Мексиканского залива; торнадо на Среднем Западе и юго-востоке; грязевые сели в Калифорнии; лесные пожары на западе; наводнения; вечная мерзлота на севере Аляски является основным препятствием для развития региона.

Актуальные проблемы окружающей среды. Загрязнение воздуха, вызывающее кислотные дожди в США и Канаде; в США самые большие выбросы в атмосферу углекислого газа от сгорания ископаемого топлива; загрязнение воды в результате использования пестицидов и удобрений; крайне ограниченное количество источников питьевой воды на большей части западной территории страны требует ее бережного использования; опустынивание. Международные соглашения по охране окружающей среды, участник: Air Pollution, Air Pollution-Nitrogen Oxides, Antarctic-Environmental Protocol, Antarctic-Marine Living Resources, Antarctic Seals, Antarctic Treaty, Climate Change, Desertification, Endangered Species, Environmental Modification, Marine Dumping, Marine Life Conservation, Ozone Layer Protection, Ship Pollution, Tropical Timber 83, Tropical Timber 94, Wetlands, Whaling; подписаны, но не ратифицированы: Air Pollution-Persistent Organic Pollutants, Air Pollution-Volatile Organic Compounds, Biodiversity, Climate Change-Kyoto Protocol, Hazardous Wastes.

Численность населения – 295734134 чел. (июль 2005 оц.). Возрастная структура: до 14 лет – 20,6% (муж. – 31095725, жен. – 29703997); от 15 до 64 лет – 67% (муж. – 98 914 382, жен. – 99324126); старше 65 лет – 12,4% (муж. – 15298676, жен. – 21397228) (2005 оц.). Средний возраст для населения в целом – 36,27г.; мужчин – 34,94г.; женщин – 37,6г. (2005 оц.). Прирост населения – 0,92% (2005 оц.); рождаемость – 14,14 на 1 тыс.чел. (2005 оц.); смертность – 8,25 на 1 тыс.чел. (2005 оц.); миграция – 3,31 на 1 тыс.чел. (2005 оц.). Соотношение полов при рождении – 1,05 муж/жен; до 14 лет – 1,05 муж/жен; от 15 до 64 лет – 1 муж/жен; старше 65 лет – 0,72 муж/жен; для населения в целом: 0,97 муж/жен (2005 оц.). Детская смертность, общая – 6,5 на 1 тыс. новорожденных; девочек – 5,8 на 1 тыс. новорожденных; мальчиков – 7,17 на 1 тыс. новорожденных (2005 оц.). Ожидаемая продолжительность жизни для населения в целом – 77,71г.; мужчин – 74,89г.; женщин – 80,67г. (2005 оц.). Общий уровень рождаемости – 2,08 ребенка /жен. (2005 оц.).

Доля взрослого населения, инфицированного ВИЧ – 0,6% (2003 оц.); количество инфицированных – 950 тыс. чел. (2003 оц.); смертность от СПИДа – 14 тыс. чел. (2003 оц.).

В стране проживают белые – 77,1%, черные – 12,9%, азиаты – 4,2%, индейцы и коренные жители Аляски – 1,5%, коренные гавайцы и другие жители тихоокеанских о-вов – 0,3%, прочие – 4% (2000); не учитывается отдельно испано-язычное население, т.к. Бюро переписи США рассматривает испаноязычное население, т.е. латиноамериканцев (главным образом кубинцев, мексиканцев и пуэрториканцев), проживающих в США, как лиц, которые могут принадлежать к любой расе или этнической группе (белые, черные, азиаты). Верующие: протестанты – 52%, католики – 24%, мормоны – 2%, иудеи – 1%, мусульмане – 1%, другие – 10%, вне конфессий – 10% (2002 оц.). Языки английский, испанский (на нем говорит значительное по численности меньшинство). Грамотность (лица 15 лет и старше, умеющие читать и писать) для населения в целом – 97%; мужчин – 97%; женщин – 97% (1999 оц.).

Соединенные Штаты Америки; общепринятая краткая форма – Соединенные Штаты; сокраще-

ние – США (US, USA). Государственное устройство – федеративная республика; сильная демократическая традиция. Столица – Вашингтон, округ Колумбия. Административное деление на 50 штатов и 1 округ: Айдахо, Айова, Алабама, Аляска, Аризона, Арканзас, Вайоминг, Вашингтон, Вермонт, Виргиния, Висконсин, Гавайи, Делавэр, Джорджия, Западная Виргиния, Иллинойс, Индиана, Калифорния, Канзас, Кентукки, Колорадо, Коннектикут, Луизиана, Массачусетс, Миннесота, Миссисипи, Миссури, Мичиган, Монтана, Мэн, Мэриленд, Небраска, Невада, Нью-Гэмпшир, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Нью-Мексико, Огайо, Оклахома, Округ Колумбия, Орегон, Пенсильвания, Род-Айленд, Северная Дакота, Северная Каролина, Теннесси, Техас, Флорида, Южная Дакота, Южная Каролина, Юта. Зависимые территории: Американское Самоа, о-в Бейкер, о-в Гуам, о-в Хауленд, о-в Джарвис, атолл Джонстон, риф Кингмен, о-ва Мидуэй, о-в Навасса, Северные Марианские о-ва, атолл Пальмира, Пуэрто-Рико, Виргинские о-ва, о-в Уэйк. С 18 июля 1947г. по 1 окт. 1994г. США управляли Подопечной территорией тихоокеанских о-вов, но недавно США вступили в фазу новых политических отношений со всеми четырьмя новыми политическими образованиями. Северные Марианские о-ва – дружество в политическом союзе с США (с 3 нояб. 1986г.). Палау заключило соглашение о свободной ассоциации с США (вступило в действие 1 окт. 1994г.). Федеративные Штаты Микронезии заключили соглашение о свободной ассоциации с США (вступило в действие 3 нояб. 1986г.). Республика Маршалловы о-ва заключила соглашение о свободной ассоциации с США (вступило в действие 21 окт. 1986г.).

Независимость США обрели 4 июля 1776г., от Великобритании. Национальный праздник, День независимости, 4 июля (1776). Конституция принята 17 сент. 1787г., вступила в действие 4 марта 1789г. Правовая система – федеральная судебная система основана на английском общем праве; каждый штат имеет собственную уникальную правовую систему, из которых все (кроме луизианской) основываются на английском общем праве; возможно судебное рассмотрение законодательных актов; с оговорками признается обязательная юрисдикция Международного суда. Избирательное право с 18 лет; всеобщее.

Исполнительная власть. Глава государства – президент США Джордж Буш (с 20 янв. 2001г.); вице-президент Ричард Чейни (с 20 янв. 2001г.); президент является как главой государства, так и главой правительства; правительство – кабинет назначается президентом с одобрения сената. Президент и вице-президент избираются по одному списку коллегией выборщиков, которые избираются прямым голосованием в каждом штате; срок полномочий президента и вице-президента – 4г.; последние выборы состоялись 2 нояб. 2004г. (следующие ожидаются в нояб. 2008г.).

Законодательная власть. Двухпалатный конгресс состоит из сената (100 мест, одна треть обновляется каждые 2 года; от каждого штата всеобщим голосованием избирается по 2 сенатора на 6 лет) и палаты представителей (435 мест; члены избираются прямым всеобщим голосованием на 2 года).

Судебная власть: Верховный суд (9 судей назначаются президентом пожизненно (при условии

достойного поведения) и утверждаются сенатом); апелляционные суды; окружные суды; суды штатов и графств.

Политические партии: Демократическая партия; Партия зеленых; Либертарианская партия; Республиканская партия.

Участие в международных организациях: AfDB, ANZUS, APEC, ARF, AsDB, ASEAN (dialogue partner), Australia Group, BIS, CE (observer), CERN (observer), CP, EAPC, EBRD, FAO, G-5, G-7, G-8, G-10, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICCt (signature), ICFTU, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRCs, IHO, ILO, IMF, IMO, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITU, MIGA, MINUSTAH, NAM (guest), NATO, NEA, NSG, OAS, OECD, OPCW, OSCE, Paris Club, PCA, UN, UN Security Council, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNITAR, UNMEE, UNMIK, UNMIL, UNMOVIC, UNOMIG, UNRWA, UNTSO, UPU, WCL, WCO, WHO, WIPO, WMO, WTO, ZC.

Экономика-2006

В 2006г. на долю американской экономики пришлось более 20% мирового валового продукта, а среднегодовые темпы ее роста превосходили соответствующие показатели большинства стран Западной Европы. Общий объем ВВП США за год в стоимостном выражении превысил соответствующие показатели Японии (в 3 раза), Германии (в 5 раз) и Великобритании (в 6 раз). По показателю уровня безработицы США оставались на третьем месте среди индустриально развитых стран, который был ниже лишь у Японии и Великобритании.

Доля США в мировой торговле товарами и услугами в 2006г. составляла 30%. Доллар США, несмотря на падение его курса, сохранял за собой роль ведущей резервной мировой валюты, что, в частности, позволяло США при наличии огромных по историческим меркам дефицитов бюджета и платежного баланса достаточно успешно решать масштабные экономические и политические задачи. Американский рынок продолжал оставаться одним из самых привлекательных в мире для зарубежных инвестиций.

США по-прежнему принадлежала ведущая роль в международных экономических организациях и многосторонней торговой системе, а происходившие в стране экономические и политические процессы и события, как и ранее, оказывали заметное воздействие на мировую экономику и торговлю.

По мнению представителей администрации США и некоторых аналитиков, перспективы американской экономики в целом не вызывают особого беспокойства. В 2007г. прогнозируется увеличение ВВП США на 3,1%, что продолжит отмеченную в 2006г. тенденцию к некоторому замедлению его темпов роста, что обусловлено сокращением внутренних инвестиций, снижением спроса на рынке жилья.

Уровень инфляции с небольшими колебаниями стабилизируется на уровне 2006г. (3,2%). Прогнозируется некоторый слабовыраженный рост уровня безработицы, который, по оценкам, будет колебаться в пределах 4,6–4,7%. В 2007 фин.г. продолжится сокращение бюджетного дефицита (до 244 млрд.долл.). Ожидается дальнейшее увеличение дефицитов платежного и торгового балансов,

несмотря на зафиксированный в конце 2006г. рост объемов экспортных поставок США товаров и услуг. Ситуация с курсом доллара в 2007г. вряд ли кардинально изменится и его плавное снижение, вероятно, продолжится.

В торгово-экономических отношениях между США и их торговыми партнерами нельзя исключить возникновения некоторых новых обстоятельств, связанных с возможным завершением переговоров в рамках Дохийского раунда и возникновением новых условий либерализации мировой торговли, в частности, в области промышленных товаров и продукции аграрного сектора.

В контексте политики США в области заключения соглашений о свободной торговле для российских товаров может произойти сужение рынка в результате вступления в силу новых и действия уже существующих подобных соглашений с рядом стран Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии.

Что касается экономической политики США, то одной из центральных задач, в частности, в области энергетики на ближайшее время является уменьшение зависимости от поставок импортных энергоресурсов. Администрацией Белого дома разработана программа по переходу на альтернативные источники энергии, в т.ч. с использованием этанола, получаемого из продукции растениеводства, в качестве основного компонента для автомобильного топлива. Как исполнительная, так и законодательная власть страны оказывают всестороннюю помощь этому проекту, получившему также поддержку широких слоев населения США, в особенности среди американских фермеров. Уже в 2007г. производство этанола в стране должно достигнуть запланированного на 2012г. уровня в 7,5 млрд. галлонов.

Дополнительно к действующим 111 заводам по производству этанола, в 2007г. будут введены в строй еще около 90 заводов. Помимо мер на внутреннем рынке, США обратились с призывом к ряду стран Центральной и Южной Америки, в первую очередь к Бразилии, с предложением объединить усилия по переходу на альтернативное топливо.

В 2007г. администрация США продолжит курс на поддержание активной и прагматичной торговой политики, предполагающей дальнейшее решение задач своей внешнеэкономической доктрины, нацеленной на создание благоприятных условий доступа компаний США на зарубежные рынки. Сохранит свое значение в качестве одной из приоритетных для США тем защита прав американских владельцев интеллектуальной собственности за рубежом.

Одним из серьезных факторов развития внешнеэкономических отношений США со своими торговыми партнерами в ближайшие годы может стать состояние общеэкономической конъюнктуры в США. Так, на фоне последних заявлений администрации США, связанных с пересмотром показателей роста ВВП в IV кв. 2006г. в сторону уменьшения (с 3,5% до 2,2%), снижения инвестиций в жилищное строительство, падения спроса на новые жилые дома, огромного внутреннего долга, дефицитов бюджета, платежного и торгового балансов вряд ли можно рассчитывать на какой-либо «прорывной» характер экономического развития США. В качестве примера, можно привести

слова бывшего главы Федеральной резервной системы США А.Гринспена на одном из его выступлений в фев. 2007г. в Нью-Йорке, где он заявил: «показатели экономического развития за 2006г. дают все основания думать о том, что экономика США входит в состояние рецессии». Логично предположить, что политика плавного снижения курса доллара найдет свое продолжение и создаст в ближайшие годы дополнительные стимулы в США для роста экспорта товаров и услуг. В условиях, когда повышение ФРС базовой ставки рефинансирования становится уже мало приемлемым, вполне вероятно ужесточение США тактики отстаивания своих позиций и заявленных интересов на всех направлениях торговых переговоров (особенно с ЕС и Китаем), а также форсирование администрацией усилий по скорейшему достижению договоренностей в области заключения соглашений о свободной торговле.

Отмечаемое в 2006г. и начале 2007г. замедление темпов роста экономики США и снижение совокупного спроса объективно будет способствовать торможению американского импорта, и одновременно будет стимулировать местных производителей к расширению экспорта. В этом же направлении будет действовать и снижение курса американского доллара.

В 2006г. экономика США в очередной раз продемонстрировала относительно устойчивые темпы роста. Основные усилия правительства США, как и в последние несколько лет, были направлены на создание условий для сбалансированного развития экономики. В число наиболее важных элементов этой политики входили: проведение налоговых преобразований, сокращение госрасходов, стимулирование инноваций, реформирование системы здравоохранения и социального обеспечения, открытие новых рынков для американских экспортеров, а также диверсификация источников энергетических ресурсов для американской экономики.

В целом за год ВВП страны вырос на 3,3% и составил 13,2 трлн.долл. (в текущих ценах). В структуре ВВП наибольший удельный вес приходился на личное потребление (9270,8 млрд.долл.), государственные расходы (2526,4 млрд.долл.) и частные капиталовложения (2218,4 млрд.долл.). Показатель нетто-экспорта ввиду значительного превышения импорта над экспортом имел отрицательное значение (-763,6 млрд.долл.).

Потребительские расходы, на которые приходилось 70% ВВП, в среднем за год выросли на 3,2% (в 2005г. — на 3,5%). При этом расходы на товары длительного пользования составили 1070,3 млрд.долл., на товары не длительного пользования — 2715 млрд.долл. и на услуги — 5483,7 млрд.долл. Оборот розничной торговли увеличился в 2006г. по сравнению с 2005г. на 5,8% (с 309,9 до 327,9 млрд.долл.).

Рост потребительских расходов стал возможным в результате, в частности, увеличения цен на энергоносители, заметного прироста стоимости суммарных активов населения, а также сокращения уровня безработицы.

Производственные частные капиталовложения в среднем за год выросли на 4,2% (в 2005г. — 5,4%), а их суммарный объем в составе ВВП достиг 2211,6 млрд.долл., при этом заметно возрос объем инвестиций в производственные здания и сооружения

(на 8,8%) и различные виды оборудования и программного обеспечения (на 6,6%).

В 2006г. произошел спад в секторе жилищного строительства, составивший в среднем за год 4,2% и приведший к замедлению темпов роста ВВП на 0,75% (в 2003-05гг. инвестиции в жилищное строительство обеспечили прирост ВВП в 0,5%). По итогам года строительство новых домов сократилось приблизительно на 30% и составило 1,6 млн. ед. в годовом исчислении.

Государственные расходы (федеральные, правительства штатов и местных органов власти) увеличились на 2,1% в годовом исчислении, а их удельный вес в структуре ВВП составил 2526,4 млрд.долл. Прирост федеральных расходов в среднем составил 2% (в 2005г. — 1,5%), при этом его основная часть пришлась на военные расходы, которые увеличились на 1,9% в годовом исчислении и достигли 621 млрд.долл. Расходы федерального правительства на гражданские цели — 305,5 млрд.долл. Рост расходов правительств штатов и местных органов власти находился на уровне 2,1% в годовом исчислении, а их общий объем составил 1600,7 млрд.долл.

В 2006г. произошло сокращение дефицита федерального бюджета до 248 млрд.долл., что на 22% ниже показателя 2005г. (318 млрд.долл.) и соответствует 1,9% от ВВП.

Сохранялась положительная динамика на рынке труда — всего за год было создано 2,2 млн. новых рабочих мест или порядка 187 тыс. в месяц. Основная доля прироста рабочих мест приходилась на сектор услуг (95%). Остальные 5% новых рабочих мест создавались преимущественно в строительной индустрии и добывающей промышленности. На конец 2006г. уровень безработицы сократился и составил 4,5% (ниже среднего показателя за 70-90гг.), а общая численность официально зарегистрированных безработных — 7 млн. чел. По данным Минтруда США, в стране насчитывалось 144,4 млн. чел. полностью или частично занятых трудовой деятельностью.

Из общего количества занятых 113,4 млн. чел. трудились в частном секторе, а 21,9 млн. состояли на госслужбе. В несельскохозяйственной производственной сфере распределение занятости выглядело следующим образом: 14,2 млн. человек трудились в сфере обрабатывающей промышленности, 7,4 млн. — в строительстве, около 0,6 млн. — в горнодобывающей промышленности. В сельском и лесном хозяйстве, а также рыболовстве были заняты около 2 млн. чел. В сфере услуг (включая госуправление) насчитывалось 112,9 млн. чел., в т.ч. 15,2 млн. — в розничной торговле, 8,3 млн. — в сфере финансов, 17,7 млн. — в сфере образования и здравоохранения, 13 млн. — в индустрии развлечений и досуга.

Загрузка производственных мощностей в промышленности в 2006г. достигла 81,8% (в 2005г. — 80,2%), в обрабатывающей отрасли составляла 80,4%, в горнодобывающей промышленности — 90,6%. Загрузка мощностей в секторе коммунальных услуг уменьшилась на 0,4% по сравнению с 2005г. и составила — 85,6%.

Рост производительности труда в 2006г. был на уровне 2% в годовом исчислении (в 2005г. — 2,3%, в 2004г. — 3%, в 2003г. — 3,7%). По мнению некоторых экспертов, снижение темпов роста производительности труда, в первую очередь, связано с

уменьшением влияния информационных технологий на повышение эффективности деятельности компаний, а также является реакцией на некоторое замедление экономического роста в отчетном году.

Среднегодовой уровень инфляции снизился по сравнению с 2005г. и составил около 3,2% в годовом исчислении, что, прежде всего, было вызвано снижением цен на энергоносители во второй половине 2006г., а также умеренным ростом цен на продовольственные товары. За год индекс потребительских цен вырос на 1,9% (в 2005г. — 3,7%), а т.н. «стержневая инфляция» (без учета цен на энергию и продовольственные товары) составила в 2,25% (в 2005г. — 2%).

Золотовалютные резервы на конец дек. 2006г. составили 65.8 млрд.долл. (65,1 млрд.долл. в 2005г.), в т.ч. иностранная валюта — 40,9 млрд.долл., золотой запас — 11,04 млрд.долл., резервная позиция в МВФ — 5,04 млрд.долл. и СДР — 8,8 млрд.долл.

На протяжении всего 2006г. в различных секторах экономики США продолжался процесс консолидации капитала. К наиболее крупным сделкам можно отнести приобретение банком Wachovia банка Golden West Financial (сумма сделки — 25 млрд.долл.), покупку финансовой корпорацией Regions Financial Corporation банка AmSouth Bancorporation (10 млрд.долл.), компанией The Walt Disney Company компании Pixar (7 млрд.долл.), кинокомпанией Paramount Pictures/Viacom кинокомпания Dream Works (3,1 млрд.долл.), компанией Google компании Youtube (1,65 млрд.долл.).

В течение года отмечалась положительная инвестиционная активность иностранных инвесторов в США. В результате приток иностранных инвестиций еще более увеличился по сравнению с пред.г. и за 9 месяцев 2006г. составил (в сопоставимых ценах) порядка 1292,2 млрд.долл. (за аналогичный период 2005г. — 1016,2 млрд.долл.).

Следуя плану 2003г., содержащему комплекс мер по стимулированию экономики за счет налоговых преобразований, в мае 2006г. президент США подписал законопроект о налоговых льготах на 70 млрд.долл. С целью уменьшения роста расходов был пересмотрен ряд социальных программ, которые неэффективно реализовывались или не являлись приоритетными.

В рамках реформирования системы здравоохранения в 2006г. предпринимались меры по усилению контроля над ростом цен на медицинские услуги и повышению эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на развитие медицины. Результатом реформы должно стать сокращение расходов на здравоохранение по отношению к ВВП и доведение этого показателя до 18% к 2025г., который составляет 22%.

В 2006г. проводимый администрацией США экономический курс несколько утратил свою эффективность. Объемы импорта продолжали неуклонно расти, что по итогам года привело к рекордному за всю историю США торговому дефициту, увеличивались военные расходы, включая содержание американских войск в Ираке и Афганистане, несколько замедлились темпы экономического роста, возросли затраты на содержание госаппарата. После обновления конгресса в результате выборов, состоявшихся в нояб. 2006г., демократическое большинство нового состава конгрессме-

нов выступило с призывом к действующей администрации Белого дома к коррекции проводимого политического и экономического курса и выправления допущенных просчетов.

В янв. 2007г. президент США, выступая с ежегодным докладом «О положении в стране», заявил о необходимости проведения экономических реформ, направленных на двукратное сокращение дефицита федерального бюджета к 2009г. Представляя экономическую повестку администрации на тек.г., Дж.Бущ выделил следующие первоочередные задачи: дальнейшее снижение налогового бремени; продление полномочий президента США на заключение торговых соглашений (fast track); диверсификация поставок энергоресурсов. В области энергетической политики предлагается развивать новые энергогенерирующие отрасли, включая «чистые технологии сжигания» каменного угля, солнечную и ветровую энергию, ядерную энергетику; модернизировать автопарк страны и перейти на использование гибридных (электричество/бензин) двигателей, а также двигателей, работающих на «чистом» дизельном и биодизельном топливе; развивать новые технологии производства этанола; применять более жесткие стандарты топливной экономичности автотранспорта, а также снизить потребление автомобильного бензина на 20% в течение ближайших 10 лет. Запланировано постепенное увеличение Соединенными Штатами добычи собственной нефти с учетом современных экологических требований и удвоение размеров стратегического запаса нефти США.

Объем промышленного производства США в целом за год вырос на 3,7%. Наиболее заметный рост отмечался во II кв. минувшего года — 6,5% в годовом исчислении. По сравнению с пред.г. изменилась ситуация в обрабатывающей промышленности, ее рост замедлился и составил в 2006г. — 3,4% (в 2005г. — 4,4%). Наибольший прирост был достигнут в производстве компьютеров и электронной продукции — 18,4%, в аэрокосмической отрасли — 14,8% и станкостроении — 5,3%.

Заметное снижение показателей относительно 2005г. отмечено в деревообрабатывающей промышленности — на 14,8%, автомобильной промышленности — на 3,7%, производстве полезных нерудных ископаемых — на 2%, производстве мебельной продукции — на 1,4%. Продолжилось также сокращение производства черных металлов — на 2,5%.

В производстве потребительских товаров наибольший рост пришелся на выпуск электроники для домашнего потребления — 13,5%. Вместе с тем, снизились объемы производства приборов, мебели и ковровых покрытий — на 4,8%, а продукции автомобилестроения — на 4,6%.

Производство предприятий коммунальных услуг в 2006г. выросло на 2,3%. При этом потребление электроэнергии в данной сфере увеличилось на 2,1%, а природного газа на 2,9%.

Динамика индексов производства в промышленности и ее основных отраслях за 2006г. (база 2002г.= 100)

Наименование отрасли	янв. 2006 г.	дек. 2006 г.
Промышленность (всего)	110,3	112,4
обрабатывающая	113,1	114,3
-черная металлургия	106,8	106,8
-станкостроение	119,7	119,7
-компьютеры и электронная продукция	172,4	185,1
-автомобили и запчасти к ним	112,3	103,1

-легкая	91,5	90,3
-целлюлозно-бумажная	100,8	98,2
-химическая	102,5	110,2
-пластмассы и изделия из резины	108	104,1
-пищевая	107,8	110,7
горнодобывающая	97,7	101,4
коммунальные услуги	98,3	106,7

Экономика-2005

Общий объем ВВП США за 2005г. в стоимостном выражении превысил соответствующие показатели Японии (в 3 раза), Германии (в 5 раз) и Великобритании (в 6 раз). По показателю уровня безработицы США оставались на 3 месте среди индустриально развитых стран, который был ниже лишь у Японии и Великобритании.

Доля США в мировой торговле товарами и услугами в 2005г. составляла 30%. Доллар США сохранял за собой роль ведущей резервной мировой валюты, что позволяло США при наличии огромных по историческим меркам дефицитов бюджета и платежного баланса достаточно успешно решать масштабные экономические и политические задачи. Американский рынок продолжал оставаться одним из самых привлекательных в мире для зарубежных инвестиций.

США по-прежнему принадлежала ведущая роль в международных экономических организациях и многосторонней торговой системе, а происходившие в стране экономические и политические процессы и события, как и ранее, оказывали заметное воздействие на мировую экономику и торговлю.

Для экономики США 2005г. в целом оказался успешным. Основные усилия американской администрации были направлены на создание условий для сбалансированного развития экономики. С этой целью предпринимались шаги, направленные на стимулирование потребительского спроса путем продления действия предоставленных в предшествующие 5 лет налоговых льгот, сокращение государственных расходов, сдерживание нарастающего инфляционного давления на цены. Была сохранена установка на «управляемое» снижение курса национальной валюты с целью улучшения внешнеторгового баланса страны и укрепления позиций национальных производителей. Большое внимание уделялось проблемам, связанным с созданием новых рабочих мест, с низкими темпами роста реальных доходов, а также непрекращающимся увеличением национального долга страны. Дополнительно администрации пришлось решать задачи преодоления последствий крупных стихийных бедствий, а также высоких цен на энергоносители.

В отличие от предшествующих лет администрация была вынуждена решать еще одну актуальную макроэкономическую проблему, связанную не столько со стимулированием роста экономики, сколько с необходимостью недопущения ее «перегрева» и сдерживания инфляционного давления. В этих целях ФРС на протяжении 2005г. восемь раз повышала базовую процентную ставку, доведя ее уровень до 4,25% (самый высокий уровень за последние 4,5г.). Однако и при таком уровне учетная ставка, как считают многие аналитики, сохраняла стимулирующее воздействие на экономический рост.

В целом за год ВВП страны вырос на 3,5%, а в стоимостном выражении реальный ВВП в 2005г.

оценивается в 11,2 трлн.долл. В структуре ВВП наибольший удельный вес приходился на личное потребление (7930,2 млрд.долл.), госрасходы (1986,2 млрд.долл.) и частные капиталовложения (1314,2 млрд.долл.). Показатель нетто-экспорта ввиду значительного превышения импорта над экспортом имел отрицательное значение (-650,3 млрд.долл.). Высокие темпы роста ВВП обеспечивались за счет увеличения потребительских расходов. Подавляющая часть ВВП (90%) создавалась в частном секторе.

Потребительские расходы, на которые пришлось 70% ВВП, в среднем за год увеличились на 3,6% (в 2004г. на 3,8%). При этом расходы на товары длительного пользования составили 1114,7 млрд.долл., на товары не длительного пользования — 2334,7 млрд.долл. и на услуги — 4489,1 млрд.долл. Оборот розничной торговли увеличился в 2005г. по сравнению с 2004г. на 9,1% (с 293,4 до 320,4 млрд.долл.).

Рост потребительских расходов стал возможным в результате увеличения цен на энергоносители, которые в 2005г. выросли на 24% (в 2004г. — на 18%). Определенное воздействие на потребительские расходы оказал заметный прирост стоимости суммарных активов населения, достигший в пред.г. 5% в год (в 2004г. — 6%), который был обусловлен повышением доходности ценных бумаг, а также продолжающимся удорожанием жилья. Суммарные активы населения страны достигли к концу года исторически рекордной отметки в 51 трлн.долл.

Улучшение общеэкономической ситуации благоприятно сказывалось на настроениях покупателей. В результате действия этого фактора в последние месяцы 2005г. индекс потребительского доверия, используемый авторитетной независимой исследовательской организацией «Конференс борд», вырос до 106,8 п. (в 2004г. — 102,3 п.).

Рост производственных частных капиталовложений в среднем за год составил 8% (в 2004г. — 14%), а их суммарный объем в составе ВВП достиг 1915,6 млрд.долл. Выросли инвестиции в производство горного и нефтяного оборудования (на 18%), высокотехнологичного и коммуникационного оборудования, программного обеспечения. Инвестиции в здания и сооружения производственного назначения существенно уменьшились и их прирост в 2005г. составил 1% (в 2004г. — 2,8%).

Основные макроэкономические показатели США, в % к пред.г.

	2002	2003	2004	2005
ВВП	1,9	3,0	4,4	3,5
Инфляция	2,4	1,9	3,3	3,5
Промышленное производство	-0,3	-0,1	4,4	3,1
Производство продукции с/х.....	6,6	10,9	15	-3
Инвестиции в основной капитал	-9,2	1,2	9,3	8,5
Денежные доходы населения	3,1	2,3	3,4	1,5
Оборот розничной торговли	2,3	5,2	7,5	7,3
Объем платных услуг	2,6	2,2	2,8	2,9
Безработица (в % к общему числу занятых).....	5,8	6	5,5	4,9
Доходы федерального бюджета (в% к ВВП)	17,9	16,5	15,7	16,9
Расходы федерального бюджета (в% к ВВП)	19,4	19,9	20,2	19,9
Профицит или дефицит (-) бюджета				
на конец года (в% к ВВП).....	-1,5	-3,5	-4,5	-3
Экспорт товаров.....	-4,9	4,6	13	10,5
Импорт товаров	1,8	13,2	16,9	13,7

Источники: Бюро экономического анализа минторга США, бюро ценз минторга США, бюро статистики минтруда США, федеральная резервная система США, минфин США.

Одним из наиболее динамичных в экономике США в 2005г. оставался сектор жилищного строительства, где отмечался существенный рост. Несмотря на повышение цен в 2005г. на 9,2%, спрос на новые жилища продолжал увеличиваться. За год инвестиции в жилищное строительство увеличились на 6%, что составило 0,5% от роста ВВП. В 2005г. было начато строительство 2 млн. новых домов (самый высокий показатель с 1955г.).

Реальные госрасходы (федеральные, правительства штатов и местных органов власти) увеличились на 1,6% в год, а их удельный вес в структуре ВВП составил 1985,1 млрд.долл. Прирост федеральных расходов в пред.г. по сравнению с 2002-03г.г. (8%) и 2004г. (5,2%) в целом замедлился и составил 2%, при этом его основная часть пришлась на военные расходы, которые увеличились на 2% в год и достигли 492,2 млрд.долл. Расходы федерального правительства на гражданские цели составили 246 млрд.долл. Рост расходов правительств штатов и местных органов власти находился на 1,4% в год, а их общий объем составил 1246,5 млрд.долл.

Улучшилась ситуация на рынке труда. Создание новых рабочих мест происходило ежемесячно, всего за год было создано 2 млн. новых рабочих мест или 168 тыс./мес. Основная доля прироста рабочих мест пришлась на сектор услуг (88%). Остальные 12% новых рабочих мест было создано в товаропроизводящем секторе, преимущественно в строительной индустрии и добывающей промышленности. На конец 2005г. уровень безработицы сократился и составил 4,9% (ниже среднего показателя за 70-90гг.), а общая численность официально зарегистрированных безработных составила 7,59 млн.чел. По данным минтруда США, насчитывалось 141,7 млн.чел., полностью или частично занятых трудовой деятельностью.

Из общего количества занятых 120 млн.чел. трудились в частном секторе, 21,7 млн.чел. состояли на госслужбе. В несельскохозяйственной производственной сфере 14,2 млн.чел. трудились в сфере обрабатывающей промышленности, 7,2 млн. — в строительстве, 0,6 млн. — в горнодобыче. В сельском и лесном хоз-ве и рыболовстве были заняты 2,2 млн.чел. В сфере услуг (включая госуправление) — 111,4 млн.чел., в т.ч. 15,1 млн.чел. — в розничной торговле, 8,2 млн.чел. — в сфере финансов, 17,3 млн.чел. — в сфере образования и здравоохранения, 12,7 млн.чел. — в индустрии развлечений и досуга.

В результате роста деловой активности повысилась загрузка производственных мощностей в промышленности. В IV кв. 2005г. этот показатель достиг 80% (в 2004г. — 78,6%), приблизившись к среднему нормальному уровню для американской промышленности — 81,1%. Загрузка мощностей в обрабатывающей отрасли достигла 78,8%, в секторе коммунальных услуг — 85,9%. Загрузка мощностей в горнодобыче уменьшилась на 3,1% по сравнению с 2004г. и составила 86,8%.

Рост производительности труда в 2005г. снизился за первые три квартала 2005г. на 3,4% в год (в 2003г. — 4%, в 2004г. — 4,4%). ФРС отслеживала этот показатель, поскольку его параметры имеют влияние на уровень инфляции. Снижение темпов роста производительности труда ниже 2-2,5% может, по мнению специалистов ФРС, дать толчок высокой инфляции в стране. В целом же темпы

роста производительности труда в США в течение 4 последних лет в среднем составили 3,7%, что, начиная с 1960г., явилось самым высоким показателем за аналогичный период.

Среднегодовой уровень инфляции составил 3,5% в год, что было полностью обусловлено высокими ценами на энергоносители, а также увеличением на 2,3% цен на продовольствие (в 2004г. — 2,7%). За год индекс потребительских цен повысился на 3,4% (в 2004г. — 3,3%). «Стержневая инфляция» (без учета цен на энергию и продовольствие) оставалась незначительной и в 2004г. соответствовала 2,2%.

Золотовалютные резервы на конец дек. 2005г. составили 65,1 млрд.долл. (87,1 млрд.долл. год назад), в т.ч. иностранная валюта — 37,8 млрд.долл., золотой запас — 11,04 млрд.долл., резервная позиция в МВФ — 8,03 млрд.долл. и СДР — 8,2 млрд.долл.

В течение года на высоком уровне сохранялась деловая активность. Средний рост частных вложений в основной капитал составил 6%. На протяжении 2005г., особенно в I кв., в различных секторах экономики США происходила консолидация капитала компаний. К наиболее крупным сделкам по слиянию и поглощению можно отнести приобретение компанией Procter & Gamble компании Gillette (сумма сделки — 55 млрд.долл.), покупку телекоммуникационным концерном SBC Communications компании AT&T (14,7 млрд.долл.), приобретение телекоммуникационной компанией Verizon Communications компании MCI (7,5 млрд.долл.), покупку компанией Oracle компании Siebel (5,8 млрд.долл.) и компанией eBay компании Skype (2,6 млрд.долл.), банком Wachovia банка Westcorp (3,4 млрд.долл.). Общая сумма таких сделок за год приблизилась к 1 трлн. долл. (545 млрд.долл. в 2004г.).

Не оправдались прогнозы относительно сокращения притока в США иноинвестиций в 2005г. Иностранные центральные банки, хотя и продолжали диверсифицировать свои активы за счет уменьшения их долларовой составляющей, однако последствия данной тенденции были нивелированы в результате возросшего интереса частных зарубежных инвесторов к американским ценным бумагам. В результате ежемесячный приток иноинвестиций в американскую экономику увеличился по сравнению с пред.г. и в среднем составлял 65 млрд.долл. (для финансирования нынешнего платежного дефицита США ежемесячно требуется 50 млрд.долл.).

Несмотря на достаточно благополучное положение в экономике США, в ней по-прежнему сохранялось немало проблем. Из-за высоких мировых цен на нефть, снижения поступлений в бюджет в результате введенных ранее налоговых льгот, а также растущих военных расходов оставался на достаточно высоком уровне дефицит бюджета. В результате значительных темпов экономического развития США, делающих емкий американский рынок особо привлекательным для различных государств мира, продолжился рост дефицита платежного баланса страны.

Экономический курс американской администрации в 2005г. оставался в целом неизменным и был направлен, как и в последние несколько лет, на сохранение устойчивых и высоких темпов развития экономики. С этой целью решались задачи, связанные с сокращением госрасходов, пере-

ходом к новой энергетической политике, реформированием системы соцобеспечения, пересмотром налогового кодекса, а также улучшением ситуации на рынке труда.

Республиканцам удалось реализовать один из ключевых пунктов своей экономической программы. В авг. 2005г. вступил в силу всеобъемлющий энергетический закон, призванный усилить энергетическую безопасность страны путем использования новых технологий, освоения альтернативных источников энергии, стимулирования энергообережения, а также диверсификации энергообеспечения страны. Закон предусматривает предоставление нефтяным, газовым, угольным и электроэнергетическим компаниям налоговых и иных льгот на 14,6 млрд.долл. в течение 10 летнего периода.

Проводимый администрацией курс на плавное снижение курса долл. с целью сокращения дефицита в торговле США с зарубежными странами не был столь успешным по сравнению с пред.г. Доллар в силу ряда причин укрепился, а внешнеторговый дефицит страны увеличился. Прирост импорта в 2005г. оказался более значительным, чем экспорта, из-за высоких цен на энергоносители и существенного спроса на ряд импортных товаров на рынке США. Характерны в этой связи высказывания экс-главы Федеральной резервной системы США А.Гринспена, который по существу подверг сомнению эффективность предпринимавшихся правительством США мер по сокращению торгового дефицита, предусматривающих, в частности, понижение курса долл., увеличение процентных ставок и уменьшение бюджетного дефицита. Данная проблема, по его словам, может быть решена «естественным путем» под воздействием рыночных сил.

Заметное ослабление позиций президента из-за войны в Ираке, медлительности при ликвидации последствий урагана «Катрина», высоких цен на бензин, а также серии коррупционных скандалов, в которые оказались втянутыми сразу несколько видных деятелей республиканской партии, не позволило администрации реализовать ряд поставленных на 2005г. программных задач. Речь идет о реформировании налогового законодательства, модернизации социального и медицинского обеспечения. Основная работа по указанным направлениям может развернуться не ранее II пол. 2006г. Администрации не удалось продвинуться и по такому значимому для них вопросу как снижение налогообложения на бизнес и потребителей. До конца года конгресс так и не принял окончательного решения по внесенному Белым домом законопроекту о продлении введенных в 2003г. налоговых льгот на дивиденды и доходы с капитала до 2010г. на 10 млрд.долл/г. Вопрос же о придании налоговым льготам постоянного характера серьезно не обсуждался. Администрации США не удалось в полной мере использовать тот политический капитал, который был получен в результате переизбрания Дж.Буша на второй срок, а также успехов республиканцев на прошедших в тот же период довыборах в конгресс. Вышеуказанные факторы существенно ослабили позиции администрации как в конгрессе, так и среди американского электората, тем самым ограничив ее возможности по продвижению объявленных программ в экономической сфере.

Выступивший в начале дек. 2005г. в Северной Каролине Дж.Буш обстоятельно осветил основные

пункты экономической политики администрации, заявив о необходимости продолжения курса на сокращение налогов, реформирование социальной сферы, уменьшение правительственных расходов. Большое внимание в его речи было уделено и такому ключевому экономическому приоритету, как энергетика. Особый акцент был сделан на необходимости диверсификации иностранных источников энергии, разработки и внедрения альтернативных видов энергии, освоения новых месторождений в самих США, в т.ч. в природоохранной зоне на Аляске, строительства новых нефтеперерабатывающих предприятий, а также энергосбережения.

Несмотря на существенное улучшение основных макроэкономических показателей, свидетельствующих о поступательном росте национальной экономики, значительная часть американцев достаточно пессимистично оценивает нынешний экономический курс. По данным проведенного в дек. 2005г. фондом Gallup опроса, 3 из 5 американцев дают негативные оценки нынешнему состоянию экономики страны, а 58% считают, что оно ухудшается. Рейтинг президента Буша в начале 2006г. достиг исторического минимума. Действия Буша на посту президента одобряли 38% американцев, большинство опрошенных отрицательно оценивали годы его президентства. Ряд аналитиков объясняет это тем, что улучшение макроэкономических показателей не сопровождалось сколько-нибудь заметным улучшением положения значительной части населения США.

Объем промышленного производства США в целом за год вырос на 3,1%. Ощутимый рост отмечался в IV кв. пред.г. — 5,6% в год.

Продолжала улучшаться ситуация в обрабатывающей промышленности, рост в 2005г. составил 4,2%. Наибольший прирост был достигнут в производстве компьютеров и электронной продукции — 23,3%, в аэрокосмической отрасли — 11,5% и в деревообрабатывающей промышленности — 7,8%. Наиболее заметный рост в этих отраслях произошел в IV кв.: 28,2%, 41,7% и 36% соотв.

Снижение показателей относительно 2004г. отмечено в переработке нефтепродуктов и угля — на 6,3%, химпроме — на 3,3%, производстве мебельной продукции — на 2%. Продолжилось сокращение производства в горнодобыче — на 6,3%.

В производстве потребительских товаров наибольший рост пришелся на оборудование в области информационных технологий — 19,4%, сопутствующих запчастей — 16,5%, электроники для домашнего потребления — 16,4%. Снизились объемы производства продукции химпрома — на 8,2%, текстиля — на 4,7%, целлюлозно-бумажной продукции — на 0,9%.

Производство предприятий коммунальных услуг выросло на 3,3%. Потребление электроэнергии в данной сфере выросло на 4,8%, а потребление природного газа сократилось на 3,6%.

Динамика индексов производства в промышленности и ее основных отраслях за 2005г., база 2002г. = 100

	январь 2005г.	декабрь 2005г.
Всего	106,9	109,8
Обрабатывающая	107,3	111,4
черная металлургия	108,1	110,2
станкостроение	114,1	120,2
компьютеры и электроника	144,3	173,4
автомобили и запчасти к ним	108,6	107,4
Легкая	85,3	87

Целлюлозно-бумажная	99,9	96,3
Химическая	103,8	102,2
Пластмассы и изделия из резины	104	108,2
Пищевая	102,3	106,2
Горнодобыча	99,9	94,8
Коммунальные услуги	102,9	108,2

Сфера услуг традиционно представляет собой важнейший сектор экономики США, на который приходится 80% рабочих мест негосударственного сектора. В структуре ВВП в 2005г. суммарный объем предоставленных услуг составил 4438 млрд.долл. (в фиксированных ценах 2000г.), что превышает аналогичный показатель пред.г. на 128 млрд.долл. Доля сектора услуг в ВВП осталась неизменной — 55%.

Индекс деловой активности в сфере услуг, ежемесячно рассчитываемый Институтом менеджеров по снабжению, на основании данных от 370 компаний этого сектора (значение данного показателя выше 50 означает позитивную динамику деловой активности, ниже 50 — негативную), свидетельствовал о его устойчивом росте в течение 2005г. В среднем за год он составил 60 п. Отраслями, в которых специалистами Института отмечен наибольший рост в течение 2005г., стали услуги связи, медицинские услуги и транспорт.

Индекс (база 2000г.=100) объемов экспорта услуг за пределы США в 2005г. составил 113,569 (2004г. — 107,119), индекс импорта — 119,070 (2004г. — 114,991). По итогам 2005г. американский рынок транспортных услуг показал положительную динамику развития.

Структура индекса (база 2000г.=100) транспортных услуг (TSI total), рассчитываемая на базе индексов пассажирских транспортных услуг (TSI Passenger) и грузовых транспортных услуг (TSI freight) в 2005г.

	TSI Passenger	TSI freight	TSI total
Январь	108,4	112,8	111,6
Февраль	106,2	111,5	110
Март	109,3	112,5	111,6
Апрель	109,2	112,5	111,6
Май	110	112,8	112
Июнь	109,4	112,2	111,4
Июль	110,4	111,6	111,3
Август	109	112	111,2
Сентябрь	111,5	110,6	110,8
Октябрь	109,7	111,3	110,9
Ноябрь	109,5	113,2	112,2
Декабрь	110	111,8	111,3

По расчетам Бюро статистики по транспорту, входящего в министерство транспорта США.

После событий сент. 2001г. объемы пассажирских перевозок, являющихся одной из основных составляющих в этом секторе, восстановились только в 2004г. В истекшем же году общий объем транспортных услуг в США достиг своих максимальных значений за последние 15 лет.

Экономика-2004

В 2004г. Соединенные Штаты продолжали занимать лидирующие позиции в мировой экономике и торговле, как по общим итогам экономического развития, так и по динамике и параметрам основных макроэкономических показателей. На долю американской экономики в минувшем году пришлось 25% мирового валового продукта, а среднегодовые темпы ее роста вдвое превосходили соответствующий показатель стран Еврозоны. При этом общий объем ВВП США в стоимостном

выражении превысил соответствующие показатели Японии (в 2 раза), Германии (в 5 раз) и Великобритании (в 6 раз). По показателю уровня безработицы США занимали третье место среди индустриально развитых стран, который был ниже лишь у Японии и Великобритании.

Объем американской внешней торговли (включая услуги) в 2004г. составил около 30% общего объема мировой торговли. Доллар США, несмотря на падение его курса, сохранял за собой роль ведущей резервной мировой валюты, что, в частности, позволяло США при наличии огромных по историческим меркам дефицитов бюджета и платежного баланса достаточно успешно решать масштабные экономические и военно-стратегические задачи. Емкий и динамичный американский рынок продолжал оставаться одним из самых привлекательных в мире для зарубежных инвестиций.

Как и в предыдущие годы, США играли ведущую роль в международных экономических организациях и многосторонней торговой системе. Происходившие в США экономические и политические процессы и события США оказывали заметное воздействие на общее состояние мировой экономики и торговли.

В 2004г. ситуация в экономике США продолжала улучшаться. Начавшееся в 2001г. экономическое оживление приобрело, по оценкам Совета экономических консультантов Президента, характер «полномасштабного расширения». Возросла деловая активность американских компаний, увеличились потребительские расходы. В отличие от предшествующего года, не применялись дополнительные налоговые стимулы для бизнеса со стороны правительства, повышалась базовая учетная ставка, действовали высокие цены на энергоносители, заметно снизились объемы рефинансирования ипотечных кредитов в жилищном секторе.

Американский доллар, несмотря на ослабление его позиций в отношении курса валют основных торговых партнеров США, оставался основной валютой в международной торговле и трансграничных инвестициях. По данным МВФ, на начало 2004г. центральные банки мира 63,8% своих резервов хранили в долларах, в то время как в евро — 19,7%, в йенах — 4,8% и в фунтах стерлингов — 4,4%.

ВВП страны в целом за год вырос на 4,4%, что явилось наивысшим ростом за последние пять лет, а в стоимостном выражении реальный ВВП в 2004г. оценивается в 10975,7 млрд.долл. В структуре ВВП наибольший удельный вес приходился на личное потребление (7755,4 млрд.долл.), госрасходы (1954,5 млрд.долл.) и частные капиталовложения (1895,1 млрд.долл.). Показатель нетто-экспорта ввиду значительного превышения импорта над экспортом имел отрицательное значение — 631,9 млрд.долл. Подавляющая часть ВВП (около 90%) создавалась в частном секторе.

Столь внушительный прирост ВВП был обеспечен за счет существенного увеличения потребительских расходов, частных производственных капиталовложений и, в меньшей степени, — инвестиций в жилищном секторе и правительственных расходов. Отрицательный нетто-экспорт сдерживал прирост ВВП на протяжении всех четырех кварталов 2004г.

Потребительские расходы, на которые пришлось свыше 70% ВВП, в среднем за год увеличи-

лись на 3,9% (на 3,8% в 2003г.). При этом расходы на товары длительного пользования составили 1136,6 млрд.долл., на товары недлительного пользования — 2244,7 млрд.долл. и на услуги — 4391,8 млрд.долл. Оборот розничной торговли увеличился в 2004г. по сравнению с 2003г. на 8% (с 3,7 до 4,1 трлн.долл.).

Позитивная динамика потребительских расходов стала возможной в результате, в частности, увеличения уровня реальных доходов населения, рост которых в 2004г. составил 3,9% в годовом исчислении. Причем, если в 2003г. увеличение данного показателя было обусловлено, прежде всего, масштабным снижением налогов, предусмотренным принятым в конце мая того года законодательством, то в 2004г. это было связано с улучшением общей экономической ситуации в стране, а также разовой выплатой в дек. 2004г. дивидендов компанией Microsoft (32 млрд.долл.) Увеличение номинальной зарплаты и пособий (доля которых в общей сумме реальных доходов превышает 50%) составило 4,9% против 4% в 2003г. Заметно выросли выплаты предпринимателей в пенсионные и страховые фонды. Среднегодовая норма сбережений в 2004г. еще более понизилась и в годовом исчислении составила 1% (1,4% в 2003г.). Снижение данного показателя происходит с 1982г., когда им был достигнут самый высокий послевоенный уровень — 11,2%.

Определенное позитивное воздействие на увеличение потребительских расходов оказал и заметный рост стоимости суммарных активов населения, достигший в 2004г. 6% в годовом исчислении (13% в 2003г.), который был обусловлен повышением доходности ценных бумаг, а также продолжающимся удорожанием жилья. Суммарные активы населения США на начало 2005г. достигли новой рекордной отметки в 48,53 трлн.долл.

Улучшение общеэкономической ситуации позитивно сказывалось на настроениях покупателей. В результате действия этого фактора, а также снижения цен на энергоносители в последние месяцы 2004г., индекс потребительского доверия, используемый авторитетной независимой исследовательской организацией «Конференс Борд», вырос в конце дек. до самого высокого значения с июля (102,3 пункта).

В 2004г. сохранилась отмечаемая с середины 2003г. тенденция повышения инвестиционной активности бизнеса. Рост производственных частных капиталовложений (на долю которых приходилось 70% всех частных капиталовложений) в среднем за год составил 9,9%, а их суммарный объем в составе ВВП достиг 1276,3 млрд.долл. Особо заметно выросли инвестиции в производство оборудования и программного обеспечения (на 13,6%). С другой стороны, инвестиции в здания и сооружения производственного назначения еще более уменьшились, особенно в транспортной и энергетической отраслях, капиталовложения в которых практически не растут с 2002г.

Одним из наиболее динамичных в экономике США в 2004г. оставался сектор жилищного строительства. Спрос на новые жилища стимулировался самыми низкими за последние 30 лет ставками по 30-летним ипотечным кредитам (в среднем 5,8%). В течение всего 2004г. отмечался существенный рост в секторе жилищного строительства. За год инвестиции в жилищное строительство увеличи-

лись почти на 6%, а их общий объем в ВВП составил 566,3 млрд.долл. (немногим менее 30% в общем объеме частных капиталовложений). В целом в 2004г. было начато строительство 1,95 млн. новых домов (самый высокий показатель с 1978г.). Продажи новых индивидуальных домов выросли на 9% (1,18 млн. домов), достигнув самого высокого уровня с 1963г.

Реальные госрасходы (федеральные и правительства штатов и местных органов власти) увеличились на 1,5% в годовом исчислении, а их доля в структуре ВВП составила 17,4 млрд. долл. Федеральные расходы выросли в среднем на 4%, при этом большая часть прироста пришлась на военные расходы, которые за первые три квартала увеличились в среднем на 9% в годовом исчислении и достигли 491,5 млрд.долл. Расходы федерального правительства на гражданские цели составили 237,6 млрд.долл. Увеличение федеральных расходов в истекшем году в целом замедлилось по сравнению с 2001 и 2002г.г. (среднегодовой рост в указанные годы составлял порядка 8%) и с 2003г. (5,5%). Рост расходов правительств штатов и местных органов власти был незначительным и находился на самом низком уровне с начала 80гг. (0,2% в годовом исчислении), а их общий объем составил 1224,9 млрд.долл.

Улучшилась ситуация на рынке труда. Создание новых рабочих мест происходило ежемесячно, всего за год было создано 2,2 млн. новых рабочих мест (с мая 2003г. — 2,7 млн. рабочих мест) или 181 тыс. в месяц, что явилось лучшим показателем с 1999г. Основной прирост рабочих мест пришелся на сектор услуг (85%). Остальные 15% от всего числа новых рабочих мест было создано в товаропроизводящем секторе, преимущественно в строительной индустрии. Уровень безработицы на конец года составил 5,4% (ниже среднего показателя за 70–90гг.). Общая численность официально зарегистрированных безработных составила 8,04 млн.чел. В янв. 2005г. уровень безработицы еще более понизился и составил 5,2%. На конец 2004г. в стране, по данным минтруда США, насчитывалось 140,1 млн.чел., полностью или частично занятых трудовой деятельностью. Из общего количества занятых 118,4 млн.чел. трудились в частном секторе, а 21,7 млн.чел. состояли на госслужбе. Распределение занятости в несельскохозяйственной производственной сфере: 14,3 млн.чел. трудились в сфере обрабатывающей промышленности, 7,1 млн. — в строительстве, 0,5 млн. — в горнодобыче, 2,1 млн.чел. — в сельском и лесном хозяйстве, а также рыболовстве. В сфере услуг (включая госуправление) насчитывалось 110,3 млн.чел., в т.ч. 15,1 млн.чел. — в розничной торговле, 16,6 млн.чел. — в сфере финансов, страхования и недвижимости, 29,6 млн.чел. — в сфере образования и здравоохранения, в индустрии развлечений и досуга — 12,5 млн.чел.

В результате роста деловой активности повысилась загрузка производственных мощностей в промышленности. В IV кв. этот показатель достиг 78,8%. Несмотря на то, что увеличение данного показателя происходило в течение последних шести кварталов подряд, его значение на конец 2004г. оставалось на 2,3% ниже среднего нормального уровня для американской промышленности — 81,1%. Загрузка мощностей в обрабатывающей отрасли достигла в четвертом квартале 77,6%, одна-

ко этот уровень оставался на 2,3% ниже среднего для указанной отрасли. Загрузка мощностей в высокотехнологичном секторе в последнем квартале 2004г. несколько уменьшилась (69,7%) по сравнению с предыдущим кварталом (69,9%) и оказалась на 10% ниже среднего показателя загрузки для данного сектора — 78,6%. Загрузка мощностей в горнодобывающей промышленности составила 85,6%, в секторе коммунальных услуг — 84,3%.

Рост производительности труда в 2004г. понизился по сравнению с предг. и составил 4% в годовом исчислении (4,4% в 2003г.). В основном это связано с тем, что в условиях благоприятной экономической конъюнктуры американские компании стали отходить от политики повышения конкурентоспособности путем интенсивного снижения издержек производства (что было обусловлено необходимостью быстрого выхода из экономической рецессии), начав существенно расширять найм рабочей силы и открывать новые предприятия. ФРС внимательно отслеживало этот показатель, поскольку его параметры, как считается, имеют существенное влияние на уровень инфляции. Снижение темпов роста производительности труда ниже 2–2,5% может, по мнению специалистов ФРС, дать толчок высокой инфляции в стране. В целом же темпы роста производительности труда в США в течение 4 последних лет в среднем составили 3,7%, что, начиная с 60гг., явилось самым высоким показателем за аналог. период.

В 2004г. несколько усилились инфляционные процессы, что, в первую очередь, было связано с высокими ценами на энергоносители, которые выросли в 2004г. на 16,6% (на 6,9% в 2003г.), а также с увеличением на 2,7% цен на продовольственные товары (на 3,6% в 2003г.). За год индекс потребительских цен повысился на 3,3% (на 1,9% в 2003г.). Между тем, т.н. «стержневая инфляция» (без учета цен на энергию и продовольственные товары) оставалась довольно незначительной — 2,2%, хотя и превысила прошлогодний уровень в два раза (1,1%).

Золотовалютные резервы на начало янв. 2005г. составили 87,1 млрд.долл. (84,2 млрд.долл. год назад), в т.ч. инвалюта — 43,88 млрд.долл., золотой запас — 11,04 млрд.долл., резервная позиция в МВФ — 19,54 млрд.долл. и СДР — 13,62 млрд.долл.

Несмотря на очевидное улучшение состояния «фундаментальных основ» американской экономики, в ней по-прежнему сохранялось немало проблем. В 2004г. продолжился рост бюджетного дефицита США, достигший рекордного уровня в стоимостном выражении, в то время как 4 года назад бюджет сводился с профицитом в 1,3% от ВВП США. Увеличение дефицита, как следует из опубликованных в конце года официальных данных, более чем наполовину было вызвано запущенными еще в 2001 и 2003г.г. правительственным инициативами по масштабному снижению налогов на бизнес и потребителей. Сказались также и постоянно увеличивающиеся военные расходы, ставшие самой быстрорастущей статьёй расходов бюджета. В 2004г. они увеличились на 55% по сравнению с 2000г.

В 2004г. в результате значительных темпов экономического развития США (на фоне относительно слабой мировой конъюнктуры), делающих емкий американский рынок особо привлекательным для различных государств мира, продолжился рост

дефицита платежного баланса страны, для финансирования которого США ежемесячно требуются 50 млрд. долл. иностранных капиталовложений. Зависимость такой значительной экономики, как американская, от крупных иностранных заимствований не имела прецедентов в мировой истории. Общая чистая задолженность США иностранным кредиторам составила в 2004г. 25% ВВП (9% в 1978г.). Хронически низкий уровень внутренних сбережений наряду со значительными федеральным и местными бюджетными дефицитами означал, что США практически не финансировали свои внутренние капиталовложения. В 2004г. это не представляло проблемы, т.к. иностранные инвесторы охотно одалживали США на выгодных для американцев условиях. По данным минфина США, общий объем нетто-покупки американских долгосрочных ценных бумаг иностранными инвесторами и центральными банками за 12 мес., закончившихся в янв. 2005г., составил 828,6 млрд. долл. (733,1 млрд. долл. за 12 мес., закончившихся в янв. 2004г.). Последние данные свидетельствуют о том, что приток иностранных капиталов в США, скорее всего, достиг своего пика, после чего может начаться их сокращение.

Многие иностранные центральные банки уже достаточно активно диверсифицируют свои валютные резервы, в первую очередь, за счет уменьшения их доли в долларах. Подобная зависимость может быть использована как финансовый рычаг воздействия на США при решении различных двусторонних проблем.

Еще одной крупной проблемой является значительная зависимость США, на долю которых приходится 25% мирового потребления нефти, от импорта энергоносителей. Рост мировых цен на энергоносители в последнее время, несмотря на один из самых низких в мире уровней энергозатрат в американской экономике, может иметь для нее весьма негативные последствия. Специалисты, а также представители экономических ведомств страны отмечают что всем трем наиболее значительным послевоенным экономическим рецессиям в США предшествовал стремительный подъем мировых цен на нефть. Удорожание нефти имеет и другой нежелательный для США аспект — иностранные инвесторы вынуждены теперь из-за высоких цен на нее тратить существенную часть своих долларовых резервов на закупку этого продукта, а не на инвестиции в США.

Важную роль в улучшении экономического положения США в 2004г., наряду с циклическими факторами, играла активная экономическая политика администрации. Основной ее вектор, как и в последние несколько лет, был направлен на вывод экономики на устойчивые и высокие темпы роста и устранение негативных последствий рецессии 2001г. В число наиболее важных входили задачи, связанные с сокращением государственных расходов, переходом к новой энергетической политике, реформированием системы социального обеспечения, пересмотром налогового кодекса, а также улучшением ситуации на рынке труда.

Основные приоритеты республиканцев в области экономики неоднократно озвучивались в выступлениях президента и представителей его экономической команды как в период предвыборной кампании, так и после победы на выборах в нояб. 2004г. Они базировались на известных взглядах о

необходимости снижения роли государства в экономике и социальной сфере, признании неизбежности процессов глобализации и максимального использования ее преимуществ. При этом действия нынешней администрации в данном направлении сводились к активному использованию апробированного еще президентом Р. Рейганом набора экономических стимулов (дешевый кредит, снижение налогов, увеличение правительственных расходов), способствовавших формированию благоприятной деловой среды в США.

Продолжала действовать значительная часть налоговых льгот для бизнеса и рядовых потребителей, предоставленных им в соответствии с законом 2003г., предусматривающим сокращение налогов в 350 млрд. долл. в течение 10-летнего периода, был продлен срок действия некоторых установленных ранее налоговых льгот на 145,9 млрд. долл. В 2004г. было принято законодательство, позволяющее американским компаниям в течение года репатриировать полученную за рубежом прибыль по льготной налоговой ставке (возврат накопленных компаниями США в офшорных зонах в 600 млрд. долл. сдерживается высокими налогами на них).

С середины 2004г. Федеральная резервная система США (ФРС), в целях недопущения инфляционного роста и создания более стабильного инвестиционного климата в стране, взяла курс на постепенное ужесточение своей кредитной политики, увеличив за пять раз базовую учетную ставку с 1% до 2,25%. И при таком уровне учетная ставка в значительной мере сохраняла свое стимулирующее воздействие на экономический рост. Невзирая на критику своих ведущих экономических партнеров, США проводили прежний курс в отношении курса доллара, исходя из того, что его ослабление должно способствовать повышению конкурентоспособности национальных промышленных компаний, более 30% продукции которых направляется на экспорт.

Несмотря на достигнутые в минувшем году экономические успехи, проводимые в США опросы общественного мнения показали, что менее 50% американцев одобряли действия Дж. Буша в области экономики.

США представляют собой самую большую и технологически мощную экономику в мире с показателем ВВП на душу населения 40100 долл. В этой рыночной экономике большую часть решений принимают частные лица и фирмы, а необходимые товары и услуги федеральное правительство и правительства штатов покупают в основном на свободном рынке. Предприятия США в вопросах расширения производства, увольнения персонала или разработки новой продукции пользуются гораздо большей свободой, чем их конкуренты из Западной Европы или Японии. В то же время они сталкиваются с более высокими барьерами, которые препятствуют их проникновению на внутренние рынки конкурентов, нежели иностранные фирмы при продвижении на рынок США. Фирмы США находятся в авангарде технологического прогресса, особенно в области компьютерной техники, а также в областях медицинского, аэрокосмического и военного оборудования. Резкое развитие технологий в основном объясняет то, что в США сформировался двухъярусный рынок труда, на котором находящиеся внизу не имеют образо-

вания и профессиональных технических навыков тех, кто занимает более высокое положение, и не могут рассчитывать на сопоставимый рост зарплаты, медицинскую страховку и прочие выгоды. С 1975г. практически весь прирост доходов приходится на 20% домохозяйств. Реакция на террористическую атаку 11 сент. 2001г. подтвердила поразительную устойчивость экономики. Война с Ираком в марте – апр. 2003г. и последующая оккупация Ирака привели к перераспределению ресурсов в пользу военных нужд. В 2004г. рост ВВП подталкивался значительным повышением производительности труда, хотя во второй половине года экономика страдала от резкого удорожания энергоносителей. Долгосрочными проблемами остаются недостаточные инвестиции в экономическую инфраструктуру, быстрый рост медицинских и пенсионных расходов в связи со старением населения, значительный внешнеторговый и бюджетный дефицит и стагнация семейных доходов низших экономических групп.

ВВП (по паритету покупательной способности) – 11,75 трлн. долл. (2004 оц.); уровень реального роста – 4,4% (2004 оц.); на душу населения (по паритету покупательной способности) – 40100 долл. (2004 оц.). Состав ВВП по секторам экономики: сельское хозяйство – 0,9%; промышленность – 19,7%; сфера услуг – 79,4% (2004 оц.). Инвестиции (валовые в основной капитал) – 15,7% ВВП (2004 оц.).

Доля населения, находящегося за чертой бедности – 12% (2004 оц.). Доля в совокупном доходе или потреблении: 10% наименее обеспеченных домохозяйств – 1,8%; 10% наиболее обеспеченных домохозяйств – 30,5% (1997). Распределение семейного дохода – 45 (2004). Инфляция (розничные цены) – 2,5% (2003). Рабочая сила – 147,4 млн. чел. (в т.ч. безработные) (2004 оц.). Структура занятости: управленцы и высококвалифицированные специалисты – 34,9%, торговые работники и служащие – 25,5%, другие отрасли сферы услуг – 16,3%, обрабатывающая и горная промышленность, транспорт, ремесла – 22,7%, фермерство, лесное хозяйство, рыболовство – 0,7%; без учета безработных (2001). Уровень безработицы – 5,5% (2004 оц.).

Бюджет. Доходы – 1,862 трлн. долл.; расходы – 2,338 трлн. долл. (2004 оц.). Госдолг – 65% ВВП (2004 оц.). Отрасли экономики: лидирующая индустриальная мировая держава, высоко диверсифицированная и технологически развитая промышленность; нефтяная промышленность, производство стали, автомобилестроение, аэрокосмическая индустрия, телекоммуникационный сектор, химпром, производство электроники, продуктов питания, потребительских товаров, деревообработка, горная промышленность. Рост промпроизводства – 4,4% (2004 оц.).

Электроэнергия. Производство – 3,839 трлн. квтч. (2002); потребление – 3,66 трлн. квтч. (2002); экспорт – 13,36 млрд. квтч. (2002); импорт – 36,23 млрд. квтч. (2002).

Нефть. Производство – 7,8 млн.б/д (2004 оц.); потребление – 19,65 млн.б/д (2001 оц.); подтвержденные запасы нефти – 22,45 млрд.бар. (1 янв. 2002г.).

Газ. Производство – 548,1 млрд. куб.м. (2001 оц.); потребление – 640,9 млрд. куб.м. (2001 оц.); экспорт – 11,16 млрд. куб.м. (2001 оц.); импорт – 114,1 млрд. куб.м. (2001 оц.); подтвержденные запасы – 5,195 трлн. куб.м. (1 янв. 2002г.).

Продукция сельского хозяйства: пшеница, другие зерновые культуры, кукуруза, фрукты, овощи, хлопок; говядина, свинина, домашняя птица, молочные продукты; лесная продукция; рыба.

Текущий платежный баланс – -646,5 млрд.долл. (2004 оц.).

Экспорт – 795 млрд.долл. (франко-борт, 2004 оц.) – средства производства, автомобили, промышленное оборудование и сырье, потребительские товары, с/х продукция. Партнеры: Канада – 23,4%, Мексика – 13,5%, Япония – 7,2%, Великобритания – 4,7%, Германия – 4% (2003).

Импорт – 1,476 трлн. (франко-борт, 2004 оц.) – сырая нефть и нефтепродукты, машины, автомобили, потребительские товары, промышленное сырье, продукты питания и напитки. Партнеры: Канада – 17,4%, Китай – 12,5%, Мексика – 10,7%, Япония – 9,3%, Германия – 5,3% (2003).

Золотовалютные резервы – 85,94 млрд. долл. (2003); внешний долг – 1,4 трлн. долл. (2001 оц.). Донор экономической помощи: официальная поддержка развития – 6,9 млрд.долл. (1997). Валюта – доллар США. Код валюты – USD. Валютные курсы: английских фунтов за USD – 0,5457 (2004), 0,6139 (2003), 0,6661 (2002), 0,6944 (2001), 0,6596 (2000), 0,6180 (1999); канадских долл. за USD – 1,3014 (2004), 1,4045 (2003), 1,5693 (2002), 1,5488 (2001), 1,4851 (2000), 1,4857 (1999); японских иен за USD – 108,13 (2004), 116,08 (2003), 125,39 (2002), 121,53 (2001), 107,77 (2000), 113,91 (1999); евро за USD – 0,8048 (2004), 0,8866 (2003), 1,0626(2002), 1,1175(2001), 1,0854 (2000), 0,9386 (1999). Финансовый год с 1 окт. по 30 сент.

Телефонные линии – 181 599900 (2003). Мобильные сотовые телефоны – 158,722 млн. (2003). Телефонная система большая, технологически прогрессивная и позволяющая решать различные задачи система. Внутренняя: обширная система оптоволоконных кабелей, микроволновой радиорелейной связи, коаксиальных кабелей и национальная спутниковая система обеспечивают все формы телефонной связи; быстрорастущая система сотовой связи обеспечивает мобильную телефонную связь по всей стране. Международная: код – 1; используется 24 системы океанских кабелей; наземные спутниковые станции – 61 Интелсат (45 Атлантический океан и 16 Тихий океан), 5 Интерспутник (регион Атлантического океана), 4 Инмарсат (регион Тихого и Атлантического океанов) (2000). Радиовещательные станции AM – 4762, FM – 5542, коротковолновые – 18 (1998). Телевизионные вещательные станции – более 1 500 (включая примерно 1 000 станций, связанных с пятью большими сетями – NBC, ABC, CBS, FOX, PBS; также есть примерно 9 тыс. систем кабельного телевидения) (1997). Интернет-код страны – us. Интернет-хосты – 115311 958 (2002), количество пользователей – 159 млн. (2002).

Железные дороги со стандартной колеей – 228 464 км. (колея 1,435 м.) (2003). Автодороги всего – 6 406 296 км.; с покрытием – 4 148 395 км. (включая 74 898 км. скоростных шоссе); без покрытия – 2 257 902 км. (2002). Трубопроводы: для нефтепродуктов – 244620 км.; для газа – 548 665 км. (2003).

Водные пути – 41 009 км. (в коммерческих целях используется 19312 км); морской путь Святого Лаврентия – 3 769 км. (в т.ч. по реке Святого Лаврентия – 3058), используется совместно с Канадой (2004). Порты и гавани: Анкоридж, Балтимор, Бо-

стон, Гонолулу, Джексонвилл, Дулут, Лос-Анджелес, Новый Орлеан, Нью-Йорк, Порт-Канаверал, Портленд (Орегон), Прадо-Бей, Саванна, Сан-Франциско, Сиэтл, Тампа, Толедо, Филадельфия, Хьюстон, Хэмптон-Роудс, Чарлстон, Чикаго. Торговый флот – 466 судов (водоизмещением 1 тыс. брт и более) общим водоизмещением 12436658 брт / 14 630 116 дедвейт-тонн; суда, принадлежащие иностранным владельцам: Австралия – 2, Канада – 7, Дания – 17, Малайзия – 1, Нидерланды – 1, Норвегия – 6, Сингапур – 3, Великобритания – 5; суда, зарегистрированные в других странах – 670. Лихтеровозы – 8, балкеры – 69, сухогрузы – 75, танкеры для перевозки химикатов – 12, комбинированные сухогрузы – 2, нефтерудовозы – 1, контейнеровозы – 100, многофункциональные большегрузные суда – 3, пассажирские суда – 12, грузопассажирские суда – 2, нефтяные танкеры – 81, суда-рефрижераторы – 3, ролкеры – 83, пассажирские суда малого каботажного – 3, суда для перевозки транспорта – 12 (2003 оц.).

Аэропорты – 14857 (2004 оц.). Аэропорты с взлетно-посадочными полосами с твердым покрытием – 5128 (свыше 3 047 м. – 188; от 2 438 до 3047 м. – 221; от 1524 до 2 437 м. – 1375; от 914 до 1523 м. – 2 383; менее 914 м. – 961) (2004 оц.). Аэропорты с ВПП без твердого покрытия – 9 729; свыше 3047 м. – 1; от 2 438 до 3047 м. – 7; от 1524 до 2 437 м. – 160; от 914 до 1523 м. – 1718; менее 914 м. – 7 843) (2004 оц.). Вертолетные аэродромы – 155) (2003 оц.).

Роды вооруженных сил: армия, ВМФ (включая морскую пехоту), ВВС, береговая охрана (обычно подчиняется министерству внутренней безопасности, но в военное время переходит в подчинение министерства ВМФ). Призывной возраст с 18 лет (2004 оц.). Общее количество людских военных ресурсов, мужчин от 15 до 49 лет – 73 597 731 (2004 оц.). Численность лиц, ежегодно достигающих призывного возраста, мужчин от 15 до 49 лет – 2124164 (2004 оц.). Военные расходы в долларовом эквиваленте – 370,7 млрд.долл. (2004 ФГ оц.); к ВВП – 3,3% (2003 оц.).

Международные проблемы. Длительная засуха, рост населения, устаревшие методы и инфраструктура водопользования в пограничном регионе Мексики порождают трения с США по вопросам совместного использования водных ресурсов. Жители стран Центральной Америки и Мексики незаконно въезжают в США. Договор 1990г. о морской границе в Беринговом море все еще не ратифицирован Государственной думой. Ведутся переговоры об урегулировании споров по поводу морской границы с Канадой (Диксон-Энтрэнс, море Бофорта, пролив Хуан-де-Фука, вблизи спорных о-вов Мачиас-Сил и Норт-Рок). Багамские о-ва не согласны с морской границей; американская морская база в Гуантанамо арендована США, действие договора аренды может быть прекращено только по обоюдному соглашению или США в одностороннем порядке. Гаити претендует на о-в Навас-са. США не имеют территориальных притязаний в Антарктике (но оставляют за собой право выдвинуть их) и не признают притязаний других стран. Маршалловы о-ва претендуют на о-в Уэйк.

Наркотики. Потребитель кокаина, доставляемого из Колумбии через Мексику и регион Карибского моря; потребитель героина, марихуаны и во

все большей степени метамфе-таминов из Мексики; потребитель высококачественного героина из Юго-Восточной Азии; незаконное производство конопли, марихуаны, седативных препаратов, стимуляторов, галлюциногенов и метамфетаминов; центр отмывания денег.

Экономика-2003

Основной вектор экономической политики республиканской администрации в 2003г., если сравнивать с предг., оставался неизменным и был направлен на вывод американской экономики на устойчивые и высокие темпы роста, устранение негативных последствий рецессии 2001г. Эти задачи были учтены при формировании бюджета на очередной финансовый год. В число государственных приоритетов вошли задачи, связанные с сокращением госрасходов, реформированием системы госрегулирования, переходом к новой энергетической политике, модернизацией некоторых аспектов правовой системы, финансированием образования, здравоохранения и социальных программ.

Наметившийся положительный поворот на экономическом направлении является, главным образом, результатом целенаправленных действий правительства США, «повернувшегося, наконец, к экономике лицом». Ключевая роль здесь отводится проводимой республиканцами «щедрой монетаристской политики» подстегивания экономики, позволившей создать самую стимулирующую во всей новой истории США монетарную и фискальную среду.

В конце мая 2003г. Дж.Бушем был подписан закон, предусматривающий сокращение налогов на бизнес и потребителей в 350 млрд.долл. в течение 10-летнего периода. Это – третье значительное сокращение налогов в период нахождения у власти республиканцев и, по утверждению правительственных экспертов, уже в течение 2004г. приведет к созданию дополнительно 2,6 млн. рабочих мест и улучшит ситуацию на фондовых рынках страны (только в течение 18 мес., с июня 2003г., компании и рядовые американцы должны получить 200 млрд.долл. из бюджета в виде налоговых сокращений). Месяцем позже Федеральная резервная системой США принято решение о дальнейшем понижении (13 по счету с янв. 2001г.) действующей банковской учетной ставки до 1% (самый низкий уровень с 1958г.).

Администрация Дж.Буша, повторяя опыт Р.Рейгана, в 2003г. активно наращивала военные расходы для дополнительного стимулирования экономического подъема. Наибольший их рост пришелся на II кв. и составил 45,9% (самый высокий показатель со времен корейской войны). Хотя в III кв. данный показатель несколько понизился (на 1,3%), налоговые сокращения и военные расходы в совокупности обеспечили 50% прироста ВВП за этот трехмесячный период. Мультипликативный эффект военных расходов на рост ВВП применительно к США составляет в 0,75. Это означает, что высокий уровень военных расходов США, связанный в т.ч. с конфликтами в Афганистане и Ираке, позволил обеспечить увеличение ВВП в целом за весь 2003г. почти на 57 млрд.долл., или 0,6% роста ВВП.

Руководствуясь теми же соображениями относительно использования всех возможных рычагов по

поддержанию экономического оживления в США, администрация Дж.Буша в 2003г. при продолжающейся риторике о приверженности политике сильного доллара фактически отошла от нее. Белый дом таким образом стремился повысить конкурентоспособность национальных промышленных компаний, более одной трети продукции которых направляется на экспорт. В III кв. на 9,3% вырос объем экспорта товаров и услуг (во II кв. отмечалось падение на 1,1%) и, как следствие, несколько уменьшился дефицит торгового баланса — с 139,4 млрд.долл. во II кв. до 135 млрд.долл. в III кв. В IV кв. эта тенденция сохранилась, и, по данным за нояб., дефицит торгового баланса по сравнению с окт. уменьшился с 41,6 млрд.долл. до 38 млрд.долл. В результате роста конкурентоспособности американских товаров и спроса на них на внешнем рынке с июля 2003г. отмечалось устойчивое возрастание объемов американского экспорта на 2 млрд.долл. в месяц.

В начале дек. 2003г. президент Дж.Буш выдвинул план поддержания экономического подъема в США, нацеленный на: придание постоянного характера налоговым сокращениям на предпринимателей и рядовых граждан; продвижение американского экспорта товаров и услуг путем заключения соглашений о свободной торговле; уменьшение чрезмерного регулирования бизнеса со стороны правительственных структур и бюрократии; переход к новой энергетической политике для надежного обеспечения американских потребителей доступной энергией и снижения зависимости от иностранных источников энергии; оказание содействия предприятиям малого бизнеса в оплате расходов на медицинское страхование их работников путем расширения участия малого бизнеса в медицинских программах ассоциаций; проведение широких реформ в сфере законодательства, которые, в частности, оградили бы добросовестные компании и граждан от ненужных и обременительных судебных проволочек.

Вопросы экономической повестки дня республиканской администрации не были обойдены вниманием в очередном ежегодном послании президента США «О положении в стране», с которым Дж.Буш выступил в конгрессе 20 янв. 2004г. Там президент вновь коснулся вопросов, связанных с налоговыми сокращениями, энергетической проблематикой, реформированием социальной сферы и системы здравоохранения. Послание президента сразу оказалось объектом острой критики со стороны оппонентов нынешней администрации, в первую очередь, демократов. По их мнению, в послании были либо лишь поверхностно затронуты, либо полностью обойдены такие острые вопросы как стремительный рост бюджетного дефицита США, рост стоимости образования, увеличения числа граждан, не имеющих медицинских страховок. Американцы, как заявили некоторые критики, не услышали от президента конкретных предложений по созданию рабочих мест для компенсации 3 млн. мест, потерянных частным сектором страны в период его правления. В русле традиционных идеологических установок демократов администрацию упрекали и в том, что ее экономическая политика отвечает преимущественно интересам богатых американцев. Приводились также данные недавнего социологического опроса, согласно которым 50% американцев предпочли, чтобы экономикой, несмотря на несомненные достижения Дж.Буша в

борьбе с терроризмом, руководил не он, а демократы в конгрессе, и лишь 43% поддержали его. В глазах многих американцев, как считают некоторые аналитики, нынешний «популярный президент проводит непопулярную политику».

Немало аналитиков, несмотря на сохраняющиеся неясности в отношении перспектив американской экономики, считают, что «бескомпромиссная» экономическая политика нынешней администрации при всех ее недостатках, подкрепляемая высоким уровнем военных расходов и управляемым ослаблением доллара, обеспечат в условиях беспрецедентного роста темпов производительности труда окончательное оздоровление американской экономики и укрепление лидирующих позиций США в мировой экономике и торговле. Ожидается, например, что только снижение налогов может привести к увеличению роста ВВП в 2004г. на 0,5%. При неизменной в течение некоторого времени тенденции понижения курса доллара в 2004г. его более «конкурентоспособный» курс мог бы уменьшить дефицит торгового баланса США на 100 млрд.долл. Определенный акцент при этом делается на объективную заинтересованность ключевых американских экономических партнеров в укреплении США, как главной движущей силы развития всей мировой экономики. Превалирует мнение, что принимаемые Белым домом меры, а также последние экономические показатели свидетельствуют о его более энергичных действиях на экономическом направлении по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами и что Соединенные Штаты продолжают уверенно лидировать в мировой экономике и торговле.

Предполагается, что средний рост ВВП в 2004г. будет находиться в пределах 4-5%, уровень безработицы несколько понизится и к концу года может составить порядка 5,5-5,8% в годовом исчислении. Относительно высокий для США уровень безработицы будет неизбежно сказываться на потребительском доверии и негативно воздействовать на динамику потребительских расходов и темпы роста. Среднегодовой уровень темпов роста производительности труда в несельскохозяйственном секторе прогнозируется в ближайшие годы на уровне 2,1%. В ближайшие два года ввиду общего оживления мировой экономики и снижения курса доллара можно ожидать заметного увеличения американского экспорта. В 2004г. продолжится рост платежного дефицита, после чего начнется его постепенное уменьшение.

Руководство Федеральной резервной системы США отмечает, что для рассмотрения возможности пересмотра нынешнего уровня учетной ставки в сторону повышения потребуются еще несколько кварталов «сильного» экономического роста. Судя по последним высказываниям А.Гринспена, ФРС в целях «стабилизации экономики» и предотвращения ее «перегрева» может пойти на некоторое повышение учетной ставки в ближайшие месяцы. На очередном заседании 16 марта 2004г.г. руководством ФРС принято решение о сохранении учетной ставки на прежнем уровне (1%). В качестве мотивировки указанного решения указывались низкий уровень инфляции, слабая загрузка производственных мощностей и относительно высокая безработица. Уровень инфляции на протяжении всего 2004г., очевидно, будет оставаться низким и к дек. базовый «стержневой» индекс по-

ребительских цен (исключая цены на продукты питания и энергию) не превысит 1,8%.

Без поддержки ведущих стран Соединенным Штатам не справиться со стоящими перед ними экономическими проблемами. В их видении оздоровление мировой экономики, равно как и американской, состоит не в том, чтобы США вновь взяли на себя все бремя по ее выводу на устойчивые темпы роста, а чтобы европейцы и японцы разделили его вместе с ними. Новая политика Белого дома в отношении доллара может означать, что США начинают отходить от роли единственного локомотива мировой экономики, стремясь переложить часть своих экономических проблем на торговых партнеров («экспортируя», например, дефляцию в страны еврозоны). Отмечается, что Европе следует увеличить темпы экономического развития. Латинской Америке — заняться вплотную вопросами погашения своей огромной внешней задолженности, а азиатским странам — сделать свои экономики менее экспортоориентированными. Указывается, что этого требует современная взаимозависимость в мировой экономике и что, если Соединенным Штатам не удастся добиться устойчивого и значительного экономического роста, то последствия для ориентированных на США стран могут быть весьма серьезными.

Для более точных прогнозов требуется дать определенные ответы на множество вопросов, что на данном этапе практически невозможно и, в частности, на такие как: будут ли азиатские страны, на которые приходится 48% внешнеторгового дефицита США и которые приобретают американские ценные бумаги для сдерживания роста курса своих валют в отношении падающего доллара, продолжать финансировать растущий дефицит платежного баланса США; как долго американские потребители будут продолжать занимать и тратить, способствуя тем самым поддержанию экономического роста в США, при сохраняющейся сложной ситуации на рынке труда и размерах их суммарной задолженности, составляющей сейчас 80% ВВП; не перейдет ли нарастание различных дисбалансов в экономике США в острую фазу и не вызовет ли это краха доллара.

Уровень жизни. После затянувшегося выхода из рецессии 2001г. в экономике США со II пол. 2003г., судя по ряду важных экономических показателей, появились очевидные признаки полномасштабного оздоровления. Темпы увеличения ВВП, достигшие всего 2% в I кв. 2003г., уже в последующие три месяца составили в годовом исчислении 3,1% — самый высокий рост с лета 2002г., а в III кв. превзошли наиболее оптимистические прогнозы, достигнув «космической» для США отметки — 8,2% (прирост на 260,3 млрд.долл. В IV кв. прирост ВВП составил «солидные» 4%, а в целом за 2003г. — 4,3% (2,8% в 2002г.).

Реальный ВВП в 2003г. составил 10397,2 млрд.долл. В структуре ВВП наибольший удельный вес по-прежнему приходился на личное потребление (7362,2 млрд.долл.), государственные расходы (1899,5 млрд.долл.) и частные производственные капиталовложения (1635,7 млрд.долл.). Показатель нетто-экспорта ввиду значительного превышения импорта имел отрицательное значение — 5,05,5 млрд.долл. Столь внушительный рост ВВП был обеспечен за счет увеличения потребительских расходов, вложений американских ком-

паний в основной капитал, роста жилищного строительства и увеличения правительственных расходов, прежде всего на военные нужды.

Реальные потребительские расходы, основа экономического роста США, в среднем за год выросли на 3,1% (2,8% в 2002г.), а их доля в ВВП превысила 70%. Такой рост стал возможным в результате увеличения уровня реальных доходов населения (на 3,2% в годовом исчислении) после принятия в конце мая 2003г. законодательства, предусматривающего масштабное снижение налогов на потребителей и корпоративный бизнес. При этом увеличение зарплаты (доля которой в общей сумме реальных доходов достигает порядка 60%) составило 2,6% (1,3% в 2002г.). На 6,5% возросли различные льготные выплаты по линии государства, на 5,7% (4,5% в 2002г.) — выплаты предпринимателей в пенсионные и страховые фонды, на 6,9% — доходы по дивидендам. Среднегодовая норма сбережений в 2003г. снизилась по сравнению с пред.г., составив 2% (2,3% в 2002г.).

Росту потребительских расходов способствовала также установленная Федеральной резервной системой США (ФРС) в начале 2003г. низкая банковская учетная ставка (1%), которая оказала разнобразное влияние на экономику. Она позволила автомобильным компаниям при продаже своей продукции широко применять целую систему привлекательных для покупателей скидок и льгот (нулевые кредитные ставки, снижение продажной цены автомобиля при оплате наличными), способствуя улучшению сбыта новых автомобилей. Под воздействием установленной ФРС низкой учетной ставки значительно понизилась процентная ставка по новым выданным на 30 лет ипотечным кредитам: в среднем до 5,7% — самого низкого уровня за последние 32г. Это способствовало значительному росту инвестиций (10% в годовом исчислении) в жилищном секторе экономики и, соответственно, высоким темпам роста жилищного строительства, которые в дек. увеличились на 1,7% по сравнению с пред. месяцем, достигнув самой высокой отметки с фев. 1984г., а также росту реальных доходов населения.

В 2003г. было начато строительство 1,85 млн. новых индивидуальных домов, что сопоставимо лишь с аналогичными показателями 1978г. Общий объем продаж домов в 2003г. также оказался рекордным — 6,1 млн.ед. против 5,5 млн. в 2002г. Низкий процент по ипотеке привел к повышению стоимости жилых домов, что вызвало рекордный рост продаж существующего жилья домовладельцами, причем этот важный источник дополнительных доходов использовался и для модернизации жилья. Многие домовладельцы, учитывая постоянный рост стоимости жилья, в процессе рефинансирования использовали разницу между первоначальной стоимостью и новой стоимостью жилья для погашения своего потребительского долга (6-7 трлн. долл.) и других расходов. Низкая ставка позволяла также уменьшать ежемесячные выплаты по ипотеке и высвобождала средства для других целей. Путем новых займов или продажи существующего жилья только в I пол. 2003г. население получило дополнительно 716 млрд.долл. в годовом исчислении (599 млрд.долл. в 2002г.).

В 2003г. заметные позитивные изменения произошли в настроениях покупателей, что также способствовало увеличению потребительских расхо-

дов. Индекс потребительского доверия, используемый независимой исследовательской организацией «Конференс Борд» после заметного снижения в начале года в связи с ожидаемой войной с Ираком значительно повысился в апр. и в мае после ее благополучного для США завершения. В нояб. данный показатель повысился до 92,5 пунктов – самого высокого значения за последние 14 месяцев (в дек. произошло понижение этого индекса до 91,7).

В результате принятых правительством мер стимулирования экономики, устранения наиболее актуальных геополитических угроз и общего улучшения экономической ситуации в США и мире в 2003г. возросла инвестиционная активность американских частных компаний. Это проявилось в значительном росте их производственных капиталовложений (среднегодовой рост – 4,1%), доля которых в ВВП составила 17% в годовом исчислении. В течение трех первых кварталов 2003г. инвестиции в оборудование, программное обеспечение и сооружения увеличились на 6,2% в годовом исчислении по сравнению с падением на 10,2% в IV кв. 2001г. и на 2,8% в 2002г. Особенно значительный их рост отмечался в III кв. – на 12,8% по сравнению со II кв., в т.ч. в производство оборудования и программного обеспечения – на 17,6%.

Данные за IV кв. свидетельствуют о сохранении тенденции значительного увеличения вложений в оборудование и программное обеспечение (рост в 10% по сравнению с III кв.). Инвестиции в здания и сооружения оставались незначительными, что объяснялось значительным недоиспользованием офисных зданий и низкой загрузкой производственных мощностей в промышленном секторе (75,8% на конец года по сравнению с 81,3% – средним нормальным уровнем). После падения этого вида вложений на 20% в предшествующие 2г. подобная динамика оценивается положительно. Уровень загрузки мощностей в обрабатывающей промышленности, на долю которой приходится 83% всего промышленного производства, в дек. повысился – до 74,5% (средний нормальный уровень – 80,2%), в т.ч. до 68,9% в сфере высокотехнологичных отраслей, самой высокой отметки с середины 2001г.

Активизация инвестиционной деятельности корпораций позитивно сказалась на их финансовом положении. Доходы компаний в 2003г. по сравнению с двумя предыдущими годами резко выросли. Доходы 900 ведущих компаний, входящих в 60 промышленных групп, рейтинг которых отслеживается журналом Business Week (Business Week's Corporate Scoreboard), в IV кв. 2003г. выросли в среднем на 69% по сравнению с 2002г. и на 50% за весь 2003г. Указанный прирост произошел за счет улучшения производственных и финансовых показателей деятельности финансовых, нефтяных и высокотехнологичных компаний. Уровень корпоративных продаж увеличился за год на 9%.

Основополагающим фактором столь высокой эффективности работы производственного сектора явились высокие темпы производительности труда, которые увеличились за 2003г. в среднем на 5,3% (самый высокий показатель с 1965г.), а в обрабатывающей промышленности – на 5,2%. Рост производительности труда наблюдался в американской экономике уже на протяжении ряда лет, в т.ч. и в период ее замедления в эти годы, и объясняется, в первую очередь, широким использованием современных технологий, а также «агрессивной» полити-

кой руководителей частных компаний, направленной на снижение производственных издержек путем сокращения рабочих мест в США и **увеличения импорта услуг из-за рубежа** (Китай, Индия, Малайзия) **или перевода туда части производства.**

Высокие темпы роста производительности труда, определенное превышение предложения над спросом на товарном рынке и слабый прирост рабочих мест в течение года действовали на уровне цен в сторону их понижения. «Стержневой» индекс потребительских цен (исключая цены на продукты питания и энергию) вырос в 2003г. всего на 1,1% (1,9% в 2002г.). Это явилось самым низким показателем с 1960г. В этот же период цены на энергию возросли на 6,9% (на 10,7% в 2002г.), цены на продукты – на 3,6% (на 1,5% в 2002г.). Заметное снижение курса доллара в 2003г. в отношении широкой корзины валют основных торговых партнеров США до сих пор не привело к существенному повышению импортных цен, что обычно способствует росту инфляции. Это связано с тем, что иностранные экспортеры, пытаясь удержать свою долю американского рынка, предпочитают пока идти на определенное снижение доходности коммерческой деятельности на американском направлении, с тем чтобы не повышать стоимости своей продукции. Многие европейские компании, наиболее страдающие от падения курса доллара, для компенсации потерь в результате удорожания курса евро хеджировали свой экспорт в США и на другие рынки, которые используют привязанные к доллару валюты.

В I–III кв. при практически негативном показателе капиталовложений компаний в пополнение своих складских запасов происходило их уменьшение, что частично объясняется тем, что многие бизнесмены все еще не уверены в окончательном оздоровлении американской экономики. В результате уровень складских запасов за этот период опустился до самого низкого значения за последние 50 лет. В IV кв. этот показатель увеличился, однако оставался все еще на относительно невысоком уровне (отношение уровня складских запасов к объему ежемесячных продаж на превысило 1,33).

Реальные правительственные расходы (госзакупки и инвестиции), доля которых в ВВП составила 19%, выросли в первые три квартала 2003г. на 8% в годовом исчислении, что явилось самым высоким показателем за последние 30 лет. Расходы на гражданские цели увеличились в среднем на 4%, а расходы на военные нужды – 10% в связи с военными действиями в Ираке. Темпы роста расходов правительств штатов и местных органов власти оставались практически на уровне предшествующих 5 лет – 3% в годовом исчислении.

В 2003г. возросла активность фондовых рынков, особенно после окончания войны в Ираке и подписания Дж.Бушем в конце мая 2003г. законодательства о новых налоговых сокращениях. Индекс промышленных компаний «Доу Джонс» поднялся на 25% по сравнению с уровнем на начало года, «Насдак» – на 50%.

В стране, по данным Бюро статистики минтруда США, в 2003г. насчитывалось 138,3 млн.чел., полностью или частично занятых. Из общего количества занятых 116,8 млн.чел. трудились в частном секторе, а 21,5 млн.чел. состояли на госслужбе. В несельскохозяйственной производственной сфере: 14,3 млн.чел. трудятся в сфере обрабатывающей

промышленности, 6,7 млн.чел. — в строительстве, 6,8 млн.чел. — на транспорте, 0,4 млн.чел. — в горнодобывающих отраслях. 1,9 млн.чел. были заняты в сельском и лесном хозяйстве, а также рыболовстве. В сфере услуг насчитывается 108,3 млн.чел., из них 20,9 млн. в торговле, 16,1 млн. — в сфере финансов, страхования и недвижимости, 28,4 млн. — в сфере образования и здравоохранения, в индустрии развлечений и досуга — 11,2 млн.чел.

Общая численность официально зарегистрированных безработных на конец 2003г. составила 8,6 млн.чел. Во II пол. 2003г. указанный показатель постоянно понижался — с 6,3% в июне до 5,7% в дек. Причем основной прирост рабочих мест пришелся на сектор услуг и строительную индустрию.

Суммарные активы населения США на начало 2004г. выросли в результате оживления фондового рынка и значительного увеличения стоимости жилья до рекордной отметки в 44,41 трлн. долл. Рост указанного показателя наблюдался в течение всех 5 последних месяцев 2003г.

Золотовалютные резервы на конец 2003г. составили 84,150 млрд.долл., в т.ч. инвалюта — 37,4 млрд.долл., золотой запас — 11,04 млрд.долл. и СДР — 12,07 млрд.долл.

Важнейшим фактором, позитивно отразившемся на состоянии фондовых рынков, потребительском доверии и настроениях в деловом мире, а также экономическом росте в целом, явилась активная экономическая политика американской администрации, направленная на формирование самой благоприятной за последние десятилетия деловой среды в США, возросшие военные расходы и высокие темпы производительности труда. Некоторое улучшение геополитической ситуации после завершения войн в Афганистане и Ираке и определенная стабилизация мировых цен на нефть также позитивно сказались на деловой динамике в стране и мировой экономике в целом.

Несмотря на очевидные признаки оздоровления, американская экономика «еще не обрела по настоящему сильных ног». Многими экспертами отмечается, что принимаемые правительством меры стимулирования экономики неоднозначны по характеру их воздействия на нее и лишь откладывают урегулирование серьезных дисбалансов и проблем. Значительная часть крупных экономических проблем носит не циклический, а структурный характер. Высказываются и более критические суждения, суть которых сводится к тому, что некоторые предпринимаемые американской администрацией меры на экономическом направлении не только не решают актуальных для национальной экономики проблем, но и порождают новые, не менее серьезные.

Постоянно растущие правительственные расходы, призванные стимулировать деловую активность в стране, вызывают значительный рост бюджетного дефицита. В 2003г. он составил рекордную цифру — 375 млрд.долл., а в 2004г. планируется уже на уровне 521 млрд.долл., т.е. 4,5% от общего объема ВВП, в то время как 3г. назад бюджет сводился с профицитом в 1,3% от ВВП. Дальнейшее сокращение налогов, увеличивающиеся расходы по содержанию войск в Ираке и в Афганистане и на восстановление экономики этих стран (всего на эти цели в 2003г. выделено 170 млрд.долл.) в случае относительно невысокого экономического роста могут привести в ближай-

шие годы к существенному увеличению бюджетного дефицита (до 800 млрд.долл. в год), а также федерального долга (еще на 4 трлн.долл.). Это может затормозить развитие производства, заметно снизить приток инвестиций в экономику и затруднить выполнение многих социальных программ.

«Щедрая монетаристская политика», заключающаяся в снижении ФРС в течение последних 15 мес. банковской учетной ставки, может обернуться угрозой инфляционного роста цен. Низкая учетная ставка, стимулируя подъем экономики США, одновременно снижает привлекательность американских ценных бумаг и доллара для иностранных инвесторов. Именно сейчас американская экономика как никогда нуждается в иностранных инвестициях для решения еще одной своей крупной структурной проблемы финансирования рекордного платежного дефицита. Для покрытия такого платежного дефицита США необходимо ежемесячно привлекать нетто иностранных инвестиций на 50 млрд.долл.

Рост платежного дефицита сказывается не только на настроениях иностранных инвесторов, но и тормозит темпы экономического роста. Резкое увеличение в I кв. 2003г. торгового дефицита, являющегося основной составной частью дефицита платежного баланса уменьшило прирост ВВП на 1,6%. Накачивание экономики «легкими деньгами» (к этому сводятся правительственные меры монетаристского и фискального характера) грозит привести к значительным проблемам, поскольку вносит ощутимый сбой в действие механизма рыночной экономики и означает усиление чрезмерного вмешательства государства в нее, создавая тепличные условия для частного бизнеса США и тем самым подрывая его конкурентоспособность.

Несмотря на последние позитивные подвижки (связанные с падением курса национальной валюты) пока рано говорить о долгосрочном улучшении ситуации в промышленном секторе экономики США. В обрабатывающей промышленности с дек. 2001г. до середины 2003г. отсутствовал какой-либо рост (подобная слабая динамика периода выхода экономики из рецессии последней раз имела место в 1919г.). На протяжении последних трех лет вплоть до начала 2004г. указанный сектор теряет рабочие места (2,3 млн. за этот период). Дело не столько в последствиях событий 11 сент. и войны с Ираком, на что ссылаются представители ФРС и правительственных экономических структур, сколько в **снижении конкурентоспособности американского промышленного бизнеса**. Трудности испытывают автопром, а также отрасль, производящая промышленное оборудование. Чистая прибыль японских автопроизводителей с каждого автомобиля, производимого в США, составляет 1200-2000 долл., а лучших американских компаний — 700 долл. За 2003г. крупнейшие японские автомобильные компании еще более расширили свое присутствие на американском рынке, увеличив объемы продажи производимой ими продукции за счет американских компаний: «Ниссан» — на 30,7%, «Тойота» — на 20,4% («Дженерал Моторс» — на 1,9%, «Форд» — падение на 5,3%).

Ухудшилось положение в химической отрасли (производство пластмасс и химудобрений). Не исключается перевод части данных производств в Китай и на Ближний Восток. Нетто-экспорт амери-

канской химпродукции еще в 1999г. составлял 8 млрд.долл., а в 2003г. уже нетто-импорт этой продукции достиг 9 млрд.долл. В сложной ситуации на протяжении ряда лет находятся такие отрасли (в основном, энергоемкие), как алюминиевая, деревоперерабатывающая, стекольная, металлургическая, горнодобывающая, нефтеперерабатывающая.

Оживление инвестиционной активности в последнее время не сопровождалось созданием значительного числа новых рабочих мест, а высокие темпы роста производительности труда были преимущественно связаны с сокращением персонала. Причем все отчетливее проявляется тенденция оттока рабочих мест из США, в т.ч. из высокотехнологичных отраслей, в Индию, Китай и другие страны. **Уровень безработицы среди американских программистов за последние три года вырос вдвое.** К концу 2004г. одно из 10 рабочих мест в американских компаниях компьютерных услуг и одно из каждых 20 в других высокотехнологичных компаниях уйдут за рубеж. В общем по стране безработица продолжает оставаться на достаточно высоком для США уровне. Даже в III кв., несмотря на столь высокие темпы экономического роста, в промышленности было создано всего лишь 57 тыс. новых рабочих мест вместо прогнозируемых 150 тыс. (средний темп ежемесячного увеличения числа рабочих мест необходимый при нынешних темпах прироста населения США), а в дек. только 16 тыс. Всего же за последние несколько лет работы лишилось 3 млн. чел. «Страх перед глобализацией», как часто указывается, охватывает все большее число фабричных рабочих США, уязвимых к импорту японской продукции, и программистов, — к аутсорсингу в Индии.

Экономика-2002

Судя по общим итогам экономического развития США в 2002г.-начале 2003г., а также по динамике и параметрам основных макроэкономических показателей, США сохраняют лидерство в мировой экономике и торговле, заметно опережая всех своих крупных экономических партнеров и конкурентов, обладающих сопоставимой с ними экономикой. К началу 2003г. ВВП США увеличился до 10,5 трлн.долл., а среднегодовые темпы его роста превосходили в 2 раза показатели Японии и стран еврозоны. **На долю американской экономики в 1995-2002гг. приходилось 64% мирового экономического роста и 25% мирового валового продукта.** Общий показатель производительности труда, несмотря на сложную экономическую ситуацию, за 2002г. увеличился на 3,8% — наивысший прирост за последние 10 лет. Уровень инфляции в 2002г. и в I кв. 2003г. оставался в пределах 2%. **Объем американской внешней торговли (включая услуги) за 2002г. составил 2,3 трлн.долл. или 30% общего объема мировой торговли.** Американский доллар, несмотря на ослабление его позиций, является основной «глобальной валютой» в международной торговле и трансграничных инвестициях.

Американская экономика фундаментально гораздо слабее, а ее внутренний потенциал и ресурсы развития не столь беспредельны и значительны, чем можно было бы полагать при нынешних темпах ее роста и внушительных объемах ВВП. С конца 2000г. среднегодовые темпы экономического роста США составили — 1,5% (4% в период с

1996 по 2000г.г.), что едва превышает темпы прироста населения. В результате обвала фондовых рынков в начале 2000г. вкладчики потеряли 7 трлн.долл. В последние годы число безработных увеличилось на 2,1 млн.чел.

Закончившаяся война с Ираком, возможная угроза которой рассматривалась многими специалистами и представителями бизнеса в качестве одного из главных препятствий на пути выхода экономики США на более высокие и устойчивые темпы роста, не стала экономической панацеей от многочисленных проблем американской экономики. Как отмечают ведущие американские экономисты, «увязка военных и экономических успехов являлась больше эмоциональной чем интеллектуальной». Ее перспективы представляются специалистам не менее неопределенными, чем до начала иракской войны. Успешная для США война с Ираком, как нередко предполагалось и до ее начала, устранила воздействие лишь части негативных факторов, в первую очередь, связанных с былыми опасениями незадолго до войны (рост цен на нефть, низкий уровень потребительского доверия, снижение основных фондовых индексов, угроза повторной рецессии).

ВВП США, в млрд.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.
ВВП, всего	9824,6	10082,2	10442,1
Личное потребление	6683,7	6987	7300,9
Товары длительного пользования	803,9	835,9	872,4
Прочие товары	1972,9	2041,3	2113,9
Услуги	3906,9	4109,9	4314,5
Частные внутренние капиталовложения	1755,4	1 586	1 586,3
Производственные	1265,8	1 201,6	1 116,9
Оборудование и ПП	951,6	877,1	847,6
Строительство	314,2	324,5	269,3
Баланс вн. торговли товарами и услугами	-365,5	-348,9	418,1
Экспорт	1101,1	1034,1	1017,6
Товары	785	733,5	705,9
Услуги	316,1	300,6	311,7
Импорт	1466,6	1383	1435,7
Товары	1 243,1	1 167,2	1 190
Услуги	223,5	215,8	245,7
Госзакупки и инвестиции	1 751	1 858	1 973,1
Федерального уровня, в т.ч.	589,2	628,1	693,5
Оборонные расходы	374,9	399,9	447,5
Прочие	214,3	228,2	246
Местные и на уровне штатов	1 161,8	1 229,9	1 279,6

Источник: Бюро экономического анализа минторга США

ВВП США, в %

	2000г.	2001г.	2002г.
ВВП, всего	3,8	0,3	2,4
Личное потребление	4,4	2,5	3,1
Товары длительного пользования	8,2	6	7,3
Прочие товары	3,9	2	3,2
Услуги	3,8	2	2,2
Частные внутренние капиталовложения	6,2	-10,7	1
Производственные	7,8	-5,2	-5,7
Строительство	6,5	-1,7	-16,4
Оборудование и ПП	8,2	-6,4	-1,7
Непроизводственные	1,1	0,3	3,9
Экспорт	9,7	-5,4	-1,5
Товары	11,3	-5,9	-3,6
Услуги	6	-4	3,5
Импорт	13,2	-2,9	3,7
Товары	13,5	-3,3	3,9
Услуги	11,6	-0,5	2,1
Госзакупки и инвестиции	2,7	3,7	4,4
Федерального уровня	1,3	4,8	7,5

Оборонные расходы.....	-0,159,3
Прочие.....	3,64,54,3
Местные и на уровне штатов.....	3,53,12,9

Источник: Бюро экономического анализа минторга США

С окончанием войны в Ираке обнажились долгосрочные противоречия экономики страны. Крупную макроэкономическую проблему представляет заметное ухудшение деловой среды, сохраняющийся, несмотря на победоносную войну, «деловой пессимизм» и психологическая стагнация в настроениях американского бизнеса. Нестабильная ситуация на фондовых рынках, события 11 сент. 2001г. и сохраняющаяся террористическая угроза ощутимо сказываются на деловой активности бизнеса и настроениях потребителей. В результате корпоративных скандалов снизилось доверие общественного мнения к бизнесу, ухудшилась атмосфера во взаимоотношениях инвесторов, банкиров и руководителей корпораций. Руководители корпораций не успели еще адаптироваться к требованиям нового закона Сарбанеса-Оксли о корпоративной ответственности, что еще более сковывает их деятельность. Подобный климат не способствует агрессивному ведению бизнеса с присущей ему необходимостью доверять и рисковать. Накануне войны в марте 2003г. произошло снижение на 0,2% индекса 10 основных макроэкономических показателей, используемого авторитетной независимой исследовательской организацией «Конференс Борд» для характеристики общего состояния экономики, что указывает на вероятность сохранения невысокой экономической динамики в ближайшие 3-6 мес.

Снижается инвестиционная активность в производственном секторе, являющемся основой будущего роста экономики и укрепления конкурентных позиций американского бизнеса в мировой экономике и торговле. После резкого уменьшения уровня инвестиций в основной капитал 2г. назад, американские компании проявляют сдержанность и не спешат вкладывать средства в расширение производства и найм персонала. В 2002г. объем производственных капиталовложений понизился на 7,5%, а их доля в общем объеме ВВП составила менее 11%. Указанная тенденция, судя по данным минторга США за I кв. 2003г., сохраняется и в 2003г. Объем капиталовложений компаний уменьшился на 4,2% (в т.ч. на 4,4% в оборудование и программное обеспечение). Замедлились вдвое темпы пополнения складских товарных запасов компаний, что привело к снижению темпов прироста ВВП на 0,5%. Индекс деловой активности в обрабатывающем секторе 2 мес. подряд оказывается ниже отметки 50, что указывает на падение производства в данном секторе. Уровень загрузки производственных мощностей, даже с учетом роста военных заказов, не превышает 75%, в обрабатывающей промышленности — 73%, а в высокотехнологичных отраслях составляет — 63%.

Доходы корпораций в 2002г. снизились на 10% по сравнению с их уровнем в 1997г. К концу года произошло более половины из десяти банкротств наиболее крупных (по имевшимся активам) компаний за всю историю США. Целые отрасли (текстильная и дерегулированная электроэнергетическая) предпринимают усилия, чтобы избежать банкротств. Среди находящихся в крайне сложном положении компаний телекоммуникационной и кабельно-телевизионной отраслей банкрот-

ство может ожидать одну из каждой пяти фирм, а среди компаний, занятых в текстильной промышленности и программно-компьютерной сфере, — одну из шести. Низкий уровень прибылей большинства американских корпораций сохраняется в 2003г. Под влиянием событий в Персидском заливе заметно ухудшилось положение в авиаиндустрии и турбизнесе. В апр. 2003г. на поддержку американских авиакомпаний из бюджета было выделено 2,9 млрд.долл. (на эти цели требуется не менее 13 млрд.долл.).

«Депрессивная» деловая атмосфера явилась основополагающей причиной неустойчивых и не вполне удовлетворительных темпов роста ВВП (2,9% в среднем за 2002г.), которые применительно к периоду, следующему после выхода экономики из рецессии, должны быть значительно выше. Темпы же роста ВВП в I кв. 2003г. оказались менее 2%.

Сложная обстановка складывается на рынке труда. К концу 2002г. уровень безработицы вырос до порядка 6% — наивысшего уровня за последние 8 лет. Особенно пострадала обрабатывающая промышленность, потерявшая за 22 мес., с марта 2001г., 1,75 млн. рабочих мест. В 2002г. 22% безработных в течение более полугода оставались без работы, что явилось самым высоким показателем за последние 10 лет. Указанная ситуация не улучшилась и в 2003г. За 2 мес. экономика потеряла 450 тыс. рабочих мест. Показатель общего уровня безработицы после понижения в начале года вновь приближается к 6%. В сложившихся условиях Национальное бюро экономических исследований, обьявившее в марте 2001г. о начале последней рецессии, до сих пор не считает возможным сделать вывод об окончательном выходе из нее экономики страны.

Значительную угрозу для экономики представляют усилившиеся дефляционные процессы (чему не могут помешать даже все еще относительно высокие цены на энергоносители), которые, по мнению некоторых американских специалистов, «могут нанести гораздо больший ущерб экономическому росту США, чем инфляция». В 2002г. потребительские цены (за исключением цен на продукты питания и энергоносители) выросли на 1,9% — наименьший рост с 1965г. Падение цен затронуло широкую номенклатуру товаров, в первую очередь, тех отраслей, которые сталкиваются с наиболее жесткой конкуренцией на мировых рынках (производство компьютеров и автомобилей). Многие американские компании пытаются наладить соответствующее производство в развивающихся странах, где имеется дешевая рабочая сила, что еще более усиливает указанную тенденцию.

Размеры общего национального долга США. Этот показатель, состоящий из суммы всех заимствований, произведенных «гражданами, компаниями, а также федеральным правительством, правительствами штатов и местными органами власти, по данным Федеральной резервной системы США увеличился с 4 трлн.долл. в начале 80гг. до 31 трлн.долл. в конце 2002г. Нынешний уровень долга равняется 295% объема ВВП и превышает рекордный показатель времен начала Великой депрессии — 264%. Потребительский долг равняется 90% общей суммы доходов американских граждан, а общий долг корпораций — 89% их прибылей. Американские активы на 3 трлн.долл. на-

ходятся на руках иностранцев (если считать по ценам покупки). Комбинация таких факторов как дефляция и нынешний уровень национальной задолженности обычно вызывает «хаос в экономике».

Неустойчивая и относительно слабая экономическая динамика, корпоративные скандалы и низкая прибыльность американских компаний, геополитические проблемы отрицательно сказываются на состоянии фондового рынка США. За 2002г. индекс акций высокотехнологичных компаний Насдак потерял 31,32% своего значения, а индекс промышленных компаний Доу Джонс — 16,85%. Котировки акций американских компаний снизились в 2 раза по сравнению с мартом 2000г., в т.ч. на 20% в 2002г. (на 2,6 трлн.долл.). Ситуация на фондовых рынках под влиянием успешной войны в Ираке несколько улучшилась, однако это воздействие носит чисто психологический характер и будет зависеть от динамики деловой активности и реальных корпоративных доходов.

Ослабли позиции американского доллара, курс которого в отношении основных валют с начала 2002г. непрерывно снижался. С фев. 2002г. произошло падение средневзвешенного курса доллара по отношению к корзине ключевых иностранных валют на 13%, причем, самое значительное снижение наблюдалось в отношении евро — всего на 32% по сравнению с самым низким уровнем курса евро за весь период его существования и на 26% по сравнению с уровнем, достигнутым в начале 2002г. Важнейшей причиной такого положения является снижение привлекательности рынка США для иноинвесторов, вызванное ухудшением общеэкономической ситуации в стране (невысоким уровнем корпоративных доходов, а также геополитическими проблемами).

Уже 2г. назад началось существенное уменьшение притока в страну иноинвестиций, в первую очередь, прямых. **Объем прямых инвестиций в год снизился с 308 млрд.долл. в 2000г. до 14 млрд.долл. в 2002г.** Уменьшился приток капиталовложений из европейских стран — ключевых инвесторов в экономику США. Объем нетто-покупок американских ценных бумаг европейскими инвесторами снизился в 2002г. на 30% по сравнению с 2001г. Резкое падение доллара в 2002г. было предотвращено только благодаря возросшим покупкам американских ценных бумаг инвесторами из Японии, Китая и других азиатских государств, на долю которых пришлось 40% всех иноинвестиций в США в 2002г.

Несмотря на победоносное окончание войны в Ираке, имеет место самый значительный отток капитала из США после событий 11 сент. Происходящее ослабление американской валюты, которое некоторые валютные трейдеры уже поспешили назвать «коллапсом», напрямую увязано с динамикой инвестиционных потоков. С дек. 2002г., продолжается снижение общих объемов нетто-покупок американских ценных бумаг иноинвесторами. В фев. 2003г. этот показатель снизился на 31,2% и равнялся 23,8 млрд.долл., в янв. — на 8,1% и в дек. — на 46,1%.

Озабоченность иноинвесторов вызывает финансовая ситуация в США. Образовавшийся впервые после 1997г. бюджетный дефицит в 2002г. достиг отметки в 159 млрд.долл. Это контрастирует

с внушительным профицитом в 236 млрд.долл., полученным в 2000г. Ожидается рост бюджетного дефицита, а федеральный долг, скорее всего, преодолеет потолок в 6,4 трлн.долл. в ближайшее время. На бюджет ляжет дополнительное бремя расходов, связанных с войной в Ираке и его переустройством, а также финансированием последних крупных налоговых инициатив президента, призванных стимулировать экономический рост.

Бюджетный дефицит играет относительно позитивную роль, однако прогнозируемое его сохранение в течение ближайших 10 лет может превратиться в существенный фактор, сдерживающий оздоровление экономики США, поскольку наверняка приведет к росту учетных банковских ставок. По оценке экономистов Совета экономических консультантов президента, каждые дополнительные 100 млрд.долл. прироста годового бюджетного дефицита ведут к увеличению банковской учетной ставки на 0,015%, а по расчетам независимых экспертов, — 0,5-1%. Согласно оценкам специалистов ФРС, налоговые инициативы президента и расходы, предусмотренные предложениями по бюджету на очередной финансовый год, в случае их одобрения, приведут к росту учетной ставки на 0,5-0,6%.

Беспокойство вызывает высокий уровень дефицита платежного баланса США, составляющий 5,2% от общего ВВП («традиционный уровень», предшествующий девальвации нацвалюты). В ближайшие годы он может увеличиться до 7%. Возможное сокращение указанного дефицита за счет более высоких темпов производства в США и увеличения объемов экспорта, а также существенного роста деловой активности в мировой экономике, в обозримой перспективе расценивается как нереальное. Уменьшение дефицита путем сокращения внутреннего спроса для США неприемлемо, поскольку это привело бы к экономическому кризису.

Размер учетной ставки, удерживаемой Федеральной резервной системой на уровне 1,25% — самом низком за последние 40 лет, как считается, негативно сказывается на поведении иноинвесторов. Низкая учетная ставка, призванная стимулировать деловую активность в США, одновременно снижает привлекательность американских активов для иностранных вкладчиков, вынуждая их искать более прибыльные и безопасные рынки, например, в Канаде, Австралии и Европе. Кратковременный быстрый подъем курса доллара сразу после резкого падения в результате событий 11 сент. связывается именно с тем, что в конце 2001г. в США, в отличие от сегодняшней ситуации, отмечался рост процентных ставок, делающих доллар привлекательным для иностранных вкладчиков.

Не улучшается ситуация и во внешней торговле, которая способствует оживлению экономического роста. **В 2002г. объем внешней торговли снизился по сравнению с пред.г. на 0,9% до 1856 млрд.долл.,** за счет уменьшения на 5,2% экспорта. Торговый дефицит возрос до 470 млрд.долл. — рекордной за всю историю США величины. Размер торгового дефицита США и все еще достаточно сильный доллар являются причиной устойчивых протекционистских тенденций во внешнеторговой политике администрации. Причем эти тенденции будут иметь продолжение и в обозримой перспективе, поскольку вряд ли можно ожидать значительного изменения к лучшему экономиче-

ской ситуации и резкого снижения нынешнего уровня безработицы. Снижение курса доллара начинает оказывать определенное позитивное воздействие на динамику американского экспорта, особенно в страны еврозоны, однако пока это не может полностью компенсировать потери американского бизнеса от наплыва дешевых товаров из азиатских стран (снижение курса доллара в отношении валют этих стран не было столь значительным).

Экономическая политика республиканцев в целом и многие их конкретные инициативы на данном направлении рассматриваются в США как наиболее слабое звено в деятельности Администрации и самого президента. Как предупреждают некоторые республиканцы, даже для президента со столь внушительной поддержкой в стране после военной победы в Ираке было бы «политическим самоубийством» игнорировать сложные экономические проблемы страны. Проводятся параллели с ситуацией в 1992г., когда президентом был его отец.

Завершение войны в Ираке по благоприятному для США сценарию хотя и не переменяло коренным образом ситуацию в экономике США, имело для нее ряд позитивных последствий. Бюджетные расходы, связанные с ведением войны и обеспечением безопасности американской территории, выросшие в 2003г. на 98 млрд.долл. по сравнению с пред.г., привели к оживлению деловой активности в отдельных регионах и отраслях промышленности и в целом несколько стабилизировали нынешнюю «хрупкую» экономику страны. Новые военные заказы после почти десятилетнего перерыва помогли удержаться на плаву целому ряду компаний, в основном, аэрокосмической и высокотехнологичных отраслей, оказавшихся в сложном положении из-за падения производства в их подразделениях, выпускающих продукцию гражданского назначения, и из-за избытка мощностей. Приостановилось падение их прибыльности и снизились масштабы увольнений.

В отличие от прошлых войн, это влияние оказалось не столь существенным. В условиях сильной экономики подобные расходы почти неизбежно привели бы к открытию новых предприятий и найму дополнительного персонала, а также простимулировали бы подъем всей экономики. Ввиду значительных избыточных мощностей многие компании, которые выполняют оборонные заказы, обходятся без этого. Ожидается, что правительственные расходы обеспечат 25% прироста ВВП в 2003г. Полного эффекта от роста военных расходов можно ожидать лишь через несколько лет, причем он будет менее ощутим, чем при прежних войнах, в связи с относительно небольшим удельным весом таких затрат в общем объеме ВВП (немногим больше 3% по сравнению с 41,4% в 1939-44гг.) и более диверсифицированным характером экономики.

Снижение цен на нефть также начинает позитивно сказываться на динамике деловой активности, бизнес-планах американских компаний и на уровне потребительских расходов, на которые в последнее время приходится 70% экономического роста США. Снижение цены на баррель нефти в 10 долл. оборачивается увеличением покупательской способности на 50 млрд.долл. и ростом корпоративных доходов на 2%. Потребительские расходы и военные затраты были главными двигате-

лями экономического роста в 2002г.

Военные успехи явили собой важный психологический импульс, который привел к некоторому изменению настроений потребителей и части деловых кругов, оживлению фондовых рынков США. В апр. 2003г. заметно вырос индекс потребительского доверия (до 86 по сравнению с 77,6 в марте). К началу мая 2003г. на 9% по сравнению с уровнем янв. 2003г. вырос индекс акций высокотехнологичных компаний Nasdaq, на 2% – индекс промышленных компаний Dow Jones. Отступила угроза обвального падения курса доллара и вторичной рецессии, что могло произойти и в чем были убеждены некоторые аналитики, при развитии ситуации по неблагоприятному сценарию (затяжная война). Потенциально подобная динамика деловой среды в стране может в дальнейшем повлечь за собой существенное увеличение потребительских расходов и капиталовложений в расширение производства, создание новых рабочих мест и заметный экономический рост.

В 2002г. экономика США, демонстрируя жизнеспособность после обвала фондовых рынков в конце 90гг. и терактов 11 сент., продолжала выходить из рецессии, однако не столь высокими и устойчивыми темпами, как предполагалось многими экономистами и экспертами. Темпы роста общего объема ВВП за год составили 2,9%, что является неплохим показателем. Однако при выходе экономики из рецессии соответствующий показатель должен достигать не менее 4% в течение следующих за ней первых 4 кварталов.

Потери на фондовых рынках в последние годы (7 трлн.долл.), рост цен на энергоносители и «геополитические риски» (возможная война с Ираком и террористическая угроза, проблема Северной Кореи, кризис в Венесуэле) сказывались на деловой активности бизнеса и настроениях американских потребителей. Усилились «политическая и психологическая стагнация», деловой «пессимизм» в настроениях американского бизнеса и потребителей.

Индекс потребительского доверия, который, по оценкам исследовательской организации «Конференс Борд», в течение большей части 2002г. и начала 2003г. непрерывно снижался, достиг в фев. 2003г. самого низкого значения за последние 10 лет. В результате корпоративных скандалов снизилось доверие общественного мнения к бизнесу, ухудшилась атмосфера во взаимоотношениях инвесторов, банкиров и руководителей корпораций друг к другу.

Подобный деловой климат не способствовал агрессивному ведению бизнеса с присущей ему необходимостью доверять, и рисковать. В таких условиях снижалась инвестиционная активность в производственном секторе, являющемся основой будущего роста экономики и укрепления ее конкурентных позиций в мировой экономике и торговле. После резкого уменьшения уровня инвестиций в основной капитал 2г. назад американские компании не спешили вкладывать средства в расширение производства и найм персонала. Объем производственных капиталовложений в 2002г. понизился на 7,5%, а их доля в общем объеме ВВП составила менее 11%.

2002г. оказался неблагоприятным для многих американских компаний и целых отраслей. Доходы корпораций снизились на 10% по сравнению с их уровнем в 1997г. Значительное число компаний

США закончило 2002г. с определенными потерями. Ухудшение финансовых показателей отмечалось у американских лидеров мирового рынка, включая такие компании, как «АОЛ Тайм Уорнер», «Американ Эйрлайнз», «Локхид Мартин», «Райэтон», «Эй-ТиэндТи», «Тайко Интернешнл», «МакДональдс». Убытки компании АОЛ на конец 2002г. составили 98 млрд.долл. Увеличилось число банкротств и процессов, связанных с ликвидацией производств и торговых сетей. В числе подобных компаний оказались известные на мировом рынке или в США «Энрон», «Глобал Кроссинг», «УорлдКом», «Юнайтед Эйрлайнз», «Консеко», «Адельфия Коммьюни-кейшн», «Кей Март». Разразилась целая серия крупных скандалов, связанных с разоблачением масштабных финансовых махинаций (из наиболее известных — случаи с «Энрон», Ай-Би-Эм, «Артур Андерсен», «УорлдКом»). К концу 2002г. произошло более половины из десяти наиболее крупных (по имевшимся активам) банкротств компаний за всю историю США. Целые отрасли, например, текстильная и электроэнергетическая, предпринимают усилия, чтобы избежать банкротства.

Уровень загрузки производственных мощностей в 2002г. составил 75,6% — самый низкий показатель за последние 20 лет. Загрузка мощностей в обрабатывающей промышленности опустилась еще ниже этой отметки — до 73,7%, а в высокотехнологичных отраслях снижение дошло до 62,1% (65,6% в 2001г.).

Угрозу для экономики страны представляли усилившиеся дефляционные процессы (чему не могут помешать даже высокие цены на энергоносители), которые «могут нанести гораздо больший ущерб экономическому росту США чем инфляция». Падение цен затронуло широкую номенклатуру товаров, в первую очередь, тех отраслей, которые сталкиваются с наиболее жесткой конкуренцией на мировых рынках (производство компьютеров и автомобилей). Многие американские компании пытаются наладить соответствующее производство в таких странах, как Китай и Мексика, где имеется дешевая рабочая сила, что еще более усиливает указанную тенденцию.

Комбинация таких факторов как дефляция, а также нынешний уровень общей национальной задолженности (30 трлн. долл.) обычно вызывает «хаос в экономике». Усиливаются опасения, что на «гребне этой долговой волны» США могут «обрушиться в бездну дефолтов», а следом за этим и в депрессию. Имеется 30-40% вероятность сползания США к депрессии в ближайшие 2-5 лет.

Армия

До начала войны в Ираке отдельные экономисты (Л. Линдсей) в окружении президента Дж. Буша прогнозировали расходы на ее проведение на уровне 200 млрд.долл., американская администрация придерживалась гораздо низких оценок — 50-60 млрд.долл. Л. Билмес из Гарвардского университета и Дж. Стиглиц из Колумбийского университета считают оба прогноза заниженными. На военные операции в Ираке было израсходовано 251 млрд.долл., этот показатель продолжает расти (на 6 млрд.долл. в месяц). В случае начала вывода американских войск в 2006г. с перспективой постепенного уменьшения контингента в течение ближайших 5 лет дополнительные расходы составят 200 млрд.долл. По «умеренному» варианту сумма ока-

жется большей — 271 млрд.долл., войска предположительно останутся в Ираке дольше — до 2015г.

Дополнительные расходы должны быть выше, поскольку в них следует включить ассигнования на медицинское лечение, реабилитацию получивших физические увечья, выплаты инвалидам войны, средства, идущие на демобилизационные цели (в т. ч. сопутствующие транспортные расходы), увеличение военных расходов (частично из-за роста затрат на комплектование состава после начала войны; число призывников увеличено в 2 раза; каждому призывнику выплачивается бонус до 40 тыс.долл., специальные бонусы), выплаты государством % по долговым обязательствам.

По «консервативному» сценарию, бюджетные расходы должны составить 750 млрд. долл., а по «умеренному» — 1184 млрд. Прогнозы в 10 раз превышают годовую официальную нетто-помощь, оказываемую развивающимся странам. На адаптацию экономики потребуются, по «консервативным» оценкам, еще 187 млрд.долл. Показатель составляет 305 млрд.долл. В него включена, разница между денежным довольствием, получаемым резервистами в США и Ираке. Используются оценки Агентства защиты окружающей среды, и на этой базе людские потери оценены по меньшей мере в 23 млрд.долл. (ущерб от гибели одного военнослужащего оценивается в 6,1 млн.долл.). Определены потери от полученных военнослужащими тяжелых увечий. Учтена ускоренная амортизация военной техники и имущества.

Издержки оцениваются как минимум в 839 млрд.долл. (без учета % платежей). Данный прогноз составляет без внимания важный фактор, как возможность удорожания нефти. В Ираке ее добыча до войны составляла 2,6 млн. бар/сут, сократилась до 1,1 млн. бар. Довоенный прогноз мировых цен на нефть не превышал 20-30 долл. за 1 бар., в действительности же они оказались в 2 раза выше. Из-за войны в Ираке 1 бар. нефти, по «консервативному» сценарию, подорожал на 5 долл., а по «умеренному» — на 10 долл. Ценовая «нагрузка» на США по этому направлению выросла соответственно на 25 млрд. и 50 млрд. долл.

О высоких расходах на войну в Ираке предупреждал ряд видных экспертов, У. Нордхаус из Йельского университета. Самый низкий уровень расходов составляет 100 млрд.долл., не исключается и гораздо высокий показатель, приближающийся к 2000 млрд.долл.

Аналитики не учитывают некоторые существенные экономические и неэкономические факторы, расходы других стран, в т. ч. обусловленные возросшими ценами на нефть, издержки, связанные с недостаточной эффективностью вооруженных сил США, расхождениями в позициях ведущих западных держав, ущерб из-за несостоятельности претензий к Ираку, гибели иракского населения, неправомочных действий американских военнослужащих в отношении военнопленных.

Бюджетные ассигнования США на войну в Ираке, в млрд.долл.
по консервативному (I) и умеренному сценарию (II)

	I	II
Осуществленные расходы	251	251
Расходы на будущие операции	200	271
Расходы по линии		
Администрации по делам ветеранов	40	57

Расходы на лечение черепно-мозговых ранений.....14.....35	
Выплаты ветеранам в связи с нетрудоспособностью37.....120	
Расходы на демобилизацию.....6.....8	
Увеличение военных расходов.....104.....139	
% по долговым обязательствам.....98.....303	
Итого.....750.....1184	

БИКИ, 31.1.2006г.

АРМИЯ, ПОЛИЦИЯ

— Администрация Джорджа Буша направила в конгресс требование расширить полномочия спецслужб США по «разведывательной слежке» за иностранными гражданами и перехвату переговоров иностранцев на территории США, сообщает газета «Вашингтон пост». «Белый дом предлагает расширить круг потенциальных целей для наблюдения, включив в них лиц, не являющихся гражданами США, которые могут обладать, передавать или получать важную иностранную разведывательную информацию, а также лиц, осуществляющих в США деятельность, связанную с приобретением или разработкой оружия массового уничтожения», — пишет издание.

По данным «Вашингтон Пост», предложение администрации Буша предполагает также, что частные телекоммуникационные компании и интернет-провайдеры будут обязаны сотрудничать со спецслужбами США и будут при этом защищены законом от каких-либо исков или судебных преследований со стороны клиентов в связи с таким сотрудничеством. Юридическая защита будет распространена на сотрудничающие с властями компании на весь прошлый период после 11 сент. 2001г.

Существующий в США с 1978г. «Закон о наблюдении за иностранной разведкой» (Fisa) разрешает спецслужбам вести скрытое наблюдение за иностранными гражданами на американской территории только в случае, если спецслужбы предварительно обратились в специальный закрытый суд для получения соответствующего ордера. Внесенные администрацией в конгресс изменения в Fisa предусматривают резкое расширение возможностей для спецслужб США вести слежку за иностранцами и является практическим развитием тех предложений о дальнейшей реформе полномочий американского «разведывательного сообщества», с которыми недавно выступил директор национальной разведки США Джон Негропonte.

Американские правозащитники подвергли резкой критике позицию Белого дома, заявив, что администрация Буша в лице генпрокуратуры и мино юстиции пытаются снова вывести действия спецслужб за рамки закона, прикрываясь обещаниями защищать частную жизнь граждан и их гражданские права. «Законодатели должны отвергнуть эту лживую рекламу. Закон Fisa постоянно нарушается с тех пор, как президент Буш в 2001г. санкционировал прослушивание без выдачи ордеров и получение информации Агентством национальной безопасности», — говорится в распространенном в Вашингтоне заявлении директора юридического управления Американского союза защиты гражданских прав (AcLU) Кэролин Фредриксон. «Конгресс не должен вознаграждать президента, который постоянно пренебрегает главенством закона. Закон Fisa уже неоднократно подвергался изменениям и его больше не нужно «модернизировать» — его просто нужно соблюдать», — заявила Фредриксон. РИА «Новости», 14.4.2007г.

— Агентство по противоракетной обороне США проинформировало сенат о предстоящих в апреле и ноябре запусках трех американских космических спутников системы ПРО. «Мы планируем разработать сенсоры космического базирования, которые обеспечат точную идентификацию (ракетных целей) и возможность глобального слежения. Небольшая группировка спутников «системы космического слежения и разведки» (STSS) позволит обеспечить работу ПРО по всему миру», — говорится в представленном в среду сенату докладе директора агентства по ПРО генерал-лейтенанта Генри Оберинга.

Он сообщил, что ведомство запустит два демонстрационных спутника в нояб. 2007г., и в след.г. «эти демонстрационные спутники осуществят захват пяти летящих целей». В докладе говорится, что на программу спутников системы STSS на 2008г. администрация Джорджа Буша запрашивает 319 млн.долл. Постановка на боевое дежурство первого спутника системы STSS запланирована на 2016-17гг.

Оберинг также проинформировал сенаторов о других спутниковых программах, призванных стать частью архитектуры ПРО. «До конца этого месяца мы запустим спутник под названием Near Field Infrared Experiment (NFIRE) для сбора данных высокого разрешения в инфракрасном диапазоне о (ракетных) целях, находящихся на стадии ускорения. После подготовки выведенного на орбиту спутника в авг. и окт. 2007г. мы проведем испытания с использованием запусков баллистических ракет-мишеней», — говорится в докладе агентства по противоракетной обороне.

В распространенном в среду в сенате отчете контрольного управления конгресса США отмечается, что к 2012г. расходы на ПРО в США превысят 150 млрд.долл. «Задачей агентства по противоракетной обороне является разработка и развертывание интегрированной, многоуровневой системы ПРО, способной обеспечить защиту от вражеских баллистических ракет, запущенных с любых расстояний и находящихся на любой стадии полета. Минобороны потратило и продолжает тратить большие суммы денег для защиты от этой угрозы — 107 млрд.долл. было израсходовано с середины 80гг. и еще 49 млрд.долл. будет, как ожидается, израсходовано в ближайшие пять лет», — говорится в отчете управления. РИА «Новости», 12.4.2007г.

— Джордж Буш подписал принятый конгрессом США закон о поддержке вступления Украины и Грузии в НАТО, выделяющий ассигнования для военного содействия этим странам, сообщает пресс-служба Белого дома. «Акт 2007г. о консолидации свободы в НАТО подтверждает поддержку продолжающемуся расширению НАТО, разрешает Албании, Хорватии, Грузии, Македонии и Украине получать содействие в рамках «Закона 1994г. об участии в НАТО», а также выделяет в финансовом 2008г. определенные ассигнования для военного содействия этим странам», — говорится в сообщении пресс-службы.

По данным Белого дома, Буш поставил свою подпись под этим законопроектом в понедельник, 9 апр. Подпись президента означает, что закон вступил в силу. В законе говорится о поддержке со стороны США «своевременного вступления в НАТО Албании, Хорватии, Грузии, Македонии и Ук-

раины». «Грузия и Украина заявили о своем стремлении вступить в евроатлантическое сообщество и стремятся вступить в НАТО», — подчеркивается в документе. Как отмечают авторы закона, Грузия и Украина тесно сотрудничают с альянсом, чтобы соответствовать его критериям.

«Конгресс США призывает союзников в НАТО работать с Соединенными Штатами для реализации той роли, которую НАТО играет в продвижении глобальной безопасности, включая продолжение поддержки расширению и приему в члены альянса достойных государств, в особенности посредством присоединения Грузии к Плану по членству в НАТО, а также через признание прогресса в продвижении Албании, Хорватии, Грузии, Македонии и Украины к выполнению требований и обязательств по членству в НАТО», — отмечается в тексте одобренного документа.

В законе также говорится о решении включить эти страны в американскую программу «содействия в сфере безопасности» в рамках подготовки к вступлению в члены Североатлантического альянса, для чего из федерального бюджета США на 2008г. предусмотрено выделение «средств, которые будут необходимы для оказания содействия». Согласно справке, подготовленной 9 марта 2007г. бюджетным управлением конгресса США, расходы из американского федерального бюджета на оказание содействия Албании, Хорватии, Грузии, Македонии и Украине для вступления в НАТО составят в 2008г. в общей сложности 12 млн.долл. С 2008-12гг. управление прогнозирует расходы на эти цели в 30 млн.долл. РИА «Новости», 10.4.2007г.

— Конгресс США не собирается сворачивать финансирование американских войск в Ираке. Об этом заявил в воскресенье влиятельный сенатор-демократ Карл Левин, возглавляющий в верхней палате конгресса комитет по делам вооруженных сил. «Мы не собираемся голосовать за сокращение финансирования, — сказал он в интервью телекомпании ABC. — Однако мы будем продолжать добиваться от президента, чтобы он оказывал определенное давление на иракских лидеров с целью достижения ими политического урегулирования».

Слова Левина идут вразрез с тем, что ранее заявил лидер фракции демократов в сенате Гэрри Рид. Тот пообещал, что если президент наложит вето на законопроект, в котором упоминается график вывода войск, он поддержит законодательную инициативу, предусматривающую прекращение финансирования большей части войск после марта 2008г.

Как отмечают местные эксперты, любые попытки заблокировать выделение средств на финансирование войск крайне рискованны с политической точки зрения. Высказывания сенатора Левина ясно свидетельствуют о том, что среди демократов нет единого мнения о том, как добиться завершения военной миссии в Ираке и избежать обвинений в отсутствии патриотизма.

Палата представителей и сенат ранее проголосовали за выделение дополнительной суммы 100 млрд.долл. на продолжение операций в Ираке и Афганистане в тек.г. при условии, что в 2008г. солдаты начнут возвращаться домой. Законодателям предстоит согласовать оба варианта после 16 апр., когда конгресс вернется с пасхальных каникул, и

представить президенту на подпись. Однако Буш уже пообещал наложить на него свое вето. «Если демократы по-прежнему будут пытаться сделать политическое заявление, то они должны направить мне свой законопроект как можно скорее, — подчеркнул хозяин Белого дома. — Я наложу на него вето, и затем конгресс сможет приступить к выработке нормального законопроекта, который обеспечит наши войска финансированием без всяких условий и ограничений». Прайм-ТАСС, 9.4.2007г.

— По сообщению германской газеты *Handelsblatt*, в янв. 2007г. в Чикаго состоялось ежегодное собрание Американской экономической ассоциации (АЕА), одного из престижных клубов экономистов, на котором обсуждалась ситуация в Ираке. «Экономическая составляющая национальной безопасности является важной и малоисследованной темой», — считает профессор гарвардского университета и руководитель Национального бюро экономических исследований (NBER) М. Фельдштайн. «Эта война дорога в экономическом смысле, чем ее воспринимает общественность», — полагает профессор из Гарварда Л. Билмес.

Политические дискуссии по этому вопросу ограничиваются исключительно текущими расходами для ведения военной операции, а возникающая в долгосрочном периоде нагрузка на бюджет не учитывается. В 2006г. Л. Билмес совместно с нобелевским лауреатом Д. Штиглицем уже представляли расчеты, согласно которым военные затраты США на ведение военной операции в Ираке оценивались в 1026-2239 млн.долл.

На каждого погибшего солдата армии США в Ираке приходится 16 раненых. Во вьетнамской войне этот показатель был равен 2,8, во Второй мировой войне — 1,5. На американских налогоплательщиков ложится значительное экономическое бремя, так как военнослужащим, имеющим тяжелые ранения, предусмотрено пожизненное пособие. По расчетам аналитиков, если не увеличивать состав военного контингента и вывести войска до 2010г., то в последующие годы будет необходимо выплачивать пенсию и оплачивать расходы на медицинское обслуживание 640 тыс. Согласно нынешним экономическим оценкам Л. Билмеса, в будущем на обеспечение ветеранов войны государство затратит 416-790 млн., а общая стоимость войны составит 5 тыс.млн.долл.

Наряду с потерями человеческих жизней и расходом значительных финансовых средств существуют и другие отрицательные последствия военных действий. В частности, страдают семьи солдат и офицеров, направленных в зону военного конфликта. Экономист военной академии США Р. Энгель проанализировал данные 56 тыс. детей военнослужащих и пришел к выводу, что чем дольше срок службы и меньше возраст ребенка, тем большие негативные последствия возникают для детей в будущем.

Специалисты также критиковали руководство страны за отсутствие стратегии выхода из войны. «Когда вступаешь в войну, необходимо знать, как из нее выходить в будущем. Руководством страны эта мысль никогда не обсуждалась, поэтому повторяются ошибки, совершенные во Вьетнаме», — полагает нобелевский лауреат Т. Шеллинг.

По мнению профессора Калифорнийского университета М. Интрилигатора, военная опера-

ция в Ираке имеет для США гораздо большие негативные последствия, чем вьетнамская война, поскольку в Северном Вьетнаме в свое время функционировало правительство, которое могло взять на себя управление и южной частью страны, а в Ираке совершенно другая ситуация. «В Ираке нельзя улучшить ситуацию военными средствами. США должны вывести войска и оказывать только экономическую поддержку. Вместо затрат, равных 100 млн.долл. в год, направляемых на ведение военных действий, целесообразно выделять ежегодно 25 млрд.долл. в качестве финансовой помощи», — считает экономист К. Абт. БИКИ, 5.4.2007г.

— Пока герой Николаса Кейджа в известном фильме «Угнать за 60 секунд» крадет за минуту дорогой спортивный Форд, его реальные «коллеги» в США успевают украсть три машины. Как рассказала вице-президент Института страховой информации Кэролин Горман, в США каждые 24 секунды происходит угон автомобиля.

«Самыми популярными у американских угонщиков являются «Хонды» и «Тойоты». Это объясняется достаточно просто — машин этих марок больше других на дорогах США», — сказала Горман. Как говорится в сообщении ФБР, ежегодно в США злоумышленники угоняют 1,3 млн. автомобилей. Правоохранительные органы возвращают владельцам лишь каждый третий угнанный автомобиль. Совокупный ущерб, по данным ФБР, составляет 8 млрд.долл.

После того, как злоумышленник угонит автомобиль, он может его продать на запасные части или сдать скупщику краденного. В этом случае за машину можно получить лишь небольшую часть ее номинальной стоимости. В последнее время появилась новая схема, которая становится все более популярной у американских угонщиков и получила название «клонирование машины».

После угона злоумышленник перегоняет краденную машину в другой штат и ищет идентичную — того же года выпуска и цвета в крупном автосалоне. Далее остается просто заглянуть под капот выставленной на продажу машины и записать ее идентификационный номер (VIN). Затем изготавливается точно такой же и ставится на краденную машину взамен старого VIN, по которому правоохранительные органы объявили в розыск угнанный автомобиль.

После того, как готов «клон», угонщик, придумав историю о потере документов, может обратиться в офис регистрации транспортных средств и получить необходимые бумаги с подтверждением права собственности на автомобиль. Затем остается только продать «очищенную» машину по рыночной цене.

Клонирование наша самая большая проблема в области угона автотранспорта, однако ее можно решить», — отмечает в заявлении специальный агент ФБР по программе угона автотранспорта Райан Туле. Основная проблема — отсутствие единой электронной базы данных. «Если бы разные штаты могли общаться друг с другом в электронном виде, вы бы не смогли зарегистрировать машину в Мэриленде, скажем, используя VIN от машины, зарегистрированной в Вирджинии. Система просто этого не разрешит сделать», — отмечает Туле. Он уточнил, что идет работа над созданием единой базы данных, но пока в нее объединены только несколько штатов. РИА «Новости», 4.4.2007г.

— Сенат конгресса США, проигнорировав угрозы президента Джорджа Буша прибегнуть к праву вето, проголосовал накануне за вывод боевых подразделений из Ирака к 31 марта 2008г. Это требование было включено по настоянию демократов в законопроект по выделению дополнительно 122 млрд.долл. на продолжение в тек.г. операций в Ираке и Афганистане. В документе подчеркивается, что администрация Дж.Буша должна приступить к выводу подразделений из Ирака в течение 120 дней после того, как законопроект обретет силу закона.

В поддержку законопроекта высказался 51 сенатор, против — 47. Практически все республиканцы воспротивились установлению графика возвращения войск домой, считая, что это будет способствовать «поражению в Ираке».

Буквально за несколько минут до голосования Дж.Буш призвал законодателей-однопартийцев сплотиться в противостоянии стремлению демократов увязать выделение средств на войну в Ираке с конкретными сроками вывода войск. «Наши войска должны получить полное финансирование», — заявил президент.

Палата представителей в своем варианте законопроекта, одобренном 23 марта, установила другой срок вывода боевых частей — к 1 сент. 2008г. В отличие от сенатского варианта, это требование носит обязательный для исполнения администрацией характер. Конгрессмены также оговорили, что крайний срок для возвращения войск может быть сдвинут на конец 2007г. в том случае, если правительство Нури аль-Малики не выполнит взятые на себя обязательства по обеспечению безопасности в стране. На президента Дж.Буша возлагается обязанность дважды — 1 июля и 1 окт. — информировать конгресс, как справляется иракский кабинет с поставленными перед ним задачами.

«Это исторический момент для нашей страны», — подчеркнула тогда спикер палаты Нэнси Пелоси, комментируя итоги голосования. За последние 30 лет ни разу конгресс не пытался остановить военные действия, начинаемые Белым домом.

Теперь предстоит согласование обоих вариантов законопроекта, после чего он поступит на подпись Дж.Бушу. Президент уже предупредил, что законопроект, оговаривающий сроки вывода войск, никогда не станет законом, и обвинил демократов в том, что из-за них американские солдаты в Ираке не смогут вовремя получить «ресурсы, необходимые для выполнения поставленных перед ними задач». В принципе здесь никто не сомневается, что деньги Пентагону в любом случае будут выделены. С этими дополнительными 100 млрд.долл. общие затраты США на операции в Ираке и Афганистане, проводимые уже свыше 5 лет, достигнут 600 млрд.долл. Прайм-ТАСС, 30.3.2007г.

— ВМС США намерены перевести авианосец «Карл Винсон» с восточного побережья на западное и приписать его к порту Сан Диего в Калифорнии, к которому уже приписаны два авианосца «Нимитц» и «Рональд Рейган». Как сообщили в американском оборонном ведомстве, перевод будет осуществлен в начале 2010г. Авианосец приписан к базе Ньюпорт Ньюс в штате Вирджиния и находится на ремонте.

В соответствии с последним докладом «Оборонный обзор» от 2006г., который выпускается

каждые четыре года, на западном побережье США к 2010г. должны базироваться шесть из 11 имеющихся в распоряжении ударных авианесущих групп. «Наличие шести авианосцев в тихоокеанском регионе в значительной степени увеличивает безопасность нашей страны. Это поможет нам защитить важнейшие интересы», — говорится в заявлении главы ВМС Дональда Винтера.

С целью наращивания присутствия на Тихом океане, летом 2007г. ВМС США планируют передислокацию подлодок с восточного побережья на тихоокеанское. Как говорится в докладе командования ВМС, направленном в конгресс, количество подводных лодок на Тихом океане до 2010г. возрастет до 31 ед. — туда будут передислоцированы шесть подводных лодок.

Ранее численность подлодок между Тихоокеанским флотом и восточным побережьем делилось поровну. Теперь же к 2010г. расклад сил будет выглядеть следующим образом: 40% субмарин на востоке и 60% на тихоокеанском побережье. По окончании реконфигурации сил и средств к 2010г. ВМС США будут иметь 52 боевые подлодки — 31 на Тихом океане и 21 на восточном побережье.

«Если вы посмотрите на баланс наших сил и размеры воды в мире, а именно на размер Тихого океана в сравнении с Атлантическим, то будет ясно, как распределить активы», — сказал ранее глава комитета начальников штабов США Питер Пейс. По его словам, при распределении средств по флотам командование смотрело на баланс сил и делало упор на «постоянное присутствие». «Дело в том, что проще иметь доступ до Тихого океана, имея готовые силы на тихоокеанском побережье», — отметил Пейс.

По мнению военных экспертов в Вашингтоне, реконфигурация сил должна оградить США от набирающего военную мощь Китая, а также от «не имеющих отношения к каким-либо государствам террористических организаций». Пейс не видит в Китае угрозу для США. «Военная мощь есть у многих стран, и чтобы представлять угрозу, нужны возможности. У нас они есть, у вас (России) они есть, Великобритания и Япония их имеют, и Китай тоже. Другое дело, иметь намерение представлять угрозу. Я не вижу этого со стороны Китая», — подчеркнул Пейс. РИА «Новости», 30.3.2007г.

— Министерство внутренней безопасности США совместно с военными летом 2007г. намерено испытать военные беспилотные летательные аппараты на предмет использования для защиты пассажирских самолетов, пишет газета USA Today. Предполагается, что беспилотные аппараты, патрулирующие воздушное пространство над основными международными аэропортами США, смогут защитить самолеты от атак террористов, использующих переносные зенитные ракетные комплексы.

Тестирование аппаратов, названное «Проектом Клоя» будет проходить на базе военно-морских сил США в окрестностях Вашингтона. Летательные аппараты будут оснащены системой предупреждения о ракетном ударе и антиракетными лазерами, которые сбивают ракету с намеченного курса, сообщил замминистра министерства Керри Уилсон (Kerry Wilson). Система ракетного предупреждения обнаружит выпущенную ракету, а лазер с летательного аппарата или с земли по существу «сбьет с толку» ракету. Подобная лазер-

ная противоракетная система испытывалась четыре года. Установка одной системы на беспилотный самолет будет стоить 1 млн.долл. или больше, отмечает издание.

Представители министерства внутренней безопасности США считают, что другие методы защиты коммерческих самолетов от ракетной угрозы могут быть слишком дороги или непрактичны. Предварительные военные испытания лазерной системы на девяти грузовых самолетах показали, что неполадки начинаются после 300- 400 часов эксплуатации. Эта проблема побудила разработчиков искать более надежный и дешевый способ. «Идея использования беспилотных самолетов заслуживает внимания», — сказал Уилсон.

У проекта есть критики как в конгрессе США, так и в частном секторе авиаиндустрии. По словам конгрессмена от штата Нью-Йорк Стива Израила (Steve Israel), государство должно разделить стоимость проекта и его обслуживание с авиаперевозчиками, «уже четыре года прошли в размышлениях над попытками удешевить проект», сказал конгрессмен. Представитель Ассоциации владельцев самолетов и Ассоциацией пилотов в США Крис Дэнси (Chris Dancy) выразил озабоченность по поводу того, что будет ограничено воздушное пространство в периоды взлета и приземления беспилотных летательных аппаратов. РИА «Новости», 23.3.2007г.

— В 2006г. американские военно-промышленные компании продолжали пользоваться преимуществами, которые предоставлял им огромный военный бюджет, превышающий 450 млрд.долл. Вместе с дополнительными ассигнованиями на ведение боевых действий в Афганистане и Ираке на военные нужды в фин.г., который продлится до окт. 2007г., выделено 652 млрд.долл.

Наилучших показателей в 2006г. добилась корпорация Lockheed Martin, которая производит истребители F-16, F-22 Raptor, военные и коммерческие спутники, военно-морскую технику, завершает разработку в сотрудничестве с другими странами единого ударного истребителя F-35. За пред.г. стоимость ее акций увеличилась с 4,10 долл. в 2005г. до 5,80 долл. Годовой доход от операций увеличился с 3 млрд. до 3,95 млрд.долл. В IV кв. чистый доход увеличился до 729 млн.долл. с 568 млн. годом ранее. В нояб. пред.г. Lockheed Martin получила заказ стоимостью 1 млрд.долл. на 24 истребителя F-22, что довело общее число заказанных самолетов этого типа до 131 ед. В целом годовые продажи в аэронавигационном секторе несколько снизились, так как сократились поставки военно-транспортных самолетов C-130 и истребителей F-16, но прибыль увеличилась на 18% за счет поступлений от продаж истребителей F-22 и ассигнований на разработку единого ударного истребителя. В пред.г. наблюдался также значительный рост продаж военных и коммерческих спутников. Более половины выручки и доходов Lockheed Martin получила от своего отделения информационных технологий. Доходы этого отделения выросли на 17% благодаря значительным объемам продаж военно-морских систем, датчиков, средств ПВО и увеличению выручки по государственному заказам.

На втором месте по объемам продаж находится компания Boeing, которая к тому же надеется выиграть в 2007г. торги и получить заказ стоимостью

100 млрд.долл. на поставки для ВВС США самолетов-заправщиков «767». Впервые вопрос о закупке 100 таких машин был поднят еще в 2001г., но тогда сделка не состоялась из-за разразившегося коррупционного скандала.

На третьем месте по результатам года находится корпорация Northrop Grumman, которая производит надводные корабли, атомные подводные лодки, беспилотные летательные аппараты, военную электронику и другую технику. Стоимость ее акций выросла с 3,83 долл. за акцию в 2005г. до 4,44 долл. в 2006г., а доход от операций увеличился на 13% и составил 1,6 млрд.долл. Корпорация сотрудничает с европейской военно-промышленной компанией EADS, которая стремится закрепиться на американском рынке военной техники. Эти две компании предлагают ВВС США свой вариант самолета-заправщика, созданного на базе самолета «A330» концерна Airbus. По их оценке, самолет-заправщик на базе A330 превосходит заправщик «767». Он способен выполнять несколько функций, а его габариты позволяют ему нести больше топлива и перевезти больше грузов и личного состава. Эта машина стоит дороже заправщика, а ВВС США намерены принимать во внимание прежде всего стоимость самолета. К тому же A-330 из-за больших габаритов не сможет использовать некоторые иностранные аэродромы.

Большая часть американских военно-промышленных компаний пересматривают свои планы на 2007г. в сторону увеличения продаж и получения выручки, потому что уверены в дальнейшем росте военных расходов. Действительно, администрация США запросила Конгресс о выделении на военные расходы в 2008 фин.г., который начнется с 1 окт. 2007г., 481 млрд.долл. Инвесторов и некоторых предпринимателей беспокоит вопрос о том, что ждет военную промышленность США, на долю которых приходится половина мировых военных расходов, если сократится спрос. Опыт Корейской и Вьетнамской войн показывает, что после окончания войны расходы на военные цели резко (на 30%) сокращаются. Для компенсации этой разницы, считают специалисты, компаниям придется расширять свою деятельность в других странах и диверсифицировать производственную программу. БИКИ, 20.3.2007г.

— США «ввели добровольный мораторий на ядерные испытания, и это самый правильный подход». Об этом заявил сегодня в Москве первый замминистра энергетики США Клейтон Селл, отвечая на вопрос о планах США присоединиться к договору о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний.

По его словам, «администрация США будет и дальше работать над проблемой утилизации ядерных материалов, чтобы не допустить их попадания не в те руки».

«Используемые технологии обогащения урана или переработки ядерного топлива позволяют производить оружейный плутоний, что дает возможность допустить его использование не по назначению, — сказал К.Селл. — Страны-поставщики должны взаимодействовать в деле ядерного нераспространения». Прайм-ТАСС, 14.3.2007г.

— ФБР (Федеральное бюро расследований США) противозаконно использует Патриотический акт в своей работе, добывая незаконными путями конфиденциальную информацию. Такое за-

ключение содержится в 126-страничном докладе Генинспектора минюстиции США Глена Файна (Glenn Fine). В ежегодном докладе, подготовленном по запросу конгресса, указывается на то, что во многих случаях агенты ФБР запрашивают информацию, не имея на то полномочий. Речь идет о такой конфиденциальной информации, как, например, данные телефонных компаний или информация провайдеров доступа в интернет.

В докладе отмечается, что ошибки в работе являются результатом определенных проблем в ФБР и не влекут за собой должностных преступлений. Несмотря на это, в документе подчеркивается, что ФБР допущены «серьезные ошибки в применении власти», данной Патриотическим актом. Благодаря этому закону, который появился после терактов 11 сент. 2001г., правоохранительные органы США имеют право при расследовании дел, связанных с терроризмом или шпионажем, запрашивать информацию без санкции суда. Правоохранительные органы могут в рамках закона свободно обращаться и получать информацию о людях от телефонных компаний, банков, кредитных бюро и других организаций, являющихся носителями конфиденциальных данных.

В докладе генеральный инспектор минюста обвинил ФБР в том, что бюро предоставляло неточные данные относительно количества запросов на конфиденциальную информацию, которые были сделаны в последние годы в рамках Патриотического акта. В 2005г. ФБР сообщило конгрессу, что за 2003 и 2004гг. было сделано 9 тыс. 254 запроса с требованием раскрытия информации о содержании электронных писем, а также информации от телефонных компаний и финансовых институтов на 3 тыс. 501 чел., легально проживающего на территории США. В докладе отмечается, что таких запросов в 2003г. на самом деле было 39 тыс., а в 2004 — 56 тыс.

В ответ на критический доклад минюста ФБР распространило заявление своего директора Роберта Мюллера, который назвал доклад «справедливым», Патриотический акт — «удобным инструментом расследования», а деятельность своего ведомства, о которой говорится в докладе, «неприемлемой». В докладе минюста содержатся десять рекомендаций по исправлению ситуации. Мюллер подчеркнул, что уже начал «воплощать реформы для исправления ситуации». По его словам, основными этапами реформы для устранения ошибок в работе станут усиление внутреннего контроля, изменение политики использования и одобрения запросов на получение информации в рамках Патриотического акта, а также запрет на «некоторые действия», которые были вынесены на свет в докладе. Мюллер также объявил, что в ФБР начнется срочная проверка по фактам, изложенным в докладе минюста. РИА «Новости», 9.3.2007г.

— Первая из десяти ракет-перехватчиков американской системы ПРО может быть поставлена на боевое дежурство в Европе уже к 2011г. Как заявил глава агентства по ПРО (Missile Defence Agency) генерал-лейтенант Генри Оберинг (Henry Obering), выступая на пресс-конференции для зарубежных журналистов в Вашингтоне, полномасштабное развертывание всех десяти ракет может быть завершено к 2013г.

Вместе с тем, говоря о сроках размещения первой ракеты-перехватчика, Оберинг отметил, что

размещение первых компонентов ПРО в Европе будет зависеть от того, будут ли согласованы все детали в течение года. По словам генерала, в Европе есть мобильные элементы американской системы ПРО, однако они неэффективны против ракет дальнего радиуса действия. При этом Оберинг особо подчеркнул, что размещение элементов системы ПРО США не направлено против России и не представляет для нее угрозы.

Говоря о целях размещения компонентов ПРО у российских границ — в Польше и Чехии, — Оберинг отметил, что «невозможно покрыть десятью противоракетами сотни российских межконтинентальных баллистических ракет (МБР) и тысячи боеголовок, которые несет этот ракетный флот». Радар, который планируется установить в Чехии, работает в очень узком диапазоне и может отследить только крайне незначительный процент российских ракет. Оберинг также заметил, что американские противоракеты, которые будут размещены в Европе, «не настолько быстры, чтобы перехватывать российские МБР». «Вот чем мы обеспокоены: мы знаем, что такие страны, как Северная Корея и Иран очень заинтересованы в баллистических ракетах, в т.ч. в целях нанесения удара и наличия их, как предмета устрашения», — отметил он.

Особую обеспокоенность, отметил Оберинг, вызывает возможность распространения технологий изготовления баллистических ракет к «негосударственным» игрокам на мировой арене. Как пример он привел ракетные удары Хезбаллы по Израилю в пред.г. Говоря о безопасности при применении ракет-перехватчиков, Оберинг отметил, что даже в том случае, если противоракета будет применена над густонаселенными районами Европы, то это не отразится на безопасности людей, поскольку перехватываемая ракета и сама противоракета «распадаются на мелкие части».

Соединенные Штаты намерены разместить некоторые элементы ПРО в Польше и Чехии. В дальнейшем эта система может быть расширена за счет включения в нее элементов базирования на море, а также размещения в космосе элементов слежения. Польское руководство пока не приняло решение о размещении на ее территории системы американской ПРО. В январе США официально предложили Чехии разместить на территории страны радарную часть американской системы ПРО. Если переговоры пройдут успешно и чешская сторона выскажется за размещение, радар может начать функционировать в 2011г. РИА «Новости», 23.2.2007г.

— Американские войска с 19 марта 2003г. потеряли в Ираке 3135 чел. При этом 613 чел. числятся как «небоевые потери», что составляет 19,6% от общего числа погибших, сообщили в Пентагоне. Такой уровень небоевых потерь, с небольшими изменениями, сохраняется на протяжении практически всей операции в Ираке. В начале 2004г. он был выше и приближался к 40%, сообщили в американском военном ведомстве.

К небоевым потерям относится гибель военнослужащих в результате ЧП и заболеваний, не связанных с участием в боях. Уровень небоевых потерь в Афганистане вдвое выше, чем в Ираке — 44,9%.

Всего в ходе операции «Несокрушимая свобода» (Enduring Freedom) с 2001г. в общей сложности

погибли 354 чел., в т.ч. один гражданский специалист, сообщили в Пентагоне. 297 военнослужащих погибли в Афганистане, Пакистане и Узбекистане.

Еще 56 американских солдат погибли «в других местах», в т.ч. на Гуантанамо (Куба), в Джибути, Эритрее, Эфиопии, Иордании, Кении, Киргизии, на Филиппинах, Сейшельских островах, в Судане, Таджикистане, Турции и Йемене.

За время этой операции 195 чел. погибли в боестолкновениях — 192 в Афганистане и «недалеко от Афганистана» (например, в Пакистане) и двое военнослужащих «в других местах». В бою погиб и единственный убитый гражданский специалист Пентагона.

К небоевым потерям операции «Несокрушимая свобода» американское военное ведомство отнесло, в общей сложности, 159 военнослужащих. Из них 105 погибли в Афганистане и «недалеко от Афганистана», а 54 чел. погибли в «других местах», сообщила в Пентагоне. За время операции Enduring Freedom были ранены 1116 чел., из них 449 вернулись в строй через 72 часа после ранения.

Что касается Ирака, то, по официальным данным Пентагона, с марта 2003г. в этой стране были ранены 23 тыс. 530 американских военнослужащих. 55% получили легкие ранения и вернулись в строй через 72 часа после отправки в госпиталь. Анализ сообщений, приходящих о погибших в Афганистане и Ираке американских военнослужащих показывает, что подавляющее число «небоевых» потерь — это жертвы обычных дорожно-транспортных происшествий.

Еще в янв. 2004, когда еще не прошло и года с начала второй военной кампании США против Ирака, командующий 82 десантным батальоном генерал Чарльз Своннак заявил на брифинге в Ираке, что дороги в этой стране «очень опасны для вождения, особенно ночью». Высокий уровень небоевых потерь в американской армии в Ираке наблюдался и во время первой иракской кампании: тогда 148 военнослужащих США были убиты в бою, а 235 чел. погибли в результате различных инцидентов. РИА «Новости», 20.2.2007г.

— Солдатам сухопутных войск армии США начали выдавать форму нового образца, сообщают американские СМИ. Новый военный камуфляж разработан с помощью компьютерной графики. Форменная окраска изменилась с пятнистой зелено-черно-коричневой на голубовато-оранжевый тон. Дизайнеры новой солдатской формы утверждают, что такая маскировочная окраска гораздо гармоничнее вписывается в городскую среду и загородный ландшафт.

Новая форма создана из немнущегося хлопка, который практически не требует химчистки и тем более утюжки. Пуговицы заменены на липучки, военные знаки отличия и нашивки также крепятся на липучках и не требуют больше иглы и нитки. На ноги солдатам теперь полагаются ботинки из серого нубука, которые в отличие от нынешних черных кожаных не надо чистить и натирать.

Новая форма солдата сухопутных войск, которую контрактники покупают себе сами, подорожала наполовину и стоит 85 долл. Военнослужащие утверждают, что зато они теперь сэкономят на химчистке и утюжке, к которым обычно прибегали дважды в неделю. Американских солдат полностью переоденут в новую форму к апр. 2008г. Фор-

ма нынешнего образца была разработана 25 лет назад. РИА «Новости», 12.2.2007г.

— Администрация Джорджа Буша ввела запрет на все оборонные поставки из США в Венесуэлу, внеся в список стран, которым лицензии на такие поставки больше не выдаются. Как сообщили в госдепартаменте США, соответствующее распоряжение было подписано еще 12 янв., 7 фев. оно вступило в силу. Согласно распоряжению, с сегодняшнего дня в Венесуэлу запрещено поставлять американские вооружения, а также товары и услуги оборонного характера.

«Политикой США является отказ в выдаче лицензий и иных разрешений на экспорт и импорт оборонных товаров и оборонных услуг, предназначенных для определенных стран или поступающих из этих стран. Данная политика распространяется на Белоруссию, Кубу, Иран, Северную Корею, Сирию, Венесуэлу и Вьетнам», — говорится в тексте распоряжения, подписанного заместителем госсекретаря США по контролю над вооружениями и по международной безопасности Робертом Джозефом (Robert Joseph). Распоряжение вносит коррективы в существующий в США административный документ под названием «Порядок ведения международной торговли оружием» (International Traffic in Arms Regulations), на основе которого регулируются все экспортно-импортные операции оборонного характера.

В «черном списке» находятся Белоруссия, Куба, Иран, Северная Корея, Сирия и Вьетнам, для которых запрещена выдача лицензий на оборонные экспортные поставки, а также Бирма, Китай, Либерия, Сомали и Судан, в отношении которых продолжает действовать «эмбарго на поставки вооружений». Ранее в этом списке находилась и Ливия, но с сегодняшнего дня в соответствии с распоряжением в отношении Ливии начал действовать новый порядок, согласно которому правительство США теперь может «на разовой основе» выдавать лицензии и разрешения для поставок в Ливию «несмертоносных оборонных товаров и оборонных услуг», а также «несмертоносных оборонных товаров в качестве запасных частей для смертоносных наименований». РИА «Новости», 7.2.2007г.

— Прибыль крупнейшего поставщика Пентагона Lockheed Martin в IV кв. 2006г. выросла до 729 млн.долл., или 1,68 долл. на акцию, с 568 млн.долл., или 1,29 долл. на акцию, годом ранее. Об этом компания сообщила в четверг.

Рост прибыли вызван высокими продажами военного снаряжения и электронных систем на фоне рекордных военных расходов США и увеличения доли аутсорсинга при исполнении правительственных проектов. Аналитики прогнозировали получение компаний прибыли в 1,45 долл. на акцию. Выручка компаний выросла на 6% до 10,8 млрд.долл., в целом совпав с прогнозами. Рейтер, 25.1.2007г.

— Чистая прибыль американской компании оборонного и hi-tech секторов Northrop Grumman в IV кв. 2006г. выросла на 37% в годовом исчислении благодаря росту прибыльности в кораблестроительном отделении и отделении информационных технологий.

Об этом компания сообщила в четверг. Чистая прибыль третьего по значимости поставщика Пентагона составила 453 млн.долл. или 1,28 долл.

на акцию, по сравнению с 331 млн.долл. или 92 цента на акцию годом ранее. Продажи компании выросли на 5% до 8 млрд.долл. Данные о прибыли и выручке оказались ниже прогнозов аналитиков на уровне 1,31 дол. на акцию и 8,1 млрд.долл. соответственно. Рейтер, 25.1.2007г.

— Государственный архив США (штат Мэриленд) рассекретил 100 тыс. страниц документов о деятельности в Манчжурии «отряда 731» под командованием генерал-лейтенанта Сиро Исии (Shiro Ishii), создававшего по приказу японского командования бактериологическое оружие, пишет в четверг газета «Санкэй». По данным издания, решение рассекретить документацию стало результатом работы специальной комиссии, созданной в 1999г. по указанию предыдущего президента США Билла Клинтона для расследования военных преступлений германских нацистов и японских милитаристов.

«Новые документы прольют свет на деятельность Японии во время войны, добавив понимания ситуации у исследователей». Он подчеркнул, что они являются «подтверждением и доказательством японских военных преступлений», — приводит газета слова председателя комиссии по рассекретиванию Алена Вейнштейна (Alen Weinstein). Среди рассекреченных материалов, помимо отчетов подразделения генерала Исии, их переводов на английский язык и обзоров отдела стратегической разведки Штаба оккупационных сил США в Японии, содержатся также документы, составленные китайскими специалистами.

Все они датируются 1934-1948гг., основной их объем составляют материалы исследований, проводимых «отрядом 731». Среди них есть также и относящиеся к массовому уничтожению японскими военными гражданами гражданского населения китайского г.Нанкина, так называемая «Нанкинская резня» дек. 1937г. Газета подчеркивает, что среди них нет таких, где бы указывалось наличие «женщин для развлечений» — принудительно обращавшихся в сексуальное рабство китайок и кореенок.

Разработки бактериологического оружия активно велись и в США, которые с 1944г. проявляли повышенный интерес к японским разработкам. Американские разведслужбы выясняли, не применяется ли бактериологическое оружие в опытах над военнопленными союзнических армий в японских концентрационных лагерях и не содержатся ли болезнетворные микробы в бомбах, которые Япония пыталась запускать на тихоокеанское побережье США с помощью воздушных шаров.

Документы показывают, что сотрудников «отряда 731» допрашивали с конца войны и до 1947г., стремясь выяснить у них результаты опытов, произведшихся над живыми людьми, в основном китайскими и советскими военнопленными. Главный интерес для американцев представлял сам Сиро Исии. В целях сокрытия информации, было объявлено о его смерти в дек. 1945г. и даже проведены фиктивные похороны в префектуре Тиба.

В документе от 20 июня 1947г., который цитирует «Санкэй», говорится: «Генерал-лейтенант Сиро Исии, являющийся центральной фигурой в разработке и планировании применения бактериологического оружия, занимавшийся этим в течение 20 лет, составляет соглашение о передаче

(американской стороне) всего объема материалов, в т.ч. и своих соображений по тактическому и стратегическому применению этого оружия, и планирует закончить работу к 15 июля». Также, в материалах сообщается, что «до авг. 1947г. 200 чел. из отряда Исии должны передать в распоряжение специалистов США приблизительно 800 анатомических образцов, спрятанных в горах на юге Японии».

Советская сторона также воспользовалась знанием специалистов «отряда 731», 30 чел. из которого работали в секретной лаборатории на окраинах Москвы, что стало известно из документа от апр. 1948г. В связи с тем, что в то время между США и СССР разгоралась «холодная война», Соединенные Штаты стремились всеми силами ускорить процесс получения сведений по результатам работы «отряда 731», чтобы иметь возможность ими воспользоваться в случае начала реальной войны с Советским Союзом, и поэтому уклонились от предложения Москвы предоставить материалы по разработкам бактериологического оружия для использования их в «Хабаровском процессе» над военными преступниками. РИА «Новости», 18.1.2007г.

— В США прошел первый коммерческий полет транспортного самолета, оборудованного лазерной противоракетной системой Guardian, созданной оборонной компанией Northrop Grumman, говорится в заявлении компании. Первый самолет (MD-10, принадлежащий почтовой компании FedEx), оборудованный новой противоракетной системой, вылетел во вторник из международного аэропорта Лос-Анджелеса.

По данным Northrop Grumman, установленный на самолет лазер безопасен для человеческих глаз и способен защитить воздушное транспортное средство от переносных зенитно-ракетных комплексов (ПЗРК) при взлете и посадке. Невидимый глазу лазер новой противоракетной системы воздействует на выпущенную ракету и поражает систему управления. К марту 2008г., когда планируется завершить испытания, аналогичные системы будут установлены на 9 транспортных самолетов, выполняющих коммерческие рейсы. Главной целью создателей новой системы является защита пассажирских авиалайнеров. РИА «Новости», 17.1.2007г.

— США ввели односторонние санкции против 24 юридических и физических лиц из других государств, в т.ч. России, обвинив их в нарушении международных режимов нераспространения. Уведомление о применении данных карательных мер опубликовано 5 янв. в Федеральном реестре — сборнике официальных документов правительства США.

Как утверждается в документе, оказавшиеся в нынешнем «черном списке» организации и граждане поставили Ирану и Сирии материалы и технологии, которые могут быть использованы «для разработки оружия массового уничтожения или крылатых или баллистических ракетных систем».

Санкции введены с 28 дек. 2006г. Срок их действия — 2г. Досрочно карательные меры могут быть отменены госсекретарем США. Любым ведомствам правительства США запрещено оказывать «проштрафившимся» физическим и юридическим лицам какое-либо содействие, приобретать выпускаемую ими продукцию или пользо-

ваться их услугами. Эти организации и люди лишаются возможности закупать в США военную технику.

Санкции введены в отношении «Рособоронэкспорта», Тульского КБ приборостроения и Коломенского КБ машиностроения, а также Алексея Сафонова. Против «Рособоронэкспорта» США уже применяли в 2006г. аналогичные карательные меры. Теперь же, как пояснил на условиях сохранения анонимности сотрудник госдепартамента США, речь идет о новых санкциях. Они носят такой же характер, как предыдущие, однако истекли лишь 28 дек. 2008г. Срок действия прежних санкций истек 4 авг. 2008г.

Представитель внешнеполитического ведомства США подчеркнул, что санкции вводятся исключительно против «Рособоронэкспорта», Тульского КБ приборостроения, Коломенского КБ машиностроения и А.Сафонова. На правительство Российской Федерации в целом они не распространяются, заверил американский дипломат.

Сославшись на принятую практику, он отказался сообщать, на основании каких именно сведений было решено ввести санкции. Поводом для использования карательных мер стала «заслуживающая доверия информация», имеющаяся у администрации США, сказал сотрудник госдепартамента.

Санкции введены также против Ирака (2 юридических и физических лица), Ирана (4), Китая (3), КНДР (1), Малайзии (1), Мексики (1), Пакистана (1), Сирии (4, включая Минобороны страны) и Судана (3). Прайм-ТАСС, 8.1.2007г.

— Администрация Джорджа Буша вела новые санкции против трех российских компаний и организаций — Рособоронэкспорта, Тульского КБ Приборостроения и Коломенского КБ Машиностроения. Об этом со ссылкой на высокопоставленных официальных представителей администрации Буша сообщает в пятницу газета «Вашингтон таймс». По ее данным, санкции сроком на 2г. были введены в начале этой недели в связи с тем, что эти компании осуществляли поставки оружия в Сирию, Иран и Венесуэлу. Санкции также введены против российского гражданина, названного как Алексей Сафонов, сообщает газета. РИА «Новости», 5.1.2007г.

— В США резко возросла активность иностранных разведслужб, пытающихся получить доступ к американским военным секретам.

Как говорится в попавшем в распоряжение РИА Новости 30-страничном докладе Офиса контрразведки Пентагона, в фискальном году, который закончился в сент. 2005г., уровень подозрительных контактов со стороны иностранцев, о которых было доложено в Пентагон, вырос на 43%. Это самый свежий доклад из несекретных документов, имеющих отношение к активности иностранных разведок на территории США.

Как отмечают авторы доклада, зарубежные разведслужбы используют обширный спектр способов добывания оборонной информации. Используются подставные фирмы, которые, якобы, выходят с деловыми предложениями и банальное компьютерное воровство — хакерство, направленное на современные американские технологии в области лазеров, датчиков, ракет и других систем. Как отмечается в докладе, уровень «подозрительных» контактов в 2005 фискальном году вырос до 971 за

год, а количество стран, которые интересуют американские военные секреты увеличилось с 90 в 2004 до 106 — в 2005. РИА «Новости», 4.1.2007г.

— В США только в 6 из 75 крупных городов отмечен высокий уровень взаимодействия между чрезвычайными ведомствами.

Как говорится в докладе министерства внутренней безопасности США, опубликованном в среду, наиболее высокую оценку получили американская столица Вашингтон, Сан-Диего, Миннеаполис, Коламбус и Сокс-Фоллс, а также округ Ларамии в штате Вайоминг. Наиболее низкий уровень взаимодействия, по данным доклада, зафиксирован в Чикаго, Кливленде, Батон-Руж, Мандане и Американском Самоа.

Авторы доклада сконцентрировали внимание на трех основных областях — управление (руководство и стратегическое планирование), стандартные операции (планы и процедуры) и применение оборудования.

В докладе отмечается, что во всех 75 городах и округах, где прошли проверки, имеются инструкции по взаимодействию сотрудников чрезвычайных ведомств. Однако, предупреждают авторы исследования, для более эффективного взаимодействия различных систем необходимо регулярно проводить учения. При этом, уточняют авторы доклада, сами сотрудники чрезвычайных ведомств между собой неплохо взаимодействуют.

Ранее демократы, которые получили большинство в Конгрессе, пообещали решить проблему взаимодействия чрезвычайных ведомств страны. Однако законодатели не уточнили, каким именно образом это будет сделано, сколько средств на это понадобится, и из каких бюджетов будет профинансирована новая программа. Как сообщили в пресс-службе министерства внутренней безопасности, с 2003г. министерство вложило в развитие систем коммуникации чрезвычайных ведомств 2,9 млрд.долл. РИА «Новости», 3.1.2007г.

— Президент США Джордж Буш назвал «прочную национальную оборону» одним из главных приоритетов деятельности своей администрации в 2007г. Это заявление Буш сделал в среду в Белом доме после завершения заседания своего кабинета, посвященного вопросам внутренней политики США.

Буш сказал, что в фев. направит в Конгресс США проект нового федерального бюджета, в котором будет предусмотрена возможность достичь сбалансированности бюджета к 2012г. «Этот бюджет ограничит расходы и обозначит приоритеты. Он обеспечит самые срочные потребности нашей нации, в особенности необходимость нашей защиты от радикалов и террористов, необходимость добиться победы в борьбе с террором, необходимость поддерживать прочную национальную оборону, а также сохранять рост экономики», — сказал Буш. РИА «Новости», 3.1.2007г.

— Кевларовые бронежилеты, разработанные компанией DuPont в начале 70гг., делаются большей частью из 20-30 слоев синтетических волокон. Эти бронежилеты спасли жизни многим американским солдатам в Афганистане и Ираке, но они неудобны, весят 1,8 кг. и не защищают от быстро летящих пуль, осколков бомб и удара ножом. С тех пор ученые работают над созданием более легких и более прочных баллистических тканей, исследуя различные экзотические материалы — от клониро-

ванного паучьего шелка до современных пластин из углеродных нанотрубок, которые относятся к числу самых прочных природных структур.

Израильские исследователи продемонстрировали в штаб-квартире компании Arnano Materials в Нью-Йорке нагрудник из нанометаллов, который в 5 раз прочнее стали. Н. Вагнер, профессор Центра композитных материалов при Делавэрском университете, предложил смесь из полиэтиленгликоля и наночастиц из двуокиси кремния или очищенного песка. Вместе они образуют жидкость, которая застывает при ударе и снова возвращается в жидкое состояние, когда рассеется энергия пули. Вначале Н. Вагнер и его сотрудники намеревались использовать эту «жидкую броню», нанося ее на тело человека так, как намазывают масло на хлеб. Однако затем во время ее испытаний в научно-исследовательской лаборатории Армии США они нашли, что материал показывал лучшие результаты, если нанести его сверхтонкими слоями на кевлар. В фев. 2005г. права на изобретение Н. Вагнера приобрела компания Armo Holdings (г.Джексонвилль, шт. Флорида), большая часть годовых продаж которой на 1,64 млрд.долл. приходится на поставки бронетехники для армии США. В новых бронежилетах этой компании «жидкая броня» будет размещаться между слоями баллистических волокон. Ее бронежилеты будут легче, прочнее, комфортнее и дешевле в изготовлении, чем традиционные бронежилеты из синтетических волокон. В связи с тем, что эта ткань может защитить человека от удара ножом, компания Armo Holdings планирует начать поставки новых бронежилетов по цене 500-600 долл. для тюремной охраны, а к концу 2007г. — для полицейских и солдат. БИКИ, 26.12.2006г.

— Оборонная компания Raytheon в четверг объявила о продаже своего авиационного подразделения Raytheon Aircraft Co. компаниям Hawker Beechcraft Corp. и Onex Partners за 3,3 млрд.долл. Raytheon ожидает, что после налоговых выплат получит от сделки 2,5 млрд.долл. Hawker — новая компания, основанная GS Capital Partners, являющейся частью Goldman Sachs. Raytheon известна тем, что производит ракеты Tomahawk, военную электронику и гражданские реактивные самолеты Hawker. Рейтер, 21.12.2006г.

— Пентагон запрашивает на продолжение военных операций в Ираке и Афганистане в 2007 фин.г. дополнительно 99,7 млрд.долл., а также 9,8 млрд. долл. на подготовку и оснащение сил безопасности этих двух стран. Как сообщили в среду журналистам источники в администрации Джорджа Буша, министерство обороны уведомило об этом запросе Белый дом.

Президент вправе увеличить или урезать запрос и представить на рассмотрение конгресса в фев. 2007г. вместе с проектом бюджета Пентагона на 2008 финансовый год.

Речь идет о так называемых «чрезвычайных расходах» на войну в Ираке и Афганистане. В сент. 2006г. конгресс США уже выделил по этой линии на 2007 финансовый год, который начался 1 окт., 70 млрд.долл. Пентагон утверждает, что экстренные суммы нужны для замены боевой техники, уничтоженной или поврежденной в операциях, закупки боеприпасов, перевозки войск, выплаты надбавок за участие в боях, лечение все возрастающего числа раненых.

До вторжения в Ирак в марте 2003г. администрация Дж.Буша высказывала предположение, что операция в этой стране обойдется в 50-60 млрд.долл. К настоящему времени затраты достигли 350 млрд.долл. А в целом на борьбу с глобальным терроризмом с осени 2001г., когда Пентагон начал бомбить талибов и боевиков «Аль-Каиды» в Афганистане, конгресс выделил 502 млрд.долл. По словам Билла Хогленда – советника сенаторов-республиканцев по бюджетным вопросам, если конгресс согласится выделить Пентагону еще 110 млрд.долл., то операции в Ираке и Афганистане станут самыми дорогостоящими в истории страны. Вьетнамская война обошлась США в ценах 2006г. в 536 млрд.долл. Прайм-ТАСС, 21.12.2006г.

– Войны, политическая нестабильность, высокие цены на нефть создали небывалый рост прибыли на международном рынке вооружений. Военные аналитики считают, что бум на рынке вооружений в 2006г. повторил 1993г., когда отрасль получила прибыль в 42 млрд.долл.

При этом США, как самый крупный производитель и экспортер оружия становится лидером международной отрасли. В 2006 фин.г., который окончился 31 сент., US Defense Security Cooperation Agency (далее DSCA) отметило, что продажи оружия достигли 21 млрд.долл. Кстати, это агентство требует уведомлять Конгресс обо всех крупных сделках, превышающих 14 млн.долл. 28 сент. DSCA выпустило уведомление о заключении сделок в 5,5 млрд.долл. Южной Кореи будет поставлено вооружение на 1,5 млрд.долл., Турции был предложен пакет сделок на 2,9 млрд.долл., не остались без внимания Иордания и Чили.

Но с поставкой товаров сделки не закончились, рынок стал развиваться еще более активнее. В 2006г. США предложили поставки вооружения в два раза больше, чем за весь период правления Дж.Буша, особое место среди них заняла сделка с Пакистаном в 5 млрд.долл. и соглашение с Саудовской Аравией на 5,8 млрд.долл.

Рост цен на нефть приводит к увеличению закупок вооружений для Саудовской Аравии и других богатых нефтяных стран. Война в Ираке, Афганистане и других частях света, где «война с терроризмом» набирает обороты, дает возможность иностранным компаниям увидеть свою продукцию в действии. «Военные конфликты предоставили возможность продемонстрировать потребителям наши достижения, которые, по отзывам покупателей, впечатляют», – отметил представитель правительства США The Times of London.

Крупнейший производитель вооружений в США компания Lockheed Martin, благодаря новым сделкам в ближайшем будущем получит прибыль более чем в 11 млрд.долл. (Компания создала патристический слоган: «Мы никогда не забываем на кого мы работаем»). Иностранцы продажи начинают усиление долл., поскольку издержки на научные исследования покрываются Пентагоном. Такие сделки сопровождаются прибыльными соглашениями по доставке запасных частей, техническому обслуживанию и т.д.

Но если Lockheed Martin получает немалую прибыль, то компания Raytheon и множество других корпораций по производству вооружения при продаже товаров имеют мизерные доходы. Дело в том, в США существует самый строгий закон об урегулировании торговли оружием, а почти поло-

вина вооружений США поставляется в страны с недемократическими режимами, где существуют вооруженные конфликты, и где отсутствуют элементарные права человека.

Согласно ежегодному докладу Conventional Arms Sales по развивающимся странам, США в 2005г. поставили в развивающиеся страны вооружений более чем на 11 млрд.долл. При этом, 25 из этих стран имеют проблемы с правами человека, и 10 являются недемократическими странами, поскольку «их граждане не имеют возможности переизбрать свое правительство мирным путем».

Уже 8 лет подряд США лидируют на международном рынке вооружений. Великобритания стоит на втором месте, поставляя вооружения на 3,1 млрд.долл., Россия на третьем, продавая оружие на 2,8 млрд.долл. Вместе все эти три страны несут ответственность за 70% всех поставок вооружений в мире.

ООН начала работу над созданием Arms Trade Treaty, которая обяжет сократить поставку вооружений странам, злостно нарушающим права человека. США оказались единственной страной, которая выступила против резолюции, в то время как 24 страны (включая многих других крупных поставщиков вооружения) воздержались. Однако Генеральная Ассамблея ООН, без участия крупнейших производителей и экспортеров вооружений, будет принимать другие меры, чтобы предотвратить «наживу» от военных действий. Asia Times. «Коринф», 15.12.2006г.

– Президент США Джордж Буш распорядился продолжить выделение России финансовых средств на сооружение комплекса по уничтожению химического оружия в окрестностях г.Щучье (Курганская обл.). Соответствующее уведомление содержится в президентском меморандуме, направленном в четверг госсекретарю Кондолизе Райс. В документе отмечается, что это «важное для обеспечения интересов национальной безопасности США» решение распространяется на весь 2007г.

США оказывает содействие в строительстве объекта в Щучье в соответствии с российско-американским соглашением от 1996г. По оценкам генерального подрядчика со стороны США – компании Parsons, на строительство первой очереди потребуется 600 млн.долл. Средства выделяются по линии Пентагона.

Полная стоимость комплекса, который планируется ввести в эксплуатацию в 2008г., превышает 1 млрд.долл. Щучанский артиллерийский арсенал был создан в 1941г. и содержит 13,7% от общих запасов российского химоружия. На складах находится 2 млн. химических зарядов. Помимо США, участие в создании комплекса принимают Канада, Великобритания, Италия и ряд других стран. Прайм-ТАСС, 8.12.2006г.

– Стоимость военной операции в Ираке для американского бюджета может достичь 2 трлн.долл., указывается в распространенном в Вашингтоне докладе Комиссии Бейкера-Гамильтона. «США истратили 400 млрд.долл. на войну в Ираке, и расходы сейчас составляют 8 млрд.долл. в месяц», – говорится в документе, авторы которого предупреждают, что стране надо быть готовой к дополнительным «значительным расходам» в будущем. «Уход за ветеранами и замена потерянной техники потребуют сотен млрд.долл., – отмечает-

ся в докладе. — По некоторым оценкам окончательная стоимость вовлеченности США в Ираке составит до 2 трлн. долл.».

Сообщив, что на дек. вооруженные силы США потеряли в Ираке 2 тыс. 900 чел. и ранеными — 21 тыс., авторы доклада подчеркивают, что США уже «сделали массированные вложения в будущее Ирака как кровью? так и казной». Доклад созданной конгрессом «Группой по изучению Ирака» (Iraq Study Group), сопредседателями которой являются бывший госсекретарь США Джеймс Бейкер и бывший конгрессмен-демократ Ли Гамильтон. Группа известна также как комиссия Бейкера-Гамильтона. РИА «Новости», 6.12.2006г.

— Все лица, въезжающие или покидающие США, начиная с 4 дек. 2006г. будут оцениваться с точки зрения их возможной принадлежности к террористическим сетям или уголовному миру. Как пояснили в пятницу сотрудники министерства национальной безопасности (МНБ), оценка будет даваться на основе анализа, произведенного компьютерами Системы автоматического сбора информации.

Компьютерная система будет изучать всю доступную информацию о приезжающих или уезжающих: из какой они страны, каким образом заплатили за билет, номера кредитных карточек, совершали ли они ранее перелеты в один конец, где предпочитали сидеть в салоне самолетов и даже какую еду заказывали. Сами путешественники не будут знать, во сколько баллов оценена их «благонадежность», и, соответственно, не смогут опротестовать данную им оценку. Администрация США предполагает хранить такую информацию в течение 40 лет.

Согласно данным МНБ, в США ежегодно прибывают 87 млн.чел. по воздуху, еще 309 млн.чел. — по суше и морю. О намерении официально приступить с 4 дек. к осуществлению такой программы МНБ проинформировало в уведомлении, опубликованном 2 нояб. в Federal Register — сборнике правительственных документов. «Мы используем эту систему для улучшения сбора и анализа данных, которые могут помочь нам обнаружить потенциальных террористов и их оружие», — отметил в пятницу представитель МНБ Джэррод Эйджин.

Американские правозащитники с тревогой восприняли инициативу МНБ. «По своим масштабам данная программа — самая обширная из тех, которые придумало правительство для вторжения в частную жизнь, — заявил юрист-консульт одной из организаций Дэвид Собел. — Оценки, данные миллионам людей, будут сопровождать их в течение всей жизни». Прайм-ТАСС, 3.12.2006г.

— Американская компания Boeing является крупнейшим в мире производителем аэрокосмической техники и вторым после Lockheed Martin военным подрядчиком. Ее военно-промышленное отделение включает в себя аэрокосмический и военно-промышленный сектора, совокупный оборот которых в 2005г. составил 31 млрд.долл. при 75 тыс. занятых.

Руководитель этого отделения Дж. Элбоф считает, что в XXI веке аэрокосмическая промышленность вступила в пятую, историческую стадию развития. Предшествующие четыре стадии ознаменованы появлением самолета братьев Райт, Второй мировой войной (когда США разрабатывали

новый самолет за два месяца), реактивной авиацией и высадкой на Луну. На пятой стадии происходит интеграция истребителей и других систем вооружений с передовыми компьютерными сетями через спутники и беспилотные летательные аппараты. Компанию Boeing беспокоит вопрос о том, какую форму примет эта революция в ведении боевых действий и какую прибыль фирма при этом получит. В последние пять лет военные расходы США росли и вместе с ними ежегодно увеличивались на 10% продажи Boeing и других крупных военных подрядчиков, таких как Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon и General Dynamics. Но этот благоприятный период, вероятно, остался в прошлом.

Администрация США вынуждена увеличивать расходы на ремонт поврежденной техники и проведение войсковых операций в Ираке и Афганистане, сокращая одновременно ассигнования на закупки крупных систем оружия. Все это беспокоит корпорацию Boeing, которая заключила в 2003г. с Пентагоном два крупных перспективных контракта. Одним из них ей поручено провести интеграцию системы противоракетной обороны наземного базирования, а другим — объединить современными компьютерными сетями весь парк бронированных машин Армии США в рамках программы «Будущие боевые системы» (Future Combat Systems — FCS), которая оценивается в 165 млрд.долл., и некоторые промышленники убеждены, что ее нужно пересмотреть и даже отменить. В этом случае успех Boeing может принести ее опыт по модернизации (с применением новейших технологий) истребителей, бронированных машин и кораблей, а также ее контракт SBInet Агентства национальной безопасности США стоимостью 2 млрд.долл. по интеграции сетей связи Пограничной службы США.

Одновременно Boeing, как и другие американские военные подрядчики, намерена расширить деятельность за пределами США, особенно в Великобритании, которая является важным рынком сбыта для американских производителей. Boeing сотрудничает с Великобританией уже 50 лет. Она поддерживает деловые отношения с 250 английскими поставщиками, но ее позиции в этой стране слабее, чем у General Dynamics, Lockheed Martin и Raytheon.

К тому же компании необходимо адаптироваться к радикальным изменениям в закупочной стратегии английского минобороны, которое отказалось от 20-летней практики приобретения большей части оружия и военной техники на открытых международных торгах. В интересах защиты интеллектуальной собственности государства оно требует, чтобы производители ключевых систем оружия находились в Великобритании. По этой причине повысились котировки средних английских компаний, связанных с военным бизнесом, так как предполагается, что они могут быть приобретены более крупными промышленными группами из США и континентальной Европы. О таких намерениях недавно заявил П. Гуаргуальини, исполнительный директор итальянской военно-промышленной группы Finmeccanica, которая владеет английской фирмой Westland Helicopters. Собирается расширить свои операции в Великобритании также американская компания Northrop Grumman. Вынашивает подобные планы и Boeing,

уже имеющая в Великобритании 600 своих сотрудников. Интерес для иностранных покупателей в первую очередь представляют такие средние высокотехнологичные компании, как Ultra Electronics, Cobham, Meggitt, Detica, Anite и SciSys. Ожидается, что процессы консолидации в военной промышленности Великобритании наберут ход в ближайшие 6-9 месяцев. БИКИ, 23.11.2006г.

— Армия Соединенных Штатов планирует в течение года внедрить в войсках новую компьютерную систему ведения боя. Как сообщили в пресс-службе командования сухопутных войск США, решение о внедрении «Наземной боевой системы» принято после ее успешных полевых испытаний прошлым летом.

Индивидуальная компьютеризированная система, которую военнотрудовой будет носить на себе, состоит из лазера, навигационного модуля, радиосвязи и другого новейшего технологического оборудования. Комплект, по словам разработчиков, поможет солдату с большей точностью стрелять, двигаться и общаться с другими военными на поле боя. Иными словами, новая система повысит эффективность ведения боя и выживаемость солдат, утверждают эксперты.

Американскую армию ожидает и еще одно нововведение — система для экипажей боевых машин. «Впервые члены экипажей получают возможность отслеживать на большом экране свое местоположение, координаты «своих», вражеские позиции и последние приказы», — отмечает пресс-служба. Обе системы несколько месяцев испытывали в штате Вашингтон. Проверили работу 440 индивидуальных систем и 147 систем для членов экипажей. РИА «Новости», 21.11.2006г.

— США сняли санкции в отношении российской компании Сухой, сообщил глава МИД РФ Сергей Лавров. По его словам, на встрече в столице Вьетнама президент США Джордж Буш сообщил Владимиру Путину, что это решение принято после соответствующих проверок. «Мы надеемся, что санкции будут сняты и с Рособоронэкспорта», — добавил министр.

В соответствии с «Актом о нераспространении в Иран и Сирию» 28 июля этого года администрация Джорджа Буша ввела санкции против семи компаний из России, Индии и КНДР, включая российские Рособоронэкспорт и Сухой. Рособоронэкспорт и объединение Сухой отвергли все обвинения, выдвинутые властями США. Департамент информации и печати МИД РФ выступил тогда с комментарием, в котором назвал санкции «очередной неправомерной попыткой заставить иностранные компании работать по внутреннему американскому распорядку». Санкции предусматривали запрет на финансовые операции, отказ в выдаче экспортных лицензий, другие меры. РИА «Новости», 19.11.2006г.

— Сенат США принял законопроект о поддержке вступления Грузии и Украины в члены НАТО. Как сообщили в секретариате палаты, законопроект под названием «Акт 2006г. о консолидации свободы в НАТО» принят сенатом единогласно. В документе говорится о необходимости принятия в члены НАТО Грузии, Албании, Хорватии и Македонии, а также о готовности США поддержать вступление в НАТО Украины, если этого захочет украинская сторона.

«При условии продолжения с их стороны демократических, оборонных и экономических ре-

форм, а также их способности и желания отвечать требованиям по ответственности членства в НАТО конгресс США призывает осуществить своевременный прием Албании, Хорватии, Грузии и Македонии в НАТО для продвижения безопасности и стабильности в Европе», — говорится в законопроекте.

«Конгресс США подтверждает, что он готов рассмотреть и при выполнении соответствующих условий поддержать усилия Украины по вступлению в НАТО в случае, если Украина примет решение о вступлении в члены Альянса», — указывается в документе. В нем предусмотрено выделение в 2007 фин.г. средств из федерального бюджета США на «содействие в области безопасности» для подготовки к вступлению в НАТО для Грузии в 10 млн.долл., Албании — 3,2 млн.долл., Хорватии — 3 млн.долл. и Македонии — 3,6 млн.долл.

Авторами принятого законопроекта является группа сенаторов во главе с лидером сенатского большинства, сенатором-республиканцем Биллом Фристом. Инициативу Фриста поддержал ряд сенаторов, председатель сенатского комитета по иностранным делам сенатор-республиканец Ричард Лугар и сенатор-республиканец Джон Маккейн, который планирует выдвинуть свою кандидатуру на президентских выборах 2008г. «Я верю, что предстоящее членство Албании, Хорватии, Грузии и Македонии в НАТО будет успехом для Европы, НАТО и США, так как это расширит зону мира и безопасности», — говорится в заявлении Лугара, сделанном им в связи с принятием законопроекта.

«Грузия, к сожалению, еще не стала участником Плана действий по членству (в НАТО), но она, тем не менее, добилась заметного продвижения», — заявил председатель сенатского комитета, выразив уверенность, что вместе с Албанией, Хорватией и Македонией, которые являются участниками Плана действий по членству, все эти четыре страны после принятия данного законопроекта получат «важные стимулы и содействие» для продолжения демократических, оборонных и экономических реформ, необходимых для вступления в члены Североатлантического альянса. РИА «Новости», 18.11.2006г.

— США возобновляют военно-техническое сотрудничество с рядом стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Администрация Белого дома отменила наложенное ранее вето и возобновляет военно-техническое сотрудничество с 11 странами Латинской Америки и Карибского бассейна, сообщают аргентинские СМИ, со ссылкой на американскую газету USA Today. Речь, по данным газеты, идет о Барбадосе, Боливии, Бразилии, Коста-Рике, Эквадоре, Мексике, Парагвае, Перу, Сан-Висенте и Гренаде, Тринидаде и Тобаго, а также Уругвае.

Военную помощь и проведение совместных учений, Соединенные Штаты приостановили в 2002г., после того как большинство латиноамериканских стран отказались предоставлять неприкосновенность американским военнотрудовым на своей территории. Свой отказ они мотивировали тем, что Римский договор предусматривает рассмотрение дел иностранных военнотрудовых, совершивших преступления за пределами своей страны, в Международном уголовном суде. Однако США отказались подписать этот договор. На

решение Вашингтона, отмечают аргентинские СМИ, во многом повлиял приход к власти леворадикального лидера Эво Моралеса в Боливии и сандиниста Даниэля Ортеги в Никарагуа. РИА «Новости», 11.11.2006г.

— Правительство США по каналам министерства обороны страны предложило дружественным Вашингтону странам в т.г. бесплатно или по «бросовым» ценам получить устаревшую американскую военную технику общей стоимостью 1,56 млрд.долл., сообщила газета The New York Times.

Данную программу под названием «Об избыточной продукции военного назначения» Минобороны США реализует с 70гг. В нынешнем году ее объем в два раза превысил показатели 2005г., а в будущем году он, скорее всего, возрастет еще больше, отмечает издание.

В рамках данного проекта Пакистан и Иордания обзавелись истребителями Ф-16, которые ранее использовались Вооруженными силами США, Афганистан получил 75 боевых машин пехоты, а береговая охрана Йемена — «небольшую флотилию» спасательных судов. Португалия, отмечает газета, готовится к получению списанного ракетного крейсера.

По оценкам New York Times, при заключении подобных сделок получатели вооружений приобретают их «бесплатно или выплачивая по несколько центов от каждого доллара» изначальной цены техники. Данный проект реализуется как способ демонстрации «доброй воли», которую американская администрация использует при «налаживании дружественных отношений» с зарубежными странами.

Кроме помощи союзникам, программа преследует цель разгрузить ангары в США, где скопилось множество «бывшей в употреблении» военной техники. Всего в 2000-05гг. Пентагон в рамках данной программы предложил различным странам вооружение общей стоимостью 8 млрд.долл., отмечает газета. Прайм-ТАСС, 1.11.2006г.

— Самым опасным для жизни городом США признан Сент-Луис в штате Миссури — по данным ФБР, именно здесь число убийств выросло за прошлый год на 16% при среднем показателе по стране 4,8%. Промышленный центр с населением чуть больше 300 тыс.чел. возглавил десятку самых криминальных городов США.

Глава ФБР Роберт Мюллер, посетивший на прошлой неделе самый опасный город страны, так и не нашел ответа, почему именно здесь растет волна насилия. Правительство намерено реализовать в городе программу «Безопасные улицы», в частности, усилив патрулирование.

В Сент-Луисе работают два завода по сборке автомобилей Форд, здесь же выпускают Додж, а в пред.г. Даймлер-Крайслер заявил, что инвестирует 1 млрд.долл. в новые производства в этом городе. Местная хроника пестрит новостями об очередном убийстве и ограблении, хотя сами жители Сент-Луиса утверждают, что на криминальную статистику «работают» обитатели миллионного пригорода.

Вторым криминальным городом после «маленького» Сант-Луиса стал Детройт. Зато самым спокойным и безопасным признан г.Брик в штате Нью-Джерси с населением 78 тыс.чел. — здесь можно спокойно разгуливать по улицам в любое время суток. РИА «Новости», 30.10.2006г.

— Россия обошла США по объему контрактов на поставку оружия развивающимся странам в 2005г. Об этом сообщает воскресная New-York Times со ссылкой на новый ежегодный доклад исследовательской службы конгресса США. Объем сделок, заключенных РФ в 2005г. с развивающимися странами, достиг 7 млрд.долл. В 2004г. этот показатель составлял 5,4 млрд.долл. Россия впервые обошла США на этом характеризуемом жесткой конкуренцией рынке с момента распада Советского Союза.

На втором месте с объемом сделок 6,3 млрд.долл. идет Франция, а США с 6,2 млрд.долл. заняли третье место. Общий объем контрактов, заключенных на этом рынке в 2005г., оценивается в 30,2 млрд.долл. (2004г. — 26,4 млрд.долл.), а самыми крупными покупателями на нем являются Индия (5,4 млрд.долл.), Саудовская Аравия (3,4 млрд.долл.) и Китай (2,8 млрд.долл.).

Общий объем контрактов на поставку вооружений на планете, включая промышленно развитые и развивающиеся страны, составил в 2005г. 44,2 млрд.долл. Здесь лидируют США, имеющие в общей сложности контрактов на 12,8 млрд.долл. (2004г. — 13,2 млрд.долл.), далее следуют Франция (7,9 млрд.долл.) и Россия (7,4 млрд.долл.). Прайм-ТАСС, 30.10.2006г.

— Россия обошла США по объему контрактов на поставку оружия развивающимся странам в 2005г. Об этом сообщает воскресная New-York Times со ссылкой на новый ежегодный доклад исследовательской службы конгресса США. Объем сделок, заключенных РФ в 2005г. с развивающимися странами, достиг 7 млрд.долл. В 2004г. этот показатель составлял 5,4 млрд.долл. Россия впервые обошла США на этом характеризуемом жесткой конкуренцией рынке с момента распада Советского Союза.

На втором месте с объемом сделок 6,3 млрд.долл. идет Франция, а США с 6,2 млрд.долл. заняли третье место. Общий объем контрактов, заключенных на этом рынке в 2005г., оценивается в 30,2 млрд.долл. (2004г. — 26,4 млрд.долл.), а самыми крупными покупателями на нем являются Индия (5,4 млрд.долл.), Саудовская Аравия (3,4 млрд.долл.) и Китай (2,8 млрд.долл.).

Общий объем контрактов на поставку вооружений на планете, включая промышленно развитые и развивающиеся страны, составил в 2005г. 44,2 млрд.долл. Здесь лидируют США, имеющие в общей сложности контрактов на 12,8 млрд.долл. (2004г. — 13,2 млрд.долл.), далее следуют Франция (7,9 млрд.долл.) и Россия (7,4 млрд.долл.). Прайм-ТАСС, 30.10.2006г.

— США успешно провели первое интегрированное наземное испытание компонентов системы ПРО. Согласно сообщению для печати, распространенному от имени главы Агентства по ПРО генерал-лейтенанта Генри Оберинга, это была «важная проверка техники, компьютерного обеспечения и коммуникационного взаимодействия». В дальнейшем предполагается провести целую серию таких испытаний «во все более сложных условиях».

В пресс-релизе указывается, что трехнедельные испытания проходили в сент. на базе профильного центра АПРО в Колорадо-Спрингс (штат Колорадо). Имитировались условия одновременных нападений «тактического, регионального и стратеги-

ческого» масштаба. Соответствующая информация в режиме реального времени подавалась на «географически разнесенные оперативные датчики и системы оружия».

В проверке участвовали 7 специализированных лабораторий, занимающихся проблематикой ПРО, подразделения Северного и Тихоокеанского командований США, Национального военного командного центра, а также 100 бригада ПРО. Отрабатывались «тактические приемы, методы и процедуры по защите Соединенных Штатов», — сообщает АПРО. Летные испытания компонентов системы ПРО США пока проходят с переменным успехом. В этих условиях наземные испытания, гораздо более дешевые и простые с организационной точки зрения, становятся для Пентагона особенно привлекательными. Прайм-ТАСС, 23.10.2006г.

— Президент Джордж Буш одобрил обновленную национальную космическую политику, наделяющую администрацию США правом «не допускать использование противниками космического пространства в целях, враждебным интересам США». Согласно обнародованному Белым домом положениям из незасекреченной части документа, администрация Дж.Буша «будет выступать против разработки новых правовых норм, которые были бы направлены на запрет или ограничение доступа США в космос». «Свобода действий в космосе настолько же важна» для США, как и свобода действий на море или в воздушном пространстве, подчеркивается в документе. США будут «отстаивать свои права и свободу действий в космосе; пресекать попытки других от посягательств на эти права; предпринимать действия, необходимые для защиты своего космического потенциала».

Ряд американских аналитиков высказали мнение, что эта обновленная политика лишь усилит подозрения других стран касательно стремления США разработать оружие и вывести его в космос. Как указал Майкл Крепон — один из учредителей исследовательского Центра им. Генри Стимсона, особую тревогу вызывает отказ администрации Дж.Буша вступать в переговоры по этому вопросу. Директор Центра оборонной информации Тереза Хитченс считает, что документ «еще шире приоткрывает дверь для утверждения стратегии ведения космических войн».

Белый дом поспешил выступить с заверениями, что обновленная политика не направлена на размещение оружия в космосе. «В документе подчеркивается, что США привержены мирному использованию космоса всеми странами», — указал официальный представитель Совета национальной безопасности при Белом доме Фредерик Джонс. Что касается перспектив разработки международных правовых норм по контролю над космическими вооружениями, то в интервью газете Washington Post высокопоставленный представитель администрации пояснил, что такие соглашения не нужны, так как нет никакой гонки вооружений в космосе. Прайм-ТАСС, 19.10.2006г.

— Правоохранительные службы США разоблачили и обезвредили крупную международную сеть по отмыванию денег, полученных от продажи наркотиков. Как сообщил в среду на пресс-конференции в Нью-Йорке прокурор Майкл Гарсия, в результате проведенной ФБР операции в Колумбии, а также в Майами (штат Флорида) и Нью-Йорке, были арестованы 26 членов преступной группировки.

В ходе операции, отметили представители ФБР, были изъяты 10 млн.долл., полученных от продажи наркотиков, а также наркотические вещества на 6,5 млн.долл. Преступники занимались обменом колумбийских песо на американские доллары, продавая валюту тем колумбийским компаниям и частным лицам, кто хотел приобрести американскую валюту, избежав при этом уплаты обязательных в таких случаях в Колумбии налогов. Преступную сеть удалось раскрыть при помощи внедренного в нее тайного агента, работавшего «под прикрытием» на протяжении четырех лет. «Это была очень сложная операция», — сказал Гарсия. Прайм-ТАСС, 19.10.2006г.

— Президент США Джордж Буш подписал закон о военных расходах, предусматривающий выделение на оборону 532,8 млрд.долл. в 2007 фин.г. В США новый фин.г. начался 1 окт. Этот документ, предусматривающий также выделение дополнительных ассигнований на иракскую и афганскую кампании в 70 млрд.долл., ранее был одобрен сенатом и палатой представителей конгресса США.

Подписанный Дж.Бушем закон, среди прочего, предусматривает увеличение денежного довольствия военнослужащих на 2,2% (ассигнования на эти цели составят 86 млрд.долл.), 120 млрд.долл. — на проведение военных операций, ремонт и содержание военной техники; 81 млрд.долл. — на приобретение новых вооружений, 76 млрд.долл. — на проведение НИОКР.

Подписав закон, Дж.Буш вместе с тем высказал ряд оговорок к представленному ему документу. Администрация, в частности, не согласна с положением в законе, которое предлагает сохранить количество авианосцев на прежнем уровне в 12 единиц. Белый дом добивается от конгресса разрешения на списание одного авианосца — Джона Кеннеди. Возражения Дж.Буша вызывает также требование законодателей предоставлять конгрессу и другим государственным учреждениям информацию по «самым различным пунктам» военного строительства. Оглашение такой информации, по мнению президента, может нанести ущерб отношениям США с другими странами, национальной безопасности страны и самой исполнительной власти. Прайм-ТАСС, 19.10.2006г.

— Прибыль американского оборонного подрядчика General Dynamics Corp. выросла в III кв. 2006г. благодаря высокому уровню продаж военных транспортных средств и самолетов Gulfstream. Прибыль четвертого по величине снабженца Пентагона, производящего танки Abrams и БТР Stryker для американской армии, выросла до 438 млн.долл., или 1,08 долл. на акцию, с 374 млн.долл., или 0,92 долл. на акцию, за аналогичный период пред.г. Аналитики, опрошенные Рейтер, ожидали, что прибыль компании без учета единовременных статей баланса, вырастет до 1,06 долл. на акцию. Reuters, 18.10.2006г.

— Война в Ираке наносит существенный косвенный ущерб американской военной промышленности, связанный не только с расходами на ведение этой войны, но и с ее асимметричным характером, так как в Ираке мало применяются или не применяются вообще многие основные системы вооружений. После окончания «холодной войны» ежегодные ассигнования США на закупки оружия и военной техники снизились со 150 млрд.

до 50 млрд.долл. В этих условиях 15 крупнейших американских подрядчиков объединились в 90г. в пять основных конгломератов: Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, General Dynamics и Raytheon. Президент Дж. Буш после своего прихода к власти поддержал военную промышленность, выделив на закупки вооружений и военной техники почти 160 млрд.долл. После террористического акта 11 сент. 2001г. продажи оружия этими компаниями ежегодно увеличивались на 10%. В 2005г. их общий доход вырос на 25% почти до 13 млрд.долл. Однако ситуация меняется.

Война в Ираке обходится ежегодно в 100 млрд.долл., и министерству обороны США придется урезать прочие статьи военного бюджета, который на 2007 фин.г. планируется в 441 млрд.долл. И хотя средства на дополнительные закупки вооруженными силами США боеприпасов, топлива, снабжение, медицинское обеспечение и размещение войск выделяются по другим статьям, Пентагон вынужден экономить за счет сокращения закупок новых основных систем. Так, компания Lockheed Martin добивается продолжения выпуска истребителя F-22. Он был задуман еще в 1986г. в качестве промежуточной системы между находящимися в то время на вооружении истребителями F-15 и F-16 и будущим единым ударным истребителем. Первоначально ВВС США планировали закупить 381 такой самолет, но затем их число сократилось до 183 машин, а стоимость каждого из них оценивается в 300 млн.долл.

Возможно сокращение и программы единого ударного истребителя F-35. Первоначально стоимость этой программы составляла 190 млрд.долл., но она оценивается в 276 млрд. а спрос на эти истребители оказался намного ниже, чем ожидалось.

Через 2г. прекратится производство на заводе в г. Лонг-Бич (шт. Калифорния) тяжелого военнотранспортного самолета C-17. Компания Boeing обосновывает свое решение отсутствием заказов от МО США на этот самолет и тем, что она не сможет поддерживать в готовности производственную линию в ожидании того, что Пентагон передумает и сделает новый заказ. Приостановка производства C-17 произойдет как раз в то время, когда будет готов новый военнотранспортный самолет M400 европейской компании «Airbus», главного соперника компании Boeing. За продолжение производства C-17, в котором занято 30 тыс.чел. по всей стране, выступают многие конгрессмены, и окончательное решение судьбы этой машины, которая нужна для переброски войск и военной техники в Ирак и Афганистан, будет вынесено Конгрессом.

Сокращается также программа строительства ракетных эскадренных миноносцев DDG-1000, несмотря на то, что на них после 11 сент. 2001г. монтируется дорогостоящее оборудование, позволяющее им оказывать поддержку вооруженным силам в проведении боевых действий в асимметричных конфликтах на обширных территориях. В результате стоимость каждого корабля стала втрое дороже и равняется примерно 3 млрд.долл. Поэтому ВМС США, вероятно, закажут лишь 7 эсминцев DDG-1000 вместо ранее планируемых 32 кораблей этого типа.

Есть много критиков и у армейского проекта Future Combat Systems, стоимость которого увеличилась за последние годы с 82 млрд. до 165

млрд.долл.; поэтому многие военные подрядчики опасаются, что он подвергнется сокращениям. Проект предусматривает модернизацию всех армейских машин и сетей связи для обеспечения солдат на поле боя информацией о ходе боевых действий в режиме реального времени через спутники и беспилотные летательные аппараты. Главными подрядчиками этого проекта являются компании Boeing и Science Applications International Corporation. Однако в середине авг. 2006г. представитель Армии США заверил бюджетное управление Конгресса в том, что выполнение этой программы идет по плану.

Специалисты отмечают, что расходы на закупки основных систем оружия в современных условиях кажутся все более неуместными и не исключают дальнейших сокращений некоторых других программ. БИКИ, 17.10.2006г.

– В Федеральном бюро расследований (ФБР) США катастрофически не хватает агентов со знанием арабского языка. Как сообщает газета Вашингтон Пост, спустя пять лет после того, как арабские террористы напали на США, только 33 агента ФБР знают арабский, причем в ограниченном объеме. Более того, отмечает издание, никто из этих агентов не работает в отделе ФБР, который координирует расследования, связанные с международным терроризмом.

Даже с учетом тех сотрудников службы, которые знают лишь несколько слов на арабском и которые не пройдут обычный тест на профпригодность, только один процент из 12 тыс. агентов имеют хоть какое-то понятие об этом языке, пишет газета.

Как сообщили в ФБР, бюро действительно нуждается в сотрудниках, которые знают языки Ближнего Востока, в т.ч. арабский, фарси и урду. Однако, помимо таких специалистов, ФБР набирает лингвистов еще по 37 языкам, в т.ч. русскому, украинскому, латвийскому и литовскому, армянскому, чеченскому, казахскому, таджикскому, узбекскому и туркменскому.

Вашингтон Пост со ссылкой на главу языкового отдела ФБР Маргарет Гулотта отмечает, что число переводчиков с арабского в бюро возросло с 70 в сент. 2001г. до 269 на лето 2006г. Однако Гулотта подчеркнула, что это число необходимо увеличить. РИА «Новости», 11.10.2006г.

– Национальная безопасность США критически зависит от их возможностей в космосе, говорится в рассекреченной во вторник НАСА части космической политики США. «Национальная безопасность США критически зависит от возможностей в космосе и эта зависимость будет увеличиваться», — говорится в рассекреченном документе из десяти страниц, опубликованном НАСА во вторник.

В соответствии с документом, для достижения целей новой космической политики необходимо, в первую очередь, поддерживать и санкционировать оборонные и разведывательные операции, причем как в мирное время, так и во время кризисов и конфликтов всех уровней. Кроме этого США должны разработать и применить космические возможности, которые укрепят преимущества США и поддержат реформу безопасности и разведки, отмечается в космической политике. Для воплощения целей, поставленных в документе, его авторы дают рекомендации и главе Пентагона.

«Министр обороны должен поддерживать возможности произвести космическую поддержку, расширить вооруженные силы и осуществлять контроль космического пространства», — говорится в документе. Также в задачи главы оборонного ведомства входит и создание возможностей, планов и мер для обеспечения свободы действия в космосе. «А в случае, если будет приказано, воспрепятствовать вражеской свободе действий в космосе», — отмечается в космической политике.

Авторы новой космической политики дают рекомендации и директору Национальной разведки. Они, в основном, касаются сбора и своевременного предоставления различных разведанных. «Директор Национальной разведки должен обеспечить сбор иностранной космической развединформации и анализ возможностей, что предоставит важную информацию для внутренней и внешней безопасности», — отмечается в документе. Кроме военных ведомств, к выполнению поставленных в новой космической политике целей, привлечены и гражданские. Так, главе министерства торговли предписано через Национальную океанографическую и атмосферную администрацию во взаимодействии с Пентагоном и НАСА продолжить консолидацию гражданских и военных спутников.

США рассекретили новую национальную космическую политику, сообщили в Национальной аэрокосмической администрации США (НАСА). Новая космическая политика была одобрена президентом США Джорджем Бушем 31 авг. 2006г. «США будут сотрудничать с другими странами в деле мирного использования космического пространства для увеличения выгоды от космоса, расширять исследование космоса, а также будут защищать и продвигать свободу по всему миру», — говорится в одном из основных принципов новой космической политики США. РИА «Новости», 10.10.2006г.

— Власти США дали согласие на объединение усилий Boeing и Lockheed-Martin (LM) в области космических ракетных запусков по заказам администрации. В Вашингтоне понимают, что создание фактической монополии на этом сегменте рынка чревато неприятными последствиями, но говорят, что выбрали из двух зол то, которое показалось меньшим.

В результате принятого решения должна быть создана новая компания — United Launch Alliance (ULA). Она должна будет производить запуски спутников в интересах военных, разведывательных, метеорологических и иных государственных ведомств США с использованием ракет-носителей Delta и Atlas. Ранее эти ракеты, производимые соответственно Boeing и LM, конкурировали между собой. В связи с созданием нового консорциума LM в начале сент. вышла из состава участников российско-американского совместного предприятия International Launch Services.

Федеральная торговая комиссия (ФТК) США, осуществляющая надзор за соблюдением антимонопольного законодательства, давала согласие на сделку «с тяжелым сердцем». Еще в июле помощник директора бюро ФТК по конкуренции Майкл Моисеев указывал, что образование монополий «почти всегда ведет к повышению цен, снижению качества и ухудшению услуг». В данном случае, по его мнению, «конкуренции наносится существен-

ный ущерб, и экономические выгоды, которые могут материализоваться, вряд ли перекроют урон от сделки». Письмо М.Моисеева было обнародовано во вторник одновременно с решением комиссии.

К таким же выводам пришли и специалисты министерства обороны США. И все же Пентагон настоял на создании ULA. По словам его представителей, он опасался, что из-за нехватки заказов владельцы одной из ракет — Delta или Atlas — полностью свернут ее производство. Военные же хотят иметь не только право выбора, но и «запасной вариант» на всякий случай. ULA гарантирует им такую возможность.

ФТК США в своем заявлении сослалась на убеждение министерства обороны в том, что «уникальные выгоды для национальной безопасности от создания данного совместного предприятия перекроют любой антиконкурентный ущерб». Прайм-ТАСС, 4.10.2006г.

— Сенат конгресса США одобрил в пятницу законопроект о расходах на военные нужды в следующем фин.г. и дополнительном финансировании операций в Ираке и Афганистане в тек.г. Бюджет Пентагона на 2007 финансовый год, начинающийся в США 1 окт., утвержден законодателями верхней палаты конгресса в рекордном размере — 448 млрд.долл. Объем дополнительных ассигнований на иракскую и афганскую кампании составит 70 млрд.долл.

«За» было подано 100 голосов, «против» — ни одного. Утвержденный сенаторами вариант бюджета Минобороны США на 2007г. предусматривает, ассигнование 86 млрд.долл на выплату денежного довольствия военнослужащим, 120 млрд.долл — на проведение военных операций, ремонт и содержание военной техники, 81 млрд.долл. — на приобретение новых вооружений, 76 млрд.долл. — на проведение НИОКР.

Ранее аналогичный законопроект о военных расходах был принят палатой представителей. Теперь окончательный вариант будет направлен на подпись президенту США Джорджу Бушу. Законодатели очень спешили завершить работу над законопроектом до конца недели, перед тем, как конгресс уйдет на осенние парламентские каникулы.

Депутатам предстоит разъехаться по своим округам для подготовки к предстоящим 7 нояб. промежуточным выборам в конгресс США. Выборы должны завершиться переизбранием всей палаты представителей (435 конгрессменов) и трети сената (33 сенатора) от различных штатов. Прайм-ТАСС, 2.10.2006г.

— 29 сент. верхняя палата конгресса США единогласно приняла оборонный бюджет страны на 2007г., который составит 448 млрд.долл. Как передает Lenta.ru, из них 70 млрд.долл. будут израсходованы на военные действия в Ираке и Афганистане.

Бюджет был принят при минимальных дебатах, и теперь дожидается подписи президента США Джорджа Буша. Буш поблагодарил конгресс за принятие законопроекта, который «обеспечит наших мужчин и женщин в форме всем необходимым, чтобы защитить нашу страну и выиграть войну с терроризмом», и заявил, что подпишет законопроект. Президент рассчитывал, что на Ирак и Афганистан ему выделят 110 млрд.долл., однако

в качестве компромисса была выбрана в 70 млрд. США тратят 8 млрд.долл. в месяц на войну в Ираке. Со времени терактов 11 сент. 2001г. на военные конфликты за пределами страны было потрачено 507 млрд.долл., из них 379 млрд. на Ирак и 97 млрд. на Афганистан. ИА Regnum, 30.9.2006г.

— Президенты США и Казахстана Джордж Буш и Нурсултан Назарбаев на встрече в Белом доме среди других тем обсудят вопросы «военного сотрудничества» двух стран, сообщил заместитель госсекретаря США по странам Южной и Центральной Азии Ричард Баучер. Официальные представители администрации Буша отказались прокомментировать возможность того, что по итогам встречи Буша и Назарбаева могут быть достигнуты договоренности о поставках американского оружия в Казахстан, включая продажу американских вертолетов и патрульных катеров для акватории Каспийского моря.

Отвечая на вопрос о возможности таких соглашений, неназванный по имени официальный представитель министерства обороны США сообщил, что какую-либо информацию «в настоящее время» он предоставить не может. В ходе предстоящей встречи Буш, как ожидается, потребует от Назарбаева гарантировать защиту интересов нефтяных компаний США в казахских проектах по добыче нефти и содействовать в достижении соглашений по перекачке этой нефти. США оказывают давление на Казахстан, чтобы он одобрил строительство трубопровода для экспорта природного газа через Каспийское море.

Нурсултан Назарбаев начал свой визит в США с посещения фамильного поместья Бушей на берегу Атлантического океана под Кеннебанкпортом (шт. Мэн), где его принимал экс-президент США и отец нынешнего главы Белого дома Джордж Буш-старший. Назарбаев прибыл в Вашингтон, где провел серию встреч с представителями администрации США, конгресса и американских деловых кругов. РИА «Новости», 29.9.2006г.

— Палата представителей конгресса США на заседании утвердила согласованные с сенатом расходы оборонного бюджета страны на 2007г. в 436,6 млрд.долл., включая 70 млрд.долл. в качестве «дополнительных расходов» на ведение военной операции в Ираке и Афганистане. Как сообщили в секретариате палаты, законопроект поддержали 394 конгрессмена и 22 голосовали против. После предстоящего утверждения в сенате законопроект поступит на подпись президенту США Джорджу Бушу. Утвержденные расходы на 19 млрд.долл. выше, чем оборонные расходы т.г., но на 4 млрд.долл. ниже, чем запрашивал у конгресса на будущий год Буш.

В документе, в частности, утверждены расходы в 80,9 млрд.долл. на закупку новых вооружений и техники, включая приобретение двух самолетов F-35 Joint Strike Fighter, 20 самолетов F-22 и 38 вертолетов UH-60 Blackhawk, а также 12 транспортных самолетов C-17 и девяти самолетов C-130J. В сумму расходов на закупку вооружений входят 10,6 млрд.долл. на приобретение восьми военных кораблей, включая одну АПЛ класса «Вирджиния», двух эсминцев класса DDG-1000 Zumwalt и других военных судов. При этом в полном объеме выделены необходимые финансовые средства на программу Trident II D-5 LE по продлению срока эксплуатации баллистических ракет «Трайдент»,

на закупку крылатых ракет Tomahawk и противоракетных комплексов PAC-3 (Patriot).

Для разработки и испытаний новых систем вооружений в документе предусмотрены расходы в 75,7 млрд.долл., включая 9,3 млрд.долл. на систему противоракетной обороны (ПРО). При этом в рамках работ по ПРО расходы на разработку «кинетического перехватчика» (Kinetic Energy Interceptor) сокращены на 48 млн.долл., а расходы на создание «радара космического базирования» (Space Radar) сокращены на 80 млн.долл. «в силу неясности программы». В тоже время на 200 млн.долл. увеличены расходы на испытания и обслуживание дополнительного числа ракет-перехватчиков ПРО наземного базирования (Ground-Based Missile Defense) и на 85 млн.долл. увеличены средства для системы ПРО морского базирования (AEGIS Ballistic Missile Defense).

Согласованный с сенатом и утвержденный конгрессменами законопроект предусматривает 137,8 млн.долл. на финансирование совместной американско-израильской противоракетной программы Agow. В рамках статьи о финансировании международной программы по «совместному сокращению угрозы» в России и других странах бывшего СССР по уничтожению и безопасному хранению ядерного, химического и иного ОМУ на 2007г. предусмотрены расходы в 372,1 млн.долл., из которых 15 млн.долл. выделяются исключительно для «демонтажа и утилизации АПЛ, компонентов ядерных реакторов АПЛ, а также для усиления мер охраны по транспортировке и хранению ядерных боеголовок на Дальнем Востоке России».

Включенные в военный бюджет на 2007г. «дополнительные» расходы на войну в Ираке и Афганистане, а также на «глобальную войну с терроризмом» предусматривают, в частности, выделение средств в 1,7 млрд.долл. для «фонда финансирования сил безопасности Ирака» (Iraq Security Forces Fund) и 1,5 млрд.долл. для «фонда финансирования сил безопасности Афганистана» (Afghanistan Security Forces Fund), через которые США финансируют подготовку национальных вооруженных сил этих стран. Кроме этого, в рамках «дополнительных» ассигнований Пентагона выделены 19,8 млрд.долл. на возмещение «утраченных в ходе боевых действий» 20 вертолетов UH-60 Blackhawk (320 млн.долл.), 17 вертолетов CH-47 Chinook (512 млн.долл.) и 18 вертолетов AH-64 Apache (621 млн.долл.). При этом еще 69 млн.долл. выделены на возмещение двух самолетов H-1. РИА «Новости», 27.9.2006г.

— Бюджет Пентагона в 2007 фин.г., начинающимся в США 1 окт., достигнет 447,4 млрд.долл. Эта сумма включает дополнительные ассигнования на ведение войны в Афганистане и Ираке в 70 млрд.долл. Соответствующая договоренность достигнута в согласительной комиссии конгресса США и должна быть утверждена палатой представителей и сенатом в полном составе.

Согласно комментариям в американской печати, договоренности по военному бюджету очень нелегко даются американским законодателям. С одной стороны, они не могут идти на ноябрьские промежуточные выборы в конгресс, оставив Пентагон без средств в условиях военного времени. С другой стороны, они недовольны астрономическими расходами на военные нужды, запрашиваемыми администрацией Джорджа Буша.

Газета Los Angeles Times в этой связи напоминает, что до вторжения в Ирак представители администрации «постоянно твердили о том, что нефтяные богатства Ирака в конечном счете покроют стоимость реконструкции этой страны». Расчеты эти, однако, не оправдались. По некоторым оценкам, США уже израсходовали на Ирак и Афганистан «две трети того, во что обошлась им в свое время война во Вьетнаме, — при том, что длилась она в два с лишним раза дольше нынешних конфликтов». Прайм-ТАСС, 25.9.2006г.

— Boeing получил крупный контракт на укрепление границ США с Канадой и Мексикой, сообщило в четверг министерство внутренней безопасности США. Оно не называет сумму контракта, но эксперты говорят, что он составляет 2,1 млрд.долл. Boeing поручено установить новые отслеживающие сенсорные устройства и коммуникационное оборудование, которое призвано помочь в проведении слежения за приграничной полосой протяженностью 7,500 миль. Для получения контракта Boeing объединился с L-3 Communications Holdings, Unisys. Среди его конкурентов были Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon, а также шведская Ericsson. Reuters, 21.9.2006г.

— США и Россия подписали в Вашингтоне протокол, касающийся урегулирования вопросов юридической ответственности по «важной программе в области нераспространения, касающейся переработки оружейного плутония в такие формы, которые не могут использоваться террористами или иными лицами в качестве оружия». Об этом сообщила пресс-служба госдепартамента США, по данным которой «подписание данного протокола значительно способствует реализации других программ сотрудничества между США и Россией».

В сообщении подчеркивается, что на основе подписанного документа между двумя странами уже идут «переговоры по важным сферам нераспространения и безопасности». Госдепартамент, не сообщая других подробностей о подписанном протоколе, отмечает, что он является «ключевым шагом для осуществления сотрудничества двух стран по переработке каждой стороной по 34 метрических т. излишков оружейного плутония, что достаточно для производства 16 тыс. единиц ядерного оружия». РИА «Новости», 16.9.2006г.

— Спецслужбы США после терактов 11 сент. 2001г. уничтожили или захватили в плен более 5 тыс. террористов. Как стало известно телекомпаниям Эй-би-си, об этом говорится в служебном видеопослании директора ЦРУ Майкла Хэйдена, которое разослано сотрудникам этого ведомства по всему миру. В послании Хейден назвал теракты «ударом, который трудно забыть», который стал результатом «заговора, который мы не смогли предотвратить».

«Террористы, которых мы преследуем, являются врагами не только США, но цивилизации, прогресса и человечества», — отметил директор ЦРУ, напомнив, что 11 сент. во время падения на Пентагон угнанного террористами авиалайнера погибли семь сотрудников Разведывательного управления министерства обороны (РУМО) США. «Мы будем всегда помнить об отнятых 5 лет назад жизнях, включая жизни наших семерых коллег из РУМО в Пентагоне», — подчеркнул Хейден, добавив, что «им и их близким мы посвящаем нашу не-

устанную борьбу с теми, кто готовы обрушить скорбь и несчастье на нашу общечеловеческую семью». РИА «Новости», 11.9.2006г.

— Американские вооруженные силы находятся в 120 странах, нагрузка на них уже «достигла кризисной точки», но США не стали более защищенными, говорится в докладе, представленном в конгрессе США группой сенаторов и конгрессменов-демократов во главе с лидером сенатского меньшинства сенатором Гарри Ридом. «Факты не лгут — при администрации Буша и этом республиканском конгрессе Америка стала менее защищенной, сталкивается с возросшим числом угроз и не готова к опасному миру, в котором мы живем», — заявил сенатор Рид на презентации доклада, в котором собраны данные, указывающие на провалы во внешней политике администрации Буша и содержится вывод о том, что США проигрывают в войне с международным терроризмом.

В докладе говорится о просчетах Белого дома по Ираку, Ирану, КНДР и другим точкам, а также, в частности, приводятся данные опроса среди ведущих экспертов США по вопросам национальной безопасности. Опрос показал, что 83% экспертов считают, что за время пребывания администрации Буша в Белом доме мир стал более опасным для Америки и американцев. При этом ровно столько же — 83% — респондентов выразили свое несогласие с тезисом Буша о том, что США одерживают верх в войне с терроризмом. РИА «Новости», 6.9.2006г.

— В США будет создан первый в мире музей мафии, который планируется открыть в 2008г. в Лас-Вегасе (шт.Невада). Об этом газете «Чикаго трибьюн» сообщила заместитель главы департамента городского управления Лас-Вегаса Бетси Фретуэлл, по данным которой власти Лас-Вегаса только что выделили из муниципального бюджета 7,5 млн.долл. на создание архитектурного проекта музея. Общая стоимость музея мафии оценивается в 30 млн.долл. Музей разместится напротив мэрии Лас-Вегаса в бывшем административном здании, где раньше размещался сначала суд, а потом главпочтамт.

Инициатором создания музея выступил мэр Лас-Вегаса, 67-летний Оскар Гудман, который ранее в этом городе занимался юридической практикой и прославился тем, что очень часто был адвокатом известных американских мафиози, включая Мейера Лански, Тони Спилотро, Ники Скарфо и других. Гудман даже сыграл самого себя в кинофильме Мартина Скорцезе «Казино», в котором рассказывается о роли мафии в появлении «игорной столицы» США. «Мафия основала нас», говорит о Лас-Вегасе Гудман, который признается в интервью газете, что «они сделали меня богатым человеком» и заявляет о своей полной поддержке проекту. Для создания музея уже сформирован наблюдательный совет, в который вошли представители СМИ, местных туристических организаций и даже бывший руководитель отделения ФБР в Лас-Вегасе, хотя некоторые опрошенные газетой бывшие сотрудники ФБР скептически и неодобрительно отнеслись к необычной идее создания первого в США музея оргпреступности. РИА «Новости», 6.9.2006г.

— США провели удачные полномасштабные испытания системы противоракетной обороны, сообщил представитель Агентства по ПРО США Крис Тэйлор. «Все прошло удачно. Противоракета

была выпущена в 13.39 по местному времени, перехват баллистической ракеты произошел через семь минут. Все системы сработали нормально», — сказал Тэйлор. Испытания первоначально были запланированы на четверг, но их перенесли на пятницу из-за неблагоприятных погодных условий в районе пуска баллистической ракеты на авиабазе Кодиак на Аляске. У США была возможность провести испытания в промежуток времени между 10.00 и 15.00 по времени восточного побережья США. Испытания состоялись чуть больше, чем за час до закрытия благоприятного «окна» для запуска ракет, отметил Тэйлор.

По замыслу учений, баллистическая ракета была выпущена в район Тихого океана с базы на Аляске. Ракета-перехватчик стартовала с базы ВВС США Ванденберг (Vandenberg) в Калифорнии и через семь минут полета удачно перехватила учебно-боевую цель. Эти испытания стали первой полномасштабной проверкой боевой части противоракеты. После отделения от трехступенчатой ракеты-носителя боевая часть противоракеты использовала собственную силовую установку и оптические сенсоры для наведения на цель и, сохраняя высокую скорость, уничтожила «вражескую» ракету.

В рамках испытаний системы ПРО впервые проверялась работа РЛС раннего предупреждения на базе ВВС США «Биль» (Beale) в Калифорнии. Этот радар отвечает за предоставление точной информации для траектории полета противоракеты по направлению к цели. Контроль за противоракетой осуществлялся из командного центра недалеко от Колорадо Спрингс (шт. Колорадо). По словам главы Агентства по ПРО США Генри Оберинга, главной целью испытаний является проверка работоспособности оптических сенсоров боевой части противоракеты. Он уточнил, что непосредственно перехват ракеты является вторичной целью испытаний. Оберинг сообщил, что следующее испытание системы ПРО, в ходе которого планируется перехват ракеты, запланировано на дек. 2006г. РИА «Новости», 1.9.2006г.

— В аэропортах США всем пассажирам при досмотре придется снимать обувь для сканирования специальными рентгеновскими аппаратами, сообщили в администрации транспортной безопасности страны. «Теперь от всех пассажиров при досмотре требуется снять обувь для проверки вместе с ручной кладью. Неподчинившиеся этому указанию не будут допущены до посадки на самолет», — говорится в сообщении администрации транспортной безопасности. Власти просят отнестись с пониманием к новым требованиям. США понизили уровень террористической угрозы с «критического» (красного) до «высокого» (оранжевого) для рейсов, прибывающих в американские аэропорты из Великобритании. Для всех остальных коммерческих рейсов установлен «высокий» уровень опасности. Такие меры были приняты после того, как власти Великобритании объявили о предотвращении терактов на самолетах.

Администрация транспортной безопасности рекомендует пассажирам во избежание задержек при досмотре сдавать в багаж все жидкости и гели, в т.ч. шампунь, зубную пасту, духи. В ручную кладь из жидкостей разрешается брать только лекарства и молоко для грудных детей (или его заме-

нитель), причем пассажиру не нужно пробовать их на вкус в присутствии офицера охраны. В салон самолета можно будет взять и электронные устройства: ноутбуки, мобильные телефоны, плееры. Разрешено брать с собой в салон некоторые предметы косметики, например, губную помаду. По информации администрации транспортной безопасности, для пассажиров, отправляющихся в любую страну, кроме Великобритании, дополнительная проверка непосредственно перед посадкой в самолет проводиться не будет. РИА «Новости», 14.8.2006г.

— 4 авг. 2006г. Государственный департамент США объявил о введении с 28 июля 2006г. санкций против ряда зарубежных компаний, в т.ч. «Рособоронэкспорт» и «Сухой», по обвинению в нарушении американского закона 2000г. о режиме нераспространения в отношении Ирана. Санкции включают полный запрет на сотрудничество американских правительственных ведомств с этими компаниями, а также запрет на поставку им товаров, включенных в списки контролируемых. www.economy.gov.ru, 11.8.2006г.

— США планируют разместить новейшие военные самолеты F-22 Raptor на Аляске и Гавайских островах для усиления военного влияния в Азиатско-тихоокеанском регионе, сообщает пресс-служба ВВС США. «Я очень взволнован тем фактом, что в тихоокеанском регионе появится новая возможность доминирования. Самолеты F-22, которые в скором времени будут размещены на Аляске и в среднесрочной перспективе на Гавайских островах, демонстрируют серьезное намерение США сохранить безопасность и стабильность в регионе для блага нашей страны, а также наших друзей и союзников», — говорится в заявлении командующего тихоокеанскими силами генерала Пола Хестера (Paul Hester).

Со следующего года планируется размещение новейших самолетов на авиабазе ВВС США Эльмендорф на Аляске (Elmendorf Air Force Base). Всего на этой базе планируется разместить две эскадрильи полной боевой готовности, в которые войдут 36 новых боевых машин и обслуживающее подразделение. Размещение Рэпторов на Гавайских островах на авиабазе Хикам (Hickam Air Force Base) планируется завершить до 2011г. Как заявила представитель тихоокеанского командования Эллисон Фарабо (Allison Farabaugh), к концу 2007г. будут завершены предварительные мероприятия для последующего размещения самолетов на авиабазе. Всего в Хикаме планируется разместить 18 F-22. На них будет летать 199-ая эскадрилья Национальной гвардии.

Имеющиеся F-22 Raptor базируются на авиабазе в Лэнгли в штате Вирджиния и уже произвели впечатление на экспертов, отмечает пресс-служба ВВС США. В июне они прошли «боевое крещение» в ходе двухнедельных учений на Аляске, где доказали свою боеспособность, проведя учебный воздушный бой в неравных условиях — против одного F-22 вели бой четыре других самолета, уточняет пресс-служба. Однако, как отмечают военные, наиболее важным моментом является то, что новый самолет в значительной степени усиливает боевую мощь при взаимодействии с другими самолетами, такими как F/A-18 Hornets, F-15 Eagles, F-15E Strike Eagles, E/A-6B Prowlers и E-2C Hawkeyes. Высокую оценку новому самолету дал и коман-

дующий ВВС США Майкл Уэнн (Michael Wynne), выступая перед сенатским подкомитетом по вооруженным силам.

Пентагон планирует до 2012г. получить 183 новых самолета F-22, 126 из них будут находиться в постоянной боевой готовности, тогда как остальные будут оставаться в резерве или использоваться для испытаний и обучения пилотов. На Хикаме планируется разместить восемь транспортных самолетов C-17 Globemaster III. Кроме усиления доминирования в воздушном пространстве, как сообщают местные СМИ, США намерены разместить на Хикаме новую атакующую атомную подводную лодку и новую ударную бригаду на самой крупной армейской базе на Гавайских островах Шофилд Барракс (Schofield Barracks). РИА «Новости», 10.8.2006г.

— К концу I пол. 2008г. США ликвидируют военную базу на итальянском архипелаге Маддалена (Maddalena) рядом с Сардинией, сообщает командование ВМФ США. Командование американского Военно-морского флота сообщило об этом решении итальянскому министерству обороны. В свою очередь Минобороны Италии уведомило региональные власти Сардинии.

База на архипелаге Маддалена была создана в 1972г. для обеспечения технической поддержки атомных подводных лодок. Ее организация обговаривалась секретным соглашением, заключенным между Италией и США. Однако администрация Сардинии не раз указывала американцам, что присутствие американской военной базы посреди национального парка Маддалена наносит вред. Американцы, со своей стороны, соглашались, что в нынешней ситуации, когда приоритетом является борьба с терроризмом, база на островах Маддалена более не является стратегически необходимой. «Базы с такими характеристиками более не являются востребованными, поскольку нам нужно бороться с совершенно новыми угрозами», — заявил представитель Пентагона Джо Карпентер (Joe Carpenter). РИА «Новости», 9.8.2006г.

— США поддерживают работу и инициативу центральноазиатских стран по созданию в регионе зоны, свободной от ядерного оружия. Об этом на встрече с журналистами в Ташкенте заявил заместитель Госсекретаря США Ричард Баучер. Он отметил, что США давно сотрудничают со странами ЦА по этому вопросу: «И я думаю, что это сотрудничество будет продолжаться и впредь». Говоря о сотрудничестве в целом, высокопоставленный чиновник Госдепа США подчеркнул, что «США изыскивают новые возможности для дальнейшего сотрудничества с Узбекистаном». «Та основа нашего сотрудничества, которая была в 2002г., остается в силе», — сказал он. — «Мы здесь будем не для того, чтобы разыгрывать какие-то игры и не хотим представлять здесь некие силы. Мы уважаем сотрудничество Узбекистана с соседними странами, в т.ч. с Россией и Китаем». При этом Баучер сообщил, что в ходе беседы с президентом Узбекистана стороны обсуждали вопросы сотрудничества двух стран в сфере безопасности, в частности, в борьбе с терроризмом, наркотрафиком и нераспространением оружия, а также обсудили вопросы дальнейшего экономического сотрудничества. ИА Regnum, 9.8.2006г.

— Введенные США односторонние санкции против 7 компаний из России, Индии, КНДР и

Кубы предусматривают, прежде всего, прекращение правительством США любого делового сотрудничества с этими юридическими лицами. Кроме того, американским властям отныне запрещено оказывать этим фирмам какое-либо содействие и продавать им товары и технологии военного назначения. Об этом говорится в так называемом Федеральном регистре — сборнике официальных документов правительства США, в котором в пятницу размещено уведомление о применении карательных мер против 7 компаний.

В «черный список» вошли: «Рособоронэкспорт» и «Сухой» (Россия); Korea Mining and Industrial Development Corporation, Korea Pugang Trading Corporation; Center for Genetic Engineering and Biotechnology (Куба); Balaji Amines, Prachi Poly Products (Индия). Они обвиняются в передаче Ирану оборудования и материалов, способных содействовать производству «оружия массового уничтожения и крылатых или баллистических ракетных систем». Решение о введении санкций, юридически вступившее в силу 28 июля, было принято 25 июля на основе американского Закона о нераспространении в отношении Ирана от 2000г. Карательные меры будут действовать в течение 2 лет. Правом досрочно вывести какую-либо из указанных компаний из-под действия санкций обладает госсекретарь США. Прайм-ТАСС, 7.8.2006г.

— Россия и США выступили с совместным заявлением по борьбе с актами ядерного терроризма, заявил сегодня Владимир Путин на совместной пресс-конференции с президентом США Джорджем Бушем, передает агентство со ссылкой на РИА «Новости».

«Оно (заявление) подтверждает единое стремление России и США бороться с этой опасной угрозой и открывает новые пути для общих действий», — сказал В. Путин. «Наши страны, таким образом, демонстрируют решимость принимать самые серьезные меры по предотвращению приобретения, перевозки или применения террористами ядерных и радиоактивных материалов. А также самодельных взрывных устройств, произведенных на основе таких материалов», — заявил глава российского государства.

В. Путин также отметил, что «не менее важно исключить любую возможность враждебных действий против ядерных объектов». «Рассчитываем, что наша инициатива привлечет к себе должное внимание со стороны других участников «Группы восьми» и выльется в конкретные совместные решения», — сказал президент России. KZ-today, 15.7.2006г.

— США провели успешные испытания высотной системы противоракетной обороны (ПРО), сообщило Агентство по ПРО США. «Испытания, в ходе которых проверялась работоспособность Терминала по защите пространства на больших высотах (THAAD), были проведены на полигоне Белые Пески в штате Нью-Мексико. Все поставленные задачи были выполнены», — говорится в сообщении Агентства.

Как отмечается в сообщении, испытывался весь комплекс в целом: пусковая установка, радар, системы связи и запуска, а также ракета-перехватчик. «Основной задачей учений было продемонстрировать способность самонаводящейся системы ракеты-перехватчика находить цель — баллистическую ракету — на больших высотах, но в пределах земной атмосферы», — отмечает Агентство.

В ходе испытаний была запущена в виде мишени ракета «Хира» (Hera) с неразделяющейся боеголовкой и, несмотря на то, что это не являлось основной задачей, она была успешно уничтожена ракетой-перехватчиком. Первоначально эксперты рассчитывали получить лишь информацию о том, может ли ракета-перехватчик определить цель и отслеживать ее в полете, говорится в сообщении.

Терминал по защите пространства на больших высотах предназначен для перехвата всех типов баллистических ракет.

В пресс-службе Пентагона сообщили, что ТНААД — «очень мобильная система, которая может быть переброшена в считанные часы в любую точку мира». Как сообщил представитель Агентства по ПРО Рик Ленер (Rick Lehner), до конца года США планируют провести еще два испытания системы ПРО. «Испытания с применением баллистической ракеты дальнего радиуса действия пройдут в конце авг. — начале сент., и в их ходе не планируется перехват ракеты. Будут протестированы системы слежения ПРО», — сказал Ленер.

По его словам, испытания с запуском противоракеты и уничтожением баллистической ракеты дальнего радиуса действия запланированы на конец 2006г. «Если не все будет готово, то, возможно, эти испытания мы перенесем на начало 2007г.», — отметил Ленер. Он уточнил, что баллистическая ракета-мишень будет запущена с полигона на Аляске, а противоракета — из Калифорнии. Сейчас же прошли испытания с применением баллистической ракеты ближнего радиуса действия. РИА «Новости», 14.7.2006г.

— Командный корабль ВМС США Blue Ridge прибыл 27 июня во второй половине дня в порт Шанхая, начав четырехдневный дружественный визит в этот мегаполис.

800 адмиралов и матросов ВМС США были встречены в порту ВМС НОАК. Это четвертый визит Blue Ridge в Шанхай с 1989г. С капитаном американского корабля Джефом Барткоски встретился командир шанхайской базы ВМС НОАК Ван Дэдин. В программе визита запланированы дружеский матч по баскетболу и совместный концерт военных оркестров. Синьхуа, 28.6.2006г.

— 9 июня 2006г. замминистра торговли США Д.Маккормик выступил с докладом на тему «Политика в отношении Китая и торговля высокими технологиями» на мероприятии, организованном вашингтонским Центром стратегических и международных исследований. Он, в частности, отметил, что в последнее время были приняты меры по усилению контроля за экспортом в Китай товаров и технологий двойного назначения. www.economy.gov.ru, 27.6.2006г.

— Военные учения под названием Valiant Shield 2006, проведенные американскими войсками на днях в Гуаме, стали маневрами, куда американцы направили авианосцев больше, чем за предыдущие 10 лет. Народно-освободительная армия Китая впервые была приглашена на учения, поэтому маневры вызвали большое внимание. Китайская сторона присутствовала на учениях американских войск — это энергичный сигнал военных обменов между Китаем и США, его значение выходит за чисто военную сферу.

Отношения между китайскими и американскими вооруженными силами являются важной составной частью отношений между государствами.

Китайская сторона всегда позитивно относилась к развитию военных связей. В последние годы отношения между армиями постепенно восстанавливаются и развиваются, демонстрируют благоприятную тенденцию: взаимные визиты между высшими военачальниками, обмены между вузами, технические контакты осуществляются по согласованному плану. Именно в таких условиях главнокомандующий Тихоокеанским командованием ВС США Уильям Фэллон, посетивший Китай в мае с.г., пригласил китайских военных на указанные маневры. Одновременно китайская сторона тщательно рассматривает вопрос о приглашении американской стороны на военные маневры в КНР соответствующего уровня.

Во время маневров в Гуаме делегация осмотрела стратегический бомбардировщик «В-2» и крылатые ракеты AGM-86С, другое передовое оснащение, поднималась на три авианосца, близко рассмотрела все самолеты, находившиеся на их борту, посетила операционный и командный пункт авиации, которые находились в боевом состоянии. С точки зрения содержания, это отнюдь не является важной тайной. Ограниченное содержание посещений свидетельствует о том, что первое наблюдение маневров американских сил китайскими военными в большей степени отражает общее пожелание китайских и американских вооруженных сил к продолжительному расширению контактов и повышению уровня взаимного доверия. Его символическое значение превысило реальное. Одновременно это событие также показало, что в военных обменах между Китаем и США еще необходимо преодолеть некоторые препятствия.

Самое большое препятствие, существующее в них, заключается в том, что США настойчиво пропагандируют теорию «военной угрозы» со стороны Китая. Они остерегаются Китая, считая, что КНР — самый крупный потенциальный военный противник. Такие разговоры не имеют никаких оснований. Китай должным образом развивает свои оборонные силы на основе экономического развития, в этом нет ничего предосудительного. Его действия не угрожают какой-либо стране, тем более США, которые являются военной сверхдержавой. Однако подобные высказывания мешают продолжительному содержательному сотрудничеству между армиями Китая и США в таких сферах, как подготовка кадров в военной области и улучшение командирских навыков, а также обмены снаряжением.

Другая проблема китайско-американских военных обменов заключается в том, что США настойчиво обвиняют программу военного развития Китая в «нетранспарентности». На самом деле абсолютной транспарентности не существует. Так, военные учения в Гуаме не дали представления об их центральном звене. Пентагон можно посещать свободно, но его подземный командный пункт скрыт от общественности. Транспарентность должна носить взаимный характер. Очевидно, что в последние годы Китай много сделал в этом направлении. Все больше китайских военных выезжают за рубеж и участвуют в миротворческих и антитеррористических совместных операциях, оказании гуманитарной помощи и других международных действиях, широко развертывают многосторонние военные обмены, практическими шагами создают

имидж открытости, транспарентности и стремления к миру. Наряду с «выходом за рубеж» китайские военные с открытой душой приглашают иностранных коллег в КНР. Например, Китай несколько раз приглашал американских представителей на военные учения, проводимых внутри страны. Во время визита в КНР в окт. минувшего года министр обороны США Дональд Рамсфелд никак не ожидал, что китайская сторона организует ему посещение некоторых ключевых ведомств.

Проявление искренности сторонами является ключом к расширению военных обменов. Однако США, с одной стороны, высказывают надежду на то, что Китай будет ответственной стороной, имеющей общие интересы с ними, и конструктивной силой международного сообщества, а с другой — раздувают различные версии «китайской угрозы». Это, разумеется, не способствует здоровому и стабильному развитию отношений между двумя странами, включая военную сферу. «Укрепление доверия, уменьшение препятствий, развитие сотрудничества и отсутствие конфронтации» — это руководящие принципы урегулирования китайско-американских отношений и военных связей сторон. Способом устранения сомнений и ошибочных представлений является укрепление обменов в военной области. В процессе их стороны укрепляют взаимопонимание и доверие, снимают сомнения, расширяют точки соприкосновения, стимулируют сотрудничество. Только таким образом обмены между китайскими и американскими вооруженными силами могут перейти от символических к практическим, станут своеобразным ускорителем развития отношений двух стран. Автор — Линь Чжюань, заместитель заведующего первой канцелярией отдела по изучению военного дела в мире при Академии военных наук КНР. «Женьминь Жибао», 26.6.2006г.

— Каждый час войны в Ираке обходится США в 9 млн.долл., сообщил на заседании сената сенатор-демократ Том Харкин. Сославшись на выкладки главного контрольного управления конгресса США, Харкин сообщил, что США расходуют на войну в Ираке 6,4 млрд.долл. в месяц. Сенатор сообщил, что будет голосовать за обе поправки к военному бюджету на 2007г., в одной из которых предлагается вывести все американские войска из Ирака до 1 июля 2007г. В другой вместо этого предлагается уже до конца текущего года начать «поэтапный вывод» войск США из Ирака.

Обе резолюции, дебаты по которым начались в среду и закончились незадолго до полуночи по вашингтонскому времени (08.40 мск), внесены демократами и имеют мало шансов быть принятыми сенатом, где большинство мест у республиканцев, поддерживающих позицию Джорджа Буша, отказывающегося назвать сроки вывода войск США из Ирака. Сенатор Харкин является автором внесенной в сенат отдельной резолюции, в которой содержится запрет на «сохранение постоянного присутствия или наличие постоянных военных баз США в Ираке». В этой же резолюции записано, что США «не должны пытаться контролировать поток иракской нефти», а также, что американские вооруженные силы «должны быть передислоцированы из Ирака после завершения конституционного процесса в Ираке или до 31 дек. 2006г.». Резолюция Харкина внесена в сенатский комитет по иностранным делам и ее текст аналогичен ре-

золюции, внесенной ранее в палату представителей конгресса группой конгрессменов, включая шестерых республиканцев. РИА «Новости», 22.6.2006г.

— Представитель Белого дома США Тони Сноу 19 июня распространил заявление, в котором говорится, что США и Россия уже приняли решение о повторном продлении на 7 лет (до 2013г.) срока действия программы сотрудничества по уменьшению угроз, которая была подписана в 1992г. для ликвидации оружия массового уничтожения.

Попытки террористов получить оружие массового уничтожения для совершения террористических атак являются одной из самых серьезных угроз, стоящих перед миром. Программа сотрудничества по уменьшению угроз является одним из ключевых путей противодействия этой угрозе, указал Т. Сноу. После начала осуществления данной программы тыс. ракет и боеголовок были демонтированы или уничтожены, на некоторых российских базах ядерного оружия с помощью США была сделана модернизация. В рамках данной программы была оказана помощь Казахстану, Беларуси и Украине в превращении их в страны, где нет ядерного оружия и системы запуска стратегического оружия, а также многим другим странам в предотвращении распространения ядерных материалов.

Программа сотрудничества по уменьшению угроз предусматривает, что США окажут помощь России в демонтаже и уничтожении оружия массового уничтожения бывшего СССР, срок программы — 7 лет. В 1999г. обе стороны согласились продлить срок действия программы до 2006г. Синьхуа, 20.6.2006г.

— В США пройдет торжественная церемония присвоения имени новой подводной лодки класса Вирджиния. Об этом сообщили в пресс-службе Пентагона. «Новейшая ударная подлодка ВМС США будет названа во время торжественной церемонии в городе Гротон (штат Коннектикут). Третья подлодка класса Вирджиния, SSN 776 получит имя Гавайи в честь значительной поддержки, которую ВМС получили от жителей Гавайских островов и в честь богатого наследия подводных сил на тихоокеанском театре военных действий», — говорится в сообщении американского военного ведомства. В ходе торжественной церемонии бутылку шампанского о борт подлодки разобьет «крестная» боевого корабля губернатор Гавайев Линда Лингл (Linda Lingle), сообщает Пентагон. «Подлодка оснащена усовершенствованной системой, обеспечивающей снижение заметности (stealth), обладает мощными возможностями ведения наблюдения и специальным повышенным боезапасом, что отвечает многозадачным потребностям ВМС США», — отмечает Пентагон.

По данным пресс-службы, подлодка несет противолодочное и противокорабельное вооружение, может осуществлять выброс и поддержку десанта и скрытную установку минных заграждений. Кроме этого, подлодка сможет вести скрытное наблюдение за наземными целями и поражать их при помощи установленных на нее крылатых ракет Томагавк. На подлодку уже назначен капитан — им стал Дэвид Солмс (David Solms), уроженец Колорадо Спрингс (штат Колорадо), который возглавит команду из 134 офицеров и военнослужащих срочной службы. Водоизмещение подлодки соста-

влет 7,8 тыс. т., ее длина 116 м., ширина 10,5 м., скорость свыше 25 узлов. Примечательно, что реактор подлодки не требует заправки ядерным топливом на протяжении всего срока службы АПЛ, что снижает цену эксплуатации и увеличивает срок службы. РИА «Новости», 17.6.2006г.

— Администрация Джорджа Буша ввела санкции против 4 компаний из Китая за поставки ракетных компонентов в Иран. Как сообщает пресс-служба министерства финансов США, санкции наложены на Beijing Alite Technologies Company, Ltd. (ALCO); LIMMT Economic and Trade Company, Ltd.; China Great Wall Industry Corporation (CGWIC), а также на China National Precision Machinery Import/Export Corporation (CPMIEC). Санкциям подвергнута базирующаяся в Калифорнии американская компания G.W. Aerospace, Inc., являющаяся представительством China Great Wall Industry Corporation (CGWIC) в США. Эти компании «поставляли иранским вооруженным силам и иранским распространителям (оружейных технологий) связанные с ракетами компоненты и компоненты двойного назначения», — говорится в распространенном в Вашингтоне заявлении заместителя министра финансов США по борьбе с терроризмом и финансовой разведке Стюарта Ливи (Stuart Levey). РИА «Новости», 14.6.2006г.

— Палата представителей конгресса США на заседании приняла законопроект о дополнительном выделении 66 млрд.долл. на войну в Ираке и Афганистане. Данные расходы являются частью дополнительных бюджетных ассигнований на тек.г. в 94,5 млрд.долл., одобренных палатой при 351 голосе и «за» и 67 «против». Документ предусматривает ассигнования на борьбу с угрозой эпидемии «птичьего гриппа», преодоление последствий урагана «Катрина», а также усиление охраны границ США. РИА «Новости», 13.6.2006г.

— Raytheon образовала альянс с Kongsberg Defense & Aerospace и Ericsson Microwave Systems для участия в тендере на поставку зенитно-ракетного комплекса очень малой дальности (ЗРКОМД, английский акроним VSHORADMS), системы противовоздушной обороны (ПВО) с сетевой архитектурой для защиты сухопутных войск и отдельных стратегических объектов Эстонии.

Raytheon, Kongsberg и Ericsson дали этому совместному проекту название «Raytheon Nordic team» (Северная команда Raytheon). Главным подрядчиком выступит компания Raytheon Missile Systems со штаб-квартирой в г.Тускон, Аризона, которая поставит для данного комплекса ПВО зенитные ракеты и пусковые устройства, и осуществит интеграцию системы. Для подготовки конкурсного предложения компания Kongsberg Defense & Aerospace, базирующаяся в г.Билингстад, Норвегия, поставит систему С4И (система командования, управления, связи, компьютеров и разведки целей). Компания Ericsson Microwave Systems, Гетеборг, Швеция, поставит радиолокационную станцию поиска и наблюдения за воздушными целями.

«Мы собрали команду лидеров оборонного комплекса для того, чтобы предоставить министерству обороны Эстонии конкурентоспособное предложение, обеспечивающее решающее преимущество на современном поле боя», — заявил Джим Райли (Jim Riley), вице-президент отдела наземных боевых действий компании Raytheon.

«Преимуществом Raytheon Nordic team является применение прошедших проверку в боевых условиях зенитных ракет, управляемых самой передовой европейской оборонной технологией и интегрированных в единую систему лидером европейского рынка, отлично понимающим современное сетевое воздушное пространство над районом боевых действий». Министерство обороны Эстонии рассматривает ряд предложений на поставку ЗРКОМД; решение о размещении контракта будет принято эстонским правительством в конце лета 2006г.

«Raytheon Nordic team заверяет эстонского заказчика в том, что поставит ему продукт с минимальным риском, поскольку в нем будут сочетаться проверенные серийные системы», — отметил Харальд Аннестад Harald Anestad, вице-президент Kongsberg Defense & Aerospace. — «Наша открытая системная архитектура обеспечивает оперативную совместимость и возможности для наращивания, поставляемые командой, имеющей длительный опыт сотрудничества, всесторонний опыт в создании продуктов для ПВО и уникальное понимание оборонных потребностей данного европейского заказчика». Raytheon Company (NYSE: RTN), чей объем продаж в 2005г. составил 21,9 млрд.долл., является лидером на рынке электроники для оборонных и правительственных систем, информационной технологии, технического обслуживания и самолетов бизнес класса и специального назначения. PRNewswire, 12.6.2006г.

— 10 июня в состав ВМС США будет введен новый эсминец класса Arleigh Burke. Как сообщили в пресс-службе американского военного ведомства, церемония ввода в строй корабля пройдет в Мэйпорте (штат Флорида). Эсминец назван «Фаррагат» в честь героя гражданской войны в США адмирала Дэвида Глазго Фаррагата (David Glasgow Farragut). «Новый корабль имеет возможность одновременного ведения боя как с надводными и подводными целями, так и с воздушными», — сообщает пресс-служба Пентагона.

«Фаррагат» станет 49 введенным в строй эминцем класса Arleigh Burke. Всего ВМС США планируют поставить на вооружение 62 таких эсминца. Корабли этого класса предназначены для выполнения различных задач. Они могут использоваться в качестве корабля сопровождения в ударных авианосных группах. Первый эсминец этого класса был введен в строй в 1991г. В стандартной комплектации он вооружен ракетами SM, Harpoon, Tomahawk ASM/LAM, шестью торпедами Mk.46, а также одним орудием Mk.45 и двумя артиллерийскими комплексами Phalanx CIWS. РИА «Новости», 7.6.2006г.

— В ближайшие 10 лет США проведут передислокацию находящихся за рубежом американских вооруженных сил и увеличат свою боевую мощь по всему миру, заявил в субботу президент США Джордж Буш. «Два года назад я объявил о крупнейшей трансформации глобального размещения наших вооруженных сил с момента начала «холодной войны», заявил Буш, выступая перед выпускниками военной академии в Уэст-Пойнт (штат Нью-Йорк).

«В течение предстоящего десятилетия мы выведем американские войска из гарнизонов «холодной войны» в Европе и Азии и передислоцируем их таким образом, чтобы они могли быстро выдвигаться».

нуться в вызывающие беспокойство точки в лобой части света», — сказал президент США. «Мы развернем усовершенствованный военный потенциал, который увеличит боевую мощь США по всему миру», подчеркнул Буш, добавив, что осуществляемый его администрацией план по передислокации позволит при этом вернуть в США от 60 до 70 тыс. военнослужащих, находящихся за рубежом. РИА «Новости», 27.5.2006г.

— Суд присяжных города Хьюстон (штат Техас) признал виновными двух руководителей американской корпорации Enron Кеннета Лэя и Джеффри Скиллинга в мошенничестве и использовании инсайдерской информации. Лэй признан виновным по всем шести пунктам обвинения. Кроме того, в отдельном процессе, в котором не участвовали присяжные, Лэй признан виновным в банковских махинациях. Скиллинга присяжные признали виновным по 19 пунктам обвинения из 28. Окончательный приговор будет вынесен 11 сент. 2006г.

Судья Сим Лэйк (Sim Lake), слушавший дело, назвал вердикт присяжных «очень основательным». Для Лэя установлен залог в 5 млн.долл. Судья также попросил его сдать паспорт, прежде чем Лэй покинет здание суда. Для Скиллинга новый залог не назначен. Судья посчитал, что достаточно будет и уже внесенного ранее. Судья также не стал сажать обоих под домашний арест.

Адвокат Скиллинга Даниэль Петроцелли заявил по итогам заседания, что подаст апелляцию на вынесенный в отношении его подзащитного вердикт. «Это было очень тяжелое дело, но вердикт не изменил наших взглядов на то, что происходило в корпорации Enron, и на то, что Скилинг не виновен. Мы только начали бороться и подадим полную и решительную апелляцию», — сказал Петроцелли. «Мы боролись. Что-то сработало, что-то нет», — сказал в свою очередь сам Скилинг.

Скандал, связанный с корпорацией Enron, эксперты уже назвали самым крупным финансовым скандалом в США. Суд над основателем Enron 64-летнем Лэем и исполнительным директором (в 2000-01гг.) 52-летнем Скиллингом начался 30 янв. 2006г. Среди обвинений — мошенничество и использование инсайдерской информации. Бывшие руководители Enron обвинялись и в предоставлении инвесторам неверных данных о финансовом положении компании. Следствие установило, что они скрыли от общественности и инвесторов более чем миллиардную задолженность и значительно преувеличивали доходы. После оглашения результатов расследования компания в дек. 2001г. подала документы на банкротство. Крах компании привел не только к появлению специальной комиссии, которая занималась расследованием ее деятельности, но и к появлению в США новой правоохранительной структуры. По распоряжению президента Джорджа Буша в американских правоохранительных органах и спецслужбах была создана «рабочая группа по борьбе с корпоративными махинациями», которая занимается расследованием схем ухода от налогов и платежей, а также обмана акционеров и вкладчиков.

В начале слушаний, в янв.-фев., защита попыталась переложить всю вину за крах компании и убытки акционеров и инвесторов на бывшего финансового директора Enron Эндрю Фастоу, который отбывает десятилетний тюремный срок. Он был осужден в 2003г. по обвинению в мошенниче-

стве. В результате банкротства Enron было потеряно более 60 млрд.долл. в стоимости ценных бумаг, почти 2,1 млрд.долл. — в пенсионных выплатах, а 5,6 тыс.чел. лишились рабочих мест. РИА «Новости», 26.5.2006г.

— Общественный совет Росатома и Фонд глобального ядерного разоружения США будут совместно работать в сфере ликвидации последствий гонки ядерных вооружений. Об этом заявил в Москве директор американского фонда Мэт Тейлор после подписания меморандума о совместных действиях двух общественных организаций на территории России. Фонд глобального ядерного разоружения — «это общественная организация, которая собирает пожертвования для осуществления программ в сфере ликвидации последствий гонки ядерных вооружений».

«Фондом, — сказал М.Тейлор, — уже собрано 15 млн.долл., и мы готовы направить эти средства в Россию, в том числе и на программу утилизации списанных российских атомных подводных лодок». Для начала этой работы «нам необходимо, чтобы одно из российских предприятий предоставило программу проекта и объяснило, на что будут потрачены выделенные средства», — отметил он. Одним из участников фонда «является известный американский актер Стивен Сигал, который внес в наш фонд 100 тыс.долл.», — добавил М.Тейлор.

В Росатоме отметили, что меморандум — первый документ в этой сфере, который подписан общественными организациями двух стран. До настоящего времени, пояснили в Росатоме, «сотрудничество в атомной области осуществлялось только на правительственном уровне». Документ, подчеркнул собеседник агентства, — «это первый шаг к заключению соглашения между Фондом глобального ядерного разоружения и российскими предприятиями, отобранными Росатомом». Такие соглашения позволят направлять средства фонда «на решение задач федеральной целевой программы «Промышленная утилизация вооружения и военной техники на 2005-10гг.», — добавили в Росатоме. Прайм-ТАСС, 22.5.2006г.

— Администрация Джорджа Буша поддержала представленный в сенате США законопроект, направленный на уменьшение угрозы распространения обычных вооружений, в том числе переносных зенитно-ракетных комплексов (ПЗРК). Об этом сообщил один из авторов законопроекта сенатор Барак Обама (демократ, от штата Иллинойс) на слушаниях в конгрессе. По его словам, поддержку законопроекту, выразила госсекретарь США Кондолиза Райс. «Сейчас мы имеем поддержку этого законопроекта со стороны госсекретаря США и госдепартамента», — сказал законодатель. Б.Обама вместе с сенатором Ричардом Лугаром он внес на рассмотрение верхней палаты конгресса США законопроект, направленный на уменьшение угрозы неконтролируемого распространения обычных вооружений, в том числе ПЗРК, а также на своевременное выявление случаев перемещения оружия массового уничтожения и его перехват за пределами США.

Подготовленный сенаторами документ предусматривает оказание финансовой помощи другим странам в ликвидации или безопасном хранении имеющихся у них ПЗРК. В законопроекте заложены 524 млн. долл на нужды нераспространения, борьбу с терроризмом и другую деятельность, свя-

занную с сокращением вооружений. Для реализации своей инициативы сенаторы предлагают создать соответствующие специализированные подразделения в госдепартаменте США.

О работе на этих направлениях администрация США обязана была бы отчитываться перед конгрессом. Как ожидается, голосование в сенате по этому законопроекту состоится уже на следующей неделе. Факт встречи К. Райс с сенаторами Р. Лугаром и Б. Обамой подтвердил официальный представитель госдепартамента США Шон Маккормак. «Это серьезный вопрос», — сказал он, напомнив о действующей программе, в рамках которой США выкупают ПЗРК у других стран. По оценкам госдепартамента США, начиная с 1950-х годов в мире было произведено 1 млн. переносных зенитно-ракетных комплексов, из которых «тысячи» оказались в руках частных лиц, в том числе террористов. Прайм-ТАСС, 19.5.2006г.

— Китай готов позитивно рассмотреть приглашение со стороны США на военные учения на Гуааме в качестве наблюдателя, заявил 16 мая официальный представитель МИД КНР Лю Цзяньчао на очередной пресс-конференции. Главнокомандующий Тихоокеанским командованием ВМС США Уильям Фэллон в ходе визита в Китай официально пригласил китайских представителей на смотр военных учений на Гуааме.

По словам дипломата, НОАК неоднократно приглашала США на военные маневры в качестве наблюдателей, проводившихся на территории Китая. Для укрепления взаимопонимания и снятия сомнений необходимы общие усилия обеих сторон. «Мы приветствуем усилия американской стороны по укреплению взаимопонимания и межармейских отношений», подчеркнул дипломат. Синьхуа, 17.5.2006г.

— Джордж Буш объявил о направлении сроком на один год «около 6 тыс.» солдат национальной гвардии США на границу с Мексикой. Выступая с обращением к нации, которое транслировалось всеми ведущими телеканалами США и было посвящено мерам по борьбе с нелегальной иммиграцией, Буш заявил, что граница должна быть закрыта для нелегальных иммигрантов, а также для «преступников, наркоторговцев и террористов». Он отметил, что США пока не имеют полного контроля над своей границей с Мексикой. «Мы еще не имеем полного контроля над границей, и я твердо намерен это изменить», — заявил Буш, который в своем обращении обратился с просьбой к конгрессу США предоставить финансирование для «драматического улучшения персонала и технологий на границе».

Глава Белого дома сообщил также, что в течение шести лет его президентства общие расходы на охрану границ США возросли на 66%, численность подразделений пограничного патрулирования была увеличена с 9 до 12 тыс. чел. До 2008г. численность этих подразделений будет увеличена еще на шесть тыс. чел., объявил Буш. «Мы задержали и отправили домой около шести млн. чел., нелегально проникнувших в Америку», — сказал президент США. РИА «Новости», 16.5.2006г.

— Чрезвычайно важно укреплять взаимопонимание между США и Китаем и их вооруженными силами, заявил 15 мая командующий ВС США в зоне Тихого океана Уильям Фэллон. На пресс-брифинге в Шэньяне — административном центре провинции Ляонин (Северо-Восточный Китай)

он заявил, что американо-китайские отношения имеют важное значение для АТР с учетом того, что колоссальное влияние на этот регион оказывает Китай с огромным населением, оживленной экономикой и процветающими культурой и коммерцией.

Уильям Фэллон отметил также особую важность поддержания здоровых и стабильных отношений между США и Китаем, что, по его словам, помогает обеим странам отвечать на общие вызовы. Он заявил, что настаивает на развитии контактов между двумя армиями именно для укрепления взаимопонимания.

У. Фэллон прибыл в Пекин 9 мая, а затем посетил Сиань, Ханчжоу и Шэньян. Он выразил надежду, что визит поднимет уровень межармейского диалога, а также поможет ему лучше узнать ситуацию в Китае, его традиционную культуру и жизнь народа. Синьхуа, 16.5.2006г.

— Администрация Джорджа Буша отложила — пока на 3 недели — осуществление сверхмощного взрыва Divine Strake на бывшем ядерном бывшем полигоне в штате Невада из-за судебных исков обществу США, в т.ч. со стороны организаций американских индейцев, сообщают телекомпании Си-Би-Эс и Эн-Би-Си. В документах, поданных министерствами энергетики и обороны США в окружной федеральный суд в Лас-Вегасе (штат Невада), сообщается, что намеченный ранее на 2 июня взрыв с использованием примерно 700 метрических т. взрывчатки будет теперь произведен не ранее 23 июня. Готовящийся эксперимент будет крупнейшим в истории взрывом с использованием обычной взрывчатки.

Задержка вызвана тем, что администрация полигона не может получить необходимые экологические разрешения на проведение испытания от властей штата Невада до тех пор, пока не будет вынесено решение по судебному иску, поданному ранее в этом штате адвокатом Робертом Хэгером (Robert Hager), представляющим несколько племен западно-шошонских (Western Shoshone) индейцев, проживающих на территории штатов Невада и Юта и опасаящихся, что в результате взрыва на их земли, включая Уиннемукскую (Winnetts) резервацию, может попасть радиоактивная пыль с невадского полигона. «Вне всякого сомнения на этом полигоне остались токсичные, опасные радиоактивные материалы, оставшиеся от прежних атмосферных (ядерных) взрывов», заявил Хэгер телекомпании Эн-Би-Си.

На позапрошлой неделе два американских сенатора Оррин Хэтч (Orrin Hatch) и Роберт Беннетт (Bob Bennett), а также конгрессмен Джим Матесон (Jim Matheson), представляющие штат Юта, направили для осмотра полигона в Неваде своих помощников, заявив после их возвращения, что администрация Буша обязана предоставить более четкие доказательства безопасности взрыва для территории Юты. Пресс-секретарь сенатора Хэтча Питер Карр (Peter Carr) приветствовал решение отложить проведение взрыва. «Мы хотели бы получить больше времени», сказал Карр.

По информации американских телекомпаний на полигоне в Неваде для будущего эксперимента уже подготовлен огромный кратер, но администрация полигона сейчас заявляет, что взрывчатка в кратер завозиться не будет до тех пор, пока не закончится сезон сопровождающихся сильными

молниями летних гроз, который обычно продолжается в Неваде с середины июня по середину июля.

В конце марта телекомпания Си-Би-Эс сообщила, что администрация Джорджа Буша предупредила правительство России о готовящемся наземном «супер-взрыве» на бывшем ядерном полигоне министерства энергетики США в штате Невада.

Испытание под кодовым названием Divine Strake является частью работ в США по созданию оружия, способного уничтожать объекты глубокого залегания, сообщает телекомпания.

В нояб. 2005г. в справке, находящейся в открытом доступе и подготовленной отделением Национальной администрации по ядерной безопасности в штате Невада, указывалось, что в рамках проекта Divine Strake взрыв с использованием обычной взрывчатки высокой мощности планируется провести в шестнадцатом, центральном секторе полигона министерства энергетики США в Неваде, в 105 км. от Лас-Вегаса. Взрыв будет осуществлен над подземным туннельным комплексом, лежащим на 30-метровой глубине.

«Потенциальные противники США в своей оборонной стратегии все больше используют туннели и подземные бункеры, называемые укрепленными целями глубокого залегания. Объекты такого типа используются для размещения структур командования и управления, хранения боеприпасов, включая оружие массового уничтожения и ракеты дальнего радиуса действия, современной ПВО, различных видов тактических вооружений, укрытия национальных лидеров во время войны, а также для целого ряда других наступательных и оборонных военных целей», — утверждается в документе.

В нем подчеркивается, что США должны обладать способностью поражать подобные цели и что соответствующая директива была подписана президентом Джорджем Бушем летом 2004г.

Как отмечается в справке, полигон имеет площадь 3,5 тыс. кв.км., прилегающая к нему пустынная территория — 16,8 тыс.кв.км., что гарантирует безопасность такого испытания, в т.ч. экологическую.

Несмотря на то что на полигоне в Неваде до 1963г. проводились испытательные ядерные взрывы, «отделение Национальной администрации по ядерной безопасности в штате Невада установило, что вблизи предполагаемого взрыва «Divine Strake» зараженной радиацией почвы нет», отмечается в документе, где подчеркивается, что шестнадцатый сектор полигона «никогда раньше не использовался ни для каких ядерных испытаний».

«Удаленное местоположение полигона в Неваде гарантирует, что последствия для населения будут минимальными», — отмечается в справке.

В ней также сообщается, что для взрыва будет использоваться смесь нитрата аммония с моторным топливом. Смесь весом 635 метрических т. будет заложена в открытой воронке и будет подорвана зарядом пластиковой взрывчатки Си-4 весом 135 килограммов. РИА «Новости», 10.5.2006г.

— Американский конгресс создает в США правительственную комиссию по обеспечению безопасности стратегических материалов для нужд обороны, чтобы закупать такие материалы только у американских производителей и не зависеть от зарубежных поставщиков.

Как сообщили в секретариате палаты представителей конгресса США, положение о создании такой комиссии включено в бюджетный законопроект по оборонным расходам на 2007г., утвержденный в среду профильным комитетом по вооруженным силам.

Предполагается, что новая комиссия будет главным органом, отвечающим за закупки материалов и услуг, «имеющих критическое значение для национальной безопасности США».

При этом в соответствии с инициативой конгресса министерство обороны США «обязано закупать специализированные металлы и любые другие материалы, отнесенные комиссией к критически важным, только в случае, если они произведены, переработаны или уже использованы в США».

«Данная комиссия станет жизненно важной для защиты долгосрочных отечественных поставок таких материалов и услуг, а также для укрепления нашей оборонной индустриальной базы, чтобы критически важные потребности национальной безопасности не зависели от зарубежных поставщиков», — говорится в распространенном в Вашингтоне заявлении председателя комитета по вооруженным силам палаты представителей конгресса США, конгрессмена-республиканца Дункана Хантера. РИА «Новости», 4.5.2006г.

— Министерство энергетики США должно в нояб. нынешнего года утвердить программу замены существующих ядерных боеголовок на принципиально новые. Об этом сообщил в интервью газете Washington Post глава Национального управления ядерной безопасности при минэнерго Линтон Брукс. По его словам, выбор должен быть сделан из двух вариантов новой конструкции боеголовки, предложенных учеными из лос-аламосской и ливерморской лабораторий.

Брукс сказал, что новая боеголовка будет безопаснее существующих, но не стал вдаваться в технические подробности. Но, как уточняет газета со ссылкой на информированные источники, речь идет о боеголовке, которая будет более тяжелой и менее мощной, чем большинство существующих. Главной особенностью новинки станет возможность военных мгновенно дистанционно ее обезвреживать в том случае, если она попадет в руки террористов.

Ядерный арсенал США насчитывает 6 тыс. боеголовок. Минэнерго планирует внести предложения по финансированию программы замены ядерного оружия в будущем фин.г. (начнется 1 окт. 2007г.). Однако, эту программу еще должен будет одобрить конгресс, где дебаты могут затянуться. Прайм-ТАСС, 17.4.2006г.

— США не укладываются в согласованные новые сроки уничтожения запасов химического оружия. Об этом сообщил министр обороны США Дональд Рамсфелд в письме, адресованном председателем комитетов по делам вооруженных сил обеих палат конгресса. Уничтожение химического оружия осуществляется в соответствии с конвенцией о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и о его уничтожении, вступившей в силу в апр. 1997г. Однако сроки ликвидации этих запасов уже отодвигались, отмечает агентство AP. В письме Д.Рамсфелда, о котором в среду сообщила организация рабочая группа по химическому оружию,

расположенная в городе Биреа (штат Кентукки), отмечается, что, по оценкам Пентагона, к 2012г. в США будут ликвидированы лишь 2/3 этих запасов. США ранее обещали полностью уничтожить химическое оружие в 2007г.

«Министерство обороны будет продолжать тщательно работать над тем, чтобы свести к минимуму время, которое необходимо для полной ликвидации (химического оружия), не жертвуя вопросами безопасности», — пишет в своем письме глава Пентагона. Как сообщил глава рабочей группы Крэг Уильямс, новый график уничтожения химического оружия не выполняется на объектах в штатах Алабама, Арканзас, Орегон, Колорадо и Кентукки. В Мэриленде эта работа завершена, а в Юте и Индиане график пока соблюдается. Прайм-ТАСС, 13.4.2006г.

— Пентагон намерен развернуть сеть разведывательных операционных центров по всему миру, заявил в Вашингтоне заместитель главы американского военного ведомства по разведке генерал Вильям Боукин (William Boykin). «Новые центры будут созданы по примеру объединенного операционного разведывательного центра в Багдаде. Мы пытаемся создать ситуацию, при которой аналитики будут общаться без посредников с теми, кто добывает информацию», — сказал Боукин. По его словам, директиву о создании объединенного операционного разведывательного центра при каждом командовании войск США, в т.ч. в Корее, глава Пентагона Дональд Рамсфелд подписал еще 3 апр. Как отметил генерал, новые центры создаются в рамках реформирования спецслужб США, которое началось после терактов 11 сент. 2001г. Замдиректора национального разведывательного директората генерал Рональд Бергесс (Ronald Burgess) сообщил, что основная цель новых центров состоит в достижении большей интеграции и лучшей концентрации разведывательных действий, которые тесно связаны с текущими операциями. По его словам, современные боевые операции в Афганистане и Ираке выявили потребность в децентрализации разведывательных действий для более быстрого доступа к разведанным и реакции на меняющиеся возможности. РИА «Новости», 13.4.2006г.

— США планируют построить 2 эсминца нового поколения DDG 1000 к 2012г. Об этом сообщили в пресс-службе американского военного ведомства. «В предг. Конгресс полностью одобрил бюджетный запрос по этому проекту, теперь мы готовы приступить к производству двух головных эсминцев. Они будут спущены на воду в 2012г.», — сообщает пресс-служба Пентагона. Первый головной корабль получит имя «Зумвальт» (Zumwalt) — он будет назван в честь бывшего командующего морскими операциями адмирала Элмо Зумвальта младшего (Elmo Zumwalt, Jr), отмечает пресс-служба.

По данным Пентагона, новый эсминец «Зумвальт» является многофункциональным боевым надводным кораблем для наземных атак и доминирования в прибрежной зоне с возможностями поражать существующие и предполагаемые угрозы. Он пригоден для ведения оборонительных действий. «В сравнении с современными американскими эсминцами, корабли класса «Зумвальт» будут обладать в три раза большей огневой мощью и возможностью защиты от противокорабельных

крылатых ракет, а также усовершенствованной системой радиолокации», — сообщает пресс-служба. Как отметили в Пентагоне, у эсминцев нового поколения в десять раз увеличена возможность маневра на мелководье для противодействия минным заграждениям. «Корабли этого класса заполнят критическую брешь в военно-морских силах, в т.ч. предоставляя подразделениям морской пехоты необходимую огневую поддержку», — отмечает пресс-служба. РИА «Новости», 8.4.2006г.

— Россия и США продолжают сокращать ядерные арсеналы. Такую оценку дал госдепартамент США, обнародовав справку о соблюдении двумя странами обязательств по договору о сокращении и ограничении стратегических наступательных вооружений (СНВ-1). Все данные приводятся по состоянию на 1 янв. 2006г. и отражают официально представленную сторонами статистику. Как отмечается в справке, Россия располагает 927 развернутыми носителями ядерных вооружений — межконтинентальными баллистическими ракетами наземного базирования (МБР), тяжелыми бомбардировщиками, баллистическими ракетами на подлодках (БРПЛ) — и 4399 ядерными боезарядами. США имеют 1225 носителей и 5966 боезарядов.

Однако по общему забрасываемому весу российские МБР и БРПЛ превосходят американские: соответственно 2548 и 1798 метрических т. У сторон сохраняется относительный паритет по общему числу МБР — 550 у США и 557 у России. Однако на российских ракетах установлено больше боеголовок — 2183 против 1700. В то же время США опережают Россию по числу бомбардировщиков — 243 против 78, а также количеству ракет на подлодках — 432 против 292. Соответственно, и боеголовок на этих носителях у американцев больше — 4266 против 2216. Договор СНВ-1, вступивший в силу в дек. 1994 г, обязывает Россию и США сократить число развернутых носителей до уровня не 1600 ед. Введено ограничение и на боезаряды — до 6000 ед. Прайм-ТАСС, 6.4.2006г.

— Американские военные ученые ведут разработку беспилотного самолета-разведчика вертикального взлета и посадки, сообщили в пресс-службе американского военного ведомства. «Ученые работают над созданием новейшего беспилотного летательного аппарата SkyTote («Небесный транспорт»), который сможет взлетать вертикально как вертолет, а также переходить в горизонтальный режим полета, как обычный самолет», — сообщает пресс-служба Пентагона. Как отмечается в сообщении военного ведомства, разработка нового летательного аппарата ведется в лаборатории ВВС США на авиабазе Райт-Паттерсон (Wright-Patterson) в штате Огайо. «Первоочередное назначение нового летательного аппарата — доставка грузов в опасные участки», — отмечают в пресс-службе. По словам программного менеджера лаборатории Тома Корда (Tom Cord), пока существует только концептуальная демонстрационная разработка, а не работающая в полном объеме система. Как отмечает пресс-служба, разработчики надеются, что их летательный аппарат после испытаний станет безопасным, недорогим и надежным средством для проведения таких операций как оценка ущерба от бомбового удара, доставка боеприпасов и даже экстренная эвакуация военнослужащих. По словам Корда, разработчи-

кам удалось взять все лучшее от конструкции вертолетных и самолетных винтов для создания нужного пропеллера.

Разработка SkyTote ведется с 1998г. Предполагалось, что этот аппарат (длинной 60 сантиметров) будет поднимать 130 килограммов веса и летать в течение двух часов в пределах 500 км. Теперь же из 60 см. он превратился в 2,5 м. самолет. Правда, пока он может принимать на борт до 22,5 кг. веса и перемещать их на расстоянии 300 км. Однако скорость его полета уже сейчас составляет 370 км. в час, тогда как обычный вертолет может лететь со скоростью 180-200 км. в час. «Мы не пытаемся достичь определенных характеристик по скорости и грузоподъемности, мы стараемся показать, что быстрые и способные зависать в воздухе беспилотные летательные аппараты — многообещающая перспектива», — приводит слова Корда пресс-служба Пентагона. SkyTote оснащен 52-сильным двигателем компании UAV Engines. Весит летательный аппарат 100 кг. Испытания нового беспилотного летательного аппарата запланированы на июнь 2006г. и пройдут на базе Кэмп Робертс (Camp Roberts) в штате Калифорния. В ходе испытаний разработчики заставят SkyTote по крайней мере пять раз перейти из вертикального в горизонтальное положение и обратно. РИА «Новости», 4.4.2006г.

— Военно-морские силы США отправляют «на пенсию» легендарные самолеты F-14 «Томкэт», сообщила пресс-служба Пентагона. Последний вылет на самолете «Томкэт» будет осуществлен в сент. этого года с авиабазы ВМС Ошеана (Naval Air Station Oceana) в штате Вирджиния. Уже сейчас самолеты выводятся из боевого состава. Накануне на базу Ошеана прибыли две ударные боевые эскадрильи F-14D, базировавшиеся на борту авианосца «Теодор Рузвельт». «Они завершили шестимесячный поход и перелистывают последнюю страницу книги использования «Томкэтов» в боевом арсенале ВМС», — говорится в сообщении.

По данным пресс-службы, авианосец выполнял операции по поддержке войск США и их союзников в Ираке. За шесть месяцев базирующиеся на его борту самолеты «Томкэт» совершили 1163 боевых вылета, налетав 6.876 часов. Пилоты одной из эскадрилий уже со следующего месяца начнут тренировочные полеты на новых самолетах F/A-18F Super Hornet. Еще одна эскадрилья пересядет на новые машины F/A-18E в сент. 2006г., после того, как совершит последний вылет на «Томкэтах», сообщает пресс-служба Пентагона.

По информации американского военного ведомства, отказ от легендарных самолетов, которые прослужили ВМС США 32г., вызван непомерно большими трудозатратами на их обслуживание и содержание. «Требуется в три-четыре раза больше человеко-часов на час полета для поддержания боевого состояния «Томкэтов» по сравнению с новыми «Хорнетами», — приводит слова командира эскадрильи «Томкэтов» Ричарда Лабранша (Richard LaBranche) пресс-служба. — Но несмотря на такую тяжелую работу и пилоты, и механики будут скучать по этим машинам. Прощание с этим самолетом все равно, что прощание со старым другом». Самолеты «Томкэт» начали полеты в сент. 1974г. В 1987 и в 1995гг. была проведена их модернизация. РИА «Новости», 12.3.2006г.

— Президент США Джордж Буш на специальной церемонии в Белом доме подписал закон о

продлении действия антитеррористического «Патриотического акта». «Это закон, который жизненно важен для победы в войне с террором и защиты американского народа», — заявил Буш. Он подчеркнул, что «Америка находится в состоянии войны» с террористами и не допустит повторения нападения, осуществленного ими на США 11 сент. 2001г.

Президент США отметил, что «Патриотический акт» закрыл опасные бреши в правоохранительном и разведывательном потенциале» США, необходимым для успешного ведения борьбы с угрозой терроризма внутри страны. На церемонии в Белом доме присутствовали члены правительства США, спикер палаты представителей конгресса США конгрессмен-республиканец Деннис Хастерт, глава Национальной разведки США Джон Негропonte, директор ФБР Роберт Мюллер, министр внутренней безопасности США Майкл Чертофф и другие представители администрации. РИА «Новости», 9.3.2006г.

— ЦРУ США проводит набор специалистов 100 профессий, сообщила официальный представитель Центрального разведуправления. «ЦРУ нужны специалисты самых разных профессий: от переводчиков и адвокатов до экспертов по фитнесу, библиотекарей, химиков, архитекторов и экспертов в антропологии», — сказала собеседница. По ее словам, получить работу в разведслужбе могут граждане США старше 18 лет, закончившие, по крайней мере, колледж. Собеседница отметила, что при приеме на работу в ЦРУ соискатель должен пройти тест на детекторе лжи. Кандидаты не проходят популярного в США теста на интеллект — тест IQ. «Мы не проверяем интеллектуальные способности соискателей подобным образом», — сказала представительница ЦРУ.

В американской спецслужбе потенциально могут работать даже бывшие наркоманы, однако претендент не должен употреблять наркотики в течение года перед приемом на работу. «Чтобы считаться подходящим соискателем, человек не должен употреблять наркотики последние 12 месяцев: это тщательно проверяется путем медицинских и других исследований. Употребление наркотиков — одна из частых причин, по которой соискатель не проходит «проверку на благонадежность». Без этой проверки нельзя получить работу в ЦРУ», — говорится в документе «Часто задаваемые вопросы для соискателей работы в ЦРУ». Также в этом документе развеян и миф о том, что все сотрудники спецслужбы не должны иметь каких-либо особых примет: на работу в ЦРУ берут и тех, у кого есть шрамы или даже татуировки. ЦРУ испытывает недостаток в переводчиках с русского, китайского, японского, корейского, турецкого, сербо-хорватского, греческого, арабского, фарси, индонезийского языков, афганских диалектов, и языков стран центральной Евразии.

Как отмечают в ЦРУ, сотрудники разведуправления пользуются практически теми же самыми благами, что и работники крупных фирм: им предоставляется оплачиваемый отпуск, они получают государственную страховку жизни и здоровья, им гарантируется пенсия. Во время работы можно пойти на курсы повышения квалификации, получить медицинское обслуживание и воспользоваться льготными условиями при получении кредитов. Для детей сотрудников ЦРУ работают детские сады.

Водитель в ЦРУ получает 17-19 долл. за час работы. Рабочий день может начаться в пять утра, а закончится в 7 вечера. Адвокатам отдел кадров ЦРУ предлагает зарплату 57,7-135,1 тыс.долл. в год. Эксперт по фитнесу, который подойдет к требованиям разведуправления, будет получать 38,8-54,4 тыс.долл. в год. Переводчикам же со знанием языков стран Ближнего Востока ЦРУ обещает 45-70 тыс.долл. в год, а работа по изучению и анализу открытых источников различных стран, в т.ч. России и Украины оценивается 36,2-75,5 тыс.долл. в год. Аналитик из антитеррористического центра, по данным ЦРУ будет получать 39,2-81,7 тыс.долл. в год. Устроиться на работу в ЦРУ — дело не одного месяца. На это, как сообщает разведуправление, может уйти от двух месяцев до года. РИА «Новости», 15.2.2006г.

— Джордж Буш объявил о предстоящем закрытии трехсот военных баз США на территории зарубежных стран. Как отмечается в сопроводительной справке к проекту оборонного бюджета, внесенного президентом в конгресс США, закрытие баз будет осуществляться в соответствии с планом передислокации находящихся за рубежом американских вооруженных сил. «Эта инициатива переносит наше военное присутствие с баз времен «холодной войны» в новые зоны, имеющие стратегическое значение», подчеркивается в документе. «Новая стратегия базирования обеспечит США быстрый доступ к тем регионам, где существует вероятность наших действий, но где нет необходимости в значительном и постоянном присутствии», — поясняется в справке.

В соответствии с планом передислокации «общее число зарубежных баз будет уменьшено с 850 до 550». «Большинство инициатив будет реализовано в течение следующих шести лет», — говорится в документе. В этот срок предполагается вернуть в США от 60 до 70 тыс. военнослужащих и до 100 тыс. членов их семей и представителей гражданского персонала, находящихся на закрываемых базах. В бюджетном запросе на 2007г. на сокращение баз и передислокацию заложено 1,4 млрд.долл., а за 5 лет (до 2011г. — ред.) затраты на эти цели, как ожидается, достигнут 5 млрд.долл. РИА «Новости», 6.2.2006г.

— Пентагон создает армейское подразделение будущего. Как сообщили в пресс-службе американского военного ведомства, формирование боевого подразделения «Эволюционная бригада», оснащенного новейшими электронными средствами ведения боевых действий, начнется в марте 2007г. «Боевое подразделение «Эволюционная бригада», формирование которого начнется в марте 2007г., будет базироваться в Форте Блисс (Fort Bliss) в штате Техас. Эта база была выбрана в янв. и полностью подходит для проведения испытаний нового оборудования», — приводит слова представителя американского армейского командования Карла Эйя (Carl Euy) пресс-служба.

По его словам, «Эволюционная бригада» является важнейшей частью модернизации американской армии. «Выбрав место базирования нового подразделения, армия показала, что совершает абсолютно конкретные действия, чтобы достойно встретить угрозы и вызовы XXIв.», — сказал Карл Эй. Эй уточнил, что сначала «бригада будущего» будет состоять из 819 военнослужащих. Для формирования этого подразделения из Европы будут

отозваны 3 американские бригады. Однако позже планируется, что «Эволюционная бригада» будет состоять из 3,5 тыс.чел. В соответствии с программой модернизации армии США, 18 различных систем будут объединены в сеть, через которую солдаты и командиры получают доступ к новейшим технологиям, которые позволят солдатам быстро действовать и выполнять многоцелевые миссии в сложных условиях.

По словам Эйя, первая партия новейшего оборудования поступит в Форт Блисс в 2008г. По мере того, как новые технологии будут становиться доступными для человечества, они будут поступать в распоряжение «подразделения будущего» для испытаний. Пока Пентагон планирует, что Форт Блисс будет получать новейшее оборудование и технологии каждые 2г. до 2016г., то есть всего «подразделение будущего» получит четыре «порции» новинок. «Боевые системы будущего» будут проходить испытания до 2016г., уточнил Эй. Однако, по данным Пентагона, первые такие системы поступят на вооружение регулярной американской армии в 2014г. РИА «Новости», 30.1.2006г.

— Расходы США на войну в Ираке в случае, если американские войска останутся там до 2010г., могут превысить 2 трлн.долл. Такой вывод содержится в исследовании, подготовленном лауреатом Нобелевской премии по экономике профессором Колумбийского университета Джозефом Стиглицем и его коллегой из Гарварда Линдой Билмс. Как отмечают авторы, только официальные затраты непосредственно на военную операцию в Ираке возросли с 2003г. на 70% и составляют сейчас 7,1 млрд.долл. в месяц. Когда перед началом войны экономический советник президента Джорджа Буша Ларри Линдси предположил, что она обойдется американским налогоплательщикам в 200 млрд.долл., Белый дом поспешил назвать эту оценку «явным преувеличением», напоминают Стиглиц и Билмс. «Линдси действительно был не прав: теперь ясно, что он сильно занижил реальные расходы», — говорится в исследовании.

Бюджетное бюро конгресса США сейчас оценивает предполагаемую конечную стоимость военной операции в Ираке в 500 млрд.долл., пишут авторы. «Однако мы можем заявить, что даже при самом консервативном подходе общие расходы на иракскую войну превысят 1 трлн.долл.», — указывают Стиглиц и Билмс, добавляя, что реалистичной является сумма в 2 трлн.долл. В своих подсчетах они приняли во внимание и такие факторы, как рост цен на нефть, глобальная нестабильность, долгосрочные расходы на лечение и реабилитацию 16 тыс. американских военнослужащих, получивших в Ираке ранения. РИА «Новости», 11.1.2006г.

— Через 5 лет США отправят «на пенсию» самолеты-разведчики U-2, сообщает американское издание Strategy Page. «Все 33 самолета U-2 за 5 лет будут сняты с вооружения американской армии. Их заменят беспилотные самолеты-разведчики Глобал Хоук (Global Hawk UAV)», — сообщает издание. Оба самолета не отличаются размерами и оснащены одинаковым оборудованием, однако, из-за отсутствия пилота, Глобал Хоук может находиться в воздухе в 2 раза дольше, чем U-2, а именно 24 часа, отмечает издание.

Для замены U-2 за пять лет США планируют закупить 40 таких беспилотных разведчиков. Кро-

ме U-2 «на пенсию» отправятся и еще несколько видов крылатых шпионов. Самолет U-2 стоит на вооружении американской армии уже порядка 50 лет. Глобал Хоук же разрабатывался последние 10 лет. Как сообщили в пресс-службе ВВС США, только в 2004г. новые беспилотные самолеты разведчики Глобал Хоук выполнили порядка 50 миссий в Ираке, предоставили 12 тыс. снимков и налетали тыс. боевых часов. Этот беспилотный самолет-шпион проходит испытания на полигоне авиабазы Эдвардс в Калифорнии. «Уже выполнено 120 заданий, в общей сложности самолет налетал 1,7 тыс. часов», — сообщает пресс-служба.

Первый раз беспилотный самолет-разведчик Глобал Хоук перелетел Атлантический океан из США в Европу 1-2 мая 2000г. В 2001г. аналогичный беспосадочный перелет был осуществлен между США и Австралией через Тихий океан — это стало рекордом по расстоянию для беспилотных самолетов. Длина нового самолета составляет 13,4 м. Размах крыльев — 35,3 м. Дальность полета 12 тыс. морских миль, потолок (предельная высота полета) 19,812 тыс. м., скорость полета 340 узлов (644 километра в час). Продолжительность полета — 35 часов. За сутки Глобал Хоук может облететь и передать информацию о территории порядка 150 тыс. кв. км. Через спутники связи снимки поступают практически в режиме реального времени на командный пункт.

Полностью заправленный Глобал Хоук весит порядка 11,6 т. Несмотря на то, что половины деталей самолета, в т.ч. и крылья, сделаны из сверхлегких и прочных композитных материалов, фюзеляж выполнен из алюминия. РИА «Новости», 11.1.2006г.

ФИНАНСЫ, БАНКИ

— Крупнейший банк США Citigroup Inc. в среду официально сообщил, что сократит 17.000 рабочих мест в рамках плана реструктуризации, направленного на сокращение расходов и увеличение рыночной капитализации. Еще 9.500 сотрудников переведут в более дешевые места проживания и работы по всему миру, что доводит общее число сотрудников, на которых отразился новый план до 8% от 327.000 служащих.

Больше всего пострадают сотрудники банка из подразделения потребительских кредитов, за ним следует отделение корпоративного обслуживания и инвестиций. По заявлению компании, основная часть сокращений рабочих мест пройдет в 2007г. Ранее в прессе появлялись сообщения о том, что компания может сократить до 26.000 чел.

Компания спишет сумму в 1,38 млрд.долл. по итогам I кв., и ожидает экономии 2,1 млрд.долл. по итогам 2007г., 3,7 млрд.долл. в 2008г. и 4,9 млрд.долл. в 2009г. Сокращения стали результатом плана, подготовленного операционным директором банка Робертом Друскиным. Этот план стал первым проектом реструктуризации после слияния Citicorp и Travelers Group в 1998г., в результате чего и была создана Citigroup.

Акционеры постоянно давили на главу компании Чарльза Принца, от которого требовали сокращения расходов, несмотря на расширение банка, особенно за рубежом. Операционные расходы выросли на 15% по итогам 2006г. до 52 млрд.долл., а выручка банка выросла на 7,0%. «Друскин подготовил неплохой план и похоже, что Чак Принц вы-

гадал себе 1-2г. для приведения бизнеса в порядок», — говорит Майкл Холланд, аналитик из Holland & Co.

Прошлым летом крупнейший индивидуальный акционер Citigroup саудовский принц Альвалид бин Талаль, призвал банк провести «драконовские» сокращения штата. Основная часть сокращений придется на сотрудников миддл- и бэк-офисов. «Вы увидите более эффективную и более жесткую модель управления, и более решительную Citigroup, чем вы видели прежде», — сказал Чарльз Принц.

По словам Друскина, 43% увольнений и 55% финансовых сокращений придется на США, а остальное — на 100 стран, где компания имеет представительство. «Мы знаем, откуда пришла каждая голова, откуда пришел каждый доллар», — сказал Друскин, добавив, что банк теряет 20.000 сотрудников в год в результате текучки. Рейтер, 11.4.2007г.

— Неопределенность вокруг перспектив экономики США возросла за последнее время, а будущие решения Федеральной резервной системы зависят от того, что произойдет с инфляцией и экономическим ростом, сказал в среду глава ФРС Бен Бернанке. Он сказал, что американская экономика будет расти умеренными темпами. «К сегодняшнему дню поступающие данные подкрепили мнение о том, что текущая политика, скорее всего, будет способствовать продолжительному экономическому росту и постепенному обузданию базовой инфляции», — говорится в тексте его речи перед экономическим комитетом конгресса.

Бернанке сказал, что базовая инфляция, не учитывающая волатильных цен на пищевые продукты и энергоносители, вероятнее всего, будет более умеренной с течением времени, но еще остаются риски ее роста. По его словам, основным источником замедления экономического роста, которое началось прошлой весной, является коррекция на рынке жилья в США. «Краткосрочная перспектива рынка жилья остается неопределенной», — добавил он, отметив, что последние события на рынке ипотеки для заемщиков со слабой кредитной историей поставили дополнительные вопросы о положении на жилищном секторе.

В ходе ответов на вопросы конгрессменов Бернанке отметил, что несмотря на проблемы на рынке с ипотекой для заемщиков со слабой кредитной историей (subprime), экономика США все еще готова расти умеренными темпами. «Мы все еще ожидаем, что экономика будет расти умеренно», — сказал он. На вопрос о том, могут ли проблемы с subprime и возможный коллапс на рынке жилья привести к рецессии, он ответил, что существуют определенные риски. Он также отметил, что проблемы на рынке subprime будут иметь «умеренное» влияние на рынок жилья, и пока это влияние на экономику страны минимально. Глава ФРС сообщил членам Конгресса о том, что центробанк не изменил задачи своей денежно-кредитной политики, состоящие в борьбе с инфляцией. Рейтер, 28.3.2007г.

— Министр финансов США Генри Полсон считает, что падение рынка жилья достигло предела и негативное влияние кризиса на экономику ограничено. «Существуют признаки того, что мы достигли предела падения рынка жилья или близки к этому», — сказал Полсон. «Я думаю, что проблема

рынка жилья будет ограничена», — сказал министр и добавил, что некоторые опасения остаются по поводу потери права выкупа в ипотечном секторе subprime (кредиты низкого качества).

По его мнению, эти опасения должны быть сбалансированы преимуществами сектора subprime, которые позволили многим небогатым американцам купить дома. «Мы внимательно изучаем проблему со всех сторон», — добавил Полсон.

Он также предположил, что замедление темпов экономического роста в Китае может оказать негативное влияние на многие страны, но риск развития такого сценария можно снизить, если Пекин будет более активно проводить экономические и финансовые реформы. «Ни одна страна не избежала экономического спада», — сказал Полсон, назвав крупнейшим риском для китайской экономики ее спад. Для американской же Полсон видит наибольшую угрозу в увеличении разницы доходов богатых и бедных слоев. Рейтер, 28.3.2007г.

— Аккумуляция гособлигаций США (Treasuries) Китаем не является проблемой для Соединенных Штатов и не может повлиять на денежно-кредитную политику американского центробанка, сообщил в письме глава Федеральной резервной системы США Бен Бернанке. «Поскольку объем Treasuries за границей отражает лишь малую часть огромного долгового рынка США, он без каких-либо усилий сможет абсорбировать любое изменение в позициях зарубежных инвесторов», — пишет Бернанке в письме сенатору Ричарду Шелби. «Даже если такое изменение будет осуществлено для нежелательного давления на процентные ставки в США, Федеральная резервная система обладает возможностью для операций на внутреннем денежном рынке для поддержания процентных ставок на уровне, соответствующем нашим экономическим целям», — пишет Бернанке.

Это письмо, датированное 16 марта, стало ответом на письменные вопросы, которые Шелби направил Бернанке после его полугодового выступления в Банковском комитет Сената. Глава американского центробанка считает, что официальный спрос на американские активы отражает роль доллара как доминирующей валюты благодаря размерам и силе экономики США. «Я не считаю, что солидные запасы долговых бумаг США в Китае представляют проблему для США или для американской денежно-кредитной политики», — пишет Бернанке. В янв. 2007г. объем Treasuries в Китае достиг 353,6 млрд.долл., уступив лишь Японии.

Многие американские законодатели расценивают большой объем долговых бумаг США на руках иностранных инвесторов как угрозу национальной безопасности. Министр финансов США Генри Полсон в феврале сказал, что этот вопрос «не на первом месте» в списке его опасений, добавив, что это хороший знак, когда инвесторов привлекают американские активы. Шелби также сообщил, что Банковский комитет «очень интересуется» китайскими действиями на валютном рынке.

Бернанке отвечает ему, что несмотря на то, что очень трудно предсказать, как будет вести себя китайский юань, если сделать его курс полностью свободным, стоит признать, что юань остается недооцененным. Эти слова Бернанке повторяют комментарии, которые он сделал в Пекине в прошлом декабре, когда сказал, что китайская валюта

является недооцененной и, дает преимущество китайским экспортерам. Китайские власти противостоят росту юаня на валютных рынках, скупая доллары и, возможно, другие иностранные валюты, пишет Бернанке в письме сенатору.

Объем этих операций уже достиг уровня в 1 трлн., но это не означает, что в Китае появилась излишняя ликвидность, считает глава центробанка США. В то время, как Китай может сокращать ликвидность, выпуская ценные бумаги или повышая требования по обязательному резервированию средств банками, «это может измениться в будущем», считает Бернанке. Большинство американских законодателей и промышленников полагают, что Китай намеренно занижает курс юаня на 40% для удешевления своих товаров и повышения их конкурентоспособности за рубежом, что дает его экспортерам несправедливое преимущество. Торговый дефицит США по отношению к Китаю составил в 2006г. 232,5 млрд.долл. Члены Конгресса попытались принять закон, по которому США могут вводить пошлину на китайские товары, торговля которыми выгодна из-за «несоответствия валютных курсов». Рейтер, 27.3.2007г.

— Конгресс США не должен делать поблажки и предоставлять помощь кредиторам и брокерам, которые выдавали рискованные ипотечные кредиты заемщикам с сомнительной кредитной историей (сектор subprime), сказал в четверг представитель Конференция органов банковского надзора США (Conference of State Bank Supervisors).

«Я решительно призываю Конгресс не использовать средства налогоплательщиков для помощи кредиторам subprime, брокерам и инвесторам, которые привели к возникновению существующей проблемы», — говорится в тексте речи Джозефа Смита, уполномоченного по банкам в Северной Каролине. Он сказал, что заемщики subprime, обладающие собственным капиталом и доходом, могут рефинансировать займы. Но те, кто не имеет необходимых средств, находятся в «неприемлемой» ситуации. Рейтер, 22.3.2007г.

— Прибыль второго по рыночной капитализации американского инвестиционного и брокерского банка Morgan Stanley выросла на 60% благодаря улучшению показателей трейдинга и банковской деятельности.

Прибыль от продолжающихся операций выросла до 2,56 млрд.долл. или 2,40 долл. за акцию с 1,60 млрд.долл. или 1,51 долл. на акцию за аналогичный период 2006г. Чистая выручка выросла на 29% до 11 млрд.долл. Аналитики прогнозировали 1,88 долл. за акцию при выручке в 9,4 млрд.долл.

Несмотря на рост прибыли компаний банковского сектора за последние годы инвесторы продавали акции банков из-за опасений по поводу замедления темпов роста экономики США и кризиса на ипотечном рынке. Morgan Stanley оказался под давлением после приобретения в предг. кредитора в секторе subprime (кредиты низкого качества) Saxon Capital. Акции Morgan Stanley потеряли 6,6% с начала года. Рейтер, 21.3.2007г.

— Обеспечивается ли сейчас на финансовых рынках США «должный баланс между защитой интересов инвесторов и рыночной конкурентоспособностью», позволяющей компаниям проводить гибкую и инновационную политику в условиях экономической глобализации? Этот вопрос вынес в центр обсуждения на чрезвычайно пред-

ставительной конференции, состоявшейся во вторник в Вашингтоне, ее инициатор – министр финансов США Генри Полсон.

Сама постановка вопроса свидетельствует о том, что власти США обеспокоены определенной сдачей позиций американских рынков капитала в борьбе с иностранными конкурентами.

К обсуждению заявленной темы Г.Полсон пригласил людей, имеющих поистине легендарный статус в американском финансовом и корпоративном мире. Это бывший глава Федеральной резервной системы США Алан Гринспэн, один из богатейших людей США и мира Уоррен Баффет; бывший министр финансов, а ныне руководитель компании Citigroup Роберт Рубин. Вместе с ними в дискуссии участвовали первые лица компаний General Electric и JP Morgan, мэр Нью-Йорка, представитель ассоциации пенсионных фондов США с совокупным капиталом в 3 трлн.долл.

Впрочем, люди, одно слово которых способно «двигать» финансовые рынки, к согласию между собой не пришли. Г.Полсон, например, выдвинул на встрече мысль о том, что США, возможно, следует перейти от системы, основанной исключительно на соблюдении правил и норм закона, к системе, опирающейся и на моральные принципы, задающейся вопросом, не только законно ли, но и справедливо ли то или иное действие или решение. Однако У.Баффет сразу же возразил, что, как ему кажется, сделать это было бы очень трудно, поскольку «юридическая система требует правил».

Нынешняя система контроля над деятельностью финансовых рынков США сложилась в результате реформ, предпринятых в последние годы из-за целого ряда корпоративных скандалов, связанных с нарушением правил и норм бухгалтерской отчетности. А.Гринспэн, например, с большой похвалой отозвался о новом требовании закона, по которому верность такой отчетности обязательно в США заверять личной подписью первое лицо в компании. Да и другие говорили о том, что правила, которые теперь якобы отпугивают многих инвесторов и порождают чрезвычайно дорогостоящие судебные тяжбы, остаются полезными. Тем не менее Г.Полсон сетовал на «зарегулированность» рынков и призывал впредь проводить «самый жесткий анализ затрат и выгод» при введении новых регулятивных требований. Прайм-ТАСС, 14.3.2007г.

– Чистая прибыль инвестиционного банка Lehman Brothers Holdings Inc. выросла в I кв. 2006/7 фин.г. до 1,15 млрд.долл. или 1,96 долл. на акцию с 1,1 млрд.долл. или 1,83 долл. на акцию годом ранее. Рост прибыли четвертого по величине американского банка по рыночной стоимости за 3 месяца к 31 янв. 2007г. был вызван ростом торговой выручки.

Аналитики в среднем прогнозировали получение компанией прибыли без одновременных выплат на уровне 1,95 долл. на акцию. Lehman Brothers, традиционно считающийся облигационным инвестором, в последние годы вкладывал значительные средства в инвестиционный банкинг и управление активами. В последние несколько недель рынки акций значительно снизились на фоне опасений по поводу рынка вторичной ипотеки в США. Акции Lehman потеряли 16% после достижения в начале февраля исторически рекордного уровня 85,80 долл. Рейтер, 14.3.2007г.

– Чистая прибыль крупнейшего в мире банка по рыночной стоимости Goldman Sachs выросла за I кв. 2006/7 фин.г. до рекордных 3,20 млрд.долл. или 6,67 долл. на акцию с 2,48 млрд.долл. или 5,08 долл. на акцию годом ранее, говорится в сообщении банка.

Чистая Goldman за отчетный период, завершившийся 28 февраля, достигла рекордных 12,73 млрд.долл., поднявшись с 10,34 млрд.долл. Goldman открыл сезон сообщений о прибылях инвестиционных банков на фоне растущей неопределенности на финансовых рынках по всему миру. Goldman остается наиболее успешным торговым домом на Уолл-стрит, является едва ли не самым активным советником в сфере слияний и поглощений, а также получает крупную прибыль от инвестирования собственных средств. Рейтер, 13.3.2007г.

– Прибыль американской American International Group Inc., крупнейшей в мире страховой компании по рыночной капитализации, выросла в IV кв. 2006г. практически в 8 раз по сравнению с аналогичным периодом пред.г. благодаря высоким показателям подразделений страхования имущества и страхования от несчастного случая.

Чистая прибыль составила 3,44 млрд.долл., или 1,31 долл. на акцию, по сравнению с 444 млн.долл., или 17 центами на акцию, в IV кв. 2005г. Операционная прибыль подразделений, занимающихся недвижимостью, составила 2,51 млрд.долл. по сравнению с убытком в 1,16 млрд.долл. за аналогичный период пред.г., который включал 390 млн.долл., связанных с выплатами по искам после урагана Уилма, который пронесся в окт. 2005г. в США.

Скорректированная прибыль без учета доходов с капитала и расходов, а также деятельности, связанной с хеджированием, составила 3,85 млрд.долл., или 1,47 долл. на акцию, при прогнозе аналитиков в 1,50 долл. на акцию. За аналогичный период 2005г. прибыль составила 376 млн.долл. или 14 центов на акцию. Операционная прибыль подразделения, занимающегося страхованием жизни за рубежом, выросла на 0,7%, что означает изменение тенденции снижения показателей прибыли данного подразделения.

AIG планирует выкуп своих акций в 2007г. на 5 млрд.долл. и увеличение дивидендов на 20%. Квартальные дивиденды составляют 16,5 центов на акцию или 66 центов в годовом исчислении. Акции AIG выросли до 68,11 долл. после закрытия торгов с 67,41 долл. при закрытии. Рейтер, 2.3.2007г.

– В прошлом финансовом году, завершившемся в США 30 сент. 2006г., в Америке были выявлены и изъяты из обращения поддельные банкноты на 62 млн.долл. Это на 10% превышает показатель пред.г. и на 69% – уровень трехлетней давности. По сообщению газеты USA Today, такие данные содержатся в новом отчете Секретной службы США, которая отвечает, за борьбу с фальшивомонетчиками.

Все более широкое распространение подделок американские власти связывают, прежде всего, с совершенствованием копировальной и множительной техники, позволяющей преступникам разворачивать свой бизнес прямо на дому. В отчете описана курьезная история, когда один из подобных умельцев организовал даже подпольные курсы для желающих овладеть навыками самостоятельного изготовления денежных купюр. «Настав-

ник» был арестован после того, как среди его слушателей оказался агент Секретной службы. А совсем недавно — уже в нынешнем месяце — ее оперативники задержали за распространение поддельных банкнот 62-летнюю женщину.

Следят американские власти и за циркуляцией фальшивых долл. за пределами США. Прошлой осенью минфин и Секретная служба США распространили специальный доклад на эту тему, в котором, сообщалось об изготовлении определенной серии поддельных банкнот «в Кавказском регионе». Следствие по этому делу специалисты из США, согласно докладу, вели совместно с коллегами из России, Грузии и Израиля.

Власти США считают, что для американской экономики в целом поддельные доллары пока серьезной угрозы не представляют. Прайм-ТАСС, 27.2.2007г.

— Новая монета достоинством 1 долл. с изображением первого президента США Джорджа Вашингтона накануне выпущена в обращение в США. Всего должно быть выпущено 38 видов монет «президентской» серии, на них будут изображены 37 бывших американских президентов.

Гувер Кливленд дважды избирался главой государства, это происходило не 2 срока подряд, а с временным интервалом. Поэтому американские законодатели приняли решение поместить его портреты на двух разных монетах.

На другой стороне денежного знака изображена Статуя Свободы.

Ожидается, что в этом году выйдут в обращение еще 3 подобных однодолларовых монеты. Ежегодно будут выпускаться по 4 вида «президентских» монет. По словам директора Монетного двора Эдмунда Мои, выпуск в обращение новых монет выгоден для экономики США. Например, владельцы аппаратов автоматической торговли сэкономят огромные суммы только на том, что перестанут использовать довольно дорогие аппараты, принимающие бумажные банкноты. Легче станет расплачиваться за парковку, а также в других местах. Выпуск в обращение таких монет выгоден и для государства, так как срок службы металлических денег в несколько раз дольше, чем бумажных, добавил Э.Мои.

Решено также выпустить коллекционные золотые 10-долл. монеты с изображениями жен бывших американских президентов. Прайм-ТАСС, 16.2.2007г.

— Международному валютному фонду (МВФ) необходима новая модель получения доходов, чтобы он мог сохраниться в качестве эффективной международной организации. К такому выводу пришла группа специалистов, созданная директором-распорядителем МВФ Родриго де Рато специально для изучения данного вопроса и представившая сегодня в Вашингтоне свой доклад. Среди рекомендаций группы — расширение инвестиционной деятельности МВФ, создание резервного фонда капиталов за счет ограниченной продажи золотого запаса МВФ, введение платы за услуги, предоставляемые странам-членам организации.

Согласно докладу, проблема дальнейшего финансирования деятельности МВФ становится в последние годы все острее. При действующей модели, которую специалисты признали теперь «нецелесообразной», главным источником доходов являются процентные платежи за использование

ресурсов Фонда в рамках заемных программ. Пользуются такими программами страны, испытывающие финансовые трудности. Поэтому, по мнению авторов доклада, получается парадокс: сравнительно небогатые государства, нуждающиеся в финансовой поддержке, фактически оплачивают деятельность МВФ, тогда как решения в Фонде принимают богатые державы, сами не пользующиеся заемными средствами.

Обсуждение рекомендаций по реформированию данной системы уже началось. В среду утром специально для этого было проведено заседание совета директоров МВФ. В дальнейшем дискуссии будут продолжены, и к весенней сессии руководящего органа МВФ — международного валютно-финансового комитета — должен быть подготовлен промежуточный отчет. Группа, готовившая указанные рекомендации, состоит из специалистов, обладающих авторитетом в сфере международных финансов. Возглавляет ее британец Эндрю Крокетт — бывший руководитель базельского Банка международных расчетов, ныне занимающий пост президента компании JP Morgan Chase Int. В состав группы входят Алан Гринспен, руководивший до недавних пор ФРС США, а также нынешние руководители центральных банков и финансовых систем ЕС, Китая, Мексики, Саудовской Аравии и ЮАР. Реформирование системы финансирования деятельности МВФ коснется всех членов организации, включая Россию. На российских интересах потенциально может отразиться и частичная продажа золотого запаса МВФ, хотя в пресс-релизе о планах реформ говорится, что эта операция должна проводиться в строго ограниченных масштабах и сопровождаться мерами по минимизации воздействия на рынки. Согласно пресс-релизу, речь может идти о 400 т. золота оценочной рыночной стоимостью 6,6 млрд. долл. Прайм-ТАСС, 31.1.2007г.

— Прибыль крупнейшей в мире брокерской компании Merrill Lynch выросла в IV кв. 2006г. благодаря активности в сфере слияний и инвестициям в частный акционерный капитал.

Чистая прибыль компании выросла до 2,3 млрд.долл., или 2,41 долл. на акцию, с 1,4 млрд.долл., или 1,41 долл. на акцию, в аналогичный период пред.г. Аналитики ожидали роста до 1,92 долл. на акцию. В 2006г. акции Merrill Lynch выросли на 38%, опередив рост в 26% субиндекса AMEX Securities Broker-Dealer Index. Рейтер, 18.1.2007г.

— Правление крупнейшего в мире оператора казино Harrah's Entertainment Inc. приняло во вторник предложение о покупке со стороны частных фондов Apollo Management and Texas Pacific Group за 17,1 млрд.долл. Акционеры оператора еще не одобрили сделку, которая оценивает компанию в 90 долл. за акцию. Процесс получения разрешения контрольных органов может занять год или больше. Ранее Apollo и TRG предлагали купить Harrah's по 81 долл. за акцию. «Я не ожидаю дальнейших предложений, но возможно все», — сказал глава компании Гэри Лавмен Рейтер в интервью. Рейтер, 20.12.2006г.

— Суд обязал министерство финансов США изменить дизайн одной из самых ходовой в стране 20-долларовой купюры таким образом, чтобы незрячие могли отличать ее от других банкнот. Окружной судья Джеймс Робертсон мотивировал

свое решение тем, что одинаковый размер и форма всех купюр мешают незрячим гражданам различать их, что является нарушением законодательства, сообщила газета Washington Post. Американский минфин может обжаловать вердикт в течение 10 дней.

В своем заключении судья подчеркнул, что «из более чем 180 стран, в которых имеют хождение бумажные деньги, только в США купюры любого достоинства не имеют внешних различий». По его словам, «в 100 странах банкноты имеют разные размеры, а в остальных их можно отличить на ощупь».

Дж.Робертсон отметил, что за 10 лет минфин США потратил на печатание новых купюр 4,2 млрд.долл. По его мнению, изменение дизайна увеличило бы эту сумму не более чем на 5%. Прайм-ТАСС, 30.11.2006г.

— Федеральный суд США распорядился усовершенствовать американские денежные купюры для удобства слепых. Как сообщается в постановлении федерального районного судьи Джеймса Робертсона, казначейству предписано представить предложения по внесению в дизайн банкнот изменений, которые позволят незрячим более эффективно различать достоинство купюр. По его мнению, правительство США дискриминирует слепых граждан, выпуская бумажные деньги, которые практически одинаково выглядят и неразличимы на ощупь. Как сообщили в офисе федерального районного судьи Робертсона, конкретного срока для выполнения судебного предписания нет. Правительство может оспорить постановление в 10 дней. «США — единственная страна из более чем 180 государств, выпускающих бумажную валюту, которая печатает деньги, идентичные по размеру и цвету вне зависимости от достоинства», — говорится в постановлении Робертсона. Как именно следует изменить внешний вид бумажных долларов, судья не уточнил, подчеркнув, что это дело казначейства.

Американский совет незрячих предлагал несколько вариантов усовершенствования банкнот, среди которых — выпуск купюр разных размеров, размещение на них рельефных меток или меток из станиоля (специальной фольги), а также использование объемных красителей. По мнению правительственных экспертов, подобные изменения стоят больших средств — стоимость модернизации оборудования может составить от 75 млн. до 178 млн.долл., в 50 млн.долл. ежегодно может обойтись американской казне печать купюр разного размера.

До 1929г. размер долларовых купюр варьировался в зависимости от их достоинства. Затем, согласно предписанию правительства США, он был стандартизован и уменьшен в среднем на 30% с целью сокращения производственных затрат и защиты от фальшивомонетчиков.

С тех пор государственное казначейство США постоянно работало над защитой денег от подделок, изменяя их дизайн и структуру. В 1990г. банкноты начали защищать от подделок с помощью специальных волокон и микропечати. С 1996 выпускаются доллары с увеличенными портретами президентов США, а также с деталями, распознаваемыми под инфракрасным излучением, что, по замыслу правительства, должно было стимулировать распространение электронных считывающих

устройств для незрячих. В нынешнем году была выпущена новая десятидолларовая банкнота с использованием оранжевого, желтого и красного цветов. Ее выпуску предшествовало появление в 2003г. двадцатидолларовых купюр, а в 2004 — пятидесятидолларовых такого же дизайна. В 2008г. планируется выпуск новых пятидолларовых банкнот. РИА «Новости», 29.11.2006г.

— Компания Thomson Financial, профильное подразделение The Thomson Corporation и ведущий поставщик информации и технологических решений для международного финансового сообщества, объявила сегодня о соглашении, расширяющем пакет предложений в области новостей контентом от агентства Associated Press.

Соглашение с AP Digital, коммерческим подразделением The Associated Press, дает компании Thomson право на расширение своего текущего пакета предложений в области новостей путем включения в него ведущего контента от AP.

«Так как мы продолжаем расширять наши возможности в области новостей, мы видим в AP идеального партнера с невероятным охватом ресурсов и пониманием ценности новостей, что позволит нам продолжить отличать Thomson Financial от конкурентов, — заявила CEO компании Thomson Financial Шерон Роулэндс. — Мы рады возможности объединить контент AP с нашими услугами и расширить пакет наших предложений для клиентов Thomson Financial».

«Соглашение с Thomson подчеркивает ценность качества AP и важность новостей для финансовых рынков, — сказал CEO и президент AP Том Керли. — Посредством сотрудничества с Thomson, лидером индустрии, мы будем вводить наши важные новости в информационный поток рынков».

Посредством этого соглашения с AP и похожего партнерства с агентством France Presse (AFP) в Европе компания Thomson получила доступ к не имеющей равных новостной сети по всему миру.

Thomson Financial является компанией с выручкой 1,9 млрд.долл. в год, предоставляющей информацию и технологические решения для мирового финансового сообщества. Предоставляя самый широкий спектр продуктов и услуг в отрасли, Thomson Financial помогает клиентам в более чем 70 странах принимать оптимальные решения, делать свою работу более эффективной и достигать более высоких результатов. Thomson Financial входит в Thomson Corporation, являющуюся мировым лидером в предоставлении интегрированных информационных решений для бизнес-клиентов и специалистов. Thomson предоставляет полезную информацию, программное обеспечение и инструментарий 20 млн. пользователей в области юриспруденции, налоговой деятельности, бухгалтерской отчетности, финансовых услуг, высшего образования, справочной информации, корпоративных электронных систем обучения и оценки, научных исследований и здравоохранения. С прибылью в 8,4 млрд.долл. The Thomson Corporation представляет свои акции на фондовых биржах Нью-Йорка и Торонто.

The Thomson Corporation (www.thomson.com) является мировым лидером в области предоставления важных интегрированных решений для информационного потока бизнес-клиентам и специалистам отрасли. Компания Thomson, штаб-

квартира которой расположена в Стемфорде, Коннектикут, предоставляет полезную информацию, программное обеспечение и инструментарий 20 млн. пользователей в области юриспруденции, налоговой деятельности, бухгалтерской отчетности, финансовых услуг, научных исследований и здравоохранения. Акции корпорации представлены на фондовых биржах Нью-Йорка и Торонто. PRNewswire, 22.11.2006г.

— США выпускают в обращение в 2007г. первые новые монеты достоинством 1 долл с изображениями бывших американских президентов. Об этом объявил в понедельник директор Монетного двора США Эдмунд Мой на презентации образцов так называемых «президентских» монет.

Всего должно быть выпущено 38 монет, однако изображены на них будут 37 президентов. Гувер Кливленд дважды избирался президентом, однако это происходило не два срока подряд, а с временным интервалом, поэтому американские законодатели приняли решение поместить его портреты на двух разных монетах.

На другой стороне денежного знака появится изображение статуи Свободы. С 2007г. в обращение ежегодно будут выпускаться по 4 монеты. По словам директора Монетного двора, выпуск в обращение новых монет выгоден для экономики США. Владельцы аппаратов автоматической торговли сэкономят огромные суммы только на том, что перестанут использовать довольно дорогие аппараты, принимающие бумажные банкноты. Легче станет расплачиваться в автоматах за парковку, а также в других местах, где плата принимается автоматически и уже требуется слишком много мелочи. Выход в обращение таких монет выгоден и для государства, так как срок службы металлических денег в несколько раз дольше, чем бумажных, добавил Э.Мой.

Решено также выпустить коллекционные золотые 10-долларовые монеты с изображениями жен бывших американских президентов. Эти монеты должны стать «парой» монете достоинством в 1 долл. «Компаньонами» для монет с теми президентами, у которых не было супруг, станут золотые монеты аналогичного достоинства, на которых будут изображены символы свободы, а также наиболее значимые события периодов президентства того или иного лидера. Прайм-ТАСС, 21.11.2006г.

— Нью-Йоркская электронная биржа Nasdaq готовит крупную эмиссию акций с целью получения дополнительных средств для поглощения Лондонской фондовой биржи (LSE). Об этом сегодня сообщила британская газета The Times.

По сведениям издания, исполнительный директор Nasdaq Боб Грейфелд намерен напрямую вести борьбу за приобретение долей непосредственных акционеров LSE.

Газета сообщает, что ради приобретения Лондонской фондовой биржи Nasdaq готова увеличить собственную долговую нагрузку с нынешних 1,3 до 5,8 млрд.долл., долговые гарантии бирже могут дать Bank of America и Dresdner Bank. Увеличение размеров долга настолько велико, что рейтинговые агентства поставили Nasdaq на так называемый «кредитный контроль». Однако глава финансового подразделения Nasdaq Дэвид Уоррен сообщил в интервью The Times, что биржа разработала надежный план, который позволит ей быстро вернуть долги.

В понедельник руководство LSE отвергло предложение Nasdaq о слиянии. В специальном заявлении Лондонской фондовой биржи было отмечено, что сумма, предложенная Nasdaq за контрольный пакет акций LSE — 5,1 млрд.долл., «является недостаточной».

Нынешняя попытка Nasdaq установить контроль над LSE, которая является крупнейшей фондовой площадкой Европы — уже вторая за последний год. Минувшей весной Nasdaq приобрела в капитале Лондонской фондовой биржи 25,1% акций. Прайм-ТАСС, 21.11.2006г.

— Максимальная доходность трехлетних облигаций американского Казначейства (Treasuries) с объемом размещения 19 млрд.долл. составила на аукционе 4,666% годовых. Цена размещения облигаций, выходящих в обращение 15 нояб. 2006г. со сроком погашения 15 нояб. 2009г., составила 99,886450% номинала. Спрос превысил предложение в 2,27 раза. Первичные дилеры приобрели бонды на 14,31 млрд.долл.; объем не прямых заявок составил 4,16 млрд.долл. Рейтер, 8.11.2006г.

— Подделка долларов «не представляет сейчас серьезной угрозы для экономики США в целом». Такой вывод содержится в недавнем совместном докладе министерства финансов, Федеральной резервной (банковской) системы и Секретной службы США о законном использовании и подделках американских банкнот за пределами Соединенных Штатов. Вместе с тем авторы документа признают, что ситуация в отдельных странах и регионах вызывает в Вашингтоне тревогу.

По оценкам американских специалистов, в обращении сейчас скорее всего находятся поддельные долларовые банкноты на 70 млн.долл. Это означает, что на 10 тыс. купюр приходится менее одной фальшивки. Верхний предел соответствующей оценки установлен авторами доклада на уровне 200 млн.долл., т.е. примерно по 2,5 фальшивки на каждые 10 тыс. банкнот. Считается, что около 60% подделок циркулирует за пределами США.

Что касается конкретных источников угрозы, специалисты в США выделяют две страны — Колумбию и КНДР и два региона — Латинскую Америку и «страны на южной границе России». Что касается южноамериканцев, с ними все ясно, поскольку именно из Колумбии в США уже на протяжении нескольких десятилетий поступают «сравнительно высококачественные» подделки. Среди же соседей России авторы указывают на Болгарию, которая до недавних пор «вызывала тревогу из-за роста оргпреступности в Юго-Восточной Европе». С 2002г. изготовление фальшивых долларов там стало «резко снижаться — скорее всего, из-за открытия представительства Секретной службы США в Софии».

КНДР в США считают виновной в распространении так называемых «супербанкнот» — фальшивок очень высокого качества. Со времени их появления в 1989г. Секретная служба США ведет расследование, рассматривая его, как «стратегическое дело, затрагивающее интересы национальной безопасности». По ее словам, с помощью следственных методов и криминологических экспертиз ей удалось установить, что эти подделки «изготавливаются и распространяются с полного ведома и под контролем правительства Северной Кореи». Всего за прошедшие 16 лет Секретная служба конфисковала «супербанкноты примерно на 50

млн.долл.»; еще приблизительно 22 млн. фальшивых долларов экстра-класса остаются в обращении. Прайм-ТАСС, 3.11.2006г.

— Чистая прибыль крупнейшего в США банка Citigroup снизилась в III кв. 2006г. по сравнению с аналогичным периодом пред.г., когда компания продала свое страховое подразделение. Чистая прибыль банка сократилась в III кв. до 5,5 млн.долл., или 1,10 долл. на акцию, с 7,14 млн.долл., или 1,38 долл. на акцию, в III кв. 2005г. В пред.г. результаты включали средства в 2,12 млн.долл. от продажи Travelers Life & Annuity, которую приобрела MetLife Inc.

Аналитики, опрошенный Рейтер, ожидали, что этот показатель составит 1,03 долл. на акцию. Прибыль от продолжающихся операций увеличилась на 6% до 5,3 млн.долл., или 1,06 долл. на акцию, с 4,99 млн.долл., или 0,97 долл. на акцию, в III кв. пред.г. Reuters, 19.10.2006г.

— Прибыль четвертого по величине в США банка Wachovia Corp. выросла в III кв. 2006г. благодаря увеличению поступлений от кредитования. Чистая прибыль выросла до 1,88 млн.долл., или 1,17 долл. на акцию, с 1,66 млн.долл., или 1,06 долл. на акцию, в аналогичном периоде пред.г. За исключением единовременных статей баланса прибыль составила 1,19 долл. на акцию, совпав с прогнозами Рейтер. Объем выручки составил 7,04 млн.долл. Reuters, 16.10.2006г.

— Глава американской банковской группы Citigroup Чарльз Принс хочет в ближайшие несколько лет увеличить долю прибыли компании от зарубежных операций до 60% с 45%, сообщила в понедельник газета Financial Times. По сообщению газеты, Citigroup рассматривает возможность приобретения нескольких иностранных банков в рамках программы Принса по сокращению зависимости компании от внутреннего рынка. «Люди хотят быстрых результатов. Отлично. Я хочу быстрых результатов. Но реальность такова, что такое большое пространство невозможно изменить за полгода», — сказал Принс Financial Times о реконструкции потребительского бизнеса Citigroup.

«Мы подошли к тому моменту, когда органический рост станет заметен. Я уверен в этом. Мы также возобновляем процесс сделок», — добавил он. В другом интервью итальянской газете Il Sole 24 Ore Принс сообщил, что новые приобретения банка могут быть в Китае и Восточной Европе. По его словам, Citigroup планирует расширяться и в Италии, но не посредством поглощений. FT сообщила, что Принс ожидает прогресса в этом отношении до конца т.г. Reuters, 9.10.2006г.

— Chicago Mercantile Exchange Holdings, контролирующая крупнейшую в США фьючерсную биржу, и немецкая Deutsche Boerse могут рассмотреть возможность слияния, сообщила в субботу газета Wall Street Journal. Газета сообщила со ссылкой на ознакомленные с ситуацией источники, что сделка может стать «запасным вариантом» в случае, если Deutsche Boerse не удастся заключить соглашение с европейским конкурентом Euronext. Представители СМЕ и Deutsche Boerse были недоступны для комментариев. Deutsche Boerse борется за покупку Euronext с оператором Нью-йоркской фондовой биржи NYSE. Reuters, 8.10.2006г.

— Инфляционное давление в США ослабло в сент. 2006г. до минимума года и двух месяцев, сообщил институт Economic Cycle Research Institute

(ECRI). Индекс Института Economic Cycle Research Institute, носящий название U.S. Future Inflation Gauge, или USFIG, снизился до 120,3 пункта в сент. со 121,7 пункта в авг. Первоначально сообщалось, что в авг. это значение составляло 123,1 пункта. Индекс среднегодовой инфляции снизился в сент. на 3,4% против пересмотренных августовских 1,2%. Ранее сообщалось, что этот показатель снизился в авг. на 0,7%. Reuters, 6.10.2006г.

— Крупнейший в мире оператор казино Harrah's Entertainment получил предложение о покупке в 15 млрд.долл. со стороны частных компаний Apollo Management и Texas Pacific Group. Harrah's, чей офис расположен в Лас-Вегасе, сообщил, что создал специальный комитет из членов совета директоров, не входящих в состав правления, для оценки предложения. К 17.55 МСК акции Harrah's подскочили на 17,42% до 78 долл. В рамках предложения акция компании оценена в 81 долл. Reuters, 2.10.2006г.

— Компания GE Money (подразделение General Electric, один из ведущих операторов на международном рынке финансовых услуг) в 2006-07гг. инвестирует в развитие своего российского банка — GE Money Bank — 85 млн.долл., сообщил президент банка Ричард Гаскин. По его словам, в 2006г. сумма инвестиций составит 50 млн.долл., а в 2007г. — 35 млн.долл. Гаскин сообщил, что приобретенный компанией GE Money в 2004г. российский ДельтаБанк с окт. официально сменит название на GE Money Bank. Инвестиции предполагается направить на развитие инфраструктуры российского банка, увеличение количества филиалов, запуск новых продуктов. В 2006г., по словам Гаскина, предполагается увеличить количество филиалов GE Money Bank с 5 до 25, а в 2007г. — довести до 41. Количество точек продаж возрастет с 300 в 2006г. до 400 — в 2007г.

GE Money Bank планирует в 2007г. к услугам потребительского кредитования добавить новые продукты — кредитные карты, кредиты на неотложные нужды, ипотечные кредиты. «В следующие 2 года ипотечные кредиты займут до 50% нашего кредитного портфеля», — уточнил Гаскин, добавив, что в будущем банк займется кредитованием малого и среднего бизнеса. Президент GE Money Bank подчеркнул, что стратегия развития банка ориентируется на «органический рост» и не предполагает приобретение других банков в России. Фондирование GE Money Bank будет осуществляться за счет средств материнской компании, поэтому банк не планирует заимствования на долговом рынке, добавил он. По данным на конец сент. 2006г., активы GE Money Bank составляют 125 млн.долл. (рост с начала года — 72%), сообщил Гаскин. РИА «Новости», 28.9.2006г.

— Российская «дочка» американского инвестиционного банка Goldman Sachs получила российскую лицензию брокера, сообщила Федеральная служба по финансовым рынкам РФ. Goldman, основанный в 1869г. немецким иммигрантом Маркусом Голдманом, помогал российскому правительству с размещением евробондов до 1998г. и с тех пор постоянно косвенно присутствует в России. Банк выступал консультантом ТНК в 2006г., когда компания продала 50% акций британской BP Plc за 7 млрд.долл. Банк помог организовать рекордный синдицированный кредит в 13,1 млн.долл. для финансирования покупки Сибнефти газовым монополистом Газпромом.

В пред.г. Goldman провел переговоры о поглощении независимой московской инвестиционной компании Атон, стороны так и не смогли договориться об условиях, сообщили в то время источники. В начале авг. т.г. Goldman получил лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг. Goldman активно консультирует российские компании при подготовке IPO и участвует в совместном с АФК Система и Ренова фонде прямых инвестиций в недвижимость. Reuters, 27.9.2006г.

— Власти США решили подвергнуть административному взысканию американские подразделения японской финансовой группы Токуо-Mitsubishi UFJ за недостаточные меры в области контроля за операциями по отмыванию денег.

Содержание санкций не раскрывается, но, как сообщили в субботу японские СМИ со ссылкой на информированные источники, их применение может нарушить планы банка своевременно начать полномасштабные операции на фондовом рынке в США. Токуо-Mitsubishi UFJ намеревался учредить финансовую холдинговую компанию до конца 2006г.

Претензии американских властей вызвали нью-йоркское отделение банка и одно из его подразделений в США. В ближайшее время официальные лица США посетят токийскую штаб-квартиру финансовой группы для того, чтобы ознакомиться с мерами, принимаемыми против отмывания денег. В США требование улучшить контроль в этой области было предъявлено банку в 2004г.

Крупнейшая в мире финансовая группа с суммарными активами 1,7 трлн.долл. была создана в конце 2005г. в результате слияния банков Токуо-Mitsubishi и UFJ. Она планирует до конца 2006г. начать деятельность в России. Прайм-ТАСС, 25.9.2006г.

— Федеральная резервная система (ФРС) США сохранила базовую процентную ставку на прежнем уровне — 5,25%, передает Reuters. Американский центральный банк в течение 2 месяцев не меняет размер учетной ставки после того, как с 2004г. она повышалась уже 17 раз. ИА Regnum, 22.9.2006г.

— Комитет по открытым рынкам Федеральной резервной системы (ФРС) США на заседании принял решение не менять учетную ставку, оставив ее на уровне 5,25%, заявление руководства ФРС. ФРС США второй раз подряд оставляет размер учетной ставки без изменения после того, как, начиная с середины 2004г., ставка повышалась 17 раз подряд. РИА «Новости», 20.9.2006г.

— Администрация Джорджа Буша обвинила КНДР в подделке долл.США с целью финансирования террористов. Как отметил на брифинге для журналистов в четверг пресс-секретарь Белого дома Тони Сноу, «северные корейцы не хотят возвращаться за стол (шестисторонних) переговоров, чтобы иметь возможность заниматься подделкой долл. для поддержки терроризма». «Они вышли из переговорного процесса, — продолжил Т.Сноу, — потому что они занимаются отмыванием денег с целью финансирования глобального террора. И мы не хотим, чтобы у них были деньги для этого».

Переговоры по поводу ядерной программы КНДР, в которых участвуют Россия, США, Китай, Южная Корея и Япония, застопорились в нояб. 2005г. вслед за введением министерством финансов США карательных мер в отношении одного из банков в специальном административном районе КНР Аомэнь (Макао). По утверждениям Вашинг-

тона, этот банк осуществлял незаконные денежные транзакции для клиентов из КНДР, в частности занимался «отмыванием» денег. В результате руководство банка заморозило все связи с КНДР.

Пхеньян дал понять, что будет бойкотировать дальнейшие консультации по денуклеаризации Корейского полуострова до тех пор, пока США не откажутся от финансовых санкций в отношении КНДР. Вашингтон настаивает на возвращении Пхеньяна за стол переговоров без предварительных условий. «Мы пытаемся определить пути интеграции Северной Кореи в цивилизованный мир, — сказал Т.Сноу. — И наша позиция такова: нужно разобраться. Как с отмыванием денег Северной Кореей, так и с ее межконтинентальными ракетами и способностью устанавливать на них ядерные боеголовки». Прайм-ТАСС, 18.8.2006г.

— 8 авг. 2006г. на очередном заседании Федеральной резервной системы (ФРС) впервые с июня 2004г. было решено не увеличивать учетную ставку, которая после 17 повышений за этот период составляет 5,25%. В заявлении ФРС отмечается, что такое решение было принято с учетом происходящего замедления темпов экономического роста и ожидаемых инфляционных тенденций. www.economy.gov.ru, 11.8.2006г.

— Министр финансов США Генри Полсон выразил приверженность политике сильного доллара. Об этом он заявил вчера, выступая перед студентами Колумбийского университета, сообщает Dow Jones.

Министр финансов также отметил, что годовой рост экономики США замедлился во II кв. до 2,5%. «В течение последних нескольких лет — и в частности, в I кв. 2006г. — экономика роста темпами, которые являются неприемлемыми в долгосрочной перспективе, — сказал Г. Полсон. — По-видимому, мы наблюдаем переход экономики к более устойчивым темпам роста, как это происходило в середине 1990 годов».

По его словам, текущий период значительного экономического роста предоставляет США наилучшую возможность для решения проблем энергетической безопасности и неравенства доходов, а также для проведения столь необходимой реформы социального и медицинского страхования. «На текущем этапе экономического роста, мы можем начать решать долгосрочные проблемы, с которыми предстоит столкнуться нашей экономике в ближайшие годы», — сказал Г. Полсон.

Эта речь является первым публичным выступлением Г. Полсона после его вступления в должность министра финансов США. Назначение Г. Полсона на этот пост было с оптимизмом воспринято политическими кругами. Странники назначения Г. Полсона на должность министра финансов считают, что он сможет завоевать доверие как на Уолл-стрит, так и в самом Белом доме. Тем не менее, политические эксперты также отмечают, что за последние два года президентская администрация довела до полного завершения мало проектов. Тем не менее, Г. Полсон сказал, что в любом случае следует предпринять новые попытки. «Я всегда пытался следовать философии, которая гласит, что при наличии серьезной проблемы необходимо ее решать, а не пытаться избежать решения», — сказал Г. Полсон.

«Самая серьезная проблема, которая стоит перед нашей страной — это рост расходов на основ-

ные программы социального и медицинского страхования, — сказал Г. Полсон. — Чем дольше мы будем откладывать решение этих проблем, тем более ограниченными будут возможности для их решения, тем больше будут наши расходы и тем тяжелее будут экономические последствия для США».

Г. Полсон также сказал, что дефицит бюджета США является «слишком значительным», но управляемым. «Тем не менее, давайте быть честными друг с другом, — сказал министр финансов. — Значительный дефицит бюджета в долгосрочной перспективе повлечет за собой серьезные структурные проблемы».

Приоритетными должны стать такие задачи как энергетическая безопасность, борьба с протекционизмом в торговле, а также решение «проблемы роста заработных плат и неравномерного распределения доходов», сказал Г. Полсон. Самый значительный за последние три десятилетия рост мировой экономики способствовал росту мирового спроса на энергоносители, а также росту цен на бензин в США, сказал министр.

Перед США стоят следующие структурные проблемы: страна потребляет больше нефти, чем производит, и большая часть импортируемой нефти поставляется из нестабильных регионов, отметил Г. Полсон. «Все эти факторы сохранятся, даже если цены на бензин и упадут», — сказал Г. Полсон. По его словам, США необходимы рыночные стимулы для увеличения энергосбережения и инвестирования в новые поставки.

С точки зрения Г. Полсона, США должны поддерживать открытые рынки и сделать так, чтобы негативная реакция на свободу торговли не сказывалась отрицательно на экономике США и мировой экономике. «Полагаю, что США выиграют от этого, как и другие страны. Необходимо, чтобы американский народ почувствовал положительные стороны (свободной) торговли», — сказал Г. Полсон. Способствовать этому должно развитие образования и переподготовки, отметил он. «Уверенный экономический рост в последние годы привел к повышению благосостояния народа, но многие не ощутили на себе его положительных сторон», — сказал он. Несмотря на то, что снижение налогов при президенте Буше и привело к росту располагаемого дохода американцев, значительная часть этого эффекта была нивелирована подорожанием энергоносителей и медицинских услуг, заключил Г. Полсон. Прайм-ТАСС, 2.8.2006г.

— Богатые американцы прячут в офшорных зонах от уплаты налогов 40-70 млрд.долл. ежегодно. К такому выводу пришли сотрудники сенатского комитета по безопасности национальной территории и правительственным делам.

В течение более чем одного года сотрудники сената занимались вопросом нелегального вывода соотечественниками-миллионерами своих доходов из-под налогообложения. Рассматривались различные схемы перевода денег в такие «налоговые гавани», как Белиз, Панама, британские владения в проливе Ла-Манш и Карибском море.

Подготовленный доклад будет представлен сегодня в конгрессе США. В нем офшоры характеризуются как «черные дыры», дающие возможность богатым американцам уводить свои миллионы из-под налогов. Им помогает в этом «армия профессионалов» — финансистов и юристов, ука-

зали сотрудники комитета. По их словам, в этих целях в офшорах, в частности, учреждаются фонды и фирмы, показывающие на бумаге, что перечисливший в них деньги якобы потерял над ними контроль. На самом деле владельцы этих многомиллионных сумм продолжают ими распоряжаться или тратят их, используя кредитные и дебетовые карточки.

«Мы должны положить конец злоупотреблениям, связанным с «налоговыми гаванями», — заявил в понедельник журналистам сенатор Карл Левин. — Для этого следует предпринять законодательные шаги». Он предлагает внести поправки в законы, обязывающие граждан США платить налоги с денег, переведенных в фирмы или фонды в странах, которые министерство финансов считает офшорной зоной. Прайм-ТАСС, 1.8.2006г.

— В США могут прекратить выпуск одноцентровых монет в связи с тем, что стоимость производства одной такой монеты в этом году превысила номинал из-за подорожания металлов. Об этом сообщает местный телеканал MSNBC со ссылкой на эксперта по североамериканским монетам. «В скором времени одноцентровая монета исчезнет из обращения, если в экономике сохранятся сегодняшние тенденции», — заявил в интервью телеканалу Роберт Хоуг, эксперт Американского общества нумизматов.

Как сообщает MSNBC, Монетный двор США впервые заявил о том, что цена производства пени, как называют монеты в один цент в США, превышает его номинальную стоимость. По данным экспертов, стоимость сырья для производства монеты в один цент на данный момент составляет 1,2 цента. Впервые идея об изъятии этой монеты из обращения прозвучала в Конгрессе США, когда в 1989г. был предложен проект закона о прекращении закупки никеля. Тогда закон не нашел поддержки.

В 1996г. в докладе Счетной палаты США (General Accounting Office) подчеркивалось, что некоторые американцы считают одноцентровик «назойливой монетой». Согласно результатам опроса Гэллапа, проведенного в 2002г., 2% жителей США просто выбрасывают пени, полученные на сдачу.

В то же время, для большинства американцев одноцентровая монета является неким символом страны, отказываться от которого они не хотят. 58% американцев хранят центы в копилках вместо того, чтобы тратить, две трети американцев хотели бы, чтобы пени оставалось в обращении. Существует даже общественная организация в поддержку монеты — «Американцы за Центы» (Americans for Common Cents). Самой дорогой монетой достоинством в один цент стал прототип современного пени, датированный 1792г. Он был продан на аукционе в Нью-Йорке за 437 тыс.долл.

Многие жители США собирают одноцентровики на протяжении многих лет — так, житель Аляски Эдмонд Ноулз (Edmond Knowles) скопил за 40 лет 1,3 млн. — 4,5 т. — этих монет. Банк, клиентом которого является Ноулз, отказался поменять монеты на банкноты. В предг. эту операцию согласилась провести в рекламных целях одна из американских компаний, занимающаяся обменом мелочи. За монетами Ноулза пришлось отправить бронированный инкассаторский грузовик, который от перегрузки забуксовал в грязи и застрял во дворе нумизмата. Машину пришлось вызволять с помощью тягача. «У меня во дворе до сих пор оста-

лись следы от колес!», — с городстью сообщил Ноулз местной прессе. РИА «Новости», 3.7.2006г.

— Согласно исследованию крупных бухгалтерских компаний, на втором году осуществления новых правил Sarbanes-Oxley Act расходы на внутренний аудиторский контроль в корпорациях США резко снизился. Так, средние по размеру компании с ежегодным доходом 700 млн.долл. заплатили в 2005г. 4,77 млн.долл., что соответствует требованиям секции 404 правил Sarbanes-Oxley Act, требующих сертифицировать качество своего финансового внутреннего контроля и сообщать об этом аудиторам.

Этот показатель, оцениваемый в 8,51 млн.долл., на 44% ниже в сравнении с данными 2004г., говорится в исследовании CRA International. Для небольших компаний с доходом от 75 млн.долл. до 700 млн.долл., средние расходы снизились на 31%, т.е. от 124 млн.долл. до 860 тыс.долл. Такое снижение расходов, в принципе, было запланировано, поскольку аудиторы теперь уже лучше ознакомились с новыми правилами.

В частности, ранее Securities and Exchange Commission полностью освобождала от контроля малые компании с капитализацией ниже 128 млн.долл. А компании с капитализацией 787 млн.долл. должны были сообщать о результатах собственной проверки комиссии, но без вмешательства аудиторского контроля извне. Но такая практика не дала положительных результатов.

Однако компании все же подвергли критике новые правила секции 404, поскольку расходы остаются более высокими, чем было запланировано ранее. Кроме того, компании недовольны, что Public Company Accounting Oversight Board одобрила стандарты, требующие слишком много явно излишней работы для проверки. Но у комиссии не было иного выхода, т.к. старые правила обязывали компании проводить строгий внутренний контроль, которой они, к сожалению, не делали.

Тем не менее, новые правила Sarbanes-Oxley Act, говорится в исследовании CRA International, привели к снижению количества неполноценных отчетов во внутренней проверке. Количество таких отчетов на каждую компанию уменьшилось с 5,3 ед. в первый год выполнения правил Sarbanes-Oxley Act до 1,3 — на втором году введения этих правил. В больших компаниях среднее количество неполноценных отчетов упало с 5 до 2,5 ед. на компанию. В исследовании отмечается, что общие расходы компании на аудиторский контроль включают, как внутренние расходы, так и расходы на аудит согласно секции 404 новых правил. New York Times. «Коринф», 1.7.2006г.

— Правительство США объявило о планах по изменению дизайна 5-долл. банкноты. Как сообщается в пресс-релизе Казначейства США, представление 5-долл. купюры нового образца является частью непрерывной работы по совершенствованию дизайна и обеспечению защиты от подделки национальной валюты США. Первой банкнотой новой серии валюты США стала 20-долл. купюра, введенная в обращение в 2003г. Продолжением серии стали 50-долл. и 10-долл. банкноты нового образца, которые находятся в обращении с 2004г. и 2006г. соответственно. После новой 5-долл. банкноты, введение в обращение которой запланировано на первую половину 2008г., будет представлена 100-долл. купюра нового образца.

«США внимательно следит за изменением технологий, используемых для подделки американской валюты, и совершенствует дизайн денежных купюр. Это позволяет США быть на шаг впереди фальшивомонетчиков и обеспечить защиту личных сбережений граждан, — сказал замдиректора управления операционных и платежных систем Федерального резервного банка Майкл Ламберт. — Новая 5-долл. банкнота будет содержать усовершенствованные элементы защиты, что позволит легко определить купюру на подлинность». М.Ламберт отметил, что правительство США планирует менять дизайн американской валюты каждые семь лет для опережения технологий подделки долл. купюр.

Как отмечается в сообщении, в рамках постоянной работы по проведению анализа методов подделки денежных знаков специалистами был выявлен способ, при котором фальшивомонетки удаляют типографскую краску с 5-долл. банкнот, а затем печатают на этой бумаге поддельные 100-долл. банкноты. Для изготовления подделки используется 5-долл. банкнота из-за сходства в размещении элементов защиты на 5- и 100-долл. купюрах. Несмотря на то, что такие попытки подделок не создают значительных экономических проблем, официальные лица утверждают, что выпуск 5-долл. банкноты нового образца поможет исключить возникновение подобных проблем в будущем.

Процесс изготовления поддельных купюр удается сдерживать путем комплексного подхода, включающего проведение информационных кампаний, эффективную работу правоохранительных органов и повышение осведомленности населения о способах проверки банкнот на подлинность. Статистика показывает, что число фальшивых американских купюр в мире продолжает составлять менее 1% от числа подлинных американских банкнот, находящихся в обращении. «Нашим расследованиям и сотрудничеству с правоохранительными органами всего мира мы постоянно оцениваем и боремся с потенциальными угрозами безопасности американской валюты, — сообщил заместитель директора Секретной службы США Майкл Мерритт. — Активная просветительская работа, эффективная правоохранительная деятельность, усиленные элементы защиты — все это является основными составляющими успеха борьбы с фальшивыми купюрами. Прайм-ТАСС, 29.6.2006г.

— Монетный двор США начинает выпускать на этой неделе первую американскую монету из чистого золота номиналом в 50 долл. На лицевой стороне монеты запечатлен легендарный символ Запада США — бизон. На оборотной стороне отчеканен профиль вождя индейского племени. Новая монета — повторение пятицентовика, который изготавливался американским монетным двором в 1913-1938 гг. Бизон на холме и индейский вождь были созданы по заказу казначейства художником Эрлом Фрэйзером в 1913г.

Вес новой монеты — одна унция. Ее стоимость будет колебаться в зависимости от стоимости унции золота на Нью-Йоркской товарной бирже, которая в настоящий момент составляет 578 долл. Для монет в коллекционной упаковке запланирован специальный «коллекционный сбор» в 300 долл. Ожидается, что цена монеты, которую планируется выпустить тиражом в 300 тыс. экземпля-

ров, составит не менее 875 долл. Монетный двор США уже выпускает золотую монету — так называемого «Американского орлана», содержащую 91,67% золота. 50-долл. «Бизон» будет содержать 99,99% золота и станет первой монетой США из чистого золота. Прайм-ТАСС, 19.6.2006г.

— NYSE Group, Inc. — оператор Нью-Йоркской фондовой биржи, и Euronext N.V. — оператор фондовых рынков Парижа, Амстердама, Брюсселя и Лиссабона — заключили соглашение о слиянии. Об этом говорится в заявлении обеих компаний, распространенном накануне в Нью-Йорке и Париже. Несмотря на условия сделки и разные «весовые» категории двух фондовых бирж, в документе подчеркивается, что это «стратегическое партнерство равных». Если соглашение будет одобрено акционерами и регулирующими органами, то в результате слияния возникнет первая глобальная фондовая биржа с рыночной капитализацией в 20 млрд.долл. и ежемесячным оборотом акций на 2,1 трлн долл. На бирже будут котироваться ценные бумаги корпораций, совокупная рыночная капитализация которых достигает 27 трлн долл. Новая биржа станет самым ликвидным финансовым рынком в мире.

В заявлении отмечается, что NYSE-Euronext станет американской холдинговой компанией. Она получит листинг на NYSE, где ее акции будут торговаться в долл., и на площадке Euronext в Париже, где акции будут торговаться в евро. Американская штаб-квартира новой компании будет находиться в Нью-Йорке, а международные штаб-квартиры — в Париже и Амстердаме, где будут концентрироваться международные операции NYSE-Euronext.

В соответствии с условиями соглашения, говорится в заявлении, каждая акция NYSE будет конвертирована в одну акцию NYSE-Euronext. Акционерам Euronext будет предоставлено право обменять каждую акцию на 0,980 акции новой компании плюс 21,32 евро (27,42 долл) наличными. Сделка, оцениваемая в 9,96 млрд.долл., дает им возможность решать, получить свою долю в новой компании только наличными или только акциями. Помимо этого, Euronext, в соответствии с ранее сделанным объявлением, должна выплатить дивиденды акционерам в 3 евро за каждую акцию.

В 214-летней истории NYSE слияние с Euronext — это важнейшее событие, говорится в заявлении главы биржи Джона Тэйна, который займет пост исполнительного директора NYSE-Euronext. «Партнерство с Euronext реализует наше общее видение действительно глобального финансового рынка с широким набором продуктов и географическим охватом, что принесет пользу инвесторам, эмитентам, а также нашим акционерам и совладельцам». Прайм-ТАСС, 2.6.2006г.

— США заинтересованы в том, чтобы доллар оставался сильной мировой валютой. Об этом заявил министр финансов США Джон Сноу. Отвечая на вопрос о том, не ослабляет ли администрация президента США Джорджа Буша усилия по поддержанию долл., министр заявил, что он «так не считает». «Наша политика направлена на обеспечение сильного долл.», — подчеркнул он. Вместе с тем министр добавил, что «открытый, конкурентный рынок» — это лучший способ для определения ценности валюты.

Затронув тему валютного курса Китая, Дж.Сноу заявил, что США разочарованы нежеланием Китая

быстро решать вопрос перехода к плавающему курсу юаня. По мнению американской стороны, реальная стоимость китайской валюты сейчас очень сильно занижена, что дает китайским экспортерам огромные преимущества в конкурентной борьбе на внешних рынках. Дефицит США в торговле с Китаем достиг в 2005г. рекордного показателя — 202 млрд.долл.

США пока не намерены предпринимать в отношении Китая какие-либо меры. «Мы очень разочарованы тем, что Китай не хочет двигаться быстрее (в этом направлении), это в его интересах и в интересах мировой экономики», — сказал Дж.Сноу. Прайм-ТАСС, 22.5.2006г.

— США изъяли из оборота по всему миру в пред.г. американских фальшивых купюр на 115 млн.долл. Об этом сообщил сегодня на слушаниях в сенате конгресса США официальный представитель федеральной Секретной службы Майкл Мерритт. На это ведомство, помимо охраны президента страны, возложена обязанность бороться с фальшивомонетчиками. Как подчеркнул Мерритт, наибольшее беспокойство у сотрудников Службы вызывают производство и распространение так называемых «супербанкнот». Они подделаны настолько искусно, что их зачастую не в состоянии отличить от настоящих даже специалисты.

По словам Мерритта, «супербанкноты» были впервые замечены в 1989г. «С тех пор одной из приоритетных задач Секретной службы стало обнаружение места их изготовления и каналов распространения, — сказал он. — Расследование все еще продолжается. Следственные мероприятия были проведены в 130 странах, арестованы 170 человек». «В общей сложности за это время удалось изъять из оборота или конфисковать по всему миру фальшивых «супербанкнот» на 50 млн.долл. — в среднем 2,8 млн.долл. в год», — добавил Мерритт.

Его ведомство считает, что «есть явная связь между «супербанкнотами» и КНДР». «Проведенное нами расследование выявило, что «супербанкноты» продолжают производиться и распространяются источниками, действующими на территории Северной Кореи», — подчеркнул он. В середине 90гг. США в качестве возможных мест производства «супербанкнот» называли Иран, Сирию и Ливан. Прайм-ТАСС, 27.4.2006г.

— Вступление в члены Межамериканского банка развития (Inter-American Development Bank) позволит России расширить выход на рынки Латинской Америки, заявил председатель Внешэкономбанка Владимир Дмитриев, находящийся в Вашингтоне на весенней сессии МВФ и Всемирного банка. «Это позволит также привлекать российские предприятия для участия в этих проектах», — подчеркнул Дмитриев, сообщив, что состоявшиеся у него накануне переговоры в вашингтонской штаб-квартире Межамериканского банка развития (МБР) ставили целью «прозондировать возможность членства России в этой организации».

Вхождение в состав этого банка позволит России подключиться к «достаточно эффективным и хорошо окупаемым проектам», осуществляемым МБР на латиноамериканских рынках, глава Внешэкономбанка подчеркнул, что многие эти проекты просто «недосягаемы или закрыты для российских компаний», т.к. «программы реализу-

ются исключительно в рамках деятельности Межамериканского банка развития». Обладая необходимой экспертизой для осуществления проектов по строительству плотин, гидроузлов, в сфере инфраструктуры и других областях, российские компании и организации сейчас «в силу условий проведения тендеров фактически остаются за скобками этого процесса», — заявил Дмитриев.

Созданный в 1959г. Межамериканский банк развития является старейшим и крупнейшим в мире региональным банком развития, членами которого являются 47 государств мира, включая 26 стран Латинской Америки. В прошлом году объем предоставленных этим банком кредитов и гарантий на проекты развития в 23 странах латиноамериканского региона превысил 7 млрд.долл. РИА «Новости», 23.4.2006г.

— MasterCard International подала жалобу в Американский окружной суд южного округа Нью-Йорка против руководства кубка FIFA (Международная ассоциация футбольных клубов), чтобы попытаться препятствовать реализации соглашения, подписанного FIFA с платежной системой Visa, которая становится официальным спонсором кубков 2010г. и 2014г. Об этом говорится в сообщении MasterCard. В апр. 2006г. FIFA заключила контракт с VISA, несмотря на наличие договорного соглашения, которое дает MasterCard право первой отказаться от эксклюзивного спонсорства этих событий. В жалобе MasterCard говорится, что после серии переговоров FIFA уверила MasterCard, что не собирается вступать в соглашение с каким-либо третьим лицом и будет придерживаться этой позиции. Но FIFA не выполнила свои обещания, несмотря на то, что все условия были прописаны в контракте, который MasterCard подписал и вернул в FIFA. FIFA после получения подписанного с MasterCard контракта уверила, что все отношения с Visa завершены. «Эти действия FIFA — явное и обманчивое нарушение нашего права первыми отказаться от сотрудничества, особенно когда мы уже подписали и приняли предложение FIFA», — заявил представитель MasterCard Ноа Ханфт.

Частью соглашения MasterCard и FIFA на 2002-2006 г, подписанного в 2002 г, стало предоставление платежной системе MasterCard права первой отказаться от роли официального и эксклюзивного спонсора будущих международных кубков FIFA. Это соглашение, таким образом, препятствовало подписанию аналогичного соглашения с Visa. MasterCard заявляет, что намеревается заставить FIFA исполнять 96-страничное соглашение, которое дает право этой платежной системе быть официальным спонсором последующих кубков FIFA. Следующий кубок FIFA пройдет в Германии в июне 2006 г.

10 апр. 2006г. Visa International и FIFA объявили о заключении договора, по которому Visa становится партнером FIFA во всех спортивных мероприятиях, проходящих под эгидой Федерации, включая Чемпионат мира по футболу и Чемпионат мира по футболу среди женских команд, а также получает эксклюзивное право на использование атрибутики FIFA. Партнерское соглашение, по которому Visa становится официальной платежной картой FIFA, вступит в силу в янв. 2007г. и будет действовать до 2014г. В качестве одного из шести официальных партнеров FIFA Visa получит права на участие в различных мероприятиях, про-

водимых Федерацией, включая эксклюзивные маркетинговые акции, соревнования, специальные проекты и программы развития спорта. В результате такого сотрудничества будут созданы новые эксклюзивные платежные решения Visa под эгидой FIFA. Прайм-ТАСС, 21.4.2006г.

— Агенты ФБР арестовали во вторник в Нью-Йорке аналитика финансовой корпорации Goldman Sachs и сотрудника инвестиционного банка Merrill Lynch по обвинению в организации международной преступной сети с целью получения прибылей от незаконной торговли ценными бумагами.

Согласно материалам следствия, во главе группировки стояли 26-летний Евгений Плоткин из Goldman Sachs и бывший аналитик этой компании Дэвид Паджцин, который был арестован еще в 2005г. и согласился сотрудничать со следствием. Они приобретали конфиденциальную информацию в компаниях, которые готовились к операциям по поглощению или слиянию, и сообщали эти данные своим подельникам для скупки или продажи акций. Е.Плоткин и Д.Паджцин уговорили 23-летнего аналитика Станислава Шпингельмана из Merrill Lynch предоставлять им сведения о готовящихся сделках за хороший процент с незаконных операций.

Всего в группировку входили 10 человек, включая рабочего типографии, который поставлял только что отпечатанные номера журнала Business Week, пенсионерку из Хорватии, которая непосредственно играла на бирже по наводке, и даже стриптизершу, задача которой состояла в том, чтобы выпытывать у клиентов из деловых кругов информацию о перспективных торговых операциях.

Как сообщил прокурор Южного округа Нью-Йорка Майкл Гарсия, расследование деятельности группировки велось в течение 8 месяцев. Следствие установило, что ее участникам удалось получить незаконную прибыль в 6,7 млн.долл. Е.Плоткину и С.Шпингельману во вторник были официально предъявлены обвинения, после чего они были отпущены под залог в 3 млн. долл. В случае их признания виновными им грозят длительные сроки тюремного заключения: Е.Плоткину — до 70 лет, С.Шпингельману — до 55 лет. Прайм-ТАСС, 12.4.2006г.

— Экономические комментаторы практически единодушно одобрили решение президента США Буша назначать Бена Бернанке председателем Совета директоров Федеральной резервной системы вместо ушедшего в отставку А. Гринспена. Все с облегчением вздохнули, когда узнали, что Буш не зарезервировал этот пост за кем-нибудь из своих политических друзей. Это самая важная экономическая должность, связанная с выработкой экономической политики страны. У Бернанке внушительный послужной список. Он стал самым влиятельным в мире руководителем центрального банка — Федеральной резервной системы США (ФРС).

Финансовые лидеры страны хвалили выбор Буша. Многие на Уолл-стрите опасались, что президент может отдать предпочтение идеологической верности, а не независимости и компетентности. Вместо этого он выбрал человека с крупными научными заслугами, проявившего себя, хотя и в короткое время, как успешного разработчика вашингтонской политики, стоящего выше партийных разборок.

Моим основным приоритетом будет преемственность политике и стратегии, выработанной

во время руководства Гринспена», — заявил Бернанке 24 окт. 2005г.

Несмотря на все внешнее несходство, бородастый ученый имеет много общего с человеком, на смену которому он пришел. Оба сторонники активной позиции ФРС; оба акцентируют внимание на увязке между темпами совокупного спроса и инфляцией; оба предпочитают, чтобы изменение учетной ставки шло постепенно и диктовалось серьезными обстоятельствами.

Никто из них не считает, что центральный банк должен заниматься проколами «пузырей» с ценами на активы. Бернанке даже уверен в этом еще больше, чем Гринспен.

Бернанке заступил на пост, имея серьезный запас идей о монетарной политике, и он не боится выражать их вслух. На посту одного из управляющих ФРС он быстро приобрел репутацию интеллектуала, привлекая внимание своими нестандартными мыслями о том, как совладать с дефляцией, о выгодах планирования темпов инфляции и об излишнем стремлении в мире к накоплениям.

В отличие от Гринспена, который сопровождал свои идеи оговорками и нарочитой туманностью, Бернанке выражается без обиняков.

В этом есть свои преимущества. Всем известно, что Бернанке — давнишний сторонник идеи того, чтобы ФРС открыто планировала инфляционную составляющую на будущее, за которую ФРС должна держать ответ, как это делают многие другие центральные банки. Он написал книгу и множество статей в защиту подобной практики.

Несомненно, Бернанке удастся подтолкнуть ФРС к планированию инфляции. Но перемена должна носить не радикальный, а эволюционный характер. Центральный банк уже двинулся в этом направлении. Он становится более прозрачным, оперативно публикуя протоколы заседаний правления и двухлетние экономические прогнозы.

Другой идеей Бернанке, во многом превратно истолкованной, является его утверждение о том, что дефицит платежного баланса страны вызван не расточительностью самих США, а излишними сбережениями в мировом масштабе. На самом деле его тезис гораздо тоньше, чем кажется, но некоторые почитали, что Бернанке весьма беспечно относится к масштабам и причинам внешней несбалансированности США. Если доллар рухнет при его правлении, то его репутация не сможет успокоить рынки.

Известно, что великие мысли и звездная академическая подготовка не всегда делают человека хорошим руководителем центрального банка. Для того, чтобы стать хорошим главным банкиром необходима высокая подготовка, политическая ловкость и здравый смысл. У Бернанке имеется и высокая подготовка, и, видимо, политическая ловкость (как ни как, но он получил эту должность). Вопрос заключается теперь в его здравом смысле. Economist. «Коринф», 1.4.2006г.

— 95% держателей мест на Нью-йоркской бирже (Nyse) одобрили приобретение электронной торговой системы Archipelago. Они проголосовали также за преобразование Nyse в открытое акционерное общество. 6 апр. 2005г. Nyse, закрытая корпорация, объявила о намерении купить площадку для электронных торгов Archipelago Holdings, являющуюся публичной компанией, за 9,5 млрд.долл. Это слияние становится крупнейшим за всю историю фондовых рынков.

По условиям покупки, Nyse превратится в Nyse Group, а ее акции начнут котироваться на биржах. Nyse и Archipelago получат статус дочерних компаний Nyse Group, причем Archipelago будет контролировать 30% акций новой компании, а остальные 70% будут обменены на 1366 мест, которыми владеют члены Nyse (Торговля местами на Нью-йоркской бирже была приостановлена в конце дек. пред.г., ее сменила система лицензий. Лицензия будет приобретаться на аукционе и обновляться каждый год).

В результате сделки Нью-йоркская биржа сможет расширить операции за счет внедрения системы электронных торгов, что повлечет за собой возможность конкурировать на равных с электронной биржей Nasdaq, основным соперником Nyse в США. Business Week. «Коринф», 1.4.2006г.

— Всего одна неделя осталась у конгресса США, чтобы отвратить нависшую над страной угрозу дефолта по государственным долговым обязательствам. «Одиннадцатый час пробил», — заявил для журналистов официальный представитель минфина США Тони Фратто, имея в виду, что до превышения установленного законом потолка государственного долга США остаются, образно говоря, считанные минуты. Точную дату он назвать отказался, но фактически она определяется тем, что в конце нынешней недели конгресс США уходит на весенние каникулы. По признанию Фратто, «из-за этого» министр финансов Джон Сноу даже отложил планировавшуюся ранее поездку в страны Африки.

По закону госдолг США не может превышать 8,2 трлн.долл. Еще неделю назад Дж.Сноу предупредил законодателей, что его ведомство «исчерпало все законные и осмотрительные меры» к тому, чтобы оставаться в указанных пределах. Фратто вновь повторил это, когда его спросили, не может ли сам минфин как-то выкрутиться из сложившейся ситуации.

На просьбу пояснить, что будет, если конгресс не примет в срок необходимого решения, помощник министра не ответил. Ответ, правда, понятен и без слов. Если США впервые в своей истории хоть раз пропустят выплаты держателям гособлигаций, это нанесет колоссальный удар по кредитному рейтингу страны. Между прочим, держателями госдолга США — по существу, кредиторами Америки — является едва ли не большинство не только развитых, но и развивающихся стран. Видимо, именно сознание колоссальной политической и экономической «цены вопроса» позволило Фратто вновь повторить, что потолок госдолга США непременно должен быть и будет повышен. Прайм-ТАСС, 14.3.2006г.

— Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) завершила сделку по приобретению за 9 млрд.долл. чикагской электронной биржи Archipelago Holdings. Тем самым, подошло к концу 214-летнее функционирование крупнейшей в США торговой площадки ценных бумаг в качестве некоммерческого товарищества. Уже в знаменитом массивном здании с колоннами на Уолл-стрит начнутся торги акциями нового биржевого конгломерата, получившего название Nyse Group Inc и тиккер-символ NYX, с рыночной капитализацией 10,8 млрд.долл.

Nyse и Archipelago будут функционировать как его самостоятельные подразделения, в перспекти-

ве работающие в нью-йоркском торговом зале трейдеры получают доступ к чикагской электронной платформе, что даст им возможность торговать опционами, а бумагами эмитентов, стоящих на листинге Nasdaq.

По условиям сделки, которая была одобрена на прошлой неделе федеральной Комиссией по ценным бумагам и рынкам, 70% акций объединенной компании получили владельцы 1366 трейдерских мест в торговом зале Nyse. Каждому досталось по 80177 акций плюс 300 тыс.долл. наличными и 70571 долл. в виде дивидендов. По итогам торгов вторника, на момент закрытия которых цена одной акции Archipelago (а именно в них исчисляется совокупный капитал конгломерата) составила 64,25 долл. рыночная цена каждого места трейдера в торговом зале Nyse сейчас составляет 5,5 млн.долл.

Владельцами 30% Nyse стали акционеры Archipelago, которые обменяют каждую свою бумагу Arca на одну акцию NYX. Как сообщил пресс-секретарь Нью-Йоркской фондовой биржи Рич Адамонис, первая треть акций владельцев трейдерских мест будет выставлена на продажу «через 4-6 недель» в ходе вторичного размещения. Через год на рынке будет размещена вторая треть бумаг, через два года — третья.

Андеррайтерами вторичного размещения выступят инвестиционно-банковские компании Merrill Lynch, Morgan Stanley, JP Morgan & Chase и Lehman Brothers. Кто из них возьмет на себя роль ведущего андеррайтера, не известно. Ожидается, что вторичное размещение принесет Nyse от 1 до 2 млрд.долл. По собственным расчетам объединенной компании, переданным в федеральные регулирующие органы, в 2007г. ее чистый доход должен составить 293,6 млн.долл. — на 57,1 млн.долл. больше, чем в 2005г.

Глава Nyse Джон Тэйн не скрывает, что намерен использовать акционерный капитал конгломерата для приобретения бирж в США и за рубежом. По словам исполнительного директора нью-йоркской консалтинговой компании Majestic Research Дага Эткина, основными «мишенями» для поглощения вновь образованным гигантом считаются Лондонская фондовая биржа, Американская фондовая биржа и Чикагская опционная биржа. РИА «Новости», 8.3.2006г.

— Казначейство США выпускает в обращение 10 долл. банкноту нового образца, сообщается в пресс-релизе казначейства. Новые 10 долл. купюры, введенные в обращение в США, скоро появятся и в других странах, в ближайшие недели их начнут получать зарубежные банки. Время появления новых 10 долл. купюр зависит от даты подачи заявки банков в Федеральную резервную систему (ФРС), которая распространяет валюту США через национальные и международные банковские учреждения.

Новая 10 долл. купюра отличается усиленными элементами защиты, позволяющими легко определить ее подлинность. Фон новой купюры содержит светлые оттенки оранжевого, желтого и красного цветов, а изображение факела Статуи Свободы и слова We the People («Мы—народ») из Конституции США.

Аналогично дизайну 20- и 50 долл. банкнот нового образца, введенных в обращение в 2003 и 2004гг. соответственно, новый дизайн 10 долл. купюры

содержит самые современные элементы защиты, усложняющие подделку банкнот. В зависимости от угла наклона купюры, краска на числе «10» в правом нижнем углу с лицевой стороны банкноты меняет цвет с медного на зеленый. При проверке купюры на просвет справа от большого портрета можно увидеть водяной знак в виде контура, повторяющего портрет секретаря казначейства США Александра Гамильтона на банкноте. Водяные знаки просматриваются с обеих сторон купюры. Новый дизайн 10-долл. банкноты содержит пустой овал, указывающий на место расположения водяного знака. Это позволяет быстро найти водяной знак на купюре.

При внимательном рассмотрении купюры на просвет можно увидеть вертикальную защитную полосу — внедренную в купюру пластиковую ленту, расположенную справа от портрета, на которой с обеих сторон можно увидеть напечатанные мелким шрифтом слова USA TEN («США 10»).

Новая 10-долл. банкнота — третья купюра серии с новым дизайном. Новые 20 долл. и 50 долл. банкноты уже находятся в обращении по всему миру. «Помимо умения распознавать элементы дизайна и усиленные элементы защиты новой 10 долл. банкноты, люди должны знать, что нет никакой необходимости менять старые банкноты на новые, — подчеркнул заместитель директора Федерального резервного управления Майкл Ламберт (Michael Lambert). — Банкноты старого образца сохранят свою полную номинальную стоимость».

«Мы считаем, что лучшая защита от подделок — высокий уровень информированности населения, — отметил заместитель директора Бюро расследований Секретной службы США Брайан Нагел (Brian Nagel). — Мы призываем всех ознакомиться с усовершенствованными элементами защиты банкнот нового образца и проверять купюры на подлинность. Это поможет вам защитить свои денежные средства, заработанные честным трудом».

В связи с тем, что 2/3 ам.долл., находящихся в обращении по всему миру, циркулирует за пределами страны, администрация США проводит широкомасштабную образовательную программу, информирующую о новых элементах защиты банкнот. Разнообразные информационные материалы предлагаются на 24 языках, включая русский.

«Одна из приоритетных задач правительства США — всегда быть на шаг впереди технологий подделки американской валюты. Именно поэтому мы намерены менять дизайн долл. каждые 7-10 лет, — сказала казначей США Анна Кабрал (Anna Cabral). — Введение купюр нового образца с самыми современными элементами защиты позволит нам сохранить целостность валюты США и защитить предпринимателей и потребителей».

«Мы хорошо понимаем необходимость борьбы с фальшивомонетничеством, представляющим угрозу стабильности финансовой системы и реальным доходам добропорядочных граждан, — заявил замначальника управления профилактики фальшивомонетничества департамента эмиссионно-кассовых операций Банка России Александр Чухнов. — Центральный банк Российской Федерации принимает активное участие в организации работы и проведении мероприятий по предоста-

влению информации банкам, организациям и гражданам в связи с введением в обращение в США новых 10-долларовых банкнот».

«В рамках всемирной информационно-образовательной программы мы тесно сотрудничаем с Центральным банком РФ, финансовыми институтами и правоохранительными органами, информируя их о новых элементах защиты и дизайна новых 10 долл. банкнот и о способах проверки их на подлинность», — добавила представитель посольства США в Москве Колин Эдди (Colleen Eddy). В банковские учреждения России в 2005г. было направлено 11 млрд.долл. Прайм-ТАСС, 2.3.2006г.

— Мэр Лас-Вегаса О. Гудман любит напоминать посетителям греховного города: «Что в Лас-Вегасе происходит, в Лас-Вегасе и остается». Но в 2006г. ему придется изменить этот девиз. Опасаясь террористических нападений, ФБР обрушилось на казино, агентства по прокату автомобилей, склады и другие компании Лас-Вегаса потоками «предписаний о национальной безопасности», требуя финансовых сведений о почти 1 млн. посетителей. Удивленным владельцам компаний, поставившим под сомнение целесообразность таких действий, было сказано, что у них один выбор: выжать из себя запрашиваемую ФБР информацию или оказаться на судебном заседании. Теперь помрачневший мэр Гудман признает: то, что происходит в Лас-Вегасе, может оказаться в компьютерах ФБР. «Прямо как у Кафки, — рассуждает он. — Стержнем нашей экономики является защита частной жизни. Люди приезжают сюда, чтобы поразвлечься и не беспокоиться о том, что власти могут интересоваться их делами».

ФБР ведет охоту за документами на основании Патриотического акта, представляющего собой антитеррористический закон, спешно принятый после 11 сент. 2001г. Данный закон позволяет следователям требовать у компаний финансовой информации, не разглашая целей расследования и причин запроса. Компания, получившая запрос, должна держать его в тайне, как и сам факт звонков от ФБР. Непонятно также, могут ли официальные лица компании, получившей запрос, вызвать адвоката или обратиться в суд, хотя министерство юстиции США заявляет, что не запрещает компаниям прибегать к юридической помощи за закрытыми дверями и в отсутствие обращающегося лица. «Бизнес желает сотрудничать в войне с терроризмом, но такого рода необузданные правительственные действия несколько превышают допустимые пределы», — считает Б. Шеплер, директор по корпоративным финансам Национальной ассоциации производителей (НАМ).

Администрация США настаивает на том, чтобы конгресс сделал эти временные полицейские функции постоянными. Однако создалась довольно неустойчивая коалиция, пытающаяся обсудить полномочия властей и действующая весьма успешно. Растущий поток жалоб об ущемлении гражданских свобод может умерить пыл наиболее жестких формулировок закона.

Несколько известных лоббистских групп подключились к Американскому союзу защиты гражданских свобод, чтобы вынудить конгресс сузить сферу действия закона. Для нынешнего Вашингтона, где отношения основаны на принципе «ты либо со мной, либо против», к коалиции присоединились такие союзники Буша, как НАМ, Торго-

вая палата США и Национальная ассоциация риэлторов. «Эти группы обычно поддерживают действия нынешней администрации, — отмечает С. Хэккет, генеральный советник Ассоциации корпоративных юристов, входящей в коалицию. — Деловое сообщество действительно озабочено».

Должностные лица администрации утверждают, что «Патриотический акт допускает нас лишь до очень ограниченной информации, — утверждает один из работников министерства юстиции США. — Мы не склонны просить суды предоставлять нам не относящуюся к делу информацию, да суды на это и не пойдут». По данным министерства, судьи разрешили им доступ к деловой документации фирм в соответствии с разделом 215 Патриотического акта всего 35 раз за первые годы действия закона, и эти запросы относились к водительским правам, проживанию в общественных местах, аренде квартир, кредитным картам и телефонным разговорам.

Однако министерство юстиции имеет более широкие полномочия — право направлять без санкции суда запросы, касающиеся безопасности. Начиная с 2001г., федеральные органы направляют, по данным администрации и защитников гражданских прав, по 30 тыс. таких писем ежегодно. Как отмечает один из чиновников министерства юстиции, «за все это время не было ни одного случая подтвержденного нарушения полномочий, вытекающих из Патриотического акта».

Тем не менее корпоративные лоббисты и деловые группы проявляют все большую озабоченность по поводу издержек закона и потенциальных злоупотреблений им. Они утверждают, что Патриотический акт в существующем виде предоставляет федеральным органам право рыться в документации компаний. Подобно полиции, осматривающей багажник автомобиля после его остановки, федеральные органы могут обнаружить свидетельства преступлений, не имеющие отношения к данному расследованию, или нарушений закона, когда они перебирают бумаги компаний. «Спектр правительственных полномочий крайне широк, — отмечает Л. Грейвс, старший советник Американского союза защиты гражданских свобод. — Когда у вас в руках молоток, все начинает походить на гвозди».

Деловые группы считают, что их припирают к стене. В своем письме они утверждают, что закон «не ограничивает сферу запрашиваемых федеральными агентствами данных» и что они отстаивают «право бросить вызов предписанию, если оно необоснованно, носит репрессивный характер или запрашивает ограниченную для общего пользования информацию». Коалиция призывает конгресс США предоставить компаниям право добиваться судебных разрешений на отмену, как теперь считают, позорных разглашений самих фактов таких запросов.

Подобные жалобы не находят поддержки у администрации Буша, которая обычно дружелюбно настроена к бизнесу. Министерство юстиции считает, что бизнес имеет достаточную защиту. «Имеются серьезные гарантии защиты конфиденциальности, чего многие не замечают», — заявил министр юстиции А. Гонсалес. Среди них право на закрытое слушание и ограниченное право на использование адвоката при определении своего отношения к предписанию. Гонсалес выступает за

включение этих гарантий в измененный Патриотический акт, который будет доработан палатой представителей и сенатом.

Новый вариант закона позволяет судьям изменять предписания ФБР, если они сочтут их слишком обременительными для бизнеса. Палата представителей согласилась с предложением сената ограничить срок действия многих положений Патриотического закона четырьмя годами, несмотря на возражение администрации США.

В одном вопросе бизнес, видимо, терпит поражение: ни в одной из версий измененного закона нет положений о большей защите коммерческих тайн и о нарушениях неприкосновенности частной информации.

Представители бизнеса в Вашингтоне признают, что они с самого начала отрицательно относились к Патриотическому акту, но не хотели выступать против ключевого законодательного положения по борьбе с терроризмом сразу же после 11 сент. 2001г. Но теперь, когда рейтинг Буша опустился до 40%, республиканцы-конгрессмены, видимо, решили, что важнее поддержать своих корпоративных доноров, чем критикуемого со всех сторон президента США. Business Week. «Коринф», 1.3.2006г.

— Обладатель самого крупного лотерейного выигрыша в США в 365 млн.долл. заявил о намерении забрать выигранные деньги. Об этом сообщили организаторы лотереи, пообещав, что имя счастливого будет объявлено в течение дня. «Билет с таким крупным выигрышем был продан в одном из придорожных магазинчиков сети «Ю-стоп» в г.Линкольн (штат Небраска)», — сказал представитель пресс-службы лотереи Пауэрболл джек-пот (Powerball jackpot) в штате Небраска, где был куплен счастливый билет, Брайан Роки (Brian Rokey).

По его словам, это самый большой выигрыш за историю проведения лотереи. Владелец магазина, продавшего билет, получит вознаграждение в 50 тыс.долл. Отметим Роки, обладатель счастливого билета не получит всей суммы, заявленной в выигрыше, в том случае, если захочет забрать его сразу. «Ему придется заплатить налоги и соблюсти некоторые правила, если он захочет забрать выигрыш сразу и наличными», — сказал Роки.

По его словам, вместо 365 млн.долл. счастливчик получит на руки только 124,1 млн.долл. Для получения же выигрыша целиком придется подождать 30 лет — именно на этот срок рассчитана выплата приза. В соответствии с принятой системой, выплаты производятся ежегодно, в годовщину счастливого раунда лотереи. Как отметил Роки, первая выплата составит 6,5 млн.долл., а последняя — 20 млн.долл.

Рекордными выигрышами были 340 млн.долл. в окт. пред.г., которые достались семье из штата Орегон, и 363 млн.долл., которые были разделены между двумя обладателями счастливых билетов в штатах Иллинойс и Мичиган в 2000г. Шансы «сорвать» джек-пот организаторы лотереи оценивают как один к 146,1 млн. РИА «Новости», 22.2.2006г.

— 31 янв. 2006г. А. Гринспэн, возглавлявший в течение почти 19 лет Федеральную резервную систему (ФРС) США, покинул этот пост, повысив в последний день в очередной раз базовую процентную ставку до 4,5%. По мнению экспертов ФРС, проанализировавших ситуацию в американской

экономике, политика повышения процентных ставок, проводимая А. Гринспэном, возможно, закончится с приходом на пост главы ФРС Б. Бернанке. Базовая процентная ставка в США находится на том же уровне, что и аналогичный показатель в Великобритании (впервые с янв. 2001г., когда обе процентные ставки составляли 6%). Многие американские экономисты считают новую процентную ставку нейтральной, т.е. не препятствующей кредитованию и не стимулирующей его. Однако некоторые эксперты полагают, что процентная ставка может быть повышена до 4,75%.

Новый руководитель ФРС Б. Бернанке, вступивший на этот пост 1 фев. 2006г., должен решить, когда завершить курс, направленный на повышение процентных ставок, чтобы поддержать рост американской экономики, не допустив резкого спада. По мнению некоторых экспертов, на первом для Б. Бернанке собрании ФРС, которое состоится в марте т.г., процентная ставка не будет повышена.

Новый глава Федеральной резервной системы, отмечает британская газета Times, при проведении своей политики может столкнуться с несколькими рисками. Одним из них является проблема возникновения «мыльного пузыря» на рынке жилья, цены на котором в последнее время резко возросли. Еще одна угроза исходит от дисбалансов в мировой экономике, выражающихся в огромном дефиците платежного баланса по текущим операциям в США, с одной стороны, и профиците платежных балансов в ряде других развитых стран — с другой. Существует опасность дальнейшего обострения дисбалансов, что может привести к резкому падению курса доллара, которое повлечет за собой «обвал» на американском фондовом рынке. К числу рисков эксперты относят также возобновление роста цен на нефть и опасность эпидемии птичьего гриппа.

Эксперты полагают, что Б. Бернанке, возможно, является, как и А. Гринспэн, сторонником активного руководства экономикой. Новый глава Федеральной резервной системы разделяет точку зрения своего предшественника о том, что ФРС может и должна использовать процентные ставки для поддержания стабильного роста экономики.

Б. Бернанке, подчеркивают экономисты Times, сразу же после вступления на пост главы ФРС столкнется с проблемой адекватного реагирования на резко снизившиеся в IV кв. 2005г. темпы развития американской экономики. Согласно официальной статистике, прирост ВВП США в последнем кв. пред.г. составил лишь 1,1% (самый низкий показатель с тех пор, как экономика США начала выходить из последней рецессии) против 4,1% в предыдущем квартале. (В 2005г. в целом, по предварительным данным, американская экономика возросла на 3,5%, как в 2004г. данный показатель был равен 4,2%.) Темпы прироста цен на потребительские товары в IV кв. пред.г. достигли 2,3%.

Стабильный рост прибылей крупных американских корпораций способствовал повышению индекса Доу Джонса в IV кв. 2005г. на 97,7 пункта. Расходы потребителей возросли лишь на 1,1%, млрд.т. затраты на товары длительного пользования сократились на 17,5% (самое резкое падение с 1987г.). БИКИ, 14.2.2006г.

— Известный американский мультимиллионер Дж. Сорос, выступая в Институте международных отношений (Institute of International Affairs) в Сингапуре, заявил, что ФРС США может пойти слишком далеко в проведении курса на ужесточение валютной политики, что, возможно, приведет к наступлению рецессии в самой крупной в мире экономике в 2007г. При этом основным негативным фактором, по мнению Дж. Сороса, может послужить коллапс цен на американском рынке жилья вследствие снижения курса доллара. Он полагает, что «мыльный пузырь» на рынке жилья США, являющийся главным фактором стабильно высоких темпов роста потребления в стране, достиг наивысшей точки и на этом рынке вскоре появится тенденция к снижению цен.

Дж. Сорос считает, что базовая процентная ставка ФРС будет повышена с 4,25 до 4,75%. Однако руководство Федеральной резервной системы США, по его мнению, возможно слишком поздно оценит необходимость прекращения подъема процентной ставки, что создаст серьезную предпосылку для резкого спада (hard-landing) в американской экономике.

Если охлаждение конъюнктуры на рынке жилья продолжится, а процентные ставки будут снижаться, это также, по мнению Дж. Сороса, может привести к резкому экономическому спаду. С июня 2004г. ФРС США повышала базовую процентную ставку на каждом очередном собрании, однако ее руководство заявило, что проводимая им политика ужесточения близка к пику. Хотя хозяйственная конъюнктура в странах Западной Европы и Японии постепенно оживляется, эти страны, полагает Дж. Сорос, возможно, не смогут противостоять негативному влиянию рецессии в американской экономике. К тому же существует вероятность снижения темпов прироста ВВП Японии в случае замедления роста экономической конъюнктуры в Китае. Подъем экономики в странах Западной Европы, отмечает Дж. Сорос, довольно стабилен, однако в случае резкого спада в экономике США связанное с ним снижение курса доллара может негативно повлиять на западноевропейскую хозяйственную конъюнктуру.

Одним из способов препятствия замедлению темпов роста мировой экономики, по мнению Дж. Сороса, является стимулирование внутреннего спроса в развивающихся странах Азии и других регионах. БИКИ, 2.2.2006г.

— Федеральная резервная система (ФРС) США по итогам состоявшегося в Вашингтоне заседания объявила об очередном повышении базовой учетной ставки на четверть%. Размер новой ставки составляет теперь 4,5%. Это уже четырнадцатое повышение базовой учетной ставки банковского% с лета 2004г. До 30 июня 2004г. размер учетной ставки ФРС являлся самым низким за последние 46 лет в США и составлял 1%. После этого ФРС уже тринадцать раз повышала ставку каждый раз на 0,25%.

Состоявшееся заседание ФРС было последним, на котором председательствовал Алан Гринспен, бессменно возглавлявший Федеральную резервную систему на протяжении 18 последних лет. С сегодняшнего дня 79-летний Гринспен, назначенный на эту должность в 1987г. президентом США Рональдом Рейганом, уходит в отставку. Его сменил бывший главный экономический советник президента США 52-летний Бен Бернанке, кандидатура которого выдвинута Джорджем Бушем. Голосование в

сенате США по утверждению кандидатуры Бернанке состоится в течение ближайшего часа и ожидается, что уже он приступит к исполнению своих обязанностей. РИА «Новости», 31.1.2006г.

— В конце 2005г. эксперты предсказывали кризис американской валюты на начало 2006г. — первоначально шел разговор о том, что она начнет слабеть только в марте. Однако доллар начал претерпевать серьезные колебания уже в самом начале янв. В первые дни нового года — рекордное падение на европейских рынках, позже Китай объявляет, что отказывается от привязки юаня к доллару, вследствие чего китайская валюта вырастает по отношению к американской, а в этот вторник и в России доллар падает на 30 копеек, достигая уровня 28,48 рубля. С другой стороны, считают эксперты, волноваться не стоит — опыт последних лет показывает, что именно в начале года происходят сильные колебания валют и такие изменения существенно не повлияют на российский рынок.

В последний день 2005г. министр финансов США Джон Сноу направил письмо членам американского конгресса с предостережением относительно того, что в самом ближайшем будущем, а именно в марте 2006г. США грозит серьезный дефолт, первый в истории страны. Он утверждает, что «по прогнозам администрации, установленный порог заимствований, который сейчас составляет 8,184 трлн.долл., будет достигнут в середине фев. 2006г.», по сведениям Ассошиэйтед Пресс, у Америки могут возникнуть серьезные затруднения с выплатами по долгам. Именно в этот момент китайские власти объявляют о том, что отказываются от большей части американской валюты в своих резервах, которые уже достигли 800 млрд.долл., сообщает газета «Финансовые Известия». Решением в данной ситуации, по мнению Джона Сноу, может стать повышение конгрессом планки допустимых внешних заимствований. По сообщению Форекс Ньюс уже 10 янв. министр финансов заявил, что бюджетный дефицит будет сокращаться за счет снижения расходов.

Последний раз конгресс поднимал разрешимую планку государственного долга в нояб. 2004г. — 7,38-8,184 трлн.долл. Экономисты не сомневаются, что конгресс пойдет на эти меры, так как деятельность США против терроризма и война в Ираке требуют серьезных расходов. На данный момент, эксперты очень осторожны в своих оценках — однозначных прогнозов они не дают. Аналитик «Эки-Инвест» Иван Ермилов в интервью газете «Новые Известия» рассказал, что считает угрозу дефолта в США гиперболой, поскольку если бы существовала даже теоретическая возможность краха доллара, то он подешевел бы раза в 2-3. Американский финансист Джордж Сорос полагает, что экономикой США ожидает очень серьезный кризис в 2006г., это связано со многими причинами, в т.ч. с резким ростом цен на жилье, сообщает «Телеграф». Есть и неутешительные прогнозы — например, «Финансовые известия» приводят сведения, что к концу 2006г. доллар может упасть до 27,8 рубля. РИА «Новости», 11.1.2006г.

Финансы-2006

Финансовая ситуация в США в 2006г. продолжала оставаться напряженной. После разрушительного воздействия сильнейших ураганов «Катрина» и «Рита», пронесшихся над южными штата-

ми страны в четвертом квартале 2005г., основное бремя расходов по устранению их последствий легло на первую половину 2006г. Однако это не помешало сократить дефицит бюджета страны до уровня 248 млрд.долл., что на 22% ниже показателя 2005г. (318 млрд.долл.). В процентном соотношении к ВВП это составляет около 1,9% (в 2005г. дефицит бюджета страны составлял 2,6% от ВВП).

Поступления в бюджет в 2006 финансовом году увеличились по сравнению с 2005г. на 11,8% и составили 2407,3 млрд.долл. Основными доходными статьями бюджета оставались подоходный налог с населения, удельный вес которого составил свыше 40% поступлений в бюджет, налог с корпораций, а также взносы на социальное страхование. Бюджетные расходы выросли на 7,9%, а их суммарный объем от ВВП США составил 18%, примерно на уровне предыдущих лет. Платежи увеличились по всем основным расходным статьям, причем наиболее значительное увеличение (более чем в 2 раза) произошло по статье «Коммунальное и региональное развитие». В то же время более чем на 15% сократились расходы на международные отношения.

Ниже приводится распределение доходов и расходов по основным статьям федерального бюджета США в 2006 фин.г. в млрд.долл. (в скобках — показатели 2005г.). Поступления (всего) — 2407,3 (2153,9), в т.ч.: походный налог с населения — 1043,9 (927,2); налог с корпораций — 353,9 (278,3); взносы на социальное страхование — 837,8 (794,1); прочие доходы — 135,7 (154,2). Платежи (всего) — 2655,4 (2472,2), в т.ч.: — оборона — 521,8 (495,3); международные отношения — 29,6 (34,6); здравоохранение — 582,6 (549,2); страхование по безработице — 352,5 (345,8); социальное страхование — 548,5 (523,3); проценты по долгу — 226,6 (184); коммунальное и региональное развитие — 54,5 (26,3); прочие расходы — 339,3 (339,9).

В 2006г. бюджетный дефицит продолжал оставаться положительным, несмотря на поставленную задачу сократить его величину в 2 раза к 2009г.

Правительственные долги всех уровней, из которых федеральный составляет 80%, на конец 2006г. достигли 8,68 трлн.долл. Максимальная разрешенная величина госдолга в настоящее время составляет 9 трлн.долл. (установлена Конгрессом в марте 2006г.). За почти шестилетний период президентского правления Дж.Буша это четвертое увеличение предельно допустимой величины федерального долга США. За этот период федеральный долг фактически увеличился на 55%.

Платежный баланс США в 2006г., как и в предыдущие годы, продолжал оставаться дефицитным. Более того, во второй половине года произошло его существенное увеличение, в результате чего размер дефицита за три квартала 2006г. превысил рекордный показатель предыдущего года и составил почти 875 млрд.долл. или 6,5% от ВВП. Дефицит платежного баланса США постоянно растет в течение почти тридцати лет, однако только за последние несколько лет он вырос более чем на 350 млрд.долл.

Прирост импорта в 2006г. вновь превысил рост экспорта. Основной причиной такого положения, как и в предыдущие годы, является наличие высоких цен на энергоносители, а также значительный приток в страну иностранных активов и более высокий объем доходов, полученных в США иноинвесторами по сравнению с доходами американских компаний по инвестициям за рубежом.

Курс американского доллара, продолжающего играть наиболее важную роль в международной торговле и инвестиционной активности, несколько отыграл свои позиции к началу 2006г. по сравнению с рекордным падением по отношению к своему основному конкуренту евро в начале 2005г., и достиг отметки 1,2033 долл. за евро. Однако к концу 2006г. произошло падение курса доллара до отметки 1,2898 долл. за евро. По оценкам аналитиков это падение, начавшееся с середины апреля — в начале мая, связывалось с тем, что ФРС США прекратила политику сдерживания рынка и дифференцирование процентной ставки оказало отрицательную услугу доллару. Также это связывается с резким повышением цен на сырую нефть, свыше 70 долл. за баррель.

В отношении других основных конвертируемых валют торговых партнеров США (Япония, Канада, Великобритания, Австралия, Швейцария и Швеция) ситуация несколько иная. В 2006г. доллар укрепил свои позиции по отношению к данному пакету валют и к концу года достиг отметки 89,42 (для сравнения в янв. эта величина была равна 92,75). Укрепление позиций доллара по отношению к валютам своих основных партнеров в 2006г. связывается, в первую очередь, с лучшими макроэкономическими показателями США по сравнению с ведущими экономиками мира, а также с увеличением притока иностранного капитала в ценные бумаги США.

Продолжался рост процентной ставки, устанавливаемой Федеральной резервной системой США. В течение первой половины 2006г. она увеличивалась на 25% на каждом из четырех заседаний Комитета открытого рынка Федеральной резервной системы США (ФРС), достигнув величины 5,25, и оставалась неизменной до конца 2006г. В янв. 2007г. на очередном заседании Комиссии вновь принято решение не поднимать процентную ставку и оставить ее на прежнем уровне.

В начале 2006г. главой Федеральной резервной системы США стал Бенджамин Бернанке, сменивший на этом посту А. Гринспена, занимавшего его более 18 лет. В своем докладе Конгрессу Б. Бернанке заявил, что он будет продолжать финансовую политику своего предшественника.

Ситуация на фондовых рынках США в 2006г. оставалась по-прежнему стабильной. Несмотря на то, что в июне 2006г., после очередного, четвертого за 6 мес. повышения процентной ставки, произошло резкое единовременное падение практически всех основных индексов, в целом среднегодовое значение основных индексов промышленного производства имело тенденцию к повышению. Индекс Standard & Poor's 500, включающий в себя акции 500 крупнейших компаний, в основном американских, вырос за год на 12,2% и на конец дек. достиг величины 1416,42% (в конце дек. 2005г. — 1262,07%). Индекс голубых фишек Dow Jones Industrial, старейшего из всех индексов, отражающий промышленную составляющую американских фондовых рынков и включающий акции 30 крупнейших предприятий, достиг отметки 12377,62%, увеличившись на 13,8% с начала года. Рост индекса Nasdaq Composite, основанного на стоимости акций всех компаний, зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже, составил 6,2%, достигнув к концу года величины 2431,91%.

Как и в пред.г., основными факторами, влияющими на изменения индексов промышленного производства, явились рост бюджетного дефицита, отрицательное сальдо платежного баланса и повышение процентной ставки ФРС.

Продолжали оказывать положительное влияние на рост индексов финансовые показатели предприятий энергетического комплекса, горнодобывающей, металлургической, химической промышленности, отдельных отраслей машиностроения. В тоже время большие трудности испытывали в 2006г. американские автопроизводители, что привело к многократным снижениям их кредитных рейтингов. Резкое сокращение продаж автомобилей компании General Motors Corporation оказало соответствующее влияние на сохранение пониженного рейтинга компании по шкале Standard & Poor's («В»), присвоенного ей в конце 2005г. Эти изменения связаны с ростом популярности в США продукции японских и корейских производителей автомобилей.

2006г. характеризовался устойчивым ростом доходности казначейских обязательств министерства финансов США. К концу года доходность 3-летних обязательств составила 4,77%, 10-летних — 4,8% и 30-летних — 4,91%, что стало важным элементом стабильности американского фондового рынка, все больше привлекающего внимание иностранных инвесторов.

В 2006г., как и в предыдущие годы, США продолжали оказывать различные виды государственной помощи более чем 140 странам мира, оставаясь самым крупным донором среди ведущих западных стран. В 2006 финансовом году суммарные расходы США на оказание государственной помощи иностранным государствам составили 25 млрд.долл. Географически американская помощь, так же, как и в предыдущие годы, направлялась, в основном, в страны Африки, Азии, Латинской Америки.

Предоставление помощи осуществлялось путем реализации ряда соответствующих программ. В частности, продолжалось выполнение программ «Счет вызов тысячелетия», выполнение которой начато в 2002г. Программа предусматривает оказание дополнительной помощи странам, проводящим политику поддержки экономического роста при соблюдении экономических свобод и принципов власти закона. В 2006г. был расширен список стран-реципиентов до 23 стран и увеличены ассигнования на ее реализацию до 3 млрд.долл. Предполагается, что в 2007г. на осуществление программы будет затрачено до 5 млрд.долл.

Финансовая помощь США странам СНГ в 2006г. распределялась по тем же направлениям и программам, что и в пред.г. Более 60% средств приходилось на долю России.

В последние годы объем государственной помощи России изменяется незначительно: 921 млн.долл. в 2005г., 880 млн.долл. — в 2004г., 951 млн.долл. — в 2003г. В 2006г. объем помощи составил 949,3 млн.долл. Такое положение является следствием успехов, достигнутых Россией в проведении рыночных реформ. В результате резко сократилось выделение средств на проведение экономических реформ. Продолжилось перераспределение помощи в сторону увеличения средств, выделяемых на направление «Безопасность и правоприменение», что мотивировалось необходимо-

стью оказания содействия в уничтожении запасов оружия массового поражения (стратегических ракет и систем доставки, безопасного хранения и транспортировки ядерного оружия, а также безопасное уничтожение химического оружия).

По данным госдепа США, ассигнования государственных организаций США на главные программы помощи России в 2006 финансовом году по основным направлениям распределились (в скобках — 2005г.: программы в области безопасности и правоприменения — 860 млн.долл. (828,42 млн.долл.); программы в области экономических и социальных реформ — 7 млн.долл. (33,17 млн.долл.); программы поддержки демократии — 45,2 млн.долл. (43,44 млн.долл.); гуманитарная помощь — 8,7млн.долл. (13,5 млн.долл.); межотраслевые инициативы — 4,8 млн.долл. (2,25 млн.долл.).

Финансы-2005

Финансовая ситуация в США в 2005г. продолжала оставаться сложной и усугубилась в IV кв. вследствие продолжавшегося роста мировых цен на энергоносители и разрушительного воздействия сильнейших ураганов «Катрина» и «Рита», пронесшихся над южными штатами страны и лишивших жилья 1 млн.чел. При таком положении дефицит бюджета страны продолжал оставаться высоким и к концу 2005 фин.г. достиг 318 млрд.долл. (в 2004г. — 412 млрд.долл. — рекордная величина). Относительно общего объема ВВП указанный дефицит составил 2,6%, что ниже аналогичного показателя пред.г. (3,6%). Положение с дефицитом бюджета в 2006г. может ухудшиться, т.к. начнутся госвыплаты лицам, пострадавшим от воздействия ураганов.

Поступления в бюджет в 2005 фин.г. увеличились по сравнению с 2004гг. на 14,5% (рекордный показатель за последние 5 лет) и составили 2153,9 млрд.долл. Основными доходными статьями бюджета оставались подоходный налог с населения, удельный вес которого составил 50% поступлений в бюджет, налог с корпораций, а также взносы на соцстрахование. Бюджетные расходы выросли на 8%, а их суммарный объем от ВВП США составил 20%., на уровне 2003-04гг. Платежи увеличились по всем основным расходным статьям.

Распределение доходов и расходов по основным статьям федерального бюджета США в 2005 фин.г., в млрд.долл. (в скобках — показатели 2004г.). Поступления (всего) — 2153,9 (1880,3); подоходный налог с населения — 927,2 (809,0); налог с корпораций — 278,3 (189,4); взносы на социальное страхование — 794,1 (733,4); прочие доходы — 154,2 (148,3).

Платежи (всего) — 2472,2 (2292,2); оборона — 495,3 (455,9); международные отношения — 34,6 (26,9); здравоохранение — 250,6 (240,1); мидкер — 298,6 (269,4); страхование по безработице — 345,8 (332,4); соцстрахование — 523,3 (495,5); проценты по долгу — 184 (160,2); прочие расходы — 339,9 (311,9).

В 2005г. администрация США провозгласила задачу к 2009г. сократить бюджетный дефицит в 2 раза. Многими аналитиками высказываются сомнения в отношении реальности такой задачи.

Правительственные долги всех уровней, из которых федеральный составляет 80%, на конец 2005г. достигли 8,17 трлн.долл., приблизившись к макси-

мальной разрешенной величине госдолга, которая составляет 8,18 трлн.долл. (установлена конгрессом в нояб. 2004г.). В начале 2006г. эта величина была перекрыта, в связи с чем администрация заявила о своем намерении обратиться в конгресс с просьбой о повышении этого порога, который уже в I пол. 2006г. может быть увеличен до 9 трлн.долл. За период президентского правления Дж.Буша предельно допустимая величина федерального долга США увеличивалась трижды (всего на 37%).

Платежный баланс США в 2005г. продолжал оставаться дефицитным. К концу года произошло его увеличение, в результате чего размер дефицита превысил рекордный показатель пред.г. и составил 804,9 млрд.долл. или 7,2% ВВП (в дек. 2004г. — 668 млрд.долл. или 5,7% ВВП). Дефицит платежного баланса США растет с начала 80г., но только за последние 3 года он вырос более чем на 300 млрд.долл.

Прирост импорта в 2005г. значительно превысил рост экспорта из-за высоких цен на энергоносители, усиливших рост дефицита платежного баланса страны. К числу других основных факторов, воздействовавших на состояние платежного баланса в истекшем году, можно отнести увеличение притока в страну иностранных активов и более высокий объем доходов, полученных в США иностранными инвесторами по сравнению с доходами американских компаний по инвестициям за рубежом.

Курс американского доллара оставшегося основной валютой в международной торговле и трансграничных инвестициях, достиг к началу 2005г. рекордно низкой отметки в отношении евро (1,36 долл. за 1 евро) и в отношении валют главных торговых партнеров США (Япония, Канада, Великобритания, Австралия, Швейцария и Швеция), но в течение года восстановил свои позиции. В I кв. 2005г. он стабилизировался на 1,30-1,32 долл/евро, а в IV кв. вышел на 1,1890 долл/евро. В целом же за год курс долл. уменьшился на 2% по отношению к указанным основным валютам. По отношению к корзине валют 26 ведущих торговых партнеров США он поднялся на 3%. Укрепление позиций долл. в 2005г. связывается с лучшими макроэкономическими показателями США по сравнению с ведущими экономиками мира, а также с увеличением притока иностранного капитала в ценные бумаги США.

Продолжался рост процентной ставки, устанавливаемой Федеральной резервной системой США. За 2005г. она увеличилась на 2 п. достигнув 4,25%, что превысило прогнозы участников рынка. В янв. 2006г. размер ставки был доведен до 4,5%, что не является пределом. Предполагается, что в течение тек.г. она будет повышаться дважды в целях недопущения высокого уровня инфляции.

В начале 2006г. главой Федеральной резервной системы США стал Бенджамин Бернанке, сменивший на этом посту А. Гринспена, занимавшего его 18 лет. В своем докладе конгрессу Б.Бернанке заявил, что финансовая политика США существенных изменений не претерпит.

Ситуация на фондовых рынках США в 2005г. оставалась стабильной. В целом среднегодовое значение основных индексов промышленного производства имело тенденцию к повышению. Индекс Standard & Poor's 500 вырос за год на 0,9% и на конец дек. достиг 1248,29 п. (в конце дек. 2004г. — 1210,13 п.) Индекс Dow Jones Industrial достиг 11085 п. увеличившись на 0,7% с начала го-

да. Рост индекса Nasdaq Composite составил 1,3%, достигнув к концу года 2202 п.

Рост указанных индексов характеризовался сильной неравномерностью в течение года и происходил на фоне роста операционных прибылей американских корпораций и дивидендных выплат по их ценным бумагам.

Индексы S&P Midcap 400 и S&P SmallCap 600, отражающие показатели менее крупных, но более гибких и мобильных компаний со средней и малой капитализацией, выросли за год на 8,84% и 12,61% соотв. Этот рост отстал от показателей 2004г. (16,5% и 22,6% соотв.). Колебания на фондовом рынке в течение года зависели от поступления макроэкономических и корпоративных новостей. Основными факторами, влияющими на сдерживание роста индексов промышленного производства, явились рост бюджетного дефицита, отрицательное сальдо платежного баланса и повышение процентной ставки ФРС.

К числу отраслей и компаний, чьи финансовые показатели способствовали благоприятной ситуации на фондовом рынке США в 2005г., относятся энергетика, горнодобча, металлургическая и химическая промышленность, отдельные отрасли машиностроения, а также игровой и гостиничный бизнес. Определенный вклад внесли аэрокосмическая и оборонная промышленность. Заметно ослабили финансово-экономические показатели американских корпораций в сфере пассажирских авиаперевозок и автомобилестроения, что отразилось на их котировках на фондовом рынке.

На фондовых показателях крупнейших энергетических корпораций США благоприятно сказались устойчивый рост спроса на энергоносители при ограниченных мощностях топливно-энергетического производства. Рост цен и доходов компаний отрасли определил устойчивую повышательную тенденцию стоимости акций этого сектора. Хорошие показатели горнодобычи и металлургии секторов объяснялись возраставшим спросом на их продукцию со стороны развивающихся рынков Китая и Индии.

Что же касается проблемных секторов, принесших участникам фондового рынка США в пред.г. убытки, то на первом месте оказались авиакомпании, причем 3 из 5 крупнейших (Delta Air Lines, Northwest Airlines и United Airlines), которые заявили о своем банкротстве. В основе проблем данного сектора были возросшие издержки на топливо.

Большие трудности испытывали в 2005г. и американские автопроизводители, что привело к многократным снижениям их кредитных рейтингов. Рейтинговое агентство Standard & Poor's трижды за год последовательно снижало рейтинг ведущего мирового гиганта автомобильной промышленности — General Motors — с инвестиционного «ВВВ» до глубокого спекулятивного «В», а для корпорации Ford Motors — дважды с «ВВВ» до «ВВ», причем прогноз развития для обеих компаний остается негативным. Эти изменения связаны с падающей конкурентоспособностью сектора на фоне растущего импорта японских и корейских автомобилей.

Результатом успешных усилий ФРС по сдерживанию инфляции и контролю за денежным рынком с помощью процентной ставки, стал устойчивый рост доходности казначейских обязательств минфина США, которая к концу года составила 4,5%. Казначейские обязательства, восстановив-

шие свою привлекательность для частных инвесторов в начале 2005г., стали важным элементом стабильности американского фондового рынка.

Финансы-2004

Финансовая ситуация США в 2004г. оставалась сложной. Несмотря на заявления Президента о необходимости принятия мер по укреплению финансовой дисциплины и снижению государственных расходов, продолжился рост дефицита бюджета страны. Федеральный бюджет 2004 фин.г. был сведен с рекордным дефицитом в 412 млрд.долл. (в 2003 г — 378 млрд.долл.). В то же время относительно общего объема ВВП указанный дефицит был равен 3,6%, что оказалось гораздо ниже аналогичного показателя 1983г. (6%) и показателя, достигнутого в середине 80-начале 90г. (5%).

При этом впервые за последние 4г. поступления в бюджет увеличились (на 5,5%), что было вызвано, по мнению специалистов, улучшением общеэкономической ситуации в стране, ростом доходов корпораций, а также занятости. Основными доходными статьями бюджета оставались подоходный налог с населения (0,8 трлн.долл.), удельный вес которого составил около 50% поступлений в бюджет, налог на корпорации — 0,2 трлн.долл., взносы на социальное страхование — 0,7 трлн.долл. Одновременно продолжился рост бюджетных расходов (на 6,2%), а их суммарный объем от ВВП США составил 19,8%. Платежи увеличились практически по всем основным расходным статьям, за исключением выплат пособий по безработице.

Распределение доходов и расходов по основным статьям федерального бюджета США в 2004 финансовом году, в млрд.долл. (в скобках — показатели 2003г.). Поступления (всего) — 1880,1 (1782,3): походный налог с населения — 809,0 (793,7); налог с корпораций — 189,4 (131,8); взносы на социальное страхование — 733,4 (713,0); прочие доходы — 148,3 (143,9). Платежи (всего) — 2292,2 (2159,9): оборона — 455,9 (404,9); международные отношения — 26,9 (21,2); здравоохранение — 240,1 (219,6); медуслуги — 269,4 (249,4); страхование по безработице — 332,8 (334,4); социальное страхование — 495,5 (474,7); проценты по долгу — 160,2 (153,1); прочие расходы — 311,3 (302,6).

В начале 2005г. администрация представила проект федерального бюджета США на 2006 фин.г. с расходами в 2,57 трлн.долл. (без учета ожидаемых расходов на ведение боевых действий в Ираке и Афганистане), превышающими доходы на 390 млрд.долл. В нем предусматриваются значительные сокращения госрасходов, которые коснутся 150 внутренних правительственных программ в области здравоохранения, образования, соцобеспечения, обороны. Предлагается со следующего фин.г. начать сокращение государственных с/х субсидий на 5% ежегодно.

Правительственные долги всех уровней, из которых федеральный составляет 80%, на начало 2005г. приблизились к 8 трлн.долл. В общий объем правительственного долга включаются, в частности, казначейские облигации и долг фонда социального страхования, который должен передавать избыток наличности правительству США, получая взамен казначейские облигации. Конгрессом устанавливается максимальный уровень госдолга, который составляет 8,18 трлн.долл. Для превышения этого порога минфину США требу-

ется специальное разрешение законодателей. За период пребывания Дж.Буша у власти предельно допустимая сумма федерального долга США увеличивалась уже трижды (всего на 37%).

Общая задолженность населения в 2004г. составила 10 трлн.долл., что равно 115% от общей суммы его доходов (в 1945г. этот показатель был равен 20%). Задолженность населения по потребительскому кредиту достигла на конец года 2,1 трлн.долл. (2 трлн.долл. в 2003г.), преимущественно коммерческим банкам (0,7 трлн.долл.) и финансовым компаниям (0,3 трлн.долл.).

Общий национальный долг США, состоящий из суммы заимствований, произведенных гражданами, корпорациями, а также федеральным правительством, правительствами штатов и местными органами власти достиг 300% ВВП страны.

Платежный баланс США в 2004г. также оставался дефицитным. Его отрицательное сальдо достигло рекордной отметки в 665,9 млрд.долл., увеличившись на 25,5% по сравнению с 2003г., что составило 6,3% ВВП (в 2003г. — 4,8%). Дефицит платежного баланса США растет с начала 80г. Его увеличение в 2004г. было обусловлено продолжающимся значительным превышением американского импорта товаров над их экспортом при уменьшении положительного сальдо в торговле услугами. Произошло уменьшение положительной для США разницы в доходах, получаемых страной по американским инвестициям за рубежом, и иноинвесторами по вложенным ими инвестициям в США. В 2004г. этот показатель сократился до 24,1 млрд.долл. против 33,3 млрд.долл. в 2003г.

К числу основных экономических факторов, воздействовавших на состояние платежного баланса США в 2004г., относились значительные темпы роста ВВП страны, стимулировавшие приток импорта, а также отсутствие значительного спроса на американский экспорт в европейских странах и Японии из-за относительно невысоких темпов их экономического развития. Заметное влияние на увеличение платежного дефицита оказали также высокие мировые цены на нефть и сохраняющийся повышенный интерес иностранных инвесторов к американским ценным бумагам.

После некоторого укреплении в I полг. 2004г. курс американского доллара к концу года вновь начал снижаться. В конце дек. он достиг рекордно низкой отметки в отношении евро (1,36 долл. за 1 евро), однако в начале 2005г. несколько стабилизировался вокруг отметки в 1,30-1,32 долл. Снижение курса доллара в определенной степени способствовало расширению американского экспорта, который вырос за год на 12,3%.

С фев. 2002г. по янв. 2004г. номинальный курс доллара в отношении индекса валют 26 наиболее важных партнеров США понизился на 13%, а за пять последних месяцев 2004г. и янв. 2005г. он упал еще приблизительно на 5%. Наиболее существенно ослабили позиции доллара в отношении валют главных торговых партнеров США (страны Еврозоны, Япония, Канада, Великобритания, Австралия, Швейцария и Швеция). В период с фев. 2002г. обменный курс доллара в отношении индекса валют этих стран понизился на 27,6%. За этот период курс американской валюты в отношении евро упал на 34% и иены — на 23%.

Нынешняя тенденция снижения курса доллара отражает озабоченности иноинвесторов по поводу

непрекращающегося роста дефицита платежного баланса США, а также их опасения, что высокие цены на нефть могут негативно отразиться на экономическом развитии страны. В то же время доллар сохранял относительно сильные позиции в отношении валют целого ряда других важных торговых партнеров. С фев. 2002г. его обменный курс в отношении индекса валют Мексики, Бразилии и ряда азиатских стран повысился на 2,3%. Это связано с тем, что несмотря на снижение доллара, иностранные экспортеры, прежде всего в европейских странах, ради сохранения своей доли американского рынка продолжали поддерживать свои долларовые цены на конкурентоспособном уровне за счет снижения собственной нормы прибыли. Ослабление доллара не повлияло также на объемы импорта из Китая и некоторых других азиатских стран, курс национальных валют которых был привязан к курсу доллара. По некоторым оценкам, с учетом сложившегося в 2004г. соотношения экспорта (1,2 трлн.долл.) и импорта (1,9 трлн.долл.), американский экспорт должен увеличиваться на 58% быстрее, чем импорт только для того, чтобы просто приостановить рост торгового дефицита.

В целом сохранялись позитивные тенденции на фондовых рынках США. На состоявшихся в конце дек. 2004г. на нью-йоркской фондовой бирже торгах индекс Standard & Poor's 500 (S&P 500), который считается главным индикатором американского рынка акций, повысился до 1210,13 пунктов – самого высокого значения после авг. 2001г., а индекс Dow Jones – до 10827,12 –самого высокого значения после июня 2001г. В целом же за год рост Dow Jones по сравнению с предшествующим годом оказался достаточно скромным – 3,15% (25% в 2003г.). Индекс S&P 500 увеличился на 11% (28,7% в 2003г.).

Ослабление динамики развития фондового рынка в 2004г. по сравнению с предыдущим годом связано как с объективными макроэкономическими причинами, так и с некоторыми внутривнутриполитическими факторами. К числу первых местные аналитики относили стремительно растущий бюджетный дефицит и отрицательное сальдо баланса текущих операций вследствие определенной неуверенности в устойчивости роста экономики США и падения курса доллара.

Воздействие на настроения инвесторов оказали усилия администрации по проведению в жизнь положений закона Сарбанса-Оксли, ужесточившего публичный контроль и отчетность менеджмента и повысившего его ответственность за принимаемые решения. Принятые администрацией меры не только сдерживали дополнительный приток средств на американский фондовый рынок, но и обозначили к концу года новую для США тенденцию трансформации публично торгуемых корпораций в частные, что может привести к заметному уменьшению активности на этом рынке в дальнейшем.

Более высокие темпы роста продемонстрировали индикаторы рынка ценных бумаг средних (индекс S&P MidCap 400) и мелких (S&P SmallCap 600) компаний США, которые за год повысились на 16,5% и 22,6%. Однако этот рост также отставал от показателей 2003г. (35,6% и 38,8%). В наибольшей степени возросли в 2004г. котировки компаний энергетического сектора, а также компаний

коммунального обслуживания и производителей различных материалов. Удачно сложился год на фондовом рынке и для компаний, занятых в производстве удобрений и с/х химикатов, переработке, транспортировке и сбыте энергоносителей, а также в черной металлургии.

Среди аутсайдеров оказались прежние лидеры роста – компании, занятые в сфере информационных технологий, котировки которых увеличились лишь незначительно. Котировки наиболее крупных компаний этой сферы возросли на 2,6%, мелких – на 6,6%, а котировки средних компаний уменьшились на 3,5%. Так и не удалось выйти на устойчивую динамику роста наиболее крупным компаниям, связанным с американским сектором здравоохранения.

В группе компаний, понесших в 2004г. наибольшие убытки на фондовом рынке, оказались производители электронного и полупроводникового оборудования, потери которых составили от 17 до 25%. Также неудачно сложился истекший год для телерадиовещательных компаний и провайдеров кабельного телевидения, потерявших от 9 до 26% капитализации. Наибольшие в абсолютных цифрах потери понесли малые компании, специализирующиеся на производстве бытовой техники (48,3%).

Относительно вялая динамика фондового рынка сказалась на показателях ведущих американских торговых площадок. Так, большую часть года совокупный показатель стоимости акций наиболее крупных корпораций, торгуемых на нью-йоркской фондовой бирже (NYSE US 100), колебался в диапазоне 5400-5700 и начал возрастать лишь с нояб. 2004г., увеличившись к концу года до 5900. Сходная динамика наблюдалась и по усредненному для всех торгуемых на данной площадке компаний показателю NYSE Composite, который в 2004г. увеличился на 12,57% до 7250,06. В течение года на этой бирже получили новый листинг 2768 компаний и лишь 20 из них были неамериканскими.

Что касается динамики развития высокотехнологичных компаний, характеризуемой индексом биржи NASDAQ, то в 2004г. она также оставалась вялой. В отличие от пред.г. данный индекс, рассчитываемый на базе курсовых стоимостей котированных на этой электронной бирже компаний, не продемонстрировал никакой устойчивой тенденции: после плавного снижения в первом полугодии наметились признаки его роста, которые затем сменились падением, в результате чего он оказался на уровне начала 2004г. В течение года этот индекс колебался на уровне 40% от своих «исторических» высот марта 2000г. (5048,62).

Финансы-2003

Финансовые риски. Валютно-финансовое положение США в 2003г. продолжало оставаться достаточно сложным. Федеральный бюджет 2003 финансового года был сведен с рекордным дефицитом в 374 млрд.долл. (158 млрд.долл. в 2002г.). Относительно общего объема ВВП указанный дефицит составил 3,5%, что оказалось ниже аналогичных показателей 80-начала 90гг. – 5% (в 1983г. – 6%). Поступления в бюджет составили 1,7 трлн. долл. (на 3,8% меньше, чем в пред.г.). Общее снижение поступлений в бюджет отмечается уже третий год подряд, причем наиболее значительное снижение имело место в 2002 фин.г. (на 6,9%). Уменьшение

поступлений в бюджет в указанный период связывается со слабой экономической динамикой и значительными налоговыми сокращениями.

В 2003 фин.г. доходы в бюджет за счет подоходного налога с населения и налогов на корпорации снизились на 65 млрд.долл. (на 7,5%) и на 16 млрд.долл. (на 12,3%). Имел место рост поступлений, связанных с социальным страхованием и пенсионным обеспечением. Расходы федерального бюджета в 2003 фин.г. увеличились до 2,1 трлн. долл., превысив на 146 млрд.долл. (на 7,2%) аналогичный показатель пред.г. На 16% (на 55,6 млрд.долл.) по сравнению с 13% (или 39 млрд.долл.) в 2002 фин.г. увеличились ассигнования на оборону, выросли расходы на здравоохранение и на выплату пособий по безработице. Основными доходными статьями бюджета продолжали оставаться подоходный налог с населения, удельный вес которого в доходной части бюджета составил 50%, а также взносы на социальное страхование и налог с корпораций.

В 2003г. платежный баланс США оставался дефицитным. По историческим меркам его уровень достиг рекордной отметки в 541,8 млрд.долл. (480,9 млрд.долл. в 2002г.). При этом дефицит торгового баланса (товары и услуги), основная составная часть дефицита платежного баланса, составил к концу года 490,2 млрд.долл. (418 млрд.долл. в 2002г.). Общий объем экспорта американских товаров увеличился до 713,8 млрд.долл. (681,9 млрд. в 2002г.), импорта — до 1,263.2 млрд.долл. (1,164.7 млрд.долл. в 2002г.). Положительное сальдо в торговле услугами уменьшилось до 60 млрд.долл. (64,8 млрд.долл. в 2002г.). Выручка от продажи услуг составила 304,9 млрд.долл. (289,2 млрд.долл. в 2002г.). Суммарные американские активы за рубежом выросли в 2003г. на 277,7 млрд.долл. (на 179 в 2002г.), прямые инвестиции компаний США — на 154,8 млрд.долл. (на 137,8 млрд.долл. в 2002г.). На 856,7 млрд.долл. увеличились иностранные активы в США (на 707 млрд.долл. в 2002г.), а общий приток прямых иностранных инвестиций в США составил 82 млрд.долл. (39,6 млрд.долл. в 2002г.). Иностранная задолженность в пользу американских кредиторов увеличилась на 24,7 млрд.долл. (на 21,4 млрд.долл. в 2002г.). Основными экономическими факторами, воздействовавшими на уровень и динамику платежного баланса страны в 2003г., являлись более значительные темпы роста ВВП в США, чем у их ведущих экономических партнеров, более высокие внутренние цены на значительную часть национальной продукции по сравнению с ценами на импортные товары, а также привлекающая иностранных инвесторов высокая доходность американских активов.

Правительственные долги всех уровней, из которых федеральный составляет 80%, на начало 2004г. превысили 7 трлн. долл. В общий объем правительственного долга включаются казначейские облигации и долг фонда социального страхования, который передает избыток наличности правительству США, получая взамен казначейские облигации. Конгрессом устанавливается максимальный уровень госдолга в 7,3 трлн. долл. После превышения этого порога для эмиссии нового долга минфину США требуется специальное разрешение законодателей. Стоимость долговых обязательств, размещенных среди населения, составила на конец 2003 фин.г. 3,9 трлн. долл. (3 трлн.долл. в 2002г.).

Задолженность населения США по потребительскому кредиту достигла на конец года 2 трлн. долл. (1,7 трлн. долл. в 2002г.), в основном, коммерческим банкам (0,6 трлн. долл.) и финансовым компаниям (0,3 трлн. долл.). Из этой суммы на кредитные карточки приходилось около 0,6 трлн. По сравнению с 2002г. этот показатель вырос на 5,3%.

Общий национальный долг США, состоящий из суммы всех заимствований, произведенных гражданами, компаниями, а также федеральным правительством, правительствами штатов и местными органами власти составляет сейчас около 300% ВВП. Потребительский долг и общий долг корпораций равняется примерно 90% общей суммы доходов американских граждан и прибылей корпораций соответственно.

В 2003г. происходило падение курса американского доллара, который с фев. по дек. 2003г. снизился в отношении широкого индекса валют 26 наиболее важных партнеров США на 13,1%. Наиболее существенно позиции доллара ослабили в отношении семи главных торговых партнеров США, включая страны еврозоны, Японию, Канаду, Великобританию, Австралию, Швецию и Швейцарию. С фев. 2002г. обменный курс доллара в отношении валют этих стран понизился на 24,6%. В тот же самый период курс американской валюты в отношении евро и японской йены понизился на 31,1% и 20,5% соответственно, что отражает озабоченности иноинвесторов по поводу значительного дефицита платежного баланса США (невзирая на заметный экономический подъем во II пол. 2003г. и оживление фондовых рынков в США), а также улучшение перспектив экономического оживления в Европе и Японии. Доллар сохранял относительно сильные позиции в отношении валют целого ряда других важных партнеров США. С фев. 2002г. его обменный курс в отношении индекса валют Мексики, Бразилии, Китая и 7 других азиатских стран повысился на 3,4%, а с дек. 1999г. — почти на 10,4%.

Помощь от США

В 2004г. Соединенные Штаты оказывали различные виды государственной помощи более чем 140 странам мира. При этом США продолжали оставаться самым крупным мировым донором, на них приходилось более 70% всей помощи, оказываемой семью ведущими западными странами. Суммарные расходы США в 2004г. на эти цели составили порядка 19 млрд.долл, увеличившись в два раза с 2000г. (10 млрд.долл.) и на 19% в сравнении с 2003г. (16 млрд.долл.). По оценкам Госдепартамента, рост расходов на финансовую помощь в 2000–04гг. происходил более быстрыми темпами, чем в какой-либо другой период со времени реализации «Плана Маршалла».

Выделяемые из госбюджета средства, доля которых составляет менее 1% его расходной части, использовались для оказания прямой помощи зарубежным странам в целях проведения в них экономических реформ и «развития демократии», финансового содействия для обеспечения экономической стабильности и повышения платежеспособности отдельных стран, гуманитарной, продовольственной и военной помощи. Программы помощи осуществляют многие государственные учреждения и ведомства США, в т.ч. Агентство по международному развитию (АМР), мини-

стерства сельского хозяйства, торговли, обороны, энергетики, здравоохранения и социальных служб, юстиции, труда, финансов, госдеп, Агентство по охране окружающей среды и Комиссия ядерного надзора.

В географическом разрезе американская помощь в 2004г. направлялась, прежде всего, в страны Африки, а также Азии, Ближнего Востока, Латинской Америки и Европы. Для наименее развитых стран, особенно африканских, финансирование США направлялось на программы по борьбе с голодом и нищетой, развитие образования, борьбу со СПИДом и развитие экономики. В рамках Инициативы Счета вызовов тысячелетия, нацеленной на оказание помощи развивающимся странам, которые «правят справедливо, продвигают экономические свободы и инвестируют средства в собственное население», в 2004г. фин.г. было выделено средств на 1 млрд.долл., а на 2005г. в бюджете предусмотрено на ее реализацию 1,5 млрд.долл. Эта программа распространена на 17 стран, большинство из которых находятся в Африке. Существенные объемы средств выделялись в 2004г. и в рамках «пятилетнего плана президента Буша по борьбе со СПИДом», объявленного в 2003г. Финансирование по этому направлению в 2004г. составило 2,4 млрд.долл.

США приняли активное участие в оказании помощи странам Юго-Восточной Азии, пострадавшим от цунами в конце 2004г. Суммарные обязательства США по предоставлению помощи странам данного региона составили 950 млн.долл., а частные пожертвования американских компаний и граждан — 1 млрд.долл. Помощь США указанным странам, как было объявлено администрацией, не является одноразовой, а представляет собой долгосрочную программу содействия, направленную на восстановление и устойчивое развитие региона.

Официальная помощь на цели развития (ОПР), предоставляемая странами, входящими в Комитет по предоставлению помощи на цели развития (КПР), в 2005г. выросла на 32% — до 106,8 млрд.долл., что эквивалентно 0,33% суммарного ВВП этих государств (наивысший процент с 1992г.). Аналогичный показатель в 2004г. был меньше — 0,26%.

Данные по отдельным странам

	млн.долл.	%
Всего	106777	0,33
Австралия	1680	0,25
Австрия	1573	0,52
Бельгия	1936	0,53
Великобритания	10767	0,47
Германия	10082	0,36
Греция	384	0,17
Дания	2109	0,81
Ирландия	719	0,42
Испания	3018	0,27
Италия	5091	0,29
Канада	3756	0,34
Люксембург	256	0,84
Нидерланды	5115	0,82
Нов. Зеландия	274	0,27
Норвегия	2786	0,94
Португалия	377	0,21
США	27622	0,22
Финляндия	902	0,46
Франция	10026	0,47

Швейцария	1767	0,44
Швеция	3362	0,94
Япония	13147	0,28

По базовым программам развития помощь в 2005г. выросла на 8,6%, если исключить 2 государства-реципиента — Афганистан и Ирак, то прирост окажется гораздо меньшим — 2,9%. Подавляющая часть прироста ОПР пришлось на снижение долгового бремени по обязательствам перед иностранными кредиторами. По этому компоненту ОПР поддержка из-за рубежа выросла в 3 раза. Другая составляющая ОПР — гуманитарная помощь — увеличилась на 15,8%.

К основным факторам роста ОПР в 2005г. следует отнести, во-первых, снижение долгового бремени для Ирака и Нигерии и, во-вторых, помощь странам, пострадавшим от катастрофического цунами (2,2 млрд.долл. — по линии КПР). Парижский клуб кредиторов предусмотрел для указанных 2 государств значительное сокращение дебиторских обязательств. Участники КПР понизили долговое бремя для Ирака на 13,9 млрд.долл., а для Нигерии — на 5,5 млрд. Суммарная нетто-ОПР, оказанная странами-участницами КПР Ираку, была равна 21,4 млрд.долл., а суммарная ОПР Нигерии, выделенная странами, входящими в КПР, — 6 млрд.долл. Далее по масштабам полученной помощи следуют Индонезия (2,2 млрд.долл.), Афганистан (2,2 млрд.), Китай (1,7 млрд.), и Судан (1,5 млрд.).

Нетто-ОПР для африканских стран, расположенных к югу от Сахары (АЮС), полученная от стран-участниц КПР, выросла в реальном исчислении на 32,2% — до 22,5 млрд.долл. Если исключить Нигерию, то вместо прироста налицо сокращение помощи — на 1,2%. Суммарная помощь АЮС из всех внешних источников составила 31,4 млрд.долл. В случае исключения Нигерии суммарная ОПР для этого региона снижается на 2,1% — до 24,9 млрд.долл.

Гуманитарная помощь, оказанная государствами, входящими в КПР, увеличивалась 4 год подряд и достигла в 2005г. 8,7 млрд.долл. Большую роль в подъеме сыграло выделение средств для жертв цунами.

В рамках базовых программ развития крупный рост поддержки из-за рубежа имел место в Афганистане и Ираке. Техническое сотрудничество оставалось на стабильном уровне, другая двусторонняя помощь росла после значительного спада, связанного с выполнением обязательств по льготным займам, полученным Таиландом и Индией в рамках ОПР.

Крупнейшим донором в 2005г. были США, за которыми следовали Япония, Великобритания, Германия и Франция. Поставленная ООН задача по доведению доли ОПР в ВВП до 0,7% выполнялась (с определенным превышением) только Данией, Люксембургом, Нидерландами, Норвегией и Швецией. У США этот относительный показатель, хотя и вырос (с 0,17% в 2004г.), тем не менее оставался одним из самых низких среди поименованных в таблице стран. Крупные средства направлялись Соединенными Штатами на восстановительные работы и помощь Ираку (6,9 млрд.долл.), восстановление Афганистана и борьбу на его территории с производителями наркотических средств и торговцами ими (1,3 млрд.), на оказание помощи странам АЮС (4,2 млрд.).

Япония в 2005г. выделяла значительные средства Ираку (3,5 млрд.долл.) и государствам, пострадавшим от цунами (540 млн.). В целом нетто-ОПР, оказанная этой страной, увеличилась в реальном исчислении на 51,7%. Доля ОПР в ВВП Японии оставалась низкой – 0,28%.

У государств ЕС в целом данный относительный показатель существенно выше – 0,44%, хотя коэффициент вариации по странам весьма велик. В 2002г. была поставлена задача по доведению этого процента до 0,39%, минимум для отдельных стран устанавливался в 0,33%. Греция, Италия, Португалия и Испания пока не выполняют принятые на себя в этом отношении обязательства. ОПР, предоставленная странами ЕС в рамках КПП в 2005г., выросла в реальном исчислении на 28,5% – до 55,7 млрд.долл. Основная часть ОПР выделялась с целью снижения долговых обязательств стран-реципиентов.

Все страны ОЭСР, не входящие в КПП и являющиеся донорами, в 2005г. увеличили ОПР, в т.ч. Венгрия – до 100 млн.долл. (включая финансирование снижения долгового бремени для Танзании и Йемена), Исландия – до 27 млн., Республика Корея – до 752 млн. (увеличены средства, идущие на предоставление двусторонних грантов и финансирование МБРР, а также региональных банков развития), Польша – до 205 млн. (вырос вклад этой страны в формирование бюджета развития ЕС), Словакия – до 56 млн. (в связи с увеличением помощи наименее развитым странам, в АЮС), Турция – до 601 млн.долл., Чехия – до 135 млн. (имел место рост вклада в бюджет развития ЕС, а также гуманитарной помощи странам Азии). БИКИ, 11.1.2007г.

Госбюджет

По сравнению с предыдущим прогнозом СВО, опубликованным в авг. пред.г., в текущем прогнозе дефицит федерального бюджета США в 2006г. пересмотрен в сторону увеличения на 22 млрд.долл., а прогноз бюджета на 2007-15гг. – в сторону уменьшения на 100 млрд.долл./г.

Хотя январский прогноз СВО учитывает 50 млрд.долл., одобренных конгрессом США на ведение военных действий в Ираке и Афганистане, а также 47 млрд.долл., предназначенных для покрытия затрат на ликвидацию ущерба от разрушительных ураганов, в прошлом году, в него не включены дополнительные расходы на вышеназванные цели, которые, вероятно, администрация США будет вынуждена произвести. Если из федерального бюджета на это будут выделены дополнительные средства, государственные расходы в 2006 фин.г. возрастут еще на 20 млрд.долл., а дефицит бюджета достигнет 360 млрд., или 2,8% ВВП.

В случае реализации предположений, на которых основаны расчеты экспертов Бюджетного бюро (в частности, повышение некоторых расходов произойдет по плану, а дискреционные расходы будут расти теми же темпами, что и инфляция), дефицит федерального бюджета США в 2007 фин.г. составит 270 млрд.долл. (2% ВВП), а затем продолжит снижаться. В 2012-16гг. бюджет будет сведен с небольшим положительным сальдо (40-73 млрд.долл.).

В долгосрочной перспективе рост доли пожилого населения, сопровождаемый быстрым увеличением расходов на здравоохранение, окажет существенное давление на федеральный бюджет. В

2008г., когда первые представители поколения baby-boom достигнут 62 лет и начнут пользоваться социальными льготами, ежегодные темпы прироста государственных расходов на социальное страхование, согласно расчетам Бюджетного бюро, возрастут с 4,8% в 2008г. до 6,5% в 2016г.

Вследствие продолжения быстрого роста расходов на здравоохранение темпы прироста затрат на государственную программу Medicare повысятся с 7,4% в г. в 2008г. до 8,9% в 2016г. (В 2006г. расходы на Medicare возрастают на 17%, а в 2007г. – на 14%, так как начнется реализация новой программы, касающейся лекарств, выдаваемых по рецептам.) Высокими темпами будут также расти и государственные расходы на программу Medicaid – примерно на 8,3% в год.

Расходы на программы соцстрах, а также Medicare и Medicaid к концу 2016г. составят 56% общего объема госрасходов, или 10,8% ВВП (в 2000г. – 43%). После 2016г. вышеназванные тенденции сохранятся. Доля населения США в возрасте 65 лет и старше будет продолжать увеличиваться и к 2030г. достигнет 19% (в 2016г., по оценке Бюджетного бюро, она составит 14%). Темпы роста госрасходов на медобеспечение, как и в течение последних 40 лет, будут опережать темпы прироста американской экономики, что приведет к усилению давления на федеральный бюджет.

Согласно прогнозу СВО, до 2010г. дефицит федерального бюджета США будет снижаться, так как темпы прироста расходов составят 4%, а доходов – 5,7% в г. После 2010г. вследствие увеличения доли пожилого населения темпы прироста расходов, по прогнозу экспертов Бюджетного бюро, возрастут до 4,5%. В 2011-2012гг. ускорится рост доходов (до 8,9 и 7,6% соответственно), что способствует сбалансированию бюджета. После 2012г. темпы прироста госрасходов и доходов будут одинаковыми (5% в год), в результате федеральный бюджет с 2012г. по 2016г. будет сведен с небольшим положительным сальдо.

В 2007-16гг. расходы администрации США составят 19-20% ВВП. Обязательные расходы (определенные какими-либо законодательными актами) будут расти на 5,8% в год, опережая темпы прироста экономики, а дискреционные расходы – на 2%, т.е. будут в 2 раза меньше темпов прироста номинального ВВП.

Прогноз показателей госбюджета США, подготовленный

Бюджетным бюро, в млрд.долл.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Доходы	2154	2312	2461	2598	2743	2883	3138	3378	3546	3724
% к ВВП	17,5	17,7	17,9	17,9	18	18	18,7	19,3	19,4	19,5
Расходы	2472	2649	2732	2857	2984	3105	3252	3340	3506	3666
% к ВВП	20,1	20,3	19,8	19,7	19,5	19,4	19,4	19,1	19,1	19,2
Сальдо бюджета -318	-337	-270	-259	-241	-222	-114	38	40	57	57
% к ВВП	-2,6	-2,6	-2	-1,8	-1,6	-1,4	-0,7	-0,2	0,2	0,3
Долг государства населению (на конец фин.года)										
млрд.долл.	4592	4925	5204	5477	5732	5967	6092	6064	6032	5981
% к ВВП	37,4	37,6	37,8	37,7	37,5	37,2	36,3	34,6	32,9	31,3
ВВП	12293	13082	13781	14508	15264	16021	16768	17524	18311	19121

Примечание I – 2005г. (оценка), II – 2006г., III – 2007г., IV – 2008г., V – 2009г., VI – 2010г., VII – 2011г., VIII – 2012г., IX – 2013г., X – 2014г.

Федеральные доходы в процентном отношении к ВВП в 2006-10гг. возрастут с 17,7 до 18% соответственно, затем темпы их прироста ускорятся и в 2016г. достигнут 19,7% ВВП.

Совокупный объем государственного долга населению (в основном в виде казначейских ценных

бумаг, проданных на фондовом рынке) в 2009г. составит 38% ВВП. Далее ожидаемое снижение дефицита федерального бюджета, а затем и небольшое положительное сальдо приведут к снижению потребностей правительства в займах, что будет способствовать сокращению государственного долга населению до 28% ВВП в 2016г.

Прогноз состояния федерального бюджета, отмечают эксперты СВО, основан на предположении о том, что в течение рассматриваемого периода американская экономика будет продолжать стабильно расти. В 2006г. темпы прироста ВВП США, по мнению экспертов Бюджетного бюро, составят 3,6%, а в 2007г. — 3,4%. Хотя на рынке жилья, как ожидают, появится понижательная тенденция, остальные стимулы к экономическому росту останутся неизменными: расширение производственных мощностей, рост доходов и благосостояния потребителей, отсроченное влияние снижения курса доллара.

Вероятное охлаждение конъюнктуры рынка жилья эксперты связывают с тем, что потенциальных покупателей отпугнут опасения по поводу возможного роста цен на жилье, а также повышение процентных ставок. Инвестиции в производство будут по-прежнему увеличиваться высокими темпами, так как в 2004г. и 2005г. они отставали от роста спроса. Повышение уровня занятости и заработной платы, наблюдавшееся в 2005г. также продолжится. Безработица не превысит 5%, что стимулирует потребительский спрос. Снижение курса доллара и оживление хозяйственной конъюнктуры в некоторых странах приведут к тому, что темпы прироста американского экспорта опередят рост импорта.

Темпы прироста производительности труда, по мнению экспертов СВО, останутся высокими, хотя будут ниже, чем в течение последних 5 лет. Уровень инфляции, рассчитанный на основе индекса цен на потребительские товары снизится с 3,4% в 2005г., когда стимулирующее влияние на него оказал рост цен на энергоносители, до 2,8% в 2006г. и 2,2% в 2007г. Базовая инфляция повысится — с 2,2% в 2005г. и 2006г. до 2,3% в 2007г. Процентные ставки по краткосрочным кредитам в I пол. 2006г. возрастут до 4,5%, а по долгосрочным кредитам — превысят 5%.

Ураганы «Катрина» и «Рита», отмечают эксперты Бюджетного бюро, оказали лишь временное отрицательное влияние на экономику США, снизив темпы прироста ВВП во II пол. 2005г. на 0,5% пункта. Устранение негативных последствий вышеназванных стихийных бедствий будет способствовать ускорению подъема американской экономики в 2006г. на 0,5 процентного пункта. После 2007г. прирост ВВП немного замедлится. Основной причиной станет снижение темпов роста рабочей силы, так как поколение baby-boom начнет выходить на пенсию. Реальный ВВП в 2008-11гг. возрастет на 3,1%, в 2012-16гг. — на 2,6%. После 2007г. уровень инфляции составит 2,2%, безработица — 5,2%.

Динамика основных показателей развития экономики США

	I	II	III	IV	V
ВВП, млрд.долл.	12494	13262	13959	16954	21064
ВВП в % к пред.г.	6,5	6,1	5,3	5	4,4
ВВП реальный в % к пред.г.	3,6	3,6	3,4	3,1	2,6
Индекс потреб. цен в % к пред.г.	3,4	2,8	2,2	2,2	2,2
Базовая инфляция в % к пред.г.	2,2	2,2	2,3	2,2	2,2

Безработица, % эконом. активн. насел. .5,1555,25,2
Примечание. I — 2005г, оценка; II — 2006г, прогноз; III — 2007г, прогноз; IV — 2008-11гг., прогноз в среднем за год; V — 2012-16гг., прогноз в среднем за год.

Источники: Congressional Budget Office, Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Department of Labour, Bureau of Labour Statistics, Federal Reserve Board. БИКИ, 2.3.2006г.

Нью-Йорк

Реальный ВВП штата в 2003г. — 821,7 млрд.долл. По объёму ВВП штат Нью-Йорк находится на втором месте в стране после Калифорнии и вполне может конкурировать с крупнейшими экономиками мира. Штаб-квартиры 51 из 500 крупнейших компаний США по списку журнала «Форчун» находятся в Нью-Йорке. Экономика Нью-Йорка в достаточной мере диверсифицирована. Среди основных ее сфер выделяются финансовые и информационные услуги, текстильная промышленность и индустрия моды, оптическая промышленность, производство компьютеров и программного обеспечения, медицина и биотехнологии, промышленное машиностроение, производство транспортного оборудования, дистрибьюторские услуги. Штат удерживает одно из первых мест в стране по числу высокотехнологичных предприятий и по числу занятых в сфере высоких технологий и 2 место в стране по «инсорсингу». (созданию рабочих мест в США иностранными компаниями).

В сфере финансовых услуг бесспорно выделяется г.Нью-Йорк, в котором расположены штаб-квартиры ведущих коммерческих банков США. По такому показателю, как объем активов на душу населения, нью-йоркские коммерческие банки в 3 раза превосходят средний уровень по стране. Нью-Йорк продолжает оставаться центром глобальной финансовой системы. В среднем в день на Нью-Йоркской фондовой бирже торгуется свыше 1,46 млрд. акций на 46,1 млрд.долл.

Однако стоимость ведения бизнеса в шт. Нью-Йорк существенно выше по сравнению с большинством других штатов в соответствии с данными, опубликованными Институтом общественной политики (Public Policy Institute of New York State). Высокие издержки на электроэнергию, налоги и др. «перевешивают» преимущества Нью-Йорка, к которым относятся высокая технологическая оснащенность и квалифицированная рабочая сила. По дороговизне электричества штат занимает второе место в стране после Гавайских островов. Пользователи электроэнергии в коммерческих целях вынуждены платить за нее на 43% выше, чем в целом по США. Промышленные цены в Нью-Йорке также на 19% выше, чем в среднем по стране. Средние цены на газ на 37% выше национального уровня. Средняя стоимость страхования здоровья работников обходится работодателям Нью-Йорка в 6671 долл. в год, что является вторым по величине показателем в США. Согласно данным Бюро цензов, налоговое бремя в Нью-Йорке одно из самых тяжелых в стране. Налоги штата и местные налоги составляют в среднем 4645 долл. в год на душу населения.

Согласно результатам исследования, проведенного специалистами Федерального резервного банка в Бостоне, тяжесть налогового бремени в Нью-Йорке нельзя объяснить только социальными нуждами. «Налоговые усилия», представляющие собой соотношение между налоговыми по-

ступлениями и способностью штата создавать доход, здесь на 43% превышают общенациональный показатель, оставляя далеко позади даже штаты с традиционно высокими ставками налогов. Специалистами банка была подсчитана величина «финансовой потребности» каждого штата (fiscal need), учитывающая такие факторы, как уровень бедности, расходы на содержание школ и других учебных заведений и эксплуатацию транспортных средств. Как выяснилось, «финансовая потребность» шт. Нью-Йорк лишь на 1% превышала усредненный показатель для страны в целом. Расходы правительства штата и местных органов власти в Нью-Йорке оказались как минимум на 35% выше общенационального показателя в таких областях, как образование, социальное обеспечение, здравоохранение, поддержание дорог.

Исследование также обнаружило, что «налоговые усилия» наиболее высоки в следующих областях: налогообложение личных доходов, где Нью-Йорк лидирует и опережает всю страну на 71%; налогообложение корпоративных доходов, где корпоративный налог на прибыль превышает общенациональный показатель на 83%; налогообложение доходов от недвижимого имущества, где показатель для Нью-Йорка на 48% выше соответствующего среднего показателя по стране.

По такому показателю, как индекс конкурентоспособности (competitiveness index) Нью-Йорк занимает 31 место среди других американских штатов. Этот индекс рассчитывается на основе уровня развития технологий и рабочей силы, финансово-бюджетной политики правительства, законодательно-правовой системы, инфраструктуры и финансового сектора. А по такому показателю, как индекс экономической свободы, учитывающего размеры налогового бремени, численность аппарата управленческих структур штата, затраты на социальное обеспечение, штат находится на последнем месте в стране.

Экономика г. Нью-Йорка претерпела за 2004г. заметные позитивные изменения. После трех лет снижения, ВВП города и количество зарегистрированных рабочих мест продемонстрировали рост. Реальный ВВП города по итогам первых трех кварталов вырос в годовом выражении на 4,5%. Увеличение занятости происходило на протяжении 5 кварталов подряд, после 10 кварталов последовательного уменьшения. Темпы роста занятости невелики. Так, с момента максимума в дек. 2000г. до минимума в июле 2003г., рост рабочих мест составил в абсолютном выражении 246100. С июля 2003г., когда впервые наметился рост занятости, до окт. 2004г. город создал 41,9 тыс. рабочих мест.

Другим признаком экономического восстановления является сокращение неиспользованных коммерческих площадей в районе Манхэттена. По данным авторитетной риэлтерской компании «Кушман и Уэйкфилд», коэффициент неиспользованных коммерческих площадей в этой части Нью-Йорка сократился в III кв. 2004г. до 11,4%, по сравнению с 12,5% в III кв. 2003г. Средняя плата за аренду офисных площадей составила по Манхэттену в III кв. 2004г. 40,51 долл./кв. фут. Коэффициент заполняемости номеров в нью-йоркских отелях также вырос, составив за первые 9 мес. 2004г. 81,5%, что на 8,2% выше соответствующего показателя пред.г. Среднесуточная плата за про-

живание в отелях составила 197,4 долл., что на 8,4% превышает аналогичный показатель 2003г. Стоимость недвижимости в Нью-Йорке выросла на 14% и составляет, по оценкам риэлтерских организаций, 616 млрд.долл. Наибольший рост цен на недвижимость отмечен в Манхэттене – здесь цены выросли на 15%.

Негативные последствия экономической рецессии в результате террористических атак и корпоративных скандалов оказались для нью-йоркской экономики сильнее, чем для экономики остальной части страны. Прирост реального ВВП штата в 2004г., как ожидается, составит 3,7% (в целом по США – 4,4%).

В последние годы Нью-Йорк столкнулся с чередой серьезных проблем, среди которых дефицит бюджета, огромный долг штата (46,9 млрд. на 2004г.), растущее бремя финансовых расходов на программу страхования малоимущих Medicaid. Эта программа в одном только г. Нью-Йорке охватывает 1,9 млн. жителей, а ее стоимость в 2004/05 фин.г. составила 42,7 млрд.долл. Недавно губернатор штата Дж.Патаки объявил о своем решении урезать на 1,1 млрд.долл. расходы на эту программу. О намерении урезать долю федерального правительства в ее финансировании на 1 млрд.долл. объявил и президент США Дж.Буш.

Для штата характерно устойчивое уменьшение собираемости налогов и увеличение пенсионных отчислений. В этой ситуации в качестве основных инструментов оздоровления экономики губернатор Нью-Йорка выбрал недопущение увеличения налогообложения, оптимизацию расходов, повышение эффективности работы управленческих структур штата и сокращение их численности.

Негативно сказывается на экономике штата относительно высокая инфляция, составившая за первые 9 месяцев 2004г. 3,4%, в то время как соответствующий показатель в среднем по стране был 2,5%. На треть уменьшилась прибыль финансовых организаций Уолл-стрит. За I пол. 2004г. она составила 6,8 млрд. (8,9 млрд.долл. за I пол. 2003г.) и ожидается, что по итогам 2004г. в целом она составит 12 млрд.долл. (16,8 млрд. в 2003г.).

По объему внешней торговли Нью-Йорк занимает одно из первых мест среди американских штатов. Как и в целом по стране, Россия не входит в число наиболее крупных торговых партнеров. По объему импорта нью-йоркских товаров РФ находится на 29 месте, уступая таким странам, как Канада, Великобритания, Япония, Израиль, страны Евросоюза и даже Малайзии и Филиппинам. В то же время среди американских штатов-торговых партнеров РФ, Нью-Йорк занимает 4 место.

В 2004г. наблюдалось увеличение стоимостных объемов как экспорта американских товаров в Россию (33,3%), так и импорта российских товаров в США через Нью-Йорк (19,3%). Товарная структура импорта в целом повторяла модель пред.г. В ней преобладали сырье и полуфабрикаты.

Около половины всего объема от поставок российских товаров через Нью-Йорк, составила товарная группа 27 «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки», где преобладали нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, – 49,8%. Заметное место в структуре импорта занимали также «драгоценные камни и металлы» – 24,6%, «прочие недорогие металлы, металлокерамика и изделия из них» (гр. 81),

«штейн кобальтовый и прочие полупродукты металлургии кобальта; кобальт и изделия из него, включая отходы и лом» — 3,5%, «одежда и принадлежности одежды», как трикотажные (гр. 61) — 3,9%, так и текстильные (гр. 62) — 2,2%, «алюминий и изделия из него» (гр.76) — 1,5%, а также «произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат» (гр.97) — 5,5%.

Увеличились поставки российских товаров по таким товарным группам, как «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки», в которой преобладали «нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород» (на 21,3%), «произведения искусства и антиквариат» (более чем в три раза), «продукты неорганической химии; соединения неорганические и органические драгоценных и редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов» (более чем в три раза), «алкогольные и безалкогольные напитки и уксус» (более чем в 2 раза), «пластмассы и изделия из них» (на 58,9%) и «черные металлы» (более чем в 10 раз).

Снизилась поставка из России «одежды и принадлежности одежды», как трикотажных — на 7,1%, так и текстильных — на 37,7%; «органических химических соединений» — на 53,6%, «изделий из черных металлов» — на 8,4%, «никеля и изделий из него» — на 6,5%.

В товарной структуре нью-йоркского экспорта в Россию преобладали, как и в предыдущие годы, товары машинотехнической группы, среди которых «реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические приспособления; их части» (гр.84) — 15,3%, «электрические машины и оборудование, их части и т.д.» (гр.85) — 8,3%, «средства наземного транспорта, кроме ж/д подвижного состава и трамваев; их части и оборудование» (гр.27) — 23,6%; а также пищевые продукты — 13,7%. Кроме того, заметными были поставки «фармацевтических продуктов (гр.30) — 5%, «жемчуга природного или культивированного, драгоценных или полудрагоценных камней и т.д.» (гр.71) — 4,6%, «приборов и аппаратов оптических, фотографических, кинематографических и т.д.» (гр. 90) — 5,2%, и «фото-и кинотоваров» (гр. 37) — 3,1%.

Для экономического развития крупнейшей метрополии США — Нью-Йорка — создана специальная организация — Корпорация экономического развития г.Нью-Йорка (New York City Economic Development Corporation. NYCEDC представляет собой некоммерческую организацию, которая работает по долгосрочному контракту с правительством Нью-Йорка и активно занимается развитием экономики города посредством поддержки бизнеса, финансовых инициатив, сектора недвижимости, управления собственностью, а также портовых и транспортных подразделений. Президент корпорации и председатель совета ее директоров назначаются непосредственно мэром Нью-Йорка. Она тесно работает с предприятиями города и нью-йоркскими представительствами компаний, чьи штаб-квартиры расположены в др. регионах, помогая им развивать свой бизнес. Консультационная помощь и услуги, оказываемые по развитию бизнеса, предоставляются бесплатно. Что касается приобретения собственности, финансирования компаний путем выпуска облигаций, или освобождения от уплаты налогов через Агентство по развитию промышленности — за эти услуги взимается плата, размер которой определяется в

каждом индивидуальном случае и является предметом переговоров.

Учрежденные в Нью-Йорке компании имеют доступ к различным видам финансирования, таким как выпуск облигаций, ипотечная запись, освобождение от уплаты налога на недвижимость и налога с продаж и ослабление налогового бремени. NYEDC может направить компанию-соискателя в др. организации для получения займа, а также сдавать в аренду и продавать объекты городской собственности для обеспечения развития всех районов города.

Для обеспечения развития экспортно-импортных операций в США созданы т.н. «зоны внешней торговли» (Foreign Trade Zone — FTZ), представляющие собой специально отведенные и оборудованные для этого площади на территории США в пределах или около таможенного порта ввоза, которые рассматриваются как не входящие в таможенную территорию США. Товары, ввезенные на территорию таких зон, не облагаются пошлинами до тех пор, пока они не поступят в американскую торговлю. В Нью-Йорке существуют две Зоны внешней торговли: международный аэропорт им. Дж.Кеннеди, Морской терминал Хоуленда Хука и расположенный рядом порт, территория бывшего Бруклинского военно-морского судоремонтного завода. Внутри зоны товары могут храниться, тестироваться, переупаковываться, ремонтироваться, смешиваться, очищаться, производиться, маркироваться, выставляться, подвергаться дополнительной обработке и сборке.

Компании, пользующиеся зонами внешней торговли, могут отсрочивать, уменьшать и избегать уплаты таможенных пошлин, в зависимости от вида своей деятельности. Импортёры могут избежать выплаты таможенных пошлин на поврежденные, бракованные и испорченные товары во время осуществления бизнеса на территории Зоны.

Нью-Йорк является «национальной корпоративной штаб-квартирой», в которой большее число лидирующих компаний, чем в любом др. городе Соединенных Штатов. Чрезвычайно развитые финансовый, рекламный секторы, а также розничная торговля создают мощную потребительскую базу для высокотехнологичных компаний. 4000 компаний высоких технологий и новых средств связи образуют в Нью-Йорке сектор стоимостью 9,2 млрд.долл. Они уже распространились за пределы Силиконовой Долины — зоны, традиционно находящейся на Манхэттене южнее 41 улицы, и завоевали «место под солнцем» в Верхнем Манхэттене, Бруклине, Квинсе и Стейтен Айленде. Город предлагает этим компаниям соседство с инвесторами, надежных партнеров по бизнесу, доступ к технологической инфраструктуре, высокий уровень жизни.

Для поощрения в Нью-Йорке развивающихся технологий, сокращения их налогообложения. Корпорация выдает два вида кредитов: на выплату налогов на капитал для компании развивающихся технологий (Qualified Emerging Technology Company Capital Tax Credit); на наем рабочей силы для компании развивающихся технологий (Qualified Emerging Technology Company Employment Credit).

Для предприятий, создающих рабочие места и инвестирующих в НИОКР может предоставляться инвестиционный налоговый кредит (New York State R&D Investment Tax Credit). Инвестицион-

ный кредитный налог на нью-йоркские франшизный и подоходный налоги выдается для предприятий, которые приобретают реальную собственность в г. Нью-Йорке (включая здания, сооружения и др. реальную собственность с продолжительностью использования от 4 лет и выше), которая будет использоваться в научно-исследовательских целях. Единовременный кредит составляет 9% от налогового базиса (или 7% от налогового базиса для физлиц, имущества и трастов). Дополнительный кредит может быть получен от 2 до 4 лет после инвестирования. В том случае, если речь идет о вновь образованном предприятии, в первый год после инвестирования кредит на 100% возвратный.

В соответствии с разделом 3102 Закона о местном самоуправлении (Public Authorities Law), компания, расположенная в штате Нью-Йорк называется компанией развивающейся технологии (A qualified emerging technology company), если ее годовой объем продаж составляет не более 10 млн.долл., и она отвечает следующим критериям:

- ее основные продукты или услуги классифицируются как развивающиеся технологии в соответствии с разделом 3102 (1) (b) Закона;
- такая компания должна осуществлять научно-исследовательскую работу в штате Нью-Йорк, и отношение ее ассигнований на НИОКР к чистому объему продаж равно или превышает соответствующий усредненный показатель для ряда проинспектированных компаний (по определению Национального научного фонда).

Программы развития Нижнего Манхэттена. Эту часть города часто называют финансовой столицей мира. В Нижнем Манхэттене располагаются такие фининституты как Нью-Йоркская фондовая биржа, Федеральный резервный банк, Американская фондовая биржа, Нью-Йоркская товарная биржа. Здесь находятся офисы 20% компаний, входящих в список 100 крупнейших компаний журнала Fortune, в число которых входят AIG, Merrill Lynch, Goldman Sachs, American Express, Citigroup, Bank of New York и JPMorgan Chase. Третий крупнейший деловой центр страны, в котором работают 300 тыс. чел., проживают 57 тыс., и ежегодно посещают 8 млн. туристов. Здесь размещены 7850 компаний, представляющих самые различные сектора экономики.

К таким мерам можно отнести, во-первых, программу предоставления грантов малым и средним предприятиям (Small Firm Attraction and Retention Grant Program). Эта программа осуществляется под руководством Корпорацией экономического развития штата Нью-Йорк и Корпорацией экономического развития г.Нью-Йорка. Грант в 3,5 тыс.долл. на каждого работника выдается компаниям и некоммерческим организациям с числом работников не более 200 чел., подписавшим или возобновившим договор аренды помещения в Нижнем Манхэттене на период от 5 лет, или приобретшим такое помещение в собственность. Все номинируемые предприятия должны закончить сделки с недвижимостью до 31 дек. 2004г.

Программа предоставления грантов за создание и сохранение рабочих мест (Job Creation and Retention Program) выдается компаниям и организациям (за исключением религиозных и политических) с количеством работников не более 200 чел., которые остаются в Нижнем Манхэттене или пе-

реносят туда свой бизнес. Время окончания подачи заявок по этой программе — 31 дек. 2004г.

Департамент финансов г.Нью-Йорка проводит программу по оживлению торговли в Нижнем Манхэттене (Lower Manhattan Commercial Revitalization Program). Программа состоит из двух частей.

Для малых предприятий, подписавших соглашение об аренде на 5 лет, и для крупных предприятий, подписавших соглашения об аренде на более чем 10-летний срок, предлагается уменьшение налогового бремени (Lower Manhattan Real Estate Tax Abatement) в 2,5 долл. за кв. фут. Для получения разрешения на подобное уменьшение налогового бремени, съемщик должен провести в помещении перепланировку и капремонт.

Съемщики, осуществившие ремонт помещения, и арендующие площади в зданиях коммерческого назначения или назначения смешанного типа, постройки периода до 1975г., могут также обращаться за разрешением на освобождение от уплаты налога на коммерческую ренту (Commercial Rent Tax Special Elimination and Reduction) в течение первых трех лет аренды. В четвертый и пятый годы аренды налог с ренты уменьшается на одну треть и две трети, соответственно.

Программа по энергетике Нижнего Манхэттена (Lower Manhattan Energy Program) помогает арендаторам коммерческих помещений в заново отремонтированных или вновь построенных зданиях снизить затраты на электричество. Последние снижаются на 45% в первые 8 лет аренды, причем ставка снижения цен на электричество снижается, в свою очередь, на 1/5 каждый год из последующих четырех. Эта программа не распространяется на помещения розничной торговли, отели, провайдеров личных услуг, открытые акционерные общества.

Конгресс США одобрил применение налоговых стимулов для предприятий, расположенных в т.н. «зоне Либерти», которая ограничивается Канал Трит, Восточным Бродвеем и Гранд Стрит. Программа Liberty Zone Federal Tax Benefits включает в себя:

— 30% бонусное снижение стоимости собственности, позволяющее в первый год снизить стоимость некоторых видов собственности, не подпадающих по обычное 50% бонусное снижение стоимости. За получение разрешения на это можно обращаться до конца 2006г. — срок, на 2г. превышающий тот, что дается налогоплательщикам за пределами Нижнего Манхэттена;

— снижение предприятиями своего налогооблагаемого дохода на 59 тыс.долл. (что на 35 тыс.долл. превышает разрешенный в др. местах предел снижения дохода) каждый год до 2006г. за счет ускоренного списывания оборудования;

— ускоренное обесценивание перестройки арендуемого помещения в течение 5 лет, вместо общепринятых 39.

Защита потребителя

Принятым в США 12 июня 2002г. законом «О защите здоровья населения и готовности к отражению актов биологического терроризма» (Закон о биотерроризме) предусматриваются различные меры по защите страны от биотерроризма, в т.ч. наделение минздрава и соцобеспечения новыми полномочиями по предотвращению преднамеренного заражения потребляемых в США продуктов питания. Непосредственно разработка мер

по обеспечению продбезопасности и контроль за их соблюдением возложены на структурное подразделение министерства – Управление контроля за качеством продовольствия и медикаментов (Food and Drug Administration, далее – FDA). К сфере контроля FDA относятся все продукты питания, за исключением мяса, битой птицы и продуктов переработки яиц, контроль за которыми осуществляется минсельхоз США.

Основными такими мерами стали два новых вида контроля со стороны FDA за безопасностью пищевой продукции, выполнение которых носит обязательный характер, – регистрация пищевых предприятий и предварительное уведомление об импортных поставках продовольствия, которые вступили в силу с 12 дек. 2003г.

Дополнительно к вышеуказанному Закон о биотерроризме наделяет FDA правом производить административное задержание «опасной» продукции в случае наличия достоверных сведений об ее возможной угрозе здоровью населения или животных. Законом предусматривается, что FDA должно разработать регулирование, касающееся процедуры административного задержания скоропортящихся товаров.

В развитие данного положения Закона FDA в мае 2003г. опубликовало предварительный вариант регулирования по процедуре задержания и предоставил возможность всем заинтересованным сторонам направить свои комментарии. Было принято решение, что регулирование должно охватывать не только скоропортящуюся продукцию, но и др. продукты, находящиеся в ведении FDA. 27 мая 2004г. FDA информировал о завершении работы над окончательным вариантом регулирования о порядке изъятия из оборота и административного задержания пищевых продуктов, которое было опубликовано в «Федеральном регистре» от 4 июня 2004г. и вступает в силу с 6 июля 2006г.

Суть регулирования сводится к тому, что сотрудник FDA может вынести решение об административном задержании продтовара на срок до 30 календарных дней в случае, если он располагает достоверными доказательствами или информацией, что этот товар может потенциально привести «к серьезным отрицательным последствиям для здоровья или к смерти людей или животных» (разъяснения FDA относительно критериев определения наличия угрозы таких последствий будут опубликованы в ближайшее время). Такое решение должно быть обязательно зафиксировано в виде протокола в письменной форме и утверждено, как минимум, директором окружного подразделения FDA, на территории которого находится задерживаемый товар, или любым др. вышестоящим лицом FDA по отношению к окружному директору. Задержанный товар маркируется специальным ярлыком, на котором указываются срок задержания, лицо, принявшее решение о задержании, а также содержится запись о том, что данный товар является задержанным и не может быть перемещен без разрешения FDA. В зависимости от обстоятельств может быть принято решение о необходимости хранения задержанного товара в т.н. «безопасном месте», что должно быть указано в протоколе о задержании. Любое перемещение товара из места, указанного в протоколе о задержании, считается незаконным, а к лицу, виновному в нарушении этого требования будут применяться предусмотренные законом санкции.

Регулирование предусматривает возможность оспаривания решения о задержании товара и проведение слушаний по запросу заинтересованной стороны. При задержании скоропортящихся продуктов установленный срок подачи апелляции составляет 2 календарных дня с даты получения протокола, а в остальных случаях – 10 календарных дней. При наличии соответствующего запроса слушания должны быть проведены в течение 2 календарных дней с даты подачи апелляции, а окончательное решение по самой апелляции – через 5 календарных дней с даты ее подачи.

Как отмечается в пресс-релизе FDA, выпущенном по поводу принятия регулирования, эта мера улучшает безопасность в отношении поставок продовольствия, поскольку позволяет FDA «быстрее и эффективнее принимать меры по предотвращению попадания потенциально зараженных продуктов к потребителю». В нем также указывается, что, хотя законодательство о задержании продуктов питания в равной степени распространяется как на американскую, так и на импортируемую продукцию, по мнению FDA, на практике такая мера административного воздействия будет применяться к продукции, уже находящейся в американском торговом обороте. Это связывается с тем, что у FDA и таможенных органов существуют др. возможности контроля за ввозимой в США продукцией.

В опубликованных в Федеральном регистре, наряду с самим регулированием, дополнительных материалах о ходе его выработки особо подчеркивается, что принимаемые меры по задержанию товара не противоречат обязательствам США в рамках ВТО и НАФТА.

Ожидается, что FDA выпустит окончательное регулирование по четвертой, последней, предусмотренной Законом о биотерроризме мере в отношении безопасности продпродукции. Эта мера обязывает компании вести записи, позволяющие в случае необходимости отследить непосредственных поставщиков ингредиентов, используемых ими при производстве продуктов питания, и получателей реализуемой этими компаниями продукции.

Семь федеральных законов. Функционирование внутреннего потребительского рынка регулируется в США как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. К числу основных нормативных правовых актов федерального значения, упорядочивающих различные вопросы в данной области, относятся следующие.

1. Закон о безопасности потребительских товаров 1972г. (с изменениями). Закон предусматривает меры, направленные на: защиту населения от необоснованных рисков, связанных с потребительскими товарами; разработку единых стандартов безопасности для потребителей и сведения к минимуму расхождений в соответствующем регулировании этих вопросов на уровне штатов и муниципалитетов; содействие исследованию и изучению причин летальных исходов, болезней и телесных повреждений, связанных с этими товарами, и их предотвращению.

Закон учредил Комиссию по безопасности потребительских товаров в составе 5 чел., назначаемых президентом США с согласия сената сроком на семь лет. Президент может освобождать их досрочно лишь в случае невыполнения ими своих обязанностей или совершения должностных преступлений.

Не более 3 членов Комиссии могут быть сторонниками одной и той же политической партии.

Членам Комиссии запрещается: поддерживать деловые отношения с производителями или продавцами потребительских товаров или находиться у них на службе; приобретать акции или облигации «существенной» стоимости у указанных лиц или лиц, находящихся в коммерческих отношениях с ними; заниматься иной профессиональной деятельностью, бизнесом или находиться на другой службе.

Закон возлагает на Комиссию функции по обеспечению защиты потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием потребованных, оказанию им содействия в оценке сравнительной безопасности этих товаров и разработке для них единообразных стандартов безопасности, проведению расследований причин смертельных исходов, болезней и несчастных случаев, вызванных использованием потребительских товаров, выработке мер по предотвращению возникновения указанных последствий.

С целью выполнения перечисленных функций Комиссия должна: получать от производителей информацию о всех дефектах в товарах, которые могут создать существенную угрозу для здоровья потребителей; требовать принятия мер по устранению такой угрозы, исходящей от уже поступивших в продажу товаров; собирать информацию об ущербе, вызванном использованием некачественных товаров, и вести соответствующий банк данных; поощрять разработку производителями добровольных стандартов безопасности потребителей и оказывать им в этом содействие, а в необходимых случаях устанавливать обязательные стандарты и запрещать продажу товаров, использование которых может причинить ущерб здоровью.

2. Закон о Федеральной торговой комиссии 1914г. (с изменениями). Данный закон учредил указанную организацию, на которую возложены функции:

– предотвращение ограничений свободной торговой практики в виде соглашений о фиксированных ценах, бойкотов, нелегальных договоренностей конкурентов и иных видов недобросовестной торговой деятельности;

– защита потребителей от распространения неверной и ложной рекламы пищевых продуктов, лекарств, косметических товаров, терапевтических средств и некоторых видов услуг. Комиссия вправе обращаться в суд с просьбой принять постановление о временном приостановлении рекламирования указанной продукции во всех случаях, когда она имеет основания считать, что такое постановление отвечает общественным интересам. Данное постановление суда действует до вступления в силу окончательного судебного решения, подтверждающего или отменяющего постановление о приостановлении упомянутых действий;

– установление единых требований в отношении упаковки и маркировки некоторых потребительских товаров с целью предотвращения обмана потребителей и облегчения стоимостной сравнимости товаров.

Выполнение поставленных перед ней задач Комиссия обеспечивает путем поощрения добровольного соблюдения законодательства, а также посредством применения официальной процедуры

разбирательства, имеющей целью вынесение обязательных для нарушителей постановлений, несоблюдение которых может служить основанием для принятия Комиссией предусмотренных мер против нарушителей. Закон подробно регламентирует деятельность Комиссии. Формальное разбирательство, аналогичное разбирательству в суде, проводится ею по жалобе отдельного потребителя, компании-конкурента, официального учреждения (или по инициативе самой Комиссии), согласно которой частное лицо, компания или корпорация обвиняются в нарушении того или иного законодательно-го акта, входящего в компетенцию Комиссии.

Рассмотрение жалобы Комиссией может привести к следующим результатам: она может предложить сторонам урегулировать спор неформально, т.е. путем договоренности о том, что ответчик, не признавая обвинения в совершении вменяемого ему правонарушения, тем не менее, соглашается прекратить действия, послужившие основанием для жалобы (такая договоренность затем утверждается Комиссией); если ответчик не оспаривает выдвинутые против него обвинения или его вина была доказана в результате проведенного Комиссией разбирательства, она издает постановление о прекращении незаконной практики.

3. Закон о продовольствии и медикаментах 1906г. (с изменениями). Основной целью закона является защита интересов потребителей пищевых товаров, медикаментов, биологических продуктов, медустройств, электронных товаров. Выполнение предусмотренных в нем положений в основном возложено на одно из подразделений минздрава — Администрацию по пищевым продуктам и лекарствам, до 1995г. входившую в состав минсельхоза. Администрация, являющаяся старейшим учреждением по защите прав потребителей, контролирует качество и безопасность указанной продукции. 9 тыс. работников администрации инспектируют производство, маркировку, импорт, транспортировку, хранение и продажу товаров стоимостью 1 трлн.долл. в год.

Если в ходе проверок ими обнаруживаются нарушения законодательства в этой области, они предлагают компании-нарушителю добровольно исправить положение или отозвать некачественный товар с рынка. Отзыв некачественных товаров с рынка считается наиболее быстрым и эффективным способом защиты потребителей от такого рода продукции. Если компания-нарушитель не идет на добровольное исправление допущенного ею нарушения, Администрация вправе добиваться принудительного исполнения через суд, который может вынести постановление о прекращении соответствующей деятельности компании. В отдельных случаях против виновных производителей и их агентов может быть начато уголовное преследование.

В обязанности Администрации входят контроль за использованием лекарственных препаратов и средств биотехнологии при производстве кормов для с/х животных, выращиваемых для пищевых целей, сбор и обработка информации о возможных случаях ущерба здоровью, причиненному уже допущенными к продаже пищевыми товарами и медикаментами.

Ряд положений закона реализуются также службами минсельхоза и Инспекцией качества мяса животных и птицы (обеспечивает единооб-

разное выполнение действующих правил и стандартов качества и безопасности в отношении этих продуктов), Консультационной службой по вопросам потребительского рынка (готовит рекомендации руководству министерства по проблемам потребительского рынка, формированию текущей политики в этой области).

4. Закон о вредных веществах 1960г. (с изменениями). Закон направлен на обеспечение недопущения использования вредных веществ при производстве потребительских товаров, а также защите прав покупателей, пострадавших в результате потребления товаров, изготовленных с использованием вредных веществ.

Под вредными веществами закон понимает: любые вещества или их сочетания, являющиеся токсичными, поддающимися ржавению, вызывающие раздражение кожи или органов зрения, воспаляющиеся, влекущие повышение давления в результате их разложения, нагрева или иного воздействия на них, если такие вещества или их сочетания могут явиться причиной серьезных телесных повреждений или заболеваний в процессе или непосредственно после их обычного использования или обращения с ними; любые радиоактивные вещества, используемые в потребительских товарах (по решению минздрава США); припой с содержанием свинца более 0,2%; любые другие вещества, которые могут вызвать телесные повреждения или болезнь в результате принятия их внутрь, вдыхания или впитывания через кожу.

Закон контролирует также продажу игрушек и иных предназначенных для детей предметов (например, он уполномочивает минздрав относить к категории «вредных» товаров игрушки, не достигающие установленных законом размеров или имеющие токсичное покрытие, если они предназначены для детей младшего возраста). Из указанной категории веществ закон исключает пестициды, продукты, лекарства и косметические товары, регулируемые соответствующим законодательством, а также различные виды топлива, используемого в отопительных и охладительных системах для приготовления пищи. Принимаемые минздравом решения об отнесении того или иного вещества к категории вредных (особо вредных, запрещенных) могут быть оспорены в суде, а контроль за выполнением этих решений осуществляется Комиссией по безопасности потребительских товаров, которая проводит свои разбирательства по жалобам заинтересованных лиц или по собственной инициативе.

Виновные в нарушении положений закона, решений минздрава или заключений Комиссии могут быть подвергнуты штрафу до 500 долл. или тюремному заключению до 90 дней или обоим наказаниям одновременно. Если такие нарушения совершены с целью обмана, введения в заблуждение или повторно, то штраф может быть увеличен до 3000 долл., а тюремное заключение — до 1г. Если нарушения совершены умышленно, то нарушители могут подвергнуться штрафу до 5000 долл. за каждое из таких нарушений (но не более 1,25 млн.долл. по совокупности). Размер штрафа может быть изменен Комиссией с учетом особенностей использованных нарушителем вредных веществ, степени связанных с этим рисков для здоровья потребителей, наличия фактического ущерба, доходов виновного. По решению суда соответ-

ствующее вредное вещество может быть конфисковано и/или уничтожено.

В 2002г. система регулирования потребительского рынка в США продолжала работать на основе уже существующих нормативных правовых актов по этой проблематике с учетом соответствующих решений и правил основных федеральных органов, осуществляющих свою деятельность в данной области — Федеральной торговой комиссии, Комиссии по безопасности потребительских товаров. За 2002г. в США на федеральном уровне не появилось новшеств, вносящих значительные коррективы в механизмы функционирования таких элементов указанной системы, как защита потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием ими различных товаров, оценка сравнительной безопасности этих товаров, разработка для них специальных стандартов безопасности, а также недопущение ослабления конкуренции между производителями вследствие слияний и поглощений.

В 2002г. обозначились противоречия между США и ЕС по поводу ввоза на европейский рынок американских генетически модифицированных пищевых продуктов. В результате применяемых ЕС ограничений на ввоз таких продуктов потери американских сельхозпроизводителей составляют сотни миллионов долларов ежегодно. Только на торговле генетически модифицированной кукурузой они теряют 300 млн.долл. в год. Если в 2003г. американцы подадут официальную жалобу по этому вопросу в ВТО, то не исключено, что итоги последующего судебного разбирательства в рамках данной организации могут повлечь за собой необходимость будущего пересмотра существующей в США системы контроля за качеством пищевой продукции.

5. Закон о воспламеняющихся тканях 1953г. (с изменениями). Закон имеет целью недопущение использования для производства потребительских товаров тканей, не отвечающих определенным стандартам возгораемости. Выполнение предусмотренных им требований возложено на минторг и Федеральную торговую комиссию. Производство с целью продажи, продажа, предложение для продажи, перевозка или импорт в страну тканей, а также изготовление из них изделий или сопутствующих материалов, которые не отвечают установленным стандартам воспламеняемости, являются незаконными и представляют собой недобросовестную практику.

Минторг по просьбе заинтересованных лиц или по собственной инициативе изучает вопрос о необходимости изменения или введения новых стандартов воспламеняемости для тканей, которые исключали бы опасность их возгорания, являющегося причиной телесных повреждений, смерти или существенного ущерба для потребителей. Для этого он имеет право запрашивать и получать соответствующую информацию из любых источников.

Комиссия готовит проект правил об изменении стандартов и заранее публикует его в «Федеральном регистре» с предложением ко всем заинтересованным лицам представить свои комментарии. После изучения ответов Комиссия принимает окончательное решение о наиболее безопасном стандарте, которое подлежит опубликованию в указанном издании. Лица, не согласные с вводимыми новыми стандартами возгораемости, могут обжаловать их в суде.

6. Закон об упаковке, предотвращающей отравления 1970г. (с изменениями). Закон устанавлива-

ет специальные стандарты для упаковки хозяйственных товаров, которые предотвращали бы отравление детей этими товарами. Такая упаковка должна затруднять доступ к токсичным или вредным товарам для детей до 5 лет. Минздрав, устанавливающий соответствующие стандарты, исходит из степени и характера опасности для детей от использования той или иной упаковки, а также технической целесообразности и надежности упаковки, не привлекающей внимание детей. Вводимые минздравом стандарты могут быть обжалованы в суде.

7. Закон о пожароопасных сигаретах 1990г. (с изменениями). Закон уполномочивает Комиссию по безопасности потребительских товаров проводить исследования с целью выработки рекомендаций для производства сигарет, которые не служили бы причиной пожаров в помещениях. Закон учредил техническую консультативную группу, которая должна работать совместно с Национальным институтом стандартизации и Технологическим центром противопожарных исследований.

Ведомственные инспекции. Значительная роль в области регулирования потребительского рынка отводится и другим учреждениям.

1. Служба сельскохозяйственного маркетинга. Служба входит в состав минсельхоза и осуществляет предоставление производителям, обработчикам и продавцам сельхозпродукции объективную информацию о маркетинге и сбыте таких товаров. Она также занимается вопросами стандартизации, сортности, инспектирования, содействия фермерам. Реализуемые Службой программы по вопросам маркетинга имеют целью создание и поддержание упорядоченных условий сбыта некоторых сельхозтоваров (молока, фруктов, овощей) путем стабилизации предложения, рыночных цен, приведения спроса в соответствие с предложением и предотвращения чрезмерных колебаний цен в период сезона сбыта.

2. Комиссия по срочным товарным сделкам. Комиссия занимается вопросами защиты прав потребителей, обеспечения справедливых и единообразных условий на рынке путем регулирования срочных сделок на 13 американских товарных биржах, контролирует деятельность многочисленных участников товарных бирж, брокерских домов, операторов товарных пулов. Задача Комиссии — обеспечение единообразия процесса фьючерсных сделок, финансового единства рынка, защита интересов его участников. Она издает правила деятельности товарных бирж, контролирует их выполнение, проверяет соответствие условий предлагаемых срочных контрактов этим правилам.

3. Агентство по охране окружающей среды. Одной из функций данной организации является контроль за уровнем пестицидов в пищевых продуктах, а также контроль (совместно с Администрацией по пищевым продуктам и лекарствам) за применением средств биотехнологий при производстве пищевых продуктов.

4. Бюро по алкоголю, табаку и огнестрельному оружию. Входит в состав минфина и отвечает за выполнение нормативных правовых актов, касающихся производства, использования и сбыта алкогольных напитков, табачной продукции и огнестрельного оружия, а также осуществляет координацию деятельности в данной области.

Помимо вышеперечисленных федеральных законодательных актов значительное число норма-

тивных положений по вопросам качества и безопасности потребительских товаров издается также на уровне штатов и муниципалитетов, власти которых согласно ст. 7 Конституции уполномочены сами регулировать торговлю на своей территории. Во всех штатах и крупных административных образованиях имеются собственные органы по контролю в этой сфере, которые достаточно активно ведут борьбу с коммерческим оборотом поддельной и некачественной продукции. Важную роль в этом процессе играют многочисленные потребительские ассоциации, которые активно вовлечены в систему функционирования американского потребительского рынка.

Пенсии

Проблемы пенсионного обеспечения начинают занимать одно из центральных мест в политике ведущих стран мира. Главная причина — старение населения в результате снижения рождаемости и увеличения средней продолжительности жизни. По мере старения населения растет доля расходов на поддержку лиц пенсионного возраста в общем объеме ВВП, увеличивается нагрузка на трудоспособных членов общества.

В США, имеющих высокоразвитую систему пенсионного обеспечения и наибольшие в мире объемы активов (5,5 трлн.долл.), эта проблема стоит достаточно остро. Повышенное внимание уделяется поиску путей решения проблемы увеличения демографической нагрузки на работающих американцев. Если в 2000г. на 100 работающих приходилось 22 пенсионера, то в 2020г. **прогнозируется увеличение числа пенсионеров до 29**, а в 2040г. — до 38. Американские эксперты подсчитали, что с 2002г. будет происходить сокращение средств, имеющихся в распоряжении федерального правительства для выплат пенсий, а к 2013г. возникнет дефицит финансовых ресурсов.

В поле зрения федеральных властей находятся вопросы улучшения условий жизни неработающих пенсионеров через совершенствование системы соцгарантий и снижение налогового бремени.

Пенсионная система США включает 3 составляющих: гособеспечение; корпоративное (частные пенсионные планы); личная пенсионная программа (собственные сбережения и инвестиции).

Гособеспечение в полном объеме начинается с 65 лет независимо от пола работника, при трудовом стаже не менее 10 лет. Отличие от России заключается в том, что американские пенсионеры не освобождаются от подоходного налогообложения. Члены конгресса, федеральные служащие и работники частного сектора получают пенсию по различным пенсионным категориям. Федеральные служащие в США могут получать пенсию по системе пенсионного обеспечения федеральных служащих, по системе соцстрахования и из пенсионного фонда, финансируемого федеральными служащими и правительством. По системе пенсионного обеспечения они, с момента выхода на пенсию, могут получать как полную, так и неполную пенсии. Получение назначенной пенсии может быть отсрочено до наступления определенного возраста.

Федеральные служащие выходят на пенсию в 62г. и при стаже работы 30 лет получают пенсию 13,5 тыс.долл. в год. В 62г. они начинают получать пенсию по соцстрахованию в 80% от полной пенсии, а в 65 лет — в размере полной пенсии. Возмо-

жен выход на пенсию при определенных условиях и в 55 лет. При стаже в 30 лет ее величина составляет 12 тыс.долл. в год.

Уровень пенсионного обеспечения служащих до наступления 62 лет низкий, что обусловлено невысоким уровнем зарплаты служащих и незначительными взносами в пенсионный фонд федеральных служащих (менее 1% от зарплаты).

Негосударственные пенсионные фонды. Корпоративное пенсионное обеспечение строится на совместном накоплении денежных средств работника и работодателя на собственном пенсионном счете работника в равной пропорции. При переходе на другую работу денежные средства на счете работника сохраняются. В качестве главных инвесторов в этой системе выступают НПФ.

В странах с развитой рыночной экономикой НПФ являются не только источником дополнительного пенсионного обеспечения и существенных инвестиций в экономику, но и инструментом, позволяющим сглаживать влияние экономических циклов на социальную сферу. Многие корпорации отчисляют в них часть своей прибыли, стимулируя работника сохранять свое место работы. Такие выплаты не облагаются налогом и уменьшают налогооблагаемую базу работодателя. Финансовый объем активов НПФ в США составляет 1 трлн.долл.

Негосударственные пенсионные фонды являются активными участниками финансового рынка, по роду своей деятельности являются организациями, аккумулирующими средства индивидуальных вкладчиков для последующих портфельных инвестиций (в США средства НПФ инвестируются в ценные бумаги). Их роль и место на рынке ценных бумаг отличается от инвестиционных фондов в силу решаемых основных задач: сохранение и увеличение пенсионных сбережений населения и минимизация рисков для вкладчиков и участников НПФ.

Законодательство позволяет пенсионным фондам использовать свои активы (до 5%) на венчурное финансирование. Важную роль для расширения венчурных операций играет система поощрений со стороны минтруда. К ним относятся вознаграждения управляющим пенсионными фондами за активную работу в этой области, льготы по программам штатов и муниципалитетов, поощряющих рискованные операции пенсионных фондов.

Помещение пенсионных накоплений в акционерный капитал делает пенсионеров заложниками фондового рынка. Неоднократные падения котировок акций и основных индексов деловой активности в июне-июле 2002г. отрицательно сказались на величине этих накоплений и способствовали снижению интереса к акциям ведущих компаний.

В последние годы пенсионные фонды США переживают период снижения размеров взносов со стороны частных и институциональных инвесторов. В этих условиях пенсионные фонды вынуждены менять стратегию. В период продолжающейся рецессии они стараются сократить вложения как в акции новых компаний, так и в корпоративные облигации известных компаний, вкладывая свои средства в казначейские обязательства государства.

За последние 10 лет в США отмечен резкий рост спроса на различные финансовые пенсионные планы и инвестиционные механизмы, которые позволяют подкреплять традиционные пенси-

онные схемы дополнительными источниками накоплений и сбережений. К ним относятся.

— Накопительные пенсионные планы по месту работы (*deferred compensation plans*). Данный вид планов относится к негосударственным пенсионным планам, создаваемым компаниями и организациями для своих работников в соответствии с правилами, предусмотренными ст. 401k, 403b, а также 457 Налогового кодекса. В таком плане работодатель открывает счета для своих сотрудников в паевом фонде (*mutual fund*). Фонд вкладывает деньги своих пайщиков в облигации, акции и другие ценные бумаги, приносящие определенный доход. На указанный счет сотрудники перечисляют часть своей зарплаты.

Работодатель добавляет на такие счета часть своих денег, сумма зависит от вклада сотрудников в общее дело компании или фирмы. Работники компаний по условиям действия накопительных пенсионных планов (плана 401k) обязаны вкладывать средства в акции своих компаний и не могут самостоятельно изменить размер и объект вложения.

— Личный пенсионный вклад типа IRA (*individual retirement arrangement*). Любое лицо, имеющее трудовые доходы, может иметь вклад типа IRA в любом банке, паевом фонде или у брокера, занимающегося операциями с ценными бумагами и вкладывать туда ежегодно определенную ограниченную по размерам сумму (до 2002г. ее величина составляла 2000 долл.).

Все лица, работающие по найму платят государству пенсионный налог (*FICA tax*, т.е. налог в соответствии с *Federal Insurance Contribution Act*). Этот налог платится со всех трудовых доходов.

При доходах менее 65,4 тыс.долл. в год ставка налога составляет 7,65% (из них 6,2% — пенсионный налог *Retirement, survivors and disability insurance* и 1,45% — налог для медобеспечения престарелых — *Hospital insurance*). При доходах свыше 65,4 тыс. долл. платится только *Hospital insurance* — 1,45%.

Помимо налога в 7,65%, взимаемого с работника, такую же сумму, выплачивает и работодатель, следовательно Управление социального обеспечения (*Social Security Administration, SSA*) на каждые 100 долл. зарплаты получают 15,3 долл. налога. Нетрудовые доходы (проценты по банковским вкладам, дивиденды, доходы от операций с ценными бумагами) пенсионным налогом не облагаются. Для уплаты пенсионного налога требуется регистрация в SSA. Неуплата этого налога наказывается штрафом или тюремным заключением на срок до 5 лет.

Одним из важных направлений пенсионной политики США является стимулирование пенсионных накоплений через введение налоговых льгот на взносы работодателей и работников в негосударственные пенсионные схемы.

Налоговые льготы того или иного вида планов выражаются в том, что уплата оговариваемой части подоходного налога откладывается до достижения пенсионного возраста (*tax deferment*). Имеются ограничения по сумме, на которую распространяются налоговые льготы: в индивидуальных накопительных схемах — 2 тыс.долл. в год; в корпоративных пенсионных фондах — 200 тыс.долл. в год. При определенных условиях не облагается подоходным налогом доход, принесенный вкладом. Соблюдение правил предоставления налого-

вых льгот контролируется налоговой службой и минтруда.

В июне 2001г. президентом Дж.Бушем подписан Закон об экономическом росте и налоговых послаблениях 2001 (The Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001), предусматривающий самое крупное за последние 20 лет сокращение налогов. Должное внимание в этом законе уделено и пенсионным вопросам.

Новый закон увеличивает сумму необлагаемого налогом максимального взноса на личный пенсионный счет IRA: до 3 тыс.долл. в 2002-04гг.; до 4 тыс.долл. в 2005-07гг. и до 5 тыс.долл. в 2008г. Лица в возрасте 50 лет и старше имеют право на дополнительный взнос до 500 долл. в 2002-05гг. и до 1000 долл. с 1 янв. 2006г.

С 2002г. увеличена со 140 тыс.долл. до 160 тыс.долл. максимально допустимая ежегодная сумма взноса на личные пенсионные счета, для граждан в возрасте свыше 65 лет устанавливаются специальные правила определения этого верхнего предела.

С 2001г. увеличены до 15 тыс.долл. текущие ежегодные необлагаемые налогами взносы по пенсионным планам 401k и 403b (ранее — 10,5 тыс. долл.) и плану 457 (ранее — 8,5 тыс. долл.). Эти суммы будут дополнительно проиндексированы в зависимости от размера инфляции после 2006г.

Корпорация гарантий пенсионных выплат. Другим фактором, стимулирующим пенсионные накопления, является наличие **гарантии для пенсионных выплат**. Pension Benefit Guarantee Corporation (PBGC) выплачивает пенсии по планам в случае, если выплаты прерываются компаниями из-за ухудшения финансовой состоятельности или банкротства. В этих случаях компании передают планы PBGC вместе со своими активами.

Корпорация гарантий пенсионных выплат была создана в соответствии с Законом о пенсионном обеспечении наемных работников. Это самофинансируемая организация, управляемая Советом директоров, в состав которого входят министры труда, финансов и торговли. Все члены Совета назначаются президентом США. PBGC руководит двумя программами страхования пособий: для отдельных и объединенных работодателей. Аудиторские проверки финансовых отчетов Корпорации проводит Главное бюджетно-контрольное управление не реже одного раза в 3г.

Следует отметить основной смысл персональных накоплений: открытие своего малого бизнеса, расходы на медобслуживание и лечение, отдых и путешествия, посещения театров и музеев. Решение проблем соцсферы рассматривается администрацией Дж.Буша в качестве одной из приоритетных задач.

Реформирование всей системы соцобеспечения будет сопровождаться изменениями принципов организации пенсионного страхования. Речь идет о постепенной частичной приватизации средств госстраховых фондов и передачи их частным инвестиционным структурам. Определенный процент налогов с зарплаты, который идет в фонд государственного пенсионного страхования, будет переводиться на личный сберегательный пенсионный счет работника, а владелец счета сможет, при желании, размещать накопленные средства на фондовом рынке.

Преимущества личных сберегательных пенсионных счетов — в более высокой доходности пенсионных накоплений при удачном вложении средств в акции и другие ценные бумаги, а также в свободе выбора при инвестировании своих пенсионных средств. Накопления пенсионеров на индивидуальных сберегательных счетах могут наследоваться. Повышается степень риска при размещении накопленных средств на фондовом рынке.

Реагируя на серию скандалов с составлением бухгалтерской отчетности в ряде компаний и тяжелые последствия банкротства корпораций Enron и WorldCom, администрация президента США готовит предложения по пересмотру законов о пенсиях. В Белом доме создана спецкомиссия, которая должна определить, какие положения этих законов требуют корректировок и дополнений. Среди уже имеющихся предложений можно выделить: работникам компаний должно быть дано право продавать акции своей компании и инвестировать полученные средства в другие акции после определенного периода участия в плане 401k, например, по истечении 3 лет; руководящему составу запрещается продавать свои акции в период, когда рядовые сотрудники не могут изменять размер вкладов на своих пенсионных счетах (период «блэк-аут»). Руководство компании обязано предупреждать работников о «блэк-ауте» за 30 дней до его наступления; работникам компаний должны ежеквартально выдаваться отчеты о состоянии их пенсионных счетов и текущей стоимости акций (сегодня такие отчеты составляются 1 раз в год).

Банки

Банковская система США состоит из 10 тыс. коммерческих и некоммерческих сберегательных банков. Депозиты 9905 банков застрахованы в Федеральной корпорации страхования депозитов США, учрежденной в 1933г. с целью **страхования вкладов населения**. Корпорация страхует депозиты частных лиц на максимальную сумму до 100 тыс.долл. Главной функцией корпорации остается контроль и претотвращение кризисов в банковской системе.

В США имеются банковские структуры, относящиеся к крупнейшим в мире. По стоимости активов в двадцатку ведущих финансовых институтов мира попадает «Ситикорп оф Нью-Йорк». На долю 100 крупнейших американских банковских организаций приходится 60% совокупных активов данной отрасли в США. Кредитование клиентов осуществляется путем выдачи ссуд: ипотечные, финансовым учреждениям, торговым и промышленным компаниям, частным лицам, лизинговое финансирование. Ставки кредитования устанавливаются в зависимости от вида и срока кредитов. В 2002г. ставка процента по займам комбанков первоклассным заемщикам составляла 4,5%.

Как федеральные, так и местные органы власти наделены значительными полномочиями в сфере регулирования и надзора за банковской деятельностью. Федеральный уровень регулирования и надзора особенно необходим в тех случаях, когда банки расширяют свою деятельность за пределы одного штата. Основные агентства федерального правительства, занимающиеся регулированием и надзором за банковской деятельностью: Контро-

лер денежного обращения, Федеральная резервная система и Федеральная корпорация страхования депозитов. На уровне штатов функции регулирования и надзора возложены на банковские советы или банковские комиссии штатов.

Среди государств, банки которых имеют свои представительства в Соединенных Штатах, **ведущая роль принадлежит Японии**. Банки этой страны контролируют свыше половины активов, принадлежащих всем иностранным банкам на территории США. **На американском рынке банковских услуг** активно работают также банки Канады, Англии, Франции и Германии.

Показательным с точки зрения состояния банковского сектора США являются результаты деятельности в 2002г. американского финансового гиганта — компании «Ситигруп». Ее прибыль по итогам 2002г. составила 15,28 млрд.долл. по сравнению с 14,13 млрд.долл. в 2001г. В IV кв. 2002г. этот показатель равнялся 2,43 млрд.долл. против 3,88 млрд.долл. за аналог. период 2001г. Уменьшение прибыли компании в IV кв. связано с потерями, которые она понесла, чтобы уладить конфликт с федеральными властями. В дек. 2002г. «Ситигруп» в числе 10 крупнейших брокерских компаний США согласились выплатить 1,5 млрд.долл. инвесторам, которые по их вине могли потерпеть убытки (эти компании обвиняются в завышении рейтинга своих акций).

Прибыль второго по величине банка США «ДжейПи Морган Чейз» в 2002г. составила 1,66 млрд.долл. по сравнению с 1,69 млрд.долл. в 2001г. В IV кв. 2002г. он понес убытки в 387 млн.долл., причиной которых стали потери, связанные с банкротством корпорации «Энрон», а также списание средств на урегулирование судебных исков.

Убытки работающего на американском рынке крупного швейцарского банка «Креди Свисс Групп» составили по итогам 2002г. 2,5 млрд.долл. Крупные потери объясняются необходимостью списания значительных средств на урегулирование судебных исков.

В 2002г. в США наблюдалась тенденция к увеличению объемов потребительского кредитования. В авг. 2002г. были опубликованы данные, согласно которым объем этого вида кредитования в США вырос по сравнению с данными июля 2002г. на 100 млн.долл. до 1690 млрд.долл. (возврат на уровень двухгодичной давности). Эти цифры включают не только кредиты на недвижимость, автомобили, покупку акций и т.п., но и долги, скопившиеся на кредитных карточках американских граждан.

Финуслуги. Вопросы оказания финансовых услуг регулируются в США как на федеральном уровне, так и соответствующими нормативными правовыми актами штатов. Услуги, связанные с рынком ценных бумаг, в значительной степени являются предметом регулирования федерального законодательства, а в отношении оказания банковских и страховых услуг большинство вопросов решается на уровне штатов. К общим чертам законодательных актов по данной проблематике можно отнести то, что они, не содержат специальных положений применительно к трансграничному характеру таких услуг.

Кредиты иностранцам. Соответствующие нормативные правовые акты могут предусматривать определенные дополнительные требования, и некоторые ограничения для иностранных лиц, во-

влеченных в процесс оказания упомянутых услуг, однако, данные требования и ограничения не увязываются напрямую с фактом нахождения поставщиков и потребителей услуг по разные стороны границы.

Не ограничивается деятельность по выдаче американскими банками кредитов иностранным лицам. В отдельных случаях (не разовый кредит, а целая программа кредитования) Федеральной резервной системой применительно к «федеральным» банкам и соответствующими органами штатов в отношении находящихся на их территории банков при осуществлении таких операций могут запрашиваться дополнительные сведения. К их числу относятся подтверждения наличия гарантии возврата выданных в кредит сумм, т.н. «чистоты» получаемых банком в рамках погашения кредита средств иностранного лица, а также идентифицирующая данное лицо информация. Предоставление американскими банками-кредиторами этих данных в указанные органы объясняется необходимостью обеспечения безопасного и «здорового» состояния финансовой системы США, т.к. иногда невозврат крупного кредита даже одним банком способен вызвать появление трудностей у других банков, что в итоге может дестабилизировать ситуацию на финансовом рынке в целом. Ни объем, ни характер запрашиваемой регулирующими органами информации в контексте реализации операций по кредитованию не зависят от местонахождения иностранного лица-получателя кредита.

Открытие нерезидентами банковских счетов в США. Перечень документов, представляемых нерезидентом для таких целей: заявление на открытие счета, содержащее «клиентское соглашение» и заполненную специальную форму (W-8BEN), подтверждающую статус нерезидента-заявителя. Данная форма заполняется при открытии нерезидентом любого очередного счета и подлежит обновлению каждые 4г. С 2002г. введено дополнительное требование о предъявлении в банк, открывающий счет, копии загранпаспорта потенциального клиента. Некоторые банки могут потребовать представления рекомендательного письма от своего национального комбанка.

Заполненные документы по почте направляются в банк, который открывает счет и высылает клиенту банковскую карточку. Счет должен быть открыт, как правило, в течение трех банковских дней. Управление счетами в американских банках возможно по почте, через интернет, а также по телефону.

Все счета в американских банках открываются в долларах США. В случае перевода зарубежным клиентом на свой счет другой валюты, она автоматически конвертируется в доллары США. Все виды вкладов нерезидентов до 100 тыс.долл., так же как и резидентов, страхуются Федеральной корпорацией страхования депозитов.

Проблематика оказания услуг американскими кредитными учреждениями имеет еще один важный аспект, связанный с их деятельностью на территории других иногосударств. В США банкам предоставляется меньше свободы при оказании различных видов услуг, чем во многих других странах. При выходе американских банков на зарубежные рынки могут возникать ситуации, при которых отсутствие у таких банков определенных прав приводит к снижению общего уровня их конкуренто-

способности по сравнению с банковскими учреждениями упомянутых стран. Учреждение американским банком своего представительства на территории другого государства не решает данной проблемы, поскольку по законодательству США представительства не обладают правами отдельных юрлиц и подчиняются тому же правовому режиму, что и образовавшая их головная организация.

Учитывая очевидные сложности успешного функционирования американских банков на территории иностранных государств в условиях существующих ограничений на определенные виды деятельности, в США был принят специальный правовой акт Regulation K, который предоставляет таким банкам, работающим за границей, больше полномочий, нежели они имеют в США.

Закон США о борьбе с терроризмом. 26 окт. 2001г. президент Джордж В. Буш утвердил в качестве закона США «Пэтриот Экт 2001г.» в качестве всеобъемлющего антитеррористического закона, который предусматривает широкий спектр мер, направленных на укрепление национальной безопасности, способствующих осуществлению контроля над террористической деятельностью, облегчающих обмен информацией и борьбу с отмыванием денег. Данные меры затрагивают деятельность иностранных банков, финансовых компаний и физлиц на при взаимодействии с американскими финансовыми учреждениями.

Вскоре после теракта 11 сент., администрация президента США поставила 17 сент. 2001г., на рассмотрение законопроект под названием «Закон о мобилизации против терроризма», который предусматривал расширение возможностей правительства в деле ликвидации террористических организаций, предотвращения атак террористов и их наказания. Предложенный закон включал положения, обеспечивающие расширение возможностей разведывательного сообщества по проведению «свободного поиска» в отношении лиц, подозреваемых в террористической деятельности, и их задержанию. Закон также предусматривал действия в отношении отмывания денег, иммиграционных потоков, расширял юрисдикцию США в области захвата и конфискации собственности террористов и других, связанных с этим вопросов.

Выдвинутый администрацией законопроект послужил толчком для внесения «Закона об обеспечении всеобъемлющего механизма для пресечения и препятствования терроризму» (Provide Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act – Patriot) от 2001г. в палату представителей членом палаты Джеймсом Сенсенбреннером 2 окт. 2001г. А 4 окт. 2001г., «объединяющий и укрепляющий Америку» закон был внесен в сенат США сенатором Томасом Дешлем. Сенат одобрил доработанный им вариант закона при 96 голосах за и одним против 12 окт. 2001г. На следующий день палата представителей одобрила доработанный ею вариант закона при 337 голосах за и 79 против.

Далее оба варианта антитеррористического закона были направлены в Совещательный комитет для выработки компромиссного решения. Одной из его задач было принятие окончательного названия, исходя из наличия правительственного и парламентского вариантов, которое бы наиболее точно отражало содержание консолидированного закона. В результате было утверждено назва-

ние: Закон об обеспечении всеобъемлющего механизма для пресечения и препятствования терроризму от 2001г. (Provide Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act – USA Patriot Act of 2001).

Данный закон был принят палатой представителей 24 окт. 2001г. и сенатом 25 окт. 2001г. после кратких дебатов. Все последующее время после его подписания президентом Бушем, он остается предметом обсуждения и критического рассмотрения со стороны общественности.

Закон состоит из десяти отдельных глав и в зависимости от печатного формата имеет объем от 130 до 160 страниц. Главы: 1. Усиление внутренней антитеррористической безопасности; 2. Усиление надзорных процедур; 3. Закон от 2001г. «О борьбе с международным отмыванием денег и финансировании антитеррористической деятельности»; 4. Защита границ; 5. Устранение препятствий на пути деятельности по расследованию терроризма; 6. Защита жертв терроризма, сотрудников общественной безопасности и их семей; 7. Расширение обмена информацией в целях защиты инфраструктуры в критических ситуациях; 8. Повышение эффективности уголовного законодательства в отношении терроризма; 9. Совершенствование разведывательной деятельности; 10. Разное.

Против отмывания денег. Сфера интересна из-за моментов, важных для финансовых институтов самих США. Всем финансовым институтам США, не только банкам, но и фондовым фирмам, страховым компаниям и фирмам, связанным с переводом денег и крупными выплатами наличности, предписывается проявлять должное внимание перед тем, как разрешить иностранным финансовым институтам открыть у них корреспондентские счета и тем самым дать доступ в финансовую систему США. Все американские финансовые институты должны также иметь программы борьбы с операциями по отмыванию денег, включающие систему идентификации их клиентов. Банкам и фондовым фирмам США запрещено открывать счета для зарубежных банков – «почтовых ящиков», не представленных где-либо физически и аффилированных с другим банком. Министр финансов США и, в ряде случаев, генеральный прокурор США получили право требовать и получать информацию от финансовых институтов США, касающуюся корреспондентских счетов зарубежных банков и иностранных персон.

Глава 3 Закона изменяет «Закон о банковской тайне (ЗБТ)» и инкорпорирует таким образом дефиницию «финансовые институты», содержащуюся в ЗБТ, добавляя в нее новые институты. Старое определение, содержавшее депозитарные институты, трастовые компании, брокеров-дилеров, зарегистрированных в Федеральной Комиссии по ценным бумагам, страховые компании, частные банки, агентства и отделы, инвестиционные банки, инвестиционные компании, валютные биржи, лицензированные транзиттеры денег, системные операторы кредитных карт, торговцы драгоценными металлами и камнями, заимодавцы под залог, ссудодатели, транспортные агентства, телеграфные компании, агенты по недвижимости, Почтовая служба США, казино и дилеры автомобилями, самолетами и плавсредствами, было дополнено следующими: кредитные союзы, торговцами фью-

черсами, товароведческими и торговыми советниками, операторами товарных фондов.

Банковские счета иностранцев. Параграф 312 Закона требует от финансовых институтов США, оперирующих с частными банковскими счетами или корреспондентскими счетами каких-либо иностранных лиц или институтов, «осуществлять всеобъемлющие, специальные и, если необходимо, надлежащие пристрастные действия, процедуры и контроль, достаточные для вскрытия и информирования инстанций о случаях отмывания денег через эти счета». Инструкции относительно случаев отмывания денег для многих «финансовых институтов» были приняты министром финансов США 24 апр. 2002г. При этом было отмечено, что минфином США будут изучаться и другие финансовые институты, дополнительные инструкции для которых будут приняты в последующее время. Параграф 312 предусматривает также требования к финансовым институтам США, намеревающимся обслуживать корреспондентские счета иностранных банков, оперирующих по оффшорной банковской лицензии или банковской лицензии, выданной страной, уклоняющейся от сотрудничества в рамках «международных принципов борьбы с отмыванием денег или процедур, предусмотренных межправительственной группой или организацией, членом которой являются США (Федеральная комиссия по борьбе с легализацией доходов – Financial Action Task Force) и где участвует их представитель.

В этом случае требуется особо пристрастный подход, который предусматривает: идентификацию владельцев иностранного банка и вскрытие их интересов; особо тщательную проверку счета; выяснение наличия корреспондентских счетов у данного банка в других иностранных банках. В положительном случае – идентификация этих банков и включение механизма «надлежащего пристрастного подхода».

Параграф 312 требует от финансовых институтов США, имеющих частный банковский счет иностранца: идентифицировать номинальных и бенефициарных владельцев и источники средств, помещенных на счет; докладывать обо всех подозрительных передвижениях по счету; особо тщательно относиться к счетам, которые содержатся или используются по их поручению крупными зарубежными политиками в плане вскрытия и информирования о транзакциях, связанных с зарубежной коррупцией.

В дополнение к проверке компаний и физлиц и требованиям об информировании, закон (параграф 311) дает министру финансов, при согласовании с госсекретарем и генпрокурором США, полномочия обозначить иностранную юрисдикцию, иностранний финансовый институт, категорию иностранных транзакций или счетов как «имеющих первичное касательство к отмыванию денег». Параграф 311 содержит определенные факторы, по которым министр финансов может рассматривать по определению, что иностранная юрисдикция, финансовый институт или транзакция имеют первичное касательство к отмыванию денег. Ему также разрешено рассматривать «данную информацию как обоснованную».

В случае такого определения министр имеет право принять некоторые, или все пять видов

«специальных мер» в отношении национальных финансовых институтов, представительств и агентств иностранных банков, относящиеся к обозначенным органам, финансовым институтам или транзакциям:

1. Дополнительная проверка хранения документации и информационных процедур, в отношении итогового размера транзакций или каждой транзакции, касающиеся соответствующей юрисдикции, институтов или типов счетов;

2. Получение и обработка информации относительно персональных данных и адресов бенефициарных владельцев любых счетов, открытых в США иностранцами, вызывающими подозрение;

3. Идентификация и получение дополнительной информации о клиентах иностранных финансовых институтов, которые открывают для них в финансовых институтах США промежуточные банки со «сквозными счетами»;

4. Идентификация и получение дополнительной информации о клиентах иностранных финансовых институтов, которые открывают для них в финансовых институтах США промежуточные банки с «корреспондентскими счетами»;

5. После консультаций с соответствующими контрольными инстанциями министр финансов может запретить, или наложить определенные ограничения на открытие корреспондентского счета или сквозного счета национальным финансовым институтом для иностранного финансового института.

Существует ряд процедурных ограничений для минфина США в плане применения этих специальных мер. Первые четыре меры, указанные выше, могут быть применены министром посредством распоряжения, которое остается в силе в течение 120 дней и должно сопровождаться нормативным уведомлением. Эти специальные меры не могут действовать более 120 дней, если только до или в день окончания 120-дневного срока не будет принято новое уведомление. Пятая специальная мера может быть введена только средствами формального нормотворчества, что предполагает уведомительный и толковательный период.

В Законе создали новую правовую категорию – «подконтрольные финансовые институты», на которые возлагаются определенные обязательства в дополнение к тем, которые имеют просто «финансовые институты». «Подконтрольные финансовые институты» включают: застрахованные депозитарные институты, трастовые компании, частных банкиров, филиалы и агентства зарубежных банков, надлежащим образом зарегистрированные в правительстве брокеры-дилеры.

Параграф 313 Закона запрещает подконтрольным финансовым институтам создание и обслуживание в США корреспондентских счетов иностранных банков, у которых нет физического присутствия в какой-либо стране (например, банки – «почтовые ящики»). Этот параграф требует также, чтобы подконтрольные финансовые институты предпринимали «соответствующие шаги для определения» того, что любой корреспондентский счет, открытый для зарубежного банка, косвенно не используется им для оказания банковских услуг банку – «почтовому ящику». Министру финансов даны указания принять положения, определяющие эти соответствующие шаги и их статусное соответствие.

Параграф 131 предусматривает исключение по общему запрету относительно счетов для банков — «почтовых ящиков»: если не имеющий физического присутствия иностранный банк является аффилированным лицом американского или иностранного финансового института и субъектом надзора обладающего соответствующей юрисдикцией банковского органа, который регулирует деятельность этого аффилированного лица финансового института. Смысл этого исключения в том, чтобы дать возможность финансовым институтам США проводить сделки с; «почтовыми ящиками» за рубежом в разрешенных случаях, когда законно действующие банки имеют широкую сеть представительств по всему миру, включающую несколько «почтовых ящиков».

Параграф 319 закона обязывает подконтрольные финансовые институты фиксировать соответствующую информацию, касающуюся иностранных банков, для которых они открывают корреспондентские счета. Сюда относятся следующие идентификационные данные: владелец (цы) банка; имя и адрес резидента США, который уполномочен банком-нерезидентом работать с документами, имеющими юридическое значение и корреспондентскими счетами.

Последствия для иностранных банков новых требований, наложенных на финансовые институты США, включая информационное обеспечение финансовых институтов для обслуживания счетов в США, в целом ясны. В то же время иностранные банки озабочены тем беспрецедентным доступом, который открывается к их информации для контрольных и правоохранительных органов США.

Глава III Закона включает в себя два параграфа, которые предоставляют минфину США, другим федеральным банковским органам и генеральному прокурору США фактически неограниченный доступ к информации о счетах подконтрольных финансовых институтов.

Параграф 319 (b) (2) предусматривает: «Не позже, чем через 120 часов после получения требования от соответствующего банковского ведомства о предоставлении информации в рамках мер по борьбе с отмыванием денег, касающихся подконтрольного финансового института или клиента этого института, подконтрольный финансовый институт должен представить информацию и документацию по любому открытому и обслуживаемому подконтрольным финансовым институтом в США счету».

Термин «соответствующее банковское ведомство» подразумевает большинство федеральных контрольных ведомств, таких как Федеральная резервная система, Федеральная корпорация по страхованию депозитов, Контрольно-финансовое управление и др., включая минфин. Хотя «правило 120 часов» вроде бы ограничивается в своем действии условием наличия «информации, относящейся к вопросам борьбы с отмыванием денег», не ясно, каковы границы этого ограничения. Остальная часть параграфа поясняет, что требования могут касаться не только подконтрольного финансового института, но и его клиентов и она не содержит каких-либо ясных ограничений по типу «информации и документации по счетам», которые запрошенный институт может быть вынужден предоставить в течение 120 часов.

Еще больше вопросов у иностранцев вызывает параграф 319 (b) (3), озаглавленный «Документы иностранных банков» и звучащий следующим образом: «Министр финансов или генеральный прокурор могут выдавать судебные запросы любому иностранному банку, содержащему корреспондентские счета в США и требовать информацию, касающуюся этих корреспондентских счетов, включая информацию, находящуюся за пределами США и относящуюся к переводу фондов в иностранный банк».

Данный параграф также предусматривает, что подконтрольный финансовый институт обязан предоставлять информацию соответствующему представителю федеральных правоохранительных органов в течение 7 дней после получения запроса. Кроме того, подконтрольному финансовому институту «следует завершить любые корреспондентские отношения с иностранным банком не позднее чем через 10 рабочих дней после получения письменного уведомления от министра финансов или генпрокурора о том, что иностранный банк отказался: реагировать на судебный запрос (по постановлению министра или прокурора); начать процессуальные действия в суде США по оспариванию данного запроса».

Отказ завершить корреспондентские отношения в рамках вышеуказанных условий «ведет к судебному решению» о гражданско-правовой санкции в отношении подконтрольного финансового института до 10000 долл. за каждый день пока эти отношения не будут завершены.

Содержащаяся в параграфе 319 диспозиция о вызове в суд вызывает обеспокоенность у иностранных финансовых организаций по двум аспектам. Во-первых, каковы границы полномочий министра и прокурора по выдаче и обеспечению исполнения судебного запроса, так как в соответствии с законом получается, что такие запросы могут выдаваться по любому спорному правоохранительному или контрольному поводу, не только касающемуся борьбы с отмыванием денег или терроризма. Во вторых, параграф предполагает процессуальные действия со стороны иностранного банка в суде США. Но не известно, что будет служить основой оспаривания и к каким нормам будет прибегать суд США. Закон составлен как бы в виде части законодательства о «национальной безопасности» и в этом плане суды США склонны с большим предпочтением, чем обычно, относиться к правительственным органам, стремящимся претворить этот закон в жизнь. По презумпции, иностранные банки могут возложить бремя доказывания или необходимость обоснования на противную сторону. Однако неясно, какие доводы будут приводиться в этом случае.

В случае необходимости обоснования своей позиции министр или прокурор, возможно, запросят все данные по корреспондентским счетам, «включая операции, проведенные за пределами США и относящиеся к переводу фондов в иностранный банк». Эти явно экстерриториальные действия федеральных правительственных правоохранительных органов США носили бы беспрецедентный характер. В рамках предшествующего закона, если правительственный орган направлял судебный запрос банку США с целью получения данных, в т.ч. находящихся и за пределами США, получатель запроса мог воспротивиться предоставлению зару-

бежных данных по целому ряду причин, включая их отсутствие у него, а также довод, что такая передача данных, находящихся под иностранной юрисдикцией, приведет к нарушению местных законов о сохранении банковской тайны и будет квалифицироваться как уголовное правонарушение. Американские суды, таким образом, вовлекались бы в процесс определения баланса интересов США и иностранного государства, поиска других юридических ходов и взвешивания необходимости применения зарубежного аспекта судебного запроса. Из формулировок же 319 параграфа не ясно, примет ли суд США к рассмотрению эти виды аргументов в контексте оспаривания судебного вызова по условиям параграфа 319. Время покажет.

Существуют несколько положений в Законе, которые расширяют юрисдикцию судов США в отношении иностранных лиц, их счетов и других активов. Параграф 317 предоставляет судам США т.н. «юрисдикцию длинной руки» в отношении иностранных персон, совершающих операции по отмыванию денег в США через иностранные банки, которые открывают счета в США, а также в отношении иностранных персон, конвертирующих активы, на которые наложен арест судами США. Данный параграф разрешает также федеральному суду США «издать досудебный ограничительный запрет или предпринять любые другие действия, необходимые для того, чтобы сделать доступными для правосудия любой банковский счет или другую собственность иностранного ответчика» в соответствии со вновь созданной юрисдикцией. Параграф 317 также предусматривает просьбу в федеральный суд со стороны управляющего конкурсной массой инкассировать и наложить арест на активы ответчика с целью удовлетворения судебных решений о конфискации.

Вторым аспектом, имеющим большое значение для иностранных банков и персон, является та часть параграфа 319, которая разрешает судам США выемку фондов на американских счетах, если они принадлежат иностранному банку и по счетам этого банка проводились незаконные операции. Это звучит так: «В целях наложения ареста, в соответствии с данным параграфом и если фонды расположены на счету иностранного банка и этот банк имеет межбанковский счет в США в подконтрольном финансовом институте..., следует рассматривать данные фонды как размещенные на межбанковском счете в США и любой ордер на ограничение, ордер на выемку, ордер на арест в отношении этих фондов может быть вручен подконтрольному финансовому институту и фонды на межбанковском счете могут быть заморожены, изъяты или арестованы».

В заключение, касательно конфискации активов, параграф 806 закона расширяет предшествующий закон о конфискации, разрешая правительству изымать и конфисковать все активы, свои или иностранные, принадлежащие любому лицу или организации, вовлеченной в планирование или осуществление любого акта внутреннего или зарубежного терроризма против США или их граждан и резидентов, а также активы, полученные с целью поддержки, планирования, осуществления, проведения или сокрытия любого акта терроризма, или находящиеся под подозрением быть использованными в этих целях. Предшествующий закон разрешал конфискации только в случаях процессуаль-

ных действий, связанных с убийством, поджогом и ограниченным числом террористических актов. Новый закон, таким образом, признает, что большинство террористических преступных актов не влекут за собой «дохода» в смысле традиционного использования этого термина.

Американские юристы, исходя из духа и буквы данного закона, отмечают несколько связанных с его применением аспектов.

Закон по своей сути имеет очень широкий характер. Хотя он напрямую и касается американских финансовых институтов и лиц, особенно значительные последствия Закон имеет для иностранных банков и лиц. Закон создает новые широкие обязательства по сбору информации для финансовых институтов США, которые опосредованно влияют на иностранные финансовые институты, а также влекут новые значительные расходы для всех, кто попадает в сферу его действия. Закон также создает новые беспрецедентные полномочия для правительственных представителей США в следственной и правоохранительной сфере касательно не только террористической деятельности, но и отмывания денег и широкого списка других преступлений.

Закон нацелен на его дальнейшее развитие. Он содержит много положений, которые носят расплывчатый характер или предоставляют широкую свободу действий в применении правительственными представителями США. Некоторые из этих неясностей будут разрешены в инструкциях министерства финансов и исполнительных органов. Другие двусмысленности будут окончательно разъяснены судами США или, возможно, конгрессом.

Рекомендации юристов заключаются в том, что те, кто попал под действие закона, должны неукоснительно выполнять его требования одновременно бдительно следя за тем, чтобы закон применялся верно и в соответствии с фундаментальными правами. Представляется, что правительственные представители, облеченные новыми полномочиями, данными им законом, понимают, что эти полномочия должны применяться честно и ответственно. В противном случае их действия будут иметь негативные последствия не только для непосредственной практической и оперативной деятельности, но и для фундаментальных свобод и принципов, которые Закон предназначен защищать.

Биржи

Важнейшим госактом, регулирующим деятельность фондового рынка США, является «Закон о ценных бумагах» 1933г. Закон требует полного раскрытия информации при размещении новых выпусков ценных бумаг. «Закон о фондовых биржах» 1934г. распространил правительственный контроль на уже размещенные акции. В 1938г. на основании «Закона Мелони» была образована Национальная ассоциация дилеров с ценными бумагами для регулирования сделок с ценными бумагами во внебиржевом обороте. «Закон о доверительном управлении облигационными контрактами» 1939г. обеспечивает защиту прав инвесторов, вкладывающих свои средства в облигации. Закон об инвестиционных компаниях 1940г. регулирует деятельность инвестиционных компаний.

Важнейшим законодательным актом, регулирующим деятельность банковской системы, является «Закон Гласса-Стигела» 1929г., который разграничил функции коммерческих и инвестицион-

ных банков. Законом был введен запрет коммерческим банкам заниматься вложением капитала в большинство видов ценных бумаг. «Закон о банковских холдингах» 1956г. заложил основы для ослабления контроля за депозитами и процентными ставками, который официально был отменен в 1996г. «Закон Грэмма-Лихи-Блилли», одобренный в нояб. 1999г., снял барьеры для участия банков в страховой деятельности и в инвестировании в ценные бумаги. Главной аргументацией для этого послужила необходимость повышения конкурентоспособности американских банков на мировом финансовом рынке.

В США действуют развитая система кредитных институтов, а также самые современные в мире первичный и вторичный рынки капиталов. Законодательство страны предоставляет равный доступ к источникам финансирования для национальных и иностранных инвесторов. На рынке ценных бумаг США обращаются краткосрочные и долгосрочные казначейские долговые обязательства, ценные бумаги, выпущенные штатами и муниципалитетами, акции и облигации американских корпораций.

Банковская система США включает коммерческие и сберегательные банки, сберегательные ассоциации и кредитные союзы. Из числа этих депозитных институтов коммерческие банки являются крупнейшими кредиторами коммерческого бизнеса. Инвестиционные банки выступают главными посредниками на фондовых рынках и занимаются операциями с ценными бумагами федерального правительства, штатов и частных корпораций, включая их размещение на рынке. Значительными источниками инвестиционных средств являются также страховые фирмы, пенсионные фонды и инвестиционные компании. Американский инвестор, заинтересованный во вложениях в акции иностранных корпораций, может также воспользоваться возможностями рынка Американских депозитарных расписок (АДР).

Важнейшим источником краткосрочного и среднесрочного кредитования являются привлеченные средства банков. Комбанки могут создаваться в соответствии как с федеральными законами, так и законодательством штатов. Вследствие слияний и поглощений, их численность сократилась до 10 тыс., тогда как число отделений увеличилось до 62 тысяч. Совокупные активы коммерческих банков составляют 5,5 трлн. долл., в т.ч. крупнейшего из них «Бэнк оф Америка» — 607 млрд.долл. Многие американские банки входят в состав холдингов, из которых крупнейший — «Ситигруп» имеет активы 804 млрд.долл.

Численность индивидуальных инвесторов в США за последнее десятилетие увеличилась на 50% и достигла **79 млн.чел.** Наиболее распространенной формой объединения средств отдельных инвесторов является вложение их в инвестиционные фонды. Эта категория финансовых институтов включает компании по управлению инвестициями, открытые (взаимные) и закрытые фонды, венчурные инвестиционные компании и компании по финансированию малого бизнеса. Широкая популярность коллективных форм инвестирования объясняется наличием налоговых льгот по пенсионным счетам, которые находятся под управлением взаимных фондов. Другим важным фактором явилась исключительно благоприятная конъюнк-

тура в США, которая имела своим следствием повышение привлекательности вложений в ценные бумаги американских частных корпораций для широких масс американского населения.

В течение ряда лет ежегодный объем сделок, заключаемых на ведущих фондовых биржах Соединенных Штатов, расширялся на 20% в год. На протяжении последних пяти лет в США наблюдался инфляционный рост курсов акций компаний высоко технологичных отраслей, который прервался только в конце 2000г. За 2002г. индекс «Доу-Джонса» снизился на 17%, «Стэндард энд Пуарс — 500» упал на 21% и курс акций «Наслак» — на 26%. Указанные показатели являются наихудшими за последние 12 лет. Снижение курсов акций американских компаний может продолжиться и в I пол. 2003г.

По размеру находящихся под управлением активов взаимные фонды превосходят даже комбанки США. С 1990г. совокупные активы взаимных фондов увеличились в 7 раз и превысили 7,5 трлн.долл. Активы фондов, специализирующихся на вложениях в акции частных корпораций, увеличились в 20 раз — до 4,4 трлн.долл. Взаимные фонды контролируют пятую часть всех котирующихся на фондовых биржах акций американских корпораций. Управление их деятельностью осуществляют комбанки, траст-компании и другие финансовые институты, которые держат 19% акций взаимных фондов.

Деятельность компаний по страхованию жизни и имущества регулируется законодательством отдельных штатов США. Они являются важным источником долгосрочного финансирования, особенно в ипотеку, а также служат вторым после коммерческих банков держателем акций частных корпораций. В США насчитывается 7,9 тыс. национальных страховых компаний с совокупными активами 4 трлн.долл. По сумме ежегодно собираемых страховых премий США уступают только Японии. В последнее время на страховой рынок США активно проникают компании других стран, такие как «АйНДжи Груп» (Нидерланды) или «Пруденшл» (Великобритания).

Пенсионные фонды вкладывают свои средства в акции и облигации частных корпораций и ипотеку. Венчурные компании инвестируют ежегодно в 2,5 тыс. новых (стартовых) американских компаний, в основном, в высокотехнологичных отраслях. Совокупный объем их инвестиций превышает 12 млрд.долл.

Рынок ценных бумаг. Ведущее место в инфраструктуре фондового рынка принадлежит организованному биржам. На Ньюйоркскую фондовую биржу приходится три четверти всех биржевых операций с ценными бумагами и на Американскую фондовую биржу — 20%. Локальную роль играют фондовые биржи в Бостоне, Филадельфии, Чикаго, Цинциннати и Сан-Франциско. Действуют развитые фьючерсные рынки на двух товарных биржах в Чикаго и Нью-Йорке. Торговля опционами производится на биржах в Чикаго, Нью-Йорке, Сан-Франциско и Филадельфии.

Членами Ньюйоркской биржи могут быть компании, рыночная стоимость акций которых превышает 18 млн.долл., валовые прибыли — 2,5 млн.долл. в последний год и не менее 2 млн.долл. в два предшествующие года. Для Американской фондовой биржи рыночная стоимость акций не может быть менее 3 млн.долл. На Ньюйоркской

бирже установлены правила, которые препятствуют резким, неконтролируемым падениям курсов акций. Если индекс «Доу-Джонса» повышается или понижается более чем на 50 пунктов в течение операционного дня, биржа ограничивает определенные виды операций, особенно арбитражные сделки. В случае падения индекса более чем на 250 пунктов, операции на бирже прерываются на один час, на 400 пунктов — дополнительно еще на 2 часа.

Акции, не обращающиеся на биржах, могут продаваться и покупаться во внебиржевом обороте через электронную систему «Насдак», управляемую Национальной ассоциацией дилеров с ценными бумагами. В последние годы опережающими темпами развивалась торговля ценными бумагами по интернету. В торговле акциями американских фирм, в т.ч. на биржах, ведущее место принадлежит крупнейшим брокерским фирмам, таким как «Мерилл Линч», «Саломон Смит Барней», «Морган Стенли Дин Уиттер», «Голдмэн Сакс», «Леман Бразерс», «Ф.Ф. Хаттон» и «Джей-Пи Морган».

Роль государства. Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам, созданная на основании упомянутого закона 1934г., наделена правами регулирования рынков ценных бумаг. В ее состав входят 5 комиссаров, назначаемых президентом с одобрения сената США. Комиссия устанавливает правила, лимитирующие размеры минимального капитала брокерско-дилерских компаний, залога принадлежащих клиентам ценных бумаг, ведения отчетности.

Согласно закону, обязательный минимум необходимой инвесторам информации должен содержаться в проспекте выпуска новых акций, который после его одобрения и регистрации Комиссией по ценным бумагам и биржам рассылается любым потенциальным инвесторам по их требованию. Если в проспекте содержится заведомо ложная информация, инвесторы и комиссия могут привлечь корпорацию, выпустившую проспект, к ответственности в судебном порядке. Комиссия не имеет полномочий предъявить претензии, если содержащаяся в проспекте информация является правдивой, но после регистрации проспекта выпустившая его компания подает на банкротство.

Нарушение действующего законодательства по регулированию фондового рынка в форме разглашения конфиденциальной информации или мошенничества карается штрафом в 1 млн.долл. или тюремным наказанием сроком до десяти лет в соответствии с законом, принятым в 1988г. Большинство штатов США на основании рекомендаций федерального Закона об унификации ценных бумаг разработали собственные регулирования рынков ценных бумаг, получившие название «законы чистого неба».

Корпорация по защите инвесторов в ценные бумаги — независимая организация, созданная в 1970г. при поддержке государства. Члены этой корпорации производят регулярные выплаты в специальный фонд, средства которого используются на погашение претензий клиентов (в противном случае они лишаются права занятия брокерской деятельностью).

Надзор за деятельностью кредитных институтов в плане оценки их финансового состояния и соответствия их деятельности законам осуществ-

ляется ФРС совместно с Контролером денежного обращения минфина и Федеральной корпорацией депозитного страхования. ФРС контролирует соблюдение банками требований об уровне маржи по сделкам с ценными бумагами, защищает права потребителей в их отношениях с кредитными и депозитными институтами, а также осуществляет надзор за соблюдением банками положений против «отмывания» денег, содержащихся в «Законе о банковской тайне» 1970г. За последние годы этот контроль был усилен в связи с принятием «Закона о борьбе с преступлениями по «отмыванию» денег» 1986г., которым была закреплена уголовная ответственность за преступления в этой сфере. В 1990г. при минфине было создано управление по борьбе с финансовыми преступлениями. С 2002г. это подразделение структурно входит в созданное недавно Ведомство национальной безопасности. В 1994г. был принят «Закон о пресечении деятельности по «отмыванию» денег».

Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange — NYSE) была создана 17 мая 1792г., когда 24 брокера, занимавшихся торговлей гособлигациями и немногочисленными акциями частных компаний, под знаменитым платановым деревом, росшим на Уолл-Стрит, подписали соглашение о едином уровне комиссионных, а также предоставлении друг другу льгот во время продажи ценных бумаг. Сутью соглашения являлось стремление к установлению ответственности и доверия на рынке ценных бумаг.

В течение последних 40 лет NYSE прочно удерживает лидирующие позиции в США и в мире по объемам торговли ценными бумагами. На ней ведется торговля акциями и облигациями нац. и иностранных эмитентов, а также инвестиционными сертификатами. Однако в числовой пропорции с большим преимуществом лидируют акции американских эмитентов, которые в большинстве случаев являются именными. Ведется кассовая торговля. Срочная торговля ограничивается опционными сделками, распространена покупка ценных бумаг в кредит, наличными выплачивается 30% курсовой стоимости.

Стать членом биржи (а им может быть только физическое лицо) возможно лишь при условии приобретения места на бирже. Число биржевых мест ограничено — 1366.

В сент. 2003г. NYSE сообщила, что одно из ее «мест» было продано за 2 млн.долл. Такая же цена была получена при предыдущей продаже места в середине июля. Ценовой рекорд при продаже места на NYSE был поставлен в авг. 1999г., в разгар технологического бума. Тогда было уплачено 2,65 млн.долл. Однако в настоящее время, после скандала, связанного с уходом в отставку председателя Совета директоров биржи Р. Грассо, цена на место резко упала и составила в начале нояб. 2003г. 1,3 млн.долл.

Членство на бирже дает право на торговлю акциями в торговом зале NYSE. Ведущие американские инвестиционные компании и банки (Morgan Stanley Dean Witter, Merrill Lynch, J.P. Morgan, Goldman Sachs Inc. и др.), как правило, имеют несколько мест и фактически контролируют всю биржевую торговлю ценными бумагами. Член биржи может выступать в различных качествах:

— как специалист (specialist), который ведет торговлю определенными ценными бумагами. В

этом качестве он также может действовать или как торговец, концентрирующий у себя поступающее предложение и спрос на ценные бумаги, или как брокер, действующий в качестве посредника по поручению клиента;

– как посредник (commission broker), который выполняет поручения клиентов своей фирмы (commission house); в качестве операционного маклера (floor broker), который выполняет поручения посредников-брокеров (commission broker) и получает за это определенное вознаграждение; в качестве зарегистрированного маклера (registered trader), продающего и покупающего ценные бумаги только за свой счет.

В 1971г. на NYSE была произведена реорганизация, в результате которой она была преобразована в некоммерческую организацию. Совет управляющих из 33 членов был заменен Советом директоров. Впервые была учреждена оплачиваемая должность председателя Совета, избираемого большинством голосов директоров биржи. Было также установлено два вида членства на бирже — связанное с присутствием в торговом зале, либо с участием в торгах через компьютерные сети.

Члены биржи заключают операции между собой, не прибегая к помощи особого курсового маклера. Они одновременно являются и торговцами (дилерами) и маклерами. У соответствующих стоек в помещении биржи они сообщают котировки, полученные от биржевых служащих. Ценные бумаги распределяются либо по стойкам, либо по отраслям, либо в алфавитном порядке. Поручения, выдаваемые членам биржи, в зависимости от существующего обычая либо лимитируются, либо принимаются неограниченно.

До регистрации той или иной компании на бирже предусмотрена процедура рассмотрения ее заявки на Совете директоров NYSE, и только после получения положительного заключения возможно реальное размещение ценных бумаг фирмы на торгах. При этом руководство компании обязано извещать общественность по следующим позициям: положение компании в своей отрасли, реальные перспективы и планы по ее развитию, а также возможное влияние, которое она может оказать на финансовую систему страны в целом в случае ее банкротства.

NYSE работает по рабочим дням с 10 до 16 час. В момент открытия торгов у стоек специалисты или сами продавцы и покупатели начинают устанавливать курс открытия, а затем уже в соответствии со спросом и предложением на тот или иной вид ценных бумаг фиксируются котировки. Для оценки движения биржевого курса рассчитывается индекс Доу-Джонса, который является наиболее важным мировым показателем, поскольку по его образцу составляют индексы всех других бирж. Индекс Доу-Джонса, после его небольшой модификации в 1928г., состоит из трех различных индексов: индекса 30 акций промкомпаний, 20 акций железнодорожных и 15 — коммунальных компаний. Наиболее важным среди них является промышленный индекс, при расчете которого берется во внимание ситуация с акциями 30 крупнейших американских компаний всех отраслей промышленности, на долю которых приходится порядка 1/3 дневного оборота биржи.

В последнее время все чаще высказывается мнение, что представленные в индексе Доу-Джонса 30

промышленных компаний уже не отражают в полной мере структуру экономики США в связи с тем, что отрасли сферы услуг и отрасли, связанные с новыми технологиями, в частности интернет-компании, имеют непропорционально низкий удельный вес. Несмотря на это, индекс Доу-Джонса продолжает считаться наиболее важным финансовым показателем, от степени колебания которого продолжает непосредственно зависеть движение курсов акций на всех мировых фондовых биржах.

Анализ состояния фондового рынка США свидетельствует о том, что биржевой индекс Доу-Джонса постоянно рос на протяжении последних 10 лет. В 1990 г. составлял 2360, в 1996г. — 6000, а в 2003г. — колеблется в пределах 10000 пунктов.

На NYSE существует электронная система направления заказов и получения отчетов о сделках. Продолжительность получения отчета об исполнении заказа составляет не более 20 секунд. Данная система охватывает 85% заказов, что составляет 38% всего объема торговли. Остальные 15% заказов проходят в торговом зале через брокеров, которые по телефону принимают заказы, после чего оформляют сделку непосредственно у стенда компании.

NYSE является главным фондовым рынком мира. Торговля на ней неизменно остается на уровне 85% от общего объема торговли на всех биржах США. В конце 1997г. впервые за все время существования биржи ежедневный объем торгов превысил 1 млрд.долл.

На конец 2002г. на NYSE зарегистрированы акции 2783 компаний, с общей суммой капитализации 13,4 трлн. долл. Дневной оборот за 2002г. составил в среднем 1441 млн. акций. Доход от работы биржи в истекшем году составил 1065,8 млн. долл. Среди иностранных компаний, чьи акции торгуются на бирже, зарегистрированы депозитарные расписки и российских эмитентов: «Вимпелкома», «Татнефти», «Ростелекома», «Мобильных телесистем», «Вимм-Билль-Данна».

Нью-йоркская фондовая биржа начинает рассматривать возможность делистинга акций какой-либо компании в том случае, если акции этой компании закрываются на уровне ниже 1 долл. в течение 30 торговых дней подряд.

Отставка недавнего главы биржи Ричарда Грассо сопровождалась скандалом. В конце авг. 2003г., при подписании нового контракта с NYSE Грассо, который занимал должности председателя Совета директоров и одновременно главного исполнительного директора с 1995г., получил 139,5 млн.долл в виде накопившихся пенсионных сбережений и поощрительных выплат. В начале сент. выяснилось, что ему причиталось еще 48 млн.долл.

Скандал вокруг вознаграждения Грассо, сумму которого общественность сочла неприличной, повлек за собой шквал критики со стороны регулирующих органов, крупных институциональных инвесторов и представителей индустрии ценных бумаг. Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) подняла вопрос об «эффективности структуры управления NYSE». В финансовом сообществе прозвучали призывы радикально реформировать биржу — разделить коммерческие и регулирующие функции, а также модифицировать ее операционную систему, т.е. заменить институт специалистов, поддерживающих ликвидность рынка, компьютерной торговой системой.

Грассо подал в отставку, и встать у руля «обезглавленной» NYSE пригласили бывшего главу Citibank и банковской группы Citicorp Джона Рида. В начале нояб. Рид разослал членам биржи предложения об изменении структуры управления.

Рид предложил распустить действующий совет директоров, не справившийся с высокой ответственностью. Вместо нынешнего совета из 27 директоров, он предложил создать небольшой совет из 6-12 директоров, который будет выполнять регулирующие функции на бирже. Совет директоров сформирует исполнительный совет в составе 20 чел., ответственных за организационные и коммерческие функции. Предложение Рида включает требование об отставке почти всех нынешних директоров и список новых кандидатур в состав реформированного совета. Из старого совета предполагается оставить только 2 чел., которые были введены в его состав относительно недавно — бывшего госсекретаря США Мадлен Олбрайт и председателя пенсионного фонда Tiaa-Cref Герберта Эллисона. Кроме того, в Совет предлагается ввести шесть новых кандидатур, большинство из которых находится на пенсии после руководства крупнейшими компаниями.

В нынешнем же составе присутствует много представителей корпоративного мира, в том числе индустрии ценных бумаг, что, по мнению критиков NYSE, создает конфликт интересов. SEC приветствовала предложение Рида как «важный и критически важный первый шаг», заявив, тем не менее, о необходимости «дополнительных реформ».

Представители институциональных инвесторов заявили о своем несогласии с предложением Рида. Контролер штата Нью-Йорк А.Хивиси высказал мнение, что предложенный Ридом совет из 8 директоров не обеспечивает адекватного представительства инвесторов и общественности. В том же духе высказался казначей штата Калифорния. А президент крупнейшего пенсионного фонда Calpers Шон Харриган заявил, что «доверие инвесторов [к NYSE] не будет восстановлено планом, который просто реорганизует, а не реформирует по-настоящему эту организацию». 18 нояб. 2003г. члены биржи проголосовали за предложение Рида.

Однако только отставкой Грассо и сопровождающим ее скандалом неприятности NYSE не ограничиваются. В окт. 2003г. пять из семи работающих в торговом зале фирм-специалистов были обвинены руководством в нарушении правил торговли. Суть обвинений сводится к тому, что в 2000-02гг. происходили операции «с участием второго брокера», что является противозаконным. Расследование по этому вопросу еще продолжается, а Джон Рид уже предложил создать фонд с начальной суммой в 150 млн.долл. за счет средств фирм-специалистов для компенсации возможно ущерба инвесторам.

Налоги

Система налогообложения в США подразделяется на федеральную налоговую систему и на систему налогов штатов и муниципальных образований. Для федеральных налогов характерна прогрессивная шкала, поэтому основное бремя их уплаты лежит на обеспеченных слоях населения. Местные налоги имеют плоскую или, в некоторых

случаях, регрессивную шкалу, что способствует более или менее равномерному участию жителей той или иной территории в формировании доходной части ее бюджета.

Основная часть американских граждан (до 90%) выплачивает в виде налогов 25% от своих доходов. У оставшихся 10% доля налоговых отчислений выше, иногда она достигает 50%. Основные федеральные налоги: подоходный (подразделяется на персональный и корпоративный), на потребление и удерживаемые у источника.

Персональный (личный) подоходный налог был введен в США в середине XIX в. В 90гг. выплаты личного подоходного налога составляли 8% ВВП страны. Принцип прогрессивности при установлении ставки этого налога приводит к перераспределению и относительному уравниванию социального блага.

Налог с доходов корпораций (корпоративный подоходный налог) возник в начале XX в. и составлял 1%. Максимальной величины (52%) этот налог достиг в конце 1940гг., после чего он постепенно снижался. Он не превышает 46% и колеблется в зависимости от форм и видов деятельности корпораций.

Налоги на потребление (consumption taxes) на федеральном уровне непопулярны, поскольку они сдерживают экономическую активность. На местном уровне потребительские налоги применяются достаточно широко, корректируя схемы производства, распространения и потребления товаров. Потребительские налоги подразделяются на налоги с продаж, налоги с оборота, акцизы, налоги на предметы роскоши. Закон США о сокращении акцизов (the Excise Tax Reduction Act) 1965г. отменил большинство федеральных акцизов, за исключением некоторых регулирующих и дорожного акциза. На федеральные потребительские налоги приходится 1,1% ВВП.

Акцизными налогами облагаются главным образом спиртные напитки, нефтепродукты, табачные изделия и предметы роскоши. Хотя акцизы, устанавливаемые не только федеральным правительством, но и властями штатов, применяются как в отношении импортных товаров, так и товаров американского производства, в отдельных случаях они имеют выраженную протекционистскую направленность. Акцизные сборы взимаются либо в момент импорта (спиртные напитки, сигареты) по ставкам, указанным в таможенном тарифе, либо при реализации (автомобильное топливо).

Налоги «удерживаемые у источника» (payroll taxes), иначе именуемые налогами на зарплату, были введены законом о соцобеспечении (Social Security Act) в 1935г. Их доля в налоговых поступлениях федерального бюджета превышает 30%; эти налоги являются основой развитой системы соцобеспечения США.

На федеральном уровне взимаются налоги на собственность, на дарение и наследование.

Уклонения от налогов. Масштабы этого явления, с российской точки зрения, невелики, поскольку в этой стране существует жесткий контроль со стороны налоговых органов, а также **отсутствует инфраструктура, способствующая уклонению от налогов, типа российских фирм-однодневок**, конвертирующих безналичные денежные средства в «черный нал».

Проблема «фирм-однодневок». В США существует практика создания «специальных» фирм с целью их задействования в различных схемах, позволяющих либо снизить, либо вообще свести к минимуму налогообложение отдельных участников предпринимательской деятельности. Для образования таких фирм зачастую используется законодательство шт. Делавэр, считающееся наиболее либеральным с точки зрения требований, предъявляемых к процедуре их регистрации. По словам американских юристов, данная практика не носит характера проблемы, что объясняется несколькими причинами.

Во-первых, во многих штатах существует упрощенный порядок закрытия фирмы, не требующий принятия действий со стороны ее учредителей или наличия соответствующего судебного решения. Фирма может быть исключена из общего реестра зарегистрированных организаций в случае неуплаты ею обязательных ежегодных взносов (за хранение Секретарем штата ее учредительных документов) или непредставления годового отчета о своей деятельности.

Во-вторых, в США применяются серьезные меры ответственности за нарушения в сфере налогового законодательства, а также функционирует эффективный механизм правоприменительной практики в этой области. За намеренное уклонение от уплаты налогов (под этот же состав подпадает и занижение налогооблагаемой суммы), которое считается тяжким преступлением, в дополнение к другим предусмотренным американским налоговым законодательством наказаниям к виновному лицу применяется штраф до 100 тыс.долл. (до 500 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или лишение свободы на срок до 5 лет. «Налоговое лжесвидетельство» (намеренное включение в налоговую декларацию ложных сведений материального характера, а также подписание такого рода декларации) карается штрафом до 100 тыс.долл. (до 500 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или лишением свободы на срок до 3 лет. За отсутствие подачи налоговой декларации и ведения бухгалтерских записей в числе других мер в отношении нарушителя налагается штраф до 25 тыс.долл. (до 100 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или применяется лишение свободы на срок до 1г.

Такой вид преступления, как отмывание денег (являющийся одним из побудительных мотивов создания фирм-однодневок), имеющее достаточно широкую трактовку в американском законодательстве, наказывается лишением свободы на срок до 20 лет и весьма существенными размерами штрафов. Лицо, виновное в совершении данного преступления, подпадает и под гражданско-правовую ответственность, которая может заключаться в уплате им большей из следующих двух величин: стоимости вовлеченного в незаконные операции имущества или 10 тыс.долл. Во всех вышеперечисленных случаях виновное лицо обязано также полностью компенсировать судебные издержки.

Малый бизнес

Господдержка малого предпринимательства. Малый бизнес в США является ведущим сектором, определяющим структуру, объем и качество ВВП. На долю малого бизнеса приходится половина ВВП и три из каждых четырех рабочих мест в стране. Он обеспечивает 55% всех инноваций в экономике страны. Вопросам развития малого

бизнеса в США традиционно придается большое значение на протяжении последних десятилетий. Осуществляемая в США госполитика в этой области направлена на увеличение числа и сфер деятельности малых предприятий, обеспечение их устойчивости и конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках. Усилия государства направляются на создание и поддержание равных прав для осуществления хозяйственности, а также равной защиты и условий для развития малого бизнеса и реализуются посредством целевых программ, предоставления грантов, льготных займов, практики госзакупок, оказания техпомощи и услуг по менеджменту, трансферта технологий.

Поддержка малому бизнесу осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов и местных органов власти. Ее конкретные формы дифференцируются в зависимости от госприоритетов. Специальные программы направлены на развитие депрессивных регионов, содействие инновационным исследованиям, создание новых рабочих мест, облегчение условий ведения бизнеса женщинам, коренным жителям и нацменьшинствам, ветеранам вооруженных сил, а также жертвам стихийных бедствий). Президент США ежегодно делает доклад Конгрессу США о положении дел в малом бизнесе.

Основу законодательной базы деятельности федерального правительства, органов управления штатов и местных органов самоуправления в этой сфере составляют Закон о малом бизнесе 1953г., Закон об инвестиционных компаниях 1958г., Закон о приобретениях 1994г., Закон о реформе приобретений 1996г. В последние годы конгресс принял более 10 законов по вопросам малого бизнеса, конкретизирующих нормы Закона о малом бизнесе 1953г. по отдельным направлениям и формам государственной поддержки малого предпринимательства. На рассмотрении конгресса находится более десятка законопроектов по различным аспектам господдержки малого предпринимательства. Конгресс утверждает разнообразные программы помощи развитию малого бизнеса в стране.

На федеральном уровне центральная роль в вопросе поддержки малого бизнеса принадлежит администрации по делам малого бизнеса (АМБ) США, образованной конгрессом в 1953г. в соответствии с вышеупомянутым Законом о малом бизнесе. Функции АМБ охватывают весь комплекс мероприятий по обеспечению эффективной системы поддержки малого бизнеса (финансовая помощь, технические и консультационные услуги, содействие в получении госзаказов). Головной офис АМБ расположен в г.Вашингтоне. 10 региональных управлений и 100 местных отделений по всей стране работают в тесном контакте с органами власти штатов, университетами, банками, фондами и общественными организациями. На территории штатов функционируют 750 центров развития малого бизнеса, созданные на средства АМБ и спонсоров, которые оказывают техпомощь малым предприятиям относящихся к членам индейских племен, представителям малочисленных народов (коренным жителям Аляски и коренным гавайцам).

Многие правительственные ведомства США (минторг, минсельхоз, минобороны, министерство жилищного строительства и городского развития) ориентированы на предоставление содействия предприятиям малого предпринимательства.

Господдержка экспортной деятельности малых предприятий. Ключевая роль здесь принадлежит минторгу, «Корпорации частных зарубежных инвестиций» (ОПИК), Эксимбанку и АМБ. На эти цели им ежегодно выделяются средства из госбюджета, в т.ч. в 2003 фин.г. — минторгу (320 млн.долл.), Эксимбанку (599 млн.долл.), АМБ (17 млн.долл.). Упор делается на развитие взаимодействия этих и других ведомств и организаций при оказании содействия бизнесу в форме информационных и финансовых услуг. Акцент делается на организацию межведомственной системы оказания услуг американским экспортерам и создание унифицированных баз данных для них в интернете. Органы самоуправления городов и графств также имеют структуры, ведающие вопросами поддержки малого предпринимательства.

В зависимости от сферы деятельности, основными критериями определения принадлежности к категории «малое предприятие» являются численность работников данного предприятия или объемы его активов (денежного оборота). Критерии для определения принадлежности предприятий к категории малого бизнеса разрабатываются АМБ. В соответствии с этими критериями в США к малому бизнесу относятся независимые, действующие в интересах извлечения прибыли предприятия с числом занятых: в горнодобыче — менее 500, в обрабатывающей — 500-1500 в зависимости от подотрасли, в оптовой торговле — 100, в сфере услуг — с оборотом продаж 2,5-21,5 млн.долл. в зависимости от подотрасли, в розничной торговле — 5-21 млн.долл., в строительстве — 7-17 млн.долл., в сельском хозяйстве — 0,5-9 млн.долл. Отдельно выделяются предприятия, принадлежащие представителям коренных и малочисленных народов. В ряде других случаев к малому бизнесу относят все предприятия с числом занятых 50-100 чел., а также единоличное предпринимательство, часто имеющее форму так называемого семейного бизнеса.

По данным экспертов АМБ в США в сфере малого бизнеса зарегистрировано 25 млн. предприятий, составляющих 90% от числа всех зарегистрированных предприятий. Единоличное предпринимательство как вид малого предпринимательства имеет достаточно широкое распространение. Этот вид деловой активности обеспечивает до 40% занятости в различных сферах экономики страны (кроме сельского хозяйства). Наиболее заметную роль играет этот вид деятельности в торговле, стоматологии, аптечном деле, общепите, гостиничном хозяйстве, предоставлении транспортных услуг, ремонте и техобслуживании автомобилей, предоставлении услуг по хозяйству (ремонт и уборка квартир, уход за приусадебными участками, уход за престарелым).

Специальные налоговые режимы. Вопросы, связанные с налогообложением субъектов предпринимательской деятельности, регулируются в США как на федеральном уровне (федеральные налоги), так и на уровнях штатов («штатские» налоги) и муниципалитетов (местные налоги). Федеральное законодательство США не предусматривает существование специальных налоговых режимов, ориентированных исключительно на субъектов малого предпринимательства, т.е. не выделяет организации малого бизнеса в особую категорию налогоплательщиков.

Порядок налогообложения и бухгалтерской отчетности субъектов малого бизнеса, также как и предприятий, не подпадающих под данную категорию, во многом зависит от выбираемой ими для осуществления коммерческой деятельности организационно-правовой формы. Указанный порядок различается применительно к конкретной из таких форм в зависимости от сроков подачи необходимых документов, требуемых для заполнения форм отчетности, налоговых ставок и порядка их расчета. При использовании субъектом малого бизнеса организационно-правовой формы т.н. «единоличного предприятия» (Sole Proprietorship) отсутствует необходимость в подаче отдельной налоговой декларации в отношении самого предприятия, поскольку сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца этого предприятия и рассматриваются как его личные доходы. Данная ситуация объясняется тем, что единоличное предприятие (как организационно-правовая форма субъекта предпринимательской деятельности) представляет собой не обладающую статусом юрлица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником). Для целей налогообложения личность собственника единоличного предприятия и само предприятие рассматриваются неразрывно. Существование одного собственника и участника бизнеса в случае с единоличным предприятием влечет за собой и облегченную систему ведения бухучета.

При функционировании субъекта малого бизнеса в форме корпорации (Corporation), фирма облагается налогами как самостоятельное юрлицо. Корпорация заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налог независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося после удержания налогов дохода среди своих акционеров в виде дивидендов, то каждый такой акционер выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности (в т.ч. малого бизнеса), учрежденных в форме компании с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company) или полного товарищества (General Partnership), осуществляется схожим образом. Хотя они и должны подавать налоговые декларации (в информационных целях), с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйственных субъектов. Наоборот, подлежащий налогообложению доход, убытки, вычеты и кредиты «распределяются» на пропорциональной основе среди всех участников, каждый из которых напрямую облагается налогом применительно к своей доли чистой прибыли компании.

На федеральном уровне предоставление определенных налоговых стимулов для субъектов малого бизнеса обеспечивается за счет структуры существующей в США общей системы налогообложения прибыли предприятий, характеризующейся применением механизма т.н. «прогрессивной шкалы». В соответствии с ней величина налогов зависит от дохода, определяемого как сумма выручки за вычетом издержек производства и обращения. Федеральная система налогообложения предприятий в зависимости от уровня заработанной ими прибыли выражается в наличии следующих 8 групп: первые 50 тыс.долл. — облагаются

ставкой в 15%; следующая сумма от 50 тыс.долл. до 75 тыс.долл. — в 25%; след. сумма от 75 тыс.долл. до 100 тыс.долл. — в 34%; след. сумма от 100 тыс.долл. до 335 тыс.долл. — в 39%; след. сумма от 335 тыс.долл. до 10 млн.долл. — в 34%; след. сумма от 10 млн.долл. до 15 млн.долл. — в 35%; след. сумма от 15 млн.долл. до 18333333 долл. — в 38%; след. сумма свыше 18333333 долл. — в 35%.

Помимо пополнения федеральной казны значительная часть финансовых отчислений субъектов предпринимательской деятельности приходится на выплату налогов соответствующих штатов и местных налогов. Согласно законодательству шт. Мэриленд к числу основных налогов, подлежащих уплате указанными субъектами, относятся налог с оборота и за пользование каким-либо имуществом, налог с доходов корпораций или подоходный налог с физлиц, налог на недвижимость. Главные местные налоги графств и муниципалитетов, расположенных на территории шт. Мэриленд, включают в себя налог с недвижимости, налог на движимое имущество, а также местный подоходный налог с физлиц. Налоговый режим шт. Мэриленд как в отношении юр. и физлиц, занимающихся предпринимательством, считается одним из наиболее благоприятных среди всех штатов США. Вместе с тем (может быть в силу уже имеющейся «либеральности») налоговое законодательство данного штата не содержит специальных положений, предусматривающих предоставление преимуществ исключительно субъектам малого бизнеса.

Налог с оборота и за пользование каким-либо имуществом в отношении продажи или использования материального движимого имущества и облагаемых налогом услуг составляет в шт. Мэриленд 5%. Данный вид налога не взимается на местном уровне, т.е. графствами и муниципалитетами, расположенными в пределах упомянутого штата, за исключением отдельных случаев, когда такая практика существует в отношении продажи или использования арендных помещений, коммунальных услуг или, применительно к зонам отдыха, продажи еды и напитков. На уровне штата предусмотрены определенные исключения из необходимости уплаты этого налога, распространяемые на лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.

Под данные исключения подпадают такие операции, как: продажи с целью последующей перепродажи, а также продажи имущества, которое подлежит «включению в состав» другого имущества, производимого для перепродажи; продажи промышленного машинного и иного оборудования, включая продажи оборудования, используемого при осуществлении научных исследований и разработок; продажи имущества, потребляемого непосредственно в процессе производства, в т.ч. топлива; продажи транспортных средств, используемых, главным образом, в торговле между штатами; определенные сделки с капиталом, включая переводы в адрес недавно образованных корпораций.

Что касается налога с доходов корпораций, то он подлежит уплате каждой корпорацией, имеющей доход от деятельности на территории шт. Мэриленд. Ставка налога на доходы корпораций составляет в данном штате 7% от чистой прибыли, полученной в результате осуществления предпринимательской активности в этом штате. Законода-

тельство шт. Мэриленд по вопросам взимания налога с доходов корпораций в основном согласовывается с федеральными законами в данной области. Установленный на федеральном уровне подлежащий налогообложению доход является отправным параметром для расчета соответствующего показателя на уровне штата. Амортизация подлежит вычету из налогооблагаемой базы в пределах, разрешенных федеральным Кодексом о налогах и сборах. При расчете размера дохода, подлежащего обложению в шт. Мэриленд, корпорация может вычесть из облагаемой на федеральном уровне суммы ее чистой прибыли дивиденды, полученные от иностранных дочерних компаний, если таковой корпорации принадлежит не менее 50% указанных компаний. Все корпорации, оценивающие размер текущего годового налога на собственный доход от деятельности, осуществляемой в шт. Мэриленд, на уровне свыше 1000 долл., должны заявить об этом и произвести выплаты «оцениваемого налога» в 15 день четвертого, шестого, девятого и двенадцатого месяцев их налогового года, которые в случае с календарным годом соответствуют апр., июню, сент. и дек. За нарушение данного требования могут взиматься штрафы.

Применяемый в шт. Мэриленд подоходный налог с физлиц (в случаях, когда субъекты малого предпринимательства функционируют в форме полного товарищества, компании с ограниченной ответственностью или единоличного предприятия) исчисляется в отношении той суммы, которая была сообщена каждым индивидуумом для целей удержания федерального подоходного налога. Ставки указанного налога в шт. Мэриленд ранжируются от 2% на первую 1000 долл. подлежащего налогообложению дохода до 4,95% на доход, превышающий 3000 долл. в год.

В дополнение к штатскому подоходному налогу с физлиц находящиеся в пределах Мэриленда графства и муниципальные образования также осуществляют взимание аналогичного местного налога, размеры которого составляют 20-60% от уровня налога штата (максимальная предельная величина подоходного налога штата составляет в этом случае 5%). Функционирующие на территории шт. Мэриленд организации обязаны сами производить удержание сумм подоходного налога из зарплат их сотрудников. Персональная ответственность за неуплату в соответствующие органы штата удержанных подоходных налогов с указанных сотрудников ложится на тех служащих организации, которые осуществляют прямой контроль за ее финансовыми делами. От физлиц, чей подоходный налог не удерживается, может требоваться внесение ежеквартальных платежей на основе их «ежегодно оцениваемого налога» (это относится к единоличным предприятиям).

Недвижимое имущество облагается в Мэриленде налогом в соответствии с ее рыночной стоимостью. Действующий размер налога на недвижимость составляет 0,21 на 100 долл. оценочной стоимости. Оценочная стоимость равняется 40% рыночной цены, которая определяется заново каждые три года. Местные графства и муниципалитеты шт. Мэриленд также взимают налоги на недвижимость. Ставки их налогов варьируются в диапазоне от 1,39 до 5,85 долл. на 100 долл. оценочной стоимости. Определенные налоговые преференции для субъектов предпринимательской деятель-

ности существуют в отдельных графствах в виде налоговых кредитов, предоставляемых в случаях необходимости улучшения состояния промышленных зон, а также новым производственным предприятиям.

Законодательством шт. Мэриленд не предусматривается взимание налога на движимое имущество, однако, расположенные на его территории графства и муниципальные образования применяют такой налог, который должен равняться ставке налога на недвижимое имущество. Оценка движимого имущества также базируется на его «справедливой рыночной стоимости», которая обычно устанавливается, исходя из цены указанного имущества в момент его приобретения с учетом последующей амортизации. Уровни амортизации варьируются в зависимости от вида имущества. Некоторые виды движимого имущества частично или полностью исключены из-под действия налога. К ним относятся «деловой инвентарь», производственное имущество, движимое имущество, используемое при проведении научных исследований и разработок, отдельные транспортные средства. Установление стоимости недвижимого и движимого видов имущества и определение большинства допустимых изъятий из порядка налогообложения данных объектов находится в исключительной компетенции Департамента оценки и налогообложения шт. Мэриленд, после чего указанные параметры принимаются графствами и муниципалитетами.

Кредиты

В господдержке малого предпринимательства в США активно используются механизмы финансово-кредитной поддержки, не только из госисточников, но и частным сектором. Роль федеральных органов, ответственных за выполнение тех или иных программ и проектов подобного рода поддержки все больше сводится к оказанию помощи в поиске источников финансирования и созданию благоприятных условий для их использования.

Программы госкредитования часто рассматриваются как «последняя возможность», ресурс, который следует использовать, когда все другие финансовые институты отказали малому предприятию в просьбе о ссуде. Такая точка зрения очень полезна для понимания того, как действует правительство в роли заимодавца. Правительственные источники финансирования не следует рассматривать как первую из альтернатив при изыскании возможностей финансирования бизнеса, так как некоторые программы госкредитования допускают возможность рассмотрения заявления о ссуде только после того, как заявитель получил отказ у коммерческого заимодавца.

Госфинансирование может также быть использовано для улучшения финансового пакета за счет более выгодной ставки или срока ссуды. АМБ и другие правительственные учреждения могут быть в состоянии предложить лучший срок или даже лучшую процентную ставку, благодаря чему ссуду легче погасить.

Правительственные заимодавцы руководствуются почти всеми принципами, которых придерживаются коммерческие кредиторы. С ними приходится выполнять много дополнительной бумажной работы и готовить дополнительную отчетность. Правительственные заимодавцы прибегают

к большинству тех же строгих проверок кредитоспособности и наличия обеспечения, прежде чем решать вопрос о ссуде.

Гарантированные кредиты (ссуды) являются наиболее распространенной формой государственной финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства. Такие ссуды предоставляются коммерческими заимодавцами, а участие правительства в лице АМБ или другого правительственного ведомства заключается в предоставлении гарантии, и его средства расходуются только в случае невыполнения должником обязательств по погашению ссуды. Коммерческий заимодавец ожидает возвращения ссуды от предприятия-заемщика и поэтому пользуется стандартами, обычными в подобной ситуации. Гарантированные ссуды предпочтительнее как для предприятия-заемщика, так и для банка. Малому предприятию легче получить согласие на гарантированную ссуду, чем добиться обычного соглашения с кредитным учреждением.

Банк сохраняет главенствующую позицию и в отношении ссуды, а его потенциальные обязательства сильно уменьшаются за счет правительственной гарантии, и поэтому он может показать эти ссуды в своем портфеле только по «негарантированной» части, тем самым улучшая свои возможности по кредитованию. АМБ не предоставляет гарантий страховым компаниям. Предполагается, что кредитор несет 100% всех рисков при кредитовании субъектов малого предпринимательства. В зависимости от вида гарантии АМБ гарантирует коммерческому банку (кредитору) 50-90% сумму займа в случае дефолта. Кредитор должен погасить заем и в случае, если остается непогашенная сумма (потери), тогда АМБ компенсирует комбанку все потери с начислением фиксированных процентов. Никогда не применяется система гарантирования посредством разделения рисков между комбанками и АМБ.

АМБ не субсидирует процентную ставку коммерческим банкам при их кредитовании субъектов малого предпринимательства. Существуют определенные границы процентных ставок, контролируемые АМБ при кредитовании субъектов малого предпринимательства с целью избежания ущерба их интересам. АМБ не практикует применения единой системы залогов при получении кредитов субъектами малого предпринимательства.

Гарантии АМБ фактически являются полноценными гарантиями правительства США. Большинство комбанков предоставляют займы субъектам малого предпринимательства при ситуации, связанной с высокими рисками, понимая при этом, что АМБ принимает на себя большую часть рисков, в случае наступления дефолта. Этот фактор способствует созданию условий, при которых коммерческие банки занимают более активную позицию при их работе с субъектами малого предпринимательства, чем в тех случаях, когда нет гарантий АМБ.

Основными программами АМБ в сфере финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства являются.

Программа 7 (а). Крупнейшая из всех программ АМБ. Подобно большинству таких программ, она получила свое название по нумерации раздела Закона о малом бизнесе. Закон допускает возможность прямого кредитования, но лишь для инва-

лидов, ветеранов, а также инвестиционных компаний малого бизнеса, принадлежащего женщинам и представителям меньшинств. Видами деятельности, на которые могут предоставляться ссуды в рамках Программы 7(а): приобретение недвижимости, находящейся в пользовании заемщика, но ему не принадлежащей; приобретение основных активов — машин и оборудования; образование оборотного капитала для таких нужд, как создание запасов, или для удовлетворения потребностей в денежных средствах.

Объем покрываемой гарантией части ссуды не может превышать 500 тыс.долл. АМБ обеспечивает гарантию на 85% ссуды. Хотя 85% гарантии обычно являются нормой, АМБ может гарантировать и 90% ссуды. Однако для ссуд, не превышающих 155 тыс.долл., АМБ может обеспечить максимальный уровень гарантии в 90%.

Срок кредитования в рамках Программы 7 (а) зависит от срока службы активов, денежных потоков, связанных с бизнесом или с использованием выделяемых средств. Ссуды на приобретение недвижимости по закону могут предоставляться на срок до 25 лет, а на приобретение основных активов — на срок их службы, который чаще всего составляет 3-7 лет, но он не может превышать 25 лет. Когда речь идет об оборотном капитале, срок ссуды обычно равен 7г. Во всех случаях срок погашения ссуды согласуется с финансовыми возможностями заемщика — он находится в прямой связи с денежным потоком бизнеса.

Процентная ставка по всем ссудам, предоставляемым в рамках Программы 7 (а), тесно связана со ставкой для первоклассных заемщиков («прайм-рэйт»). Закон требует, чтобы процентная ставка не превышала прайм-рэйт более, чем на 2,75 или на 2,25% в случае, когда срок ссуды меньше 7 лет. Ставка может быть плавающей или фиксированной (по усмотрению банка). Если ставка плавающая, она может корректироваться ежемесячно, ежеквартально, каждые полгода или раз в год.

Ссуды по Программе 7 (а) могут направляться на финансирование (вплоть до полного объема) общей потребности в капитале для расширения существующего бизнеса. Начинаящее бизнес малое предприятие, как правило, рассчитывает на получение 70-75% необходимого капитала за счет кредита.

Критерии наличия доверия к заемщику и обеспечения кредита обычно весьма строгие. Обычно требуемое обеспечение включает в себя общее соглашение о гарантии и право удержания в залог всех активов бизнеса. Потребуется также личные гарантии владельцев бизнеса. Следует ожидать, что АМБ будет названо бенефициаром страхования жизни в сумме, эквивалентной непогашенному остатку ссуды в случае смерти какого-либо из владельцев бизнеса.

Программа 7 (а) может быть использована в сочетании с другими федеральными программами кредитования, однако к ней нельзя прибегать для обеспечения гарантии по муниципальным облигациям с необлагаемым доходом. Весьма распространено объединение кредита по Программе 7 (а) с другими федеральными ссудами для образования оборотного капитала, направляемого на расширение бизнеса. Максимальная сумма, которую АМБ может гарантировать для малого бизнеса, равна 1 млн.долл. Программа 7 (а) не предназначена для

того, чтобы предлагать заемщикам стимулы вроде уменьшенной процентной ставки или более выгодных условий. Ее следует рассматривать как инструмент финансирования в тех случаях, когда главная проблема — получение капитала. Чтобы быть отнесенным к категории соискателей, имеющих право на получение ссуды в рамках Программы 7 (а), нужно предъявить доказательства того, что при обращении к коммерческому заимодавцу получили отказ. Предусматриваемая Программой 7 (а) гарантия не обязательно улучшит условия выделяемого кредита, но она может помочь обеспечить необходимый капитал, который в ином случае не удалось бы получить.

Программа 502. Эта программа АМБ призвана помочь предпринимателю только с приобретением основных активов и не может использоваться для получения оборотного капитала или образования запасов. Программа 502 предназначена для преодоления затруднений, связанных со сроками и обеспечением конкретного проекта. Например, нужно приобрести какое-то оборудование, срок службы которого составляет 15 лет, и необходимо погасить ссуду именно за этот срок. Коммерческий заимодавец может отказаться ее предоставить, так как кредиты из коммерческого источника обычно выдаются на более короткий срок (порядка пяти лет). Программа 502, предусматривающая более длительные сроки для ссуд на приобретение имущества, производственных зданий и оборудования, помогает предпринимателю удовлетворить финансовые потребности.

Приобретение основных активов в рамках данной программы осуществляется посредством соглашения между АМБ, местной Компанией по содействию развитию, коммерческим заимодавцем и предприятием. Необычной особенностью ссуды, предоставляемой в рамках этой программы, является то, что намечаемый проект должен быть реализован в районе, обслуживаемом местной Компанией по содействию развитию. Такие компании обычно образуются местными органами власти или гражданами, стремящимися улучшить экономическое положение в своем районе. АМБ реализует Программу 502 через эти организации.

При использовании средств местной Компании по содействию развитию АМБ действует как заемщик от имени мелкого бизнесмена. Приобретение основных активов в рамках программы 502 фактически представляет собой соглашение об аренде имущества с последующим его выкупом, заключаемое между АМБ и данной фирмой, в котором АМБ выступает гарантом по ссуде, а коммерческий заимодавец — источником денежных средств.

Благодаря предоставляемым ссудам, АМБ и местная Компания по содействию развитию решают стоящую перед ними задачу поддержки местного малого предпринимательства. Как и в случае всех других ссуд, гарантированных правительством, коммерческий заимодавец имеет выгоду от того, что, благодаря гарантии АМБ, размер его обязательств уменьшается.

В Программе 502 максимальная сумма правительственной гарантии составляет 500 тыс.долл. Через посредство местной Компании по содействию развитию АМБ обычно гарантирует местному кредитному учреждению 90% объема ссуды. Срок для такой ссуды, что обычно является важнейшим

фактором, равен сроку службы актива, но не может превышать 25 лет. Процентные ставки и в этом случае тесно увязаны со ставкой для перво-классных заемщиков: их потолок выше последней на 2,75%. Ставка может быть фиксированной или плавающей.

При выделении любой ссуды АМБ требует, чтобы в проект было вложено как минимум 10% местного капитала. Эти деньги могут предоставляться предпринимателем или местным банком, Компанией по содействию развитию или кем-либо другим. Остающиеся 90% стоимости проекта финансируются через коммерческого заимодавца и местную Компанию по содействию развитию под гарантию АМБ. Обычно для покрытия долга требуются личные гарантии и страхование жизни.

Программа 504. Данная Программа кредитования во многих отношениях аналогична Программе 502, однако она может применяться для более крупных проектов. Ссуда образуется таким образом, что 50% общей суммы расходов на проект покрывается за счет ссуды, получаемой из частного сектора (но не федеральных фондов), 10% — за счет инвестиций Компании по содействию развитию или малого предприятия, которому оказывается помощь, а размер участия АМБ составляет 40%. При таких условиях по Программе 504 можно финансировать проекты стоимостью свыше 1 млн.долл.

В отличие от других программ АМБ по кредитованию, ссуды-504 должны удовлетворять таким критериям, которые демонстрировали бы положительное воздействие на экономику данного района. Обычно это выражается в создании по крайней мере одного нового рабочего места на каждые 15 тыс.долл. долга, обеспечиваемого за счет 40% участия государства в пакете ссуд. Такие требования не носят жесткого характера, и чем меньше этот показатель, тем сильнее спрос на ссуду.

По Программе 504 также требуется участие Дипломированной корпорации развития (ДКР) в качестве агента по ссуде. Программа кредитования 504 может распространяться на любую общину, охватываемую какой-либо из существующих ДКР. Многие фирмы, расположенные вне районов действия местных ДКР, смогли обеспечить для себя финансирование через ДКР, обслуживающие штат в целом. Такие корпорации в настоящее время существуют во многих штатах. Как и в Программе 502, средства, полученные в виде данной ссуды, могут быть использованы только на приобретение основных активов, в т.ч.: на приобретение земли и зданий; на новое строительство или ремонт зданий; на приобретение машин и оборудования; на улучшение арендованной собственности, мебели и приспособлений.

Полученная ссуда не может быть использована на образование оборотного капитала. Кредитование по Программе 504 может осуществляться при двух различных процентных ставках: одна — на свою часть — устанавливается банком, другая (ставка собственно Программы 504) — на 0,25-0,75% выше ставок по облигациям казначейства США с аналогичным сроком созревания на момент продажи облигаций в обеспечение ссуды.

Показатели доверия и обеспеченности подобны тем, которые применяются в Программе 502. Первый из них — это денежный поток, достаточный для удовлетворения требований по обслужи-

ванию долга и погашению ссуды. Обычно необходимы личные гарантии и страхование жизни, однако от физлиц не требуется инвестиций или передачи в залог собственного капитала в качестве обеспечения, если проект оказывает значительное воздействие на экономическое развитие общины.

Кредитные институты обычно проявляют интерес к участию в предоставлении гарантированных ссуд, так как они стоят на первом месте в числе претендентов на приобретение и получение средств от ликвидации всех активов в случае неплатежей, даже если их обязательство составляет только 50%. АМБ в случае неплатежа обычно занимает второе место со своими 40%.

АМБ и Эксимбанк оказывают финансовую поддержку малым предприятиям при осуществлении ими экспортной деятельности, предоставляя им гарантии по займам комбанков. Последние воздерживаются от предоставления займов, если малое предприятие не может предоставить достаточное обеспечение, требуется заем на длительный срок или за займом обращается малое предприятие, которое ведет бизнес менее 3 лет. В этих случаях заемщик может обратиться за поддержкой к АМБ, но вначале требуется обращение заемщика в комбанк, и только получив отказ — в АМБ.

АМБ может предоставить гарантии до 85-90% от суммы займа, но не свыше 750 тыс.долл. Срок гарантии может составлять до 25 лет под недвижимость и оборудование и до 10 лет — на оборотный капитал. Данная программа дает возможность малым предприятиям получать займы на оборотный капитал для совершения внешнеторговых сделок. АМБ предоставляет гарантии по займам, направляемым на оплату труда и материалов, используемых на производство готовых изделий для экспорта, закупку товаров или услуг для экспорта или под будущие платежи, вытекающие из экспортных продаж (Export Working Capital Program). АМБ гарантирует не более 75% для займов до 1 млн.долл. или до 80% для займов до 100 тыс.долл. Гарантии предоставляются на срок до 1г. с двумя опционами на их продление, но не более чем до 3 лет.

Программа международного кредитования (International Loan Program)-обеспечивает долгосрочное финансирование малых предприятий, которые занимаются или готовятся начать внешнеэкономические операции или те, которые были отрицательно затронуты импортной конкуренцией. Заемные средства могут быть использованы для оборотного капитала или на закупку, строительство или модернизацию зданий, машин и оборудования, используемых при производстве товаров или услуг в США. АМБ гарантирует до 1,25 млн.долл., в т.ч. не более 1 млн.долл. на здания и оборудование и до 250 тыс. — на оборотный капитал. Заем предоставляется на срок до 25 лет на здания и оборудование и на срок 3г. — под оборотный капитал.

Эксимбанк обеспечивает финансирование экспортеров из числа малых предприятий, которые не могут получить финансирование из других коммерческих источников. Это осуществляется в форме прямых займов, гарантий или страхования по товарам и услугам, производимым в США.

АМБ и другие федеральные ведомства часто действуют совместно с правительствами штатов и местными органами власти при образовании пакетов финансовой помощи с привлечением средств из разных источников финансирования.

Госзаказ

Распределение госзаказа. Подходы американского правительства в вопросе доступа малых предпринимателей к распределению госзаказа полностью вписываются в традиционную национальную стратегию по всемерной поддержке малого предпринимательства в целом. Закон о малом бизнесе 1953г. требует, чтобы не менее 20% стоимости предоставляемых госучреждениями контрактов выделялось малым предприятиям США (объем закупок для госнужд только на уровне федерального правительства оценивается в 200 млрд.долл. в год, 70% закупок приходится на операции минобороны). Каждое ведомство имеет собственную квоту для поощрения малого бизнеса, которая для минобороны составляет 10%, а для других министерств – 5%.

Гражданские госорганизации считают обоснованной для малых американских поставщиков цену, превышающую цену их иностранных конкурентов на 12% вместо стандартных 6%. Согласно исполнительного указа президента США №10582, принятого в 1954г., цена американского поставщика считается разумной в случае, если она превышает цену иностранного конкурента не более чем на 6%. Указанные 6% автоматически добавляются к цене товара, (включая импортную пошлину) предлагаемого иностранным поставщиком, и затем, исчисленная таким путем цена предложения иностранного конкурента сопоставляется с ценой американского поставщика. Наряду с этим конгресс ежегодно при рассмотрении Закона о бюджетных ассигнованиях принимает некоторые статьи ad hoc в качестве составной части бюджета, что позволяет поднимать маржу преференции с обычных 6% до 10-25%, особенно в отношении проектов, связанных со строительством транспортных сооружений (дороги, аэропорты), а также объектов энергетики, связи и водоснабжения. Аналогичное правило распространяется на закупки автобусов и железнодорожного подвижного состава, для которых превышение в ценах может достигать 25%.

Подключение малого бизнеса к участию в госзакупках осуществляется через механизм целого ряда программ и инициатив. К одной из наиболее известных относится Программа резервирования для малого бизнеса (The Small Business Set-Aside Program). В соответствии с этой программой все госконтракты на закупки товаров и услуг стоимостью от 2,5 до 100 тыс.долл. (за исключением контрактов, резервируемых для очень небольших предприятий) автоматически резервируются только для малого бизнеса. Распределение контрактов происходит на конкурсной основе. Резервированию подлежат также контракты свыше 100 тыс.долл. в случаях, когда имеются все основания ожидать конкурентоспособных предложений в отношении исполнения таких контрактов от минимум двух малых компаний.

Основным назначением Пилотной программы для очень небольших компаний (Very Small Business Pilot Program) является улучшение доступа к госзаказу фирм с численностью персонала не более 15 чел. к госзакупкам путем резервирования для них определенных госзакупок для последующего распределения на конкурсной основе. Указанной программой предусматривается резервирование контрактов стоимостью 2-50 тыс.долл. для распределения на конкурсной основе.

Программа инновационных исследований для малого бизнеса (Small Business Innovation Research Program) нацелена на развитие в сфере малого бизнеса путем резервирования для небольших компаний определенной части госзаказа, связанной с проведением исследовательских работ. На финансирование данной программы, реализуемой через 10 федеральных ведомств, ежегодно ассигнуется 1 млрд.долл. К участию в этой программе допускаются лишь небольшие (500 и менее работников, включая филиалы) независимые коммерческие американские компании. Согласно действующей схеме сначала компании приглашаются для участия в конкурсе (первая фаза) на исполнение контракта (стоимостью 50-100 тыс.долл.) на проведение ТЭО конкретного инновационного проекта. После успешного завершения первой фазы проекта компания-победитель может быть приглашена уже для исполнения основного инновационного контракта (стоимостью 500-750 тыс.долл.). В последующем (фаза 3) соответствующие компании получают финансовую поддержку от частного сектора и правительственных источников для доведения инновационной разработки до стадии коммерческого продукта. Благодаря данной программе, тысячи малых предпринимателей смогли получить доступ к правительственным контрактам.

Аналогичной по структуре программой является Программа технического трансфера для малых предпринимателей (Small Business Technical Transfer Program), основным назначением которой является финансирование инновационных проектов, осуществляемых малыми фирмами во взаимодействии с некоммерческими исследовательскими структурами. Указанная программа выполняет роль эффективного инструмента продвижения на рынок научных идей и разработок, вырабатываемых в национальных исследовательских организациях, в интересах частного сектора и государства. Только небольшие независимые коммерческие американские фирмы (численностью не более 500 работников) могут участвовать в конкурсах на получение соответствующих контрактов. Руководство этой программой осуществляется пятью федеральными ведомствами. Как и в случае с предыдущей программой, вначале проводятся торги на проведение исследования в целях научного, технического и коммерческого обоснования соответствующей идеи или технологии (стоимость контракта – до 100 тыс.долл.). На следующем этапе разработчик исследует возможности коммерциализации данного инновационного продукта (стоимость контракта – до 500 тыс.долл.), и на заключительном этапе такой продукт продвигается из стен лабораторий непосредственно на рынок (финансирование этой фазы проекта осуществляется из неправительственных источников).

Администрация по делам малого бизнеса запустила Программу «Ментор-Протеже» (Mentor-Protege Program), спонсируемую минобороны. Программа призвана оказать содействие начинающим малым предпринимателям овладеть азами бизнеса с помощью более крупных и опытных компаний. Посредством использования различных экономических средств программа, в частности, стимулирует заинтересованность генподрядчиков минобороны (менторов) в оказании содействия малым предпринимателям (протеже) в раз-

витии технических и деловых возможностей таких предпринимателей с целью повышения их конкурентоспособности при выполнении контрактов Минобороны. Непосредственно такая поддержка реализуется путем создания СП для выполнения генерального контракта с участием фирмы-ментора и фирмы-протееже.

В рамках Администрации по делам малого бизнеса осуществляется Программа контрактации в зонах с исторически низким уровнем деловой активности (The HUBZone Empowerment Contracting Program), которая стимулирует экономическое развитие и создает рабочие места в городских и сельских районах путем предоставления малым предприятиям льгот в получении госзаказа. Эти льготы получают малые предприятия, обладающие сертификатами об их принадлежности к такой зоне.

В соответствии с соглашением о госзакупках, действующим в рамках ВТО, США приняли обязательства отменить дискриминационные ограничения, установленные на федеральном уровне в сфере закупок для госнужд в отношении поставщиков из числа стран-участниц данного соглашения или других особо определенных стран (страны Карибского бассейна, некоторые наименее развитые страны). США не распространили действие указанного соглашения на закупки по программам для национального малого бизнеса и для предприятий, принадлежащих нацменьшинствам.

Использование госимущества. В США на федеральном уровне под эгидой АМБ функционирует специальная Программа по содействию субъектам малого предпринимательства в приобретении госсобственности (Government Property Sales Assistance Program). Целями данной программы являются.

1. Обеспечение условий, при которых предприятия малого бизнеса получали бы свою «справедливую» долю всего федерального недвижимого и движимого имущества, санкционированного для продажи или осуществления с ним других распорядительных операций, носящих конкурсный характер;

2. Содействие предприятиям малого бизнеса в получении федеральной собственности, предназначенной для продажи или аренды.

В рамках реализации Программы по содействию субъектам малого предпринимательства в приобретении госсобственности (далее – Программа) АМБ может создавать, в случае необходимости, специальные резервы такой собственности для нужд указанных субъектов. Она осуществляет консультирование предприятий малого бизнеса по всем вопросам, связанным с продажей и арендой госсобственности. Охватываемые Программой операции с госсобственностью подразделяются на категории: 1) продажи лесоматериалов и другой продукции, имеющей отношение к лесной индустрии; 2) продажи стратегических материалов из национальных резервов; 3) продажи полученной государством в виде роялти нефти; 4) сдача в аренду прав на полезные ископаемые, нефть, уголь, газ, растительные ресурсы; 5) продажи избыточного недвижимого и движимого имущества. Государственное недвижимое имущество выставляется на открытую конкурсную продажу только после подтверждения отсутствия заинтересован-

ности в приобретении такого имущества по сниженным ценам со стороны каких-либо федеральных агентств или муниципальных органов.

АМБ установлены специфические требования (стандарты) к «размеру» субъектов малого предпринимательства, дающие им основания участвовать в Программе. Согласно таким стандартам Программа может распространяться на: предприятия, напрямую вовлеченные в производственную деятельность, если общая численность их работников не превышает 500 чел.; предприятия, не вовлеченные напрямую в производственную деятельность, если их ежегодный доход не превышает 2 млн.долл.

Существуют исключения в отношении требований к «размеру» субъектов малого предпринимательства применительно к отдельным видам операций с госсобственностью. В частности, для целей аренды принадлежащего государству участка земли для добычи урана предприятие считается «малым» и может подпадать под действие Программы, если оно совместно со своими аффилированными лицами располагает не более чем 100 работниками.

АМБ определяет соответствие предприятия указанным требованиям к его «размеру» по состоянию на день, когда такое предприятие представляет подготовленное им письменное удостоверение, подтверждающее, что оно подпадает под классификацию «малого» в контексте Программы. Данное удостоверение является частью первичного ценового предложения указанного предприятия касательно покупки или аренды конкретного объекта госсобственности. Удостоверение может признаваться рассматривающим его лицом в качестве достоверного при отсутствии письменного протеста со стороны других лиц, участвующих в процедуре по покупке или аренде того же объекта госсобственности, или иной надежной информации, ставящей под сомнение «размер» конкретного предприятия.

Развитие объектов инфраструктуры. Через АМБ, ряд других федеральных ведомств, а также правительствами штатов осуществляется содействие фондам поддержки малого предпринимательства, действующим во всех штатах США. В шт. Иллинойс действует Фонд поддержки малого бизнеса, созданный в рамках Программы содействия развитию общин и предназначенный специально для малых предприятий, не имеющих доступа к источникам долгосрочного кредитования под фиксированный процент из-за своего низкого кредитного рейтинга. Средства этого фонда используются при осуществлении совместного государственного и частного финансирования, при этом большая часть его общего объема приходится на частных заимодавцев. Эта программа достаточно гибка и предусматривает два варианта финансирования. Местный банк может согласиться выдать ссуду по фиксированной ставке на уровне рыночной или ниже ее за счет своих собственных средств. Или же банк может обеспечить свой кредит под фиксированный процент, и под гарантию со стороны АМБ. Данный фонд может дать ссуду до 100 тыс.долл. под один проект; минимальный же ее размер составляет 20 тыс.долл. Выделяемые фондом средства обеспечивают финансирование до 20% от суммы каждой ссуды по ставке в размере 3%. На каждые 5 тыс.долл. выделенных гос-

средств должно быть создано или сохранено как минимум одно рабочее место для низкооплачиваемого работника. В шт. Пенсильвания существует фонд поддержки малого бизнеса, предоставляющий кредиты до 200 тыс. долл. малым предприятиям с числом занятых менее 100 чел.

Во многих штатах действуют «Инкубаторы малого бизнеса», помогающие малому бизнесу начать свою деятельность и развиваться. Они предоставляют возможность аренды небольшого офиса по сниженным ставкам и удешевленные бухгалтерские услуги, а также консультации по вопросам законодательства и управления. Когда предприятия малого бизнеса достигают определенного уровня развития, они получают займы на поиск помещений и переезд.

Поддержка создания и развития агентств по оказанию платных консультационных, юридических и иных услуг малым предприятиям в США на госуровне не предусмотрена. Такие объекты инфраструктуры, являясь частными компаниями не разделяют свои виды деятельности по объектам предоставляемых услуг, а оказывают их на общих условиях всем заинтересованным лицам вне зависимости от того, относятся они к малому или прочим видам бизнеса. Эта ситуация во многом объясняется тем, что предприятия малого бизнеса не имеют особых организационно-правовых форм, а образуются на общих основаниях со всеми остальными компаниями. Отсутствие господдержки для создания и функционирования частных компаний по оказанию консультационных услуг малому предпринимательству не означает, что не существует системы предоставления правовой и иной помощи им непосредственно со стороны государства. АМБ имеет достаточно широкое представительство по всей стране посредством Деловых информационных центров, и любой представитель компании, относящейся к малому бизнесу, может обратиться в свое региональное отделение АМБ за получением необходимой консультации по различным вопросам ведения деловой деятельности. На официальном сайте АМБ даются развернутые советы по всем аспектам организации и ведения бизнеса, начиная с выбора наиболее оптимальной организационно-правовой формы для будущей компании и заканчивая вопросами «сворачивания» бизнеса и прекращения предпринимательской деятельности. В 2000г. в рамках Службы внутренних доходов (Internal Revenue Service) минфина было создано подразделение, отвечающее за взаимодействие с представителями малого бизнеса. Данное подразделение оказывает необходимые консультационные услуги по вопросам налогообложения и совместно с АМБ участвует в организации и проведении различных семинаров и тренингов для малого предпринимательства.

Система регистрации малых предприятий не отличается от порядка образования прочих субъектов предпринимательской деятельности. Контрольно-надзорные и другие регулирующие органы государства при выполнении своих функций не выделяют в отдельную льготную категорию малый бизнес, а рассматривают его на общих основаниях. За компаниями малого бизнеса в ряде случаев ведется даже более строгий контроль, чем за всеми остальными представителями бизнеса. Для малого предпринимательства на госуровне в рамках соответствующих программ предусмотрены

серьезные льготы при получении доступа к госзакупкам и выполнению госзаказов, особые условия финансирования и т.п., и государство строго следит за легитимностью обращения компаний за получением таких льгот.

В соответствии с федеральным законодательством за обманные действия при обращении за получением льгот по госпрограммам предусматривается наказание от административной ответственности (штраф, приостановление деятельности, лишение прав участвовать в программах по линии АМБ) до уголовной (наказание в виде лишения свободы, которое может накладываться совместно со штрафами). Было бы справедливо сказать, что все формы господдержки малого предпринимательства в США связаны с обеспечением их загруженности заказами, повышением их конкурентоспособности и помощью по сбыту их продукции.

Следует отметить специальные программы, направленные на поддержку малого предпринимательства среди особых категорий населения или в пределах определенных территорий. В качестве объектов таких программ выступают национальные меньшинства, женщины-предприниматели, лица с ограниченными физическими возможностями, предприниматели, ведущие свою деятельность в пределах т.н. «территорий с исторически низким уровнем деловой активности» (Historically Underutilized Business Zone). По всем вышеуказанным программам предусматривается гарантированное участие малых предприятий в выполнении госзаказов на изготовление товаров, проведение работ, оказание услуг. Из вышеуказанных программ отдельного упоминания заслуживает т.н. Программа делового развития 8 (а), получившая свое название по номеру соответствующего раздела Закона о малом бизнесе.

Целью Программы 8 (а) является повышение конкурентоспособности малых предприятий посредством оказания им широкомасштабной консультационной помощи по всем аспектам их деятельности. Практическая реализация этой программы, как и многих других, возложена на АМБ. Сотрудничество малых предприятий с АМБ в рамках программы продолжается в течение 9 лет и разбито на два этапа: 4-летний «этап развития» и 5-летний «переходный этап». В течение всего периода сотрудничества АМБ ведет постоянный мониторинг за состоянием развития своего «клиента» и в то же время может лишить компанию права участия в данной программе в случае нарушения ею установленных требований и ограничений. Для участия в программе компания должна удовлетворять ряду критериев, основным из которых является то, что она должна находиться в собственности или контролироваться лицом, находящимся в социально и экономически неблагоприятных условиях.

В соответствии с законом к лицам, проживающим в неблагоприятных с социальной точки зрения условиях относятся национальные меньшинства, включающие афроамериканцев, латиноамериканцев, а также выходцев из азиатского региона. Однако принадлежность к национальному меньшинству является недостаточным условием. Соответствующее лицо должно показать представителю АМБ, что оно в своей практической деятельности действительно подвергалось дискриминации по расовому признаку при обращении в финансовые учреждения за получением кредита, при

сбыте своей продукции. Что касается неблагоприятных условий с экономической точки зрения, то в контексте Программы 8 (а) под ними понимается стоимость имущества лица/ собственный капитал предприятия (за вычетом обязательств и стоимости жилья) при первом обращении – менее 250 тыс.долл., для продолжения участия в программе – 750 тыс.долл. При удовлетворении всем вышеуказанным условиям компания получает сертификат АМБ о том, что она имеет право участия в Программе 8 (а). Выгоды малых предприятий от этой программы достаточно широки. Помимо получения постоянной консультационной помощи, организуются специализированные бизнес-курсы, оказывается поддержка при выходе на рынок, предоставляется возможность приобретать госимущество, участвовать в реализации контрактов с государством, получать под гарантии АМБ займы и другую финансовую помощь.

АМБ подписало меморандумы о взаимопонимании с 25 федеральными агентствами, в соответствии с которыми эти агентства могут напрямую работать с малыми предприятиями, сертифицированными в рамках Программы 8 (а). Ежегодно более 6 тыс. малых предприятий участвуют в Программе 8 (а) и получают за выполнение госконтрактов и заказов 7 млрд.долл. Сертифицированные в этой программе компании в результате недавних законодательных преобразований получили право совместно участвовать в торгах на получение госзаказов, что позволило им заключать с государством более масштабные контракты.

В качестве еще одной заслуживающей внимания программы помощи можно выделить т.н. «программу делового сватовства» (Business Matchmaking), осуществляемой АМБ совместно с Торговой палатой США. Особенностью данной программы является то, что компании малого бизнеса, участвуя в ней, получают возможность напрямую встретиться со своими потенциальными покупателями и заказчиками, представляющими не только госорганы и организации, но и частный бизнес и получают реальные шансы поучаствовать в многомиллиардных контрактах. Суть программы заключается в следующем. Представитель компании малого бизнеса регистрируется в АМБ (в т.ч. предусматривается регистрация на специально созданном для этих целей сайте в интернете), описывает предлагаемые им товары и услуги, а АМБ из имеющейся в его распоряжении базы данных потенциальных потребителей определяет список наиболее вероятных контрагентов и организывает с ними встречу. В процессе такой встречи малым предприятиям дается возможность организовать выставку-презентацию своего товара или услуги, предоставляется соответствующее помещение, а кроме того, предлагается деловой завтрак и обед с потенциальным партнером. Участие малых предприятий в этой программе осуществляется на платной основе (125 долл. – один представитель компании плюс 60 долл. за каждого дополнительного представителя компании), а их потенциальных контрагентов – бесплатно.

Минторгом США осуществляется программа поддержки малому бизнесу через частные неприбыльные организации, которые именуются Trade Adjustment Assistance Centers. Помощь предоставляется фирмам, пострадавшим в результате конкуренции импортных товаров. Объективными кри-

териями для этого являются снижение оборота продаж или объема производства и занятости. Оказывается консультационная помощь, причем правительство берет на себя 75% всех затрат.

Некоторые штаты выделяют средства для специально создаваемых корпораций по развитию малого бизнеса в штатах, задача которых – предоставлять займы жизнеспособным субъектам малого предпринимательства. Другие штаты используют фонды грантов на развитие общин, получаемые от министерства жилищного строительства и городского развития для содействия экономическому развитию и инвестициям в малый бизнес. Активно используются средства, выделяемые из федеральных источников финансирования по линии АМБ. Многие из программ поддержки ставят своей целью создание рабочих мест для лиц, имеющих низкие и умеренные доходы, и поэтому предусматривают множество ограничений на использование финансовых ресурсов выделяемых для обеспечения развития малого бизнеса.

Органы местного самоуправления выпускают облигации, доход по которым не облагается налогом – облигации развития малого бизнеса, их цель – содействовать новому и расширяющемуся предпринимательству. Некоторые общины учредили также органы по развитию деловой части городов, которые отвечают за выпуск краткосрочных (реже среднесрочных) ценных бумаг с необлагаемым доходом, направленных на оживление коммерческой деятельности в сфере малого предпринимательства. В ряде регионов имеются пулы для выдачи возобновляемых ссуд, находящиеся под контролем властей города или графства. Часто такие денежные пулы создаются за счет федеральных грантов или прямых ассигнований, однако они контролируются на местном уровне.

Предприятия малого бизнеса играют все более возрастающую роль во внешнеэкономических связях страны. За последнее десятилетие общее число малых предприятий, занимающихся экспортной деятельностью, утроилось. Малые предприятия с числом занятых до 500 чел. составляют 95% от общей численности американских предприятий – экспортеров, при этом 60% их общего числа приходится на малые предприятия, в которых работает менее 20 чел. Ежегодный объем экспорта фирм малого бизнеса превышает 100 млрд.долл. Большое значение придается развитию взаимодействия различных государственных ведомств в вопросах распределения правительственных финансовых ресурсов в интересах американского бизнеса, координации и гармонизации всех действующих правительственных программ в этом направлении. Речь идет о налаживании более активной координации деятельности АМБ, ОПИК и эксимбанка США в вопросах финансирования, страхования и гарантирования кредитов для осуществления внешней торговли, объединении в этих целях их информационных ресурсов и проведении взаимного аудита осуществляемых программ. В целях улучшения координации и увязки осуществляемых указанными ведомствами программ и повышения их эффективности предполагается разработать на их базе единую программу правительства.

В целях улучшения доступа частного бизнеса к услугам и информации в рамках действующих программ поддержки экспорта посредством ис-

пользования интернет, действует специальная рабочая группа ключевых ведомств межведомственного Координационного комитета по развитию торговли. Основные усилия предполагается сосредоточить на повышение осведомленности малых предприятий относительно масштабов и видов господомощи, которая может быть оказана им при осуществлении экспортной деятельности. Значительное место в выполнении задачи по обеспечению доступа к такой помощи как можно более широкому кругу компаний отводится правительствам штатов и местным органам управления, а также координации их взаимодействия с соответствующими федеральными структурами. Предлагается поощрять создание партнерств правительственных, общественных и частных структур для улучшения осведомленности и доступа малых предприятий к правительственным программам поддержки экспорта.

В контексте реализуемой сейчас минторгом инициативы предусматривается разработка современной информационной схемы, позволяющей осуществлять взаимодействие персонала Коммерческой службы минторга за рубежом и экономических отделов посольств со специалистами в области промышленности в Вашингтоне в реальном времени, обеспечивая тем самым точные и своевременные данные о конъюнктуре рынков и новых возможностях для американских экспортеров. Данная схема позволит экспортерам получать нужную информацию из одного источника. Форма и содержание помощи экспортерам ставится в зависимость от размеров фирм и опыта их работы в сфере экспорта. Преимущество отдается малым и средним фирмам-экспортерам. Минторг осуществляет поддержку малого бизнеса через 16 центров экспортной поддержки, которые оказывают помощь предприятиям малого бизнеса по маркетингу товаров. В рамках программы для международного покупателя данного министерства ежегодно оказывается помощь малым предприятиям по их участию в 20 международных выставках и ярмарках, проводимых в США.

Корпорация

Американский бизнес за годы своего существования выработал комплекс юридических и морально-этических норм, выполнение которых обеспечило ему возможность развиваться достаточно стабильно вплоть до начала нового тысячелетия. Модель корпоративного управления, сложившаяся в США, рассматривалась новыми промышленными странами как образец для подражания.

Каждый американский штат имеет свое собственное законодательство о юрлицах. Оно стандартизовано, но все же не одинаково в разных штатах. Основными формами юриц являются товарищества (включая командитные и с ограниченной ответственностью), корпорации и компании с ограниченной ответственностью. Относительно недавняя концепция-компания с ограниченной ответственностью, наименование которой чаще всего оканчивается на аббревиатуру LLC (в некоторых штатах также LC). Основной формой юрлица в США является корпорация. Она представляет собой гибкий инструмент, чем европейское акционерное общество. Законы штатов могут предусматривать особые условия для закрытых

корпораций (Close Corporation), аналога закрытого акционерного общества. Обычно отдельный закон регулирует деятельность так называемых корпораций по оказанию профессиональных услуг, предоставляющих лицензируемые услуги, такие как бухгалтерские и аудиторские. Однако с точки зрения корпоративного права это все те же корпорации, что и отражается в их наименовании. Корпорация может иметь различный налоговый статус. Корпорация, являющаяся «малым предприятием» (в определенном законом смысле) имеет право избрать для себя налоговый статус под названием S Corporation. Термин происходит от буквы, означающей соответствующий раздел налогового кодекса США (Internal Revenue Code, Chapter 1, Subchapter S). Это означает, что она облагается налогом по принципу товарищества, «прозрачно» для акционеров. Для различения остальные корпорации называют C Corporation. Это не отдельные формы юриц, а разновидности налогового статуса.

Компания с ограниченной ответственностью (LLC) облагается налогом по принципу товарищества. Ранее для этого она должна была удовлетворить определенным условиям (ограниченность срока существования), но теперь от них отказались и любая LLC по умолчанию облагается именно «прозрачно». По своему желанию компания может избрать и корпоративный вариант налогообложения. Американцы называют это правилом «Поставь галочку» (Check-the-Box Rule), имея в виду, что для выбора статуса достаточно сделать нужную отметку в соответствующей налоговой форме.

Сразу зарегистрировать открытую корпорацию (public corporation) в США невозможно. Первоначально все регистрируемые в соответствии с законом о корпорациях хозяйственные субъекты получают статус просто корпорации. Выход на свободные рынки торговли акциями — особая привилегия, которую корпорации получают после определенного периода своего развития, когда они доказывают свою надежность и перспективность. При переходе в статус «открытой» (going public) корпорация подвергается жесткой проверке по результатам работы как минимум за 3 пред.г., проводится оценка планов развития бизнеса и управленческой команды корпорации. Органом, отвечающим за эту проверку, является Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), созданная в 1929г. для восстановления стабильности и доверия инвесторов к рынкам капитала. Основная задача комиссии — защита инвесторов и обеспечение целостности финрынков. Ключевой принцип достижения этих целей в американской концепции организации финрынков — прозрачность, благодаря которой все инвесторы получают равные возможности доступа к информации о бизнесе прежде, чем они примут решения о вложении денег.

На 2002г. в США насчитывалось 17,3 тыс. компаний, которые имели статус открытых (public) и контролировались SEC. Этот контроль осуществляется путем установления требований к деятельности открытых компаний, в т.ч. стандартов публичной отчетности, открытости и проверки их выполнения. Комиссия поквартально должна получать отчеты от всех открытых компаний, выборочно проверять их и, в случае отклонения от стандартов, принимать меры по исправлению си-

туаации. В случае недейственности или недостаточности этих мер SEC имеет право предпринять юридические меры против нарушителей.

Из «прозрачности» налогообложения следует, что если участники LLC — нерезиденты США, и доходы свои она получает тоже за рубежом, то налоговых обязательств в США ни у самой компании, ни у ее участников не возникает (на чем и основано широкое международное использование таких компаний в качестве безналоговых инструментов).

Сама американская модель корпоративного управления непосредственным образом связана с особенностями структуры акционерной собственности в США. В американских корпорациях акционерный капитал в значительной степени «распылен». Причем в большинстве корпораций нет акционеров, чья доля составляла бы более 1% от совокупного капитала. Поэтому ни одна из групп акционеров не может претендовать на свое особое положение в обществе, в т.ч. и в совете директоров.

Еще одной особенностью является то, что в капитале американских корпораций большую роль играют институциональные инвесторы, пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании. Они выступают в роли финансовых менеджеров и не стремятся к представительству и лидерству в советах директоров. Акционеры имеют оговоренный уровень участия в управлении обществом. Фактически им предоставляется право голосовать по поводу изменений тех или иных положений устава, избирать и смещать директоров, а также решать все вопросы, связанные с реорганизацией компаний.

В основе работы совета директоров лежит положение о том, что директора являются представителями единого коллектива акционеров и обязаны следовать задачам реализации их общих интересов. По американским законам, деятельностью компании руководит унитарный совет директоров. В нем присутствуют две группы директоров: исполнительные директора (они являются одновременно и менеджерами компании) и независимые директора (приглашенные лица, не имеющие интересов в компании). Обе категории директоров выступают в качестве доверенных лиц как компании, так и ее акционеров и несут совместную ответственность за свои действия. Независимые члены совета директоров наделены значительными и практически неограниченными полномочиями для обеспечения подотчетности себе менеджеров. Распределение функций между двумя категориями директоров определяют сами акционеры. Большинство в советах директоров составляют независимые директора (3/4 от общего состава). Подавляющее большинство независимых директоров являются или являлись главными управляющими др. компаний.

В совет директоров входит и главный управляющий (президент) компании, который исполняет роль председателя совета директоров. Он является ключевой фигурой всего процесса управления. В соответствии с американскими нормативными актами каждая компания должна иметь в составе совета директоров в обязательном порядке три комитета, которые формируются только из независимых директоров: по аудиту (иногда он называется ревизионной комиссией); по вопросам

вознаграждения (рекомендует и утверждает оплату высшим управляющим и членам совета директоров); по подбору и назначению членов совета директоров.

В условиях острой борьбы на рынках ни сами менеджеры, ни контролирующие их советы не могут гарантировать сохранности и преумножения первоначальных капиталов. Однако статус доверенных лиц — фидуциариев (*fiduciaries*), накладывает на обе эти группы руководителей фидуциарную ответственность (*fiduciary responsibility*).

В традиции американского бизнеса фидуциарная ответственность связана с тем, что доверенное лицо во всех своих действиях должно руководствоваться следующими принципами:

- лояльность (*loyalty*) — любые действия доверенного лица должны осуществляться исключительно в интересах его доверителя. Никакие др. соображения, чем бы они ни объяснялись, не могут приниматься в расчет. Доверенное лицо обязано выбирать такие действия, которые соответствуют интересам доверителя в наибольшей степени (*the best interest*). В комплекс понятия лояльности также включается концепция «чести» (*honor*) доверенного лица, которое должно избегать любых действий, способных поставить под сомнение его репутацию, воздерживаться от сделок, ведущих к личному обогащению доверенного лица или третьих лиц, с ним связанных, в ущерб доверителю. Доверенное лицо должно регулярно информировать доверителя о результатах своего управления и охранять эту информацию от третьих лиц;

- благоразумие (*prudence*) — доверенное лицо обязано выполнять свои функции, ориентируясь на «поведение обычного благоразумного человека в аналогичных обстоятельствах». Этот достаточно туманно формулируемый принцип привязывает действия доверенного лица к нормам морали и этики. Одной из таких норм является равенство акционеров внутри корпорации, которая должна управляться в интересах всех акционеров без выделения особых привилегированных групп;

- контроль (*due care*) — доверенное лицо обязано направлять и контролировать корпорацию в соответствии с целями и задачами, устанавливаемыми акционерами, т.е. отслеживать исполнение и вносить коррективы в систему менеджмента, но не подменять своими действиями оперативного управления. В соответствии с данным принципом член совета корпорации не может в свое оправдание ссылаться на незнание чего-то в корпорации. В противном случае это означает, что он не выполнил своих обязательств перед доверителем. Делегирование каких-либо полномочий подчиненным не освобождает его от ответственности.

Указанные принципы заложены в деловое законодательство США (их невыполнение влечет уголовное преследование вплоть до тюремного заключения). Они постулированы в кодексах ведения бизнеса, принятых во всех штатах. Но, как показали недавние корпоративные скандалы в США, наличие писанных кодексов морально-этического ведения бизнеса не гарантирует от серьезных сбоев. В ходе скандалов и последовавших за ними разоблачений обнаружилось, что большинство ведущих американских корпораций вводили в заблуждение акционеров, инвесторов и государство. Это высветило серьезные недостатки в систе-

ме корпоративного управления США. По действующему в США законодательству фидуциарная ответственность распространяется только на отношения членом совета и высших руководителей с акционерами. Работники и служащие не входят в зону ее действия, если последние не являются владельцами акций.

Незадолго до объявления банкротства высший исполнительный управляющий «Энрон» горячо убеждал работников и служащих в том, что акции компании — это надежное размещение средств пенсионного фонда, и что их цена будет непрерывно расти. Одновременно он организовывал сделку по продаже многомиллионного пакета своих собственных акций. Чтобы держать эту операцию в тайне, была разработана спецоперация. По закону любая сделка директоров открытой корпорации с ее акциями должна быть декларирована в SEC в течение двух недель. Сделка была оформлена как возврат долга по кредиту, оформленному незадолго перед этим, что дало возможность объявить о ней только через 45 дн. после окончания очередного фин.г. — через 2,5 мес. после краха. С юридической точки зрения все было соблюдено, но с морально-этической — преступно. Высший управляющий, нарушив второй принцип кодекса фидуциарной ответственности, пошел на откровенный обман работников и акционеров, т.к. через пенсионный фонд все работники имели дело с акциями корпорации. 29 членом совета и высших руководителей «Энрон» выручили от сделок с акциями накануне банкротства 1,1 млрд.долл. Одновременно корпоративный пенсионный фонд потерял все свои сбережения.

Специальная сенатская комиссия, расследовавшая работу SEC, пришла к выводу, что аппарат и эксперты комиссии, не имевшие личного интереса к тому, чтобы скрывать ситуацию, оказались заложниками репутации «Энрон». В качестве первого шага по улучшению работы SEC было рекомендовано ужесточить контроль за советами директоров, а также наладить регулярную работу по анализу отчетов корпорации, причем не только годовых, но и квартальных. В выводах комиссии конгресса подчеркивалось, что важную роль в повышении качества и эффективности работы SEC должна сыграть дальнейшая компьютеризация как отчетности, так и самого анализа. Комиссия по расследованиям конгресса обратила внимание на то, что большинство процедур SEC рассчитаны лишь на формальную оценку соответствия отчетов установленным требованиям, а не на выявление ошибок и нарушений. Комиссия пришла к выводу, что вся работа SEC должна быть переориентирована на активное выявление преступлений в данной области.

SEC — не единственная структура, осуществляющая контроль общества за открытыми корпорациями. Помимо этого госоргана, существуют частные компании, занимающиеся анализом деятельности открытых корпораций и разработкой рекомендаций для частных инвесторов по размещению финансов, присуждением рейтингов финансовой надежности. Финансовым анализом деятельности открытых корпораций занимаются и аналитики Уолл-стрита. Они делятся на две категории: sell-side, представляющих частных и отдельных институциональных инвесторов, и buy-side, работающих с институциональными инвесто-

рами. Обе категории специалистов подготавливают периодический аналитический отчет работы ведущих корпораций, торгующих своими акциями на основных фондовых рынках, где даются рекомендации по поводу покупки/продажи акций. Эти отчеты считаются независимыми и рассматривались инвесторами как заслуживающие доверия источники информации. В 2001г. цена акций «Энрона» постоянно снижалась, тем не менее в течение всего года 13 из 15 аналитиков рекомендовали своим клиентам покупать акции этой компании. Даже после объявления банкротства 10 аналитиков продолжали рекомендовать акции «Энрон» как потенциально привлекательные инвестиции.

Существуют несколько факторов, влияющих на объективность оценок инвестиционных аналитиков. Главный из них — нарушение независимости и внутриотраслевой сговор с инвестиционными банками. Большую часть доходов аналитики получают по контрактам с инвестиционными банками. Банки живут за счет комиссионных от первичных размещений, слияний, приобретений. Компании типа «Энрон» очень активны в такой деятельности, отдавая предпочтение банкам, чьи аналитики дают положительные, а не отрицательные оценки их работе.

Комиссия по расследованиям конгресса показала, что система отношений в инвестиционном бизнесе стимулирует аналитиков давать положительные, а не объективные оценки. Компании, в которых работают аналитики, подталкивают их к этому, продвигая «оптимистов» по службе и отдавая им предпочтение по сравнению с теми, кто оценивает ситуацию объективно. Выявлен внутриотраслевой конфликт интересов, для разрешения которого необходимо разорвать связи аналитиков и инвестиционных банкиров.

В современном финансовом мире очень важную роль играет рейтинг той или иной организации, определяющий возможности получения финансовых ресурсов на международных рынках и их цену. Рейтинговые агентства в отличие от аналитиков и аудиторов не вступают в конфликт интересов с инвесторами или банками. В отношении них было сделано важное заключение: они слишком независимы и отстранены от процесса. У рейтинговых агентств нет мотивации выявлять ошибки или преступления в финансовой сфере. Чаще всего они не делают ошибок, однако если все же ошибка допущена, последствия могут быть катастрофическими как для фирмы, так и для экономики. Поэтому SEC рассматривает варианты мер, способных повысить ответственность рейтинговых агентств за результаты своих оценок. Обнаружившиеся в ходе скандалов непрозрачность отчетности, бесконтрольность высших управляющих, неотрегулированность отношений менеджмента с рядовыми акционерами, отсутствие независимых советов директоров, возможность внутриотраслевых сговоров в интересах узкого круга лиц, сращивание бизнес-элиты с политическими кругами вызвали негативную реакцию в американском обществе и за рубежом.

Дж.Буш предложил ужесточить уголовное наказание за преступления, связанные с нарушениями в области фидуциарной ответственности. Президент США призвал к тому, чтобы большинство членом советов директоров открытых корпораций были подлинно независимыми (не имеющими материальных отношений с компанией), так же как чле-

ны комиссий совета директоров по вопросам аудита и чиновники, назначенные на ключевые административные должности. Был издан президентский указ о создании специальной группы по проблеме корпоративного мошенничества для руководства расследованиями и уголовным преследованием преступной деятельности в корпорациях.

30 июля 2002г. Дж.Буш подписал закон Сарбэйнса-Оксли (Sarbanes-Oxley Act), внесший в национальное корпоративное законодательство существенные за период с 30гг. изменения. Закон, принятый в пожарном порядке и ставший ответом на кризис в «Энрон», нацелен на ужесточение контроля над советами корпораций. Он усиливает личную уголовную ответственность высшего исполнительного управляющего и высшего финансового управляющего за достоверность информации, содержащейся в финансовых отчетах (годовом, квартальном), ее соответствие требованиям закона о ценных бумагах, правдивые данные о финансовом состоянии и результатах работы компании за отчетный период.

Годовые отчеты корпорации должны содержать письменное подтверждение того, что каждый из названных руководителей лично проверил содержание отчета; документ не содержит неверных утверждений, которые могут привести к ложным оценкам результатов, не упускает фактов и деталей, необходимых акционерам для правильной оценки деятельности, а финансовые заключения справедливо отображают финансовое состояние корпорации; существующая в компании система контроля позволяет отслеживать результаты работы как самой корпорации, так и всех ее филиалов и дочерних компаний; проверка (результаты которой должны быть включены в годовой отчет) работы этой системы проводится не ранее чем за 90 дн. до предоставления годового отчета.

Согласно новому закону нарушители этой процедуры караются штрафами до 1 млн.долл. и заключением до 10 лет в случае ложного, но непреднамеренного искажения информации для акционеров, до 5 млн.долл. и заключением до 20 лет — в случае преднамеренной подтасовки или сокрытия данных. Такой порядок позволит упростить систему доказательств нарушения фидуциарных обязательств. Если все же в финансовых отчетах компании внесена ошибочная информация, то они должны быть отозваны и изменены, а оба высших руководителя (исполнительный и финансовый) обязываются возместить компании все полученные бонусы, премиальные выплаты, рассчитанные на основе находящихся в их собственности акций, а также прибыль, полученную от продажи своих акций в течение 12 мес. после выпуска отчета, содержащего ошибочную информацию. Закон запретил открытым корпорациям предоставлять своим директорам и управляющим любые персональные займы. Однако этот запрет не распространяется на займы, организуемые через банки, которые действуют независимо от корпорации в соответствии с инструкциями федеральной резервной системы. Новый закон требует, чтобы все сделки с акциями корпорации, осуществляемые ее работниками, декларировались в SEC (в электронной форме) на второй рабочий день после осуществления сделки, а не на десятый, как это было прежде, и выставлялись на корпоративном сайте на следующий день после декларирования. SEC получила право от-

клонять кандидатуры членов советов директоров открытых корпораций, если сочтет, что кандидат не соответствует должности. Ранее это могло быть сделано только по решению суда.

Новый закон запрещает директорам и высшим номенклатурным руководителям проводить любые операции со своими пакетами акций, помещенными в пенсионные и др. резервные фонды, если эти акции были получены ими в период работы в корпорации.

Закон запрещает SEC регистрировать открытые корпорации, если: аудиторский комитет совета директоров не состоит полностью из внешних (независимых) директоров; аудиторский комитет не отвечает по Уставу полностью за выбор, назначение, определение размера оплаты и контроль за работой внешнего аудитора, включая урегулирование возможных разногласий между менеджментом и аудиторами; в компании отсутствуют процедуры и система сбора жалоб и предложений работников (включая анонимные). Компании должны обеспечить присутствие в аудиторском комитете хотя бы одного эксперта в области финансов, а если это не так, объяснить причину. В соответствии с новым законом SEC может в любой момент запросить дополнительную информацию о деятельности открытой корпорации, и последняя обязана дать исчерпывающий ответ.

В годовых отчетах следует сообщать обо всех коррекциях в финдокументах, сделанных по инициативе внешних аудиторов. SEC также требует указывать в годовых отчетах данные обо всех внебалансовых сделках. В соответствии с новыми требованиями SEC должна регулярно, не менее одного раза в 3г., проводить оценку состояния дел с выпуском обыкновенных акций.

Согласно закону образована новая открытая компания — Совет по контролю за бухгалтерской деятельностью (Accounting Oversight Board), действующая под контролем Комиссии по ценным бумагам и биржам. В ее функции входят: регистрация и инспекция бухгалтерских фирм и аудиторских компаний, работающих с открытыми корпорациями; установление правил и стандартов ведения аудита, контроль качества, соблюдения этических норм и степени независимости аудиторов, участвующих в проверке отчетов корпораций; проведение расследований и разработка дисциплинарных санкций против аудиторов, нарушающих установленные требования; контроль соответствия работы аудиторов правилам, установленным Советом и законом.

Юрлицо

Ниже приведена последовательность шагов по образованию компании в виде каждой из упомянутых организационно-правовых форм на примере шт. Калифорния. Порядок создания и регистрации.

А. Единоличное предприятие. 1. Подается заявление (Business and Payroll Taxes Application) в налоговый отдел мэрии. После уплаты пошлины, размер которой зависит от предполагаемого оборота предприятия (минимальная пошлина — 25 долл.), выдается лицензия на ведение бизнеса (Business Tax Registration Certificate). Данная лицензия дает право осуществлять коммерческую деятельность только в пределах шт. Калифорния. Если единоличное предприятие планирует рас-

пространить свою деловую активность на территорию другого штата, то ему необходимо пройти существующую в таком штате процедуру регистрации в отношении подобного рода образований.

2. В Офис регистратора мэрии (далее – Офис) подается заявление о регистрации названия компании (Fictitious Business Name Statement) в случае, если единоличное предприятие предполагает функционировать под каким-либо торговым наименованием, а не под личным именем владельца бизнеса. До подачи такого заявления Офис осуществляет проверку на предмет отсутствия повторения выбранного названия фирмы. На данном этапе также предусмотрена необходимость уплаты пошлины (35 долл.). Закрепление названия действует в течение пяти лет, после чего процедура повторяется.

3. В одной из газет графства, указанных в предоставляемом Офисом списке, не позднее 30 дней после регистрации названия публикуется официальное платное объявление о создании конкретного единоличного предприятия. Размер оплаты зависит от установленных каждой газетой расценок и составляет 25-100 долл.

4. Осуществляется получение различных лицензий и разрешений, необходимых единоличному предприятию для занятия коммерческой деятельностью. Кроме вышеупомянутой лицензии на ведение бизнеса, предприятие должно получить еще ряд разрешений и лицензий, определяемых нормативными правовыми актами, действующими в каждом городе и графстве на территории шт. Калифорния.

Могут потребоваться разрешения: на использование офисов в городских зданиях и мест для парковки служебных машин; для найма рабочих и служащих; пожарной и санитарной инспекций.

В зависимости от рода предпринимательской деятельности, для реализации которой создается единоличное предприятие, могут предусматриваться требования в отношении обязательного получения лицензий (на содержание развлекательных заведений, торговлю табачной продукцией, спиртными напитками, оружием). Если предприятие имеет отделения и офисы в разных городах и графствах штата, оно должно получить соответствующие разрешения и лицензии в каждом из этих мест. Для получения информации по данным вопросам следует обращаться в Офис главного клерка города или графства (City or County Clerk's Offices).

5. Открывается банковский счет предприятия. Для открытия чекового счета требуется минимальный вклад в 100 долл. Банковский счет открывается при наличии у соответствующего лица номера соцстрахования (Social Security Number). При открытии счета, также как и при подаче заявления об образовании единоличного предприятия, требуется предъявление удостоверения личности документа, например, общегражданского заграничного паспорта.

В. Товарищество. 1. Подается заявление на ведение бизнеса (для создания товарищества не предусматриваются требования касательно представления учредительных документов). Действия аналогичны тем, которые осуществляются при открытии единоличного предприятия.

2. Регистрируется название компании по аналогии с ситуацией с единоличным предприятием, однако, пошлина составляет 35 долл. за регистра-

цию названия товарищества и одного из партнеров. Пошлина с каждого из последующих партнеров взимается в 9 долл. Регистрация действует в течение 5 лет.

3. Публикуется платное объявление в газете о создании компании.

4. Осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений.

5. Получается регистрационный номер компании (ID Number). Для получения регистрационного номера заполняется бланк формы SS-4, который можно взять в городском отделении Налоговой службы США (Internal Revenue Service). После заполнения формы необходимо позвонить в калифорнийское отделение Налоговой службы США в г.Фресно и ответить на все вопросы сотрудников службы в устной форме, после чего направить в течение 24 часов по факсу заполненную форму SS-4. При телефонном разговоре с сотрудниками службы они, как правило, сразу сообщают регистрационный номер. Оригинал формы SS-4 с подписями хранится у одного из партнеров, либо вместе с другими документами компании.

6. Как и в случае с единоличным предприятием, открывается счет в банке, в процессе чего необходимо присутствие всех партнеров, предъявление ими соответствующих документов (паспортов) и сообщение регистрационного номера компании.

С. Корпорация. Оформление образования корпорации в штате Калифорния осуществляется Офисом секретаря штата в г.Сакраменто, либо отделениями Офиса в других городах.

1. Подается заявление о резервировании названия вновь создаваемой корпорации (Name Reservation Request Form). Название резервируется на срок до 5 мес. Если в течение этого срока корпорация не образуется, то название считается свободным. Для подачи заявления заполняется бланк, который подается в офис секретаря штата. В тексте указываются три возможных названия корпорации. В течение 20 минут выдается письменное подтверждение такого названия. При регистрации названия корпорации также требуется уплата пошлины (10 долл. – за резервирование одного названия и 10 долларов – оплата делопроизводства).

2. Представляется на регистрацию устав корпорации (Articles of Incorporation), что может быть сделано совершеннолетним физлицом.

3. Подается заявление об учреждении корпорации вместе с прошением о регистрации документов (Document Filing Request Form). На месте платятся следующие пошлины: 800 долл. – за учреждение корпорации в шт. Калифорния, 100 долл. – за регистрацию документов и 15 долл. – за оплату услуг по делопроизводству. Зарегистрированное заявление об учреждении корпорации и сертификат о регистрации выдаются на руки или высылаются в течение трех рабочих дней.

4. Получается регистрационный номер и открывается банковский счет. Осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений.

В отношении процедур открытия представительств и отделений иностранных компаний на территории США законодательством большинства штатов предусматривается разрешительный порядок, в соответствии с которым необходимым является получение специальной лицензии на ведение бизнеса в пределах территории конкретного штата. Обязательный характер получения такого

рода лицензии действует в отношении представительств и отделений не только иностранных фирм, но и американских компаний, зарегистрированных в каком-либо другом штате, нежели предполагаемое местонахождение образуемого представительства или отделения.

Существующий единообразный порядок объясняется тем, что каждый штат рассматривает американскую компанию, образованную на основании законодательства другого штата, как функционирующую в рамках отличной юрисдикции, фактически приравнивая ее, тем самым, к иностранным юрлицам. Необходимость получения для открытия представительства иностранной организации соответствующей лицензии не зависит от того, намерено ли такое представительство заниматься коммерческой деятельностью или же осуществлять только представительские функции.

Лицензию на открытие представительства или отделения иностранного юрлица на территории какого-либо штата следует отличать от лицензий, выдаваемых компетентными властями данного штата применительно к осуществлению определенных видов деятельности. При намерении представительства или отделения иностранного юрлица оказывать услуги в области страхования на территории одного из штатов (данный сектор регулируется в США в большей степени законодательством штатов, а не на федеральном уровне) им будет необходимо получить сначала лицензию на право ведения бизнеса в этом штате (разрешение на открытие представительства или отделения), а уже затем оформить лицензию на осуществление страховых операций (в случае, если законодательством конкретного штата предусмотрен разрешительный порядок в отношении ведения таких операций). Что касается органов, уполномоченных выдавать лицензии на открытие представительств и отделений иностранных юрлиц, то эти функции принадлежат, в большинстве случаев, Аппаратам секретарей штатов, являющихся госорганами штатов.

Цены

В основе системы ценообразования в США лежит механизм рыночной экономики, т.е. ценовые решения, принимаемые покупателями и продавцами, реализуемые через рынки тех или иных товаров. Рынки обеспечивают контакт между покупателями и продавцами товара или услуги, способствуя формированию системы усредненных цен на товары, ресурсы и услуги.

Эти цены служат ориентирами, руководствуясь которыми владельцы ресурсов, производители, покупатели и потребители делают свой окончательный выбор. Однако конструкция «спрос-предложение» все же выступает в основном в качестве базисной, теоретической модели ценообразования. На практике американские компании, особенно крупные, производящие широкий круг товаров и услуг, осуществляют ценообразование по принципу «издержки плюс нормальная прибыль». Компании используют формулы или методики для определения издержек на единицу продукции, а к издержкам добавляют надбавку, обычно в размере определенного процента, чтобы установить окончательную цену. Учитывая, что издержки на единицу продукции изменяются в зависимости от объемов производства, компании для целей расчетов цен берут некие

устоявшиеся или средневзвешенные уровни производства. Например, величиной средних издержек какой-нибудь конкретной компании может быть та, которая достигается при использовании 75% ее производственных мощностей.

В практике деятельности большинства американских компаний прослеживается следующая последовательность действий при определении цены: постановка задачи; выявление спроса; оценка производственных издержек; анализ цен конкурентов; выбор метода ценообразования.

В США, как и во многих других странах мира, различают две основные системы ценообразования: рыночное на основе взаимодействия спроса и предложения; регулируемое государством на основе контролируемых госорганами цен. Компании стремятся к определенной норме прибыли. Известная американская компания «Дженерал Моторс», использующая модель ценообразования «издержки плюс нормальная прибыль» и являющаяся ценовым лидером в автопроме, калькулирует цены исходя из поставленной цели — получать среднегодовую прибыль (после уплаты налогов) на уровне 15% на весь вложенный капитал. Поскольку компания не знает заранее, сколько автомобилей будет продано в следующем периоде и какие будут средние издержки на единицу продукции (включая пропорционально распределенные накладные расходы), она подсчитывает издержки на основе установленного для себя стандартного объема, т.е. обеспечения 80% загрузки производственных мощностей своих предприятий.

Стандартная цена рассчитывается путем прибавления к средним издержкам на единицу среднего объема прибыли в размере желаемых 15% (после уплаты налогов на капитал). Руководство компании, определяющее ценовую политику, использует полученную стандартную цену как исходную базу для своего ценового решения, внося (обычно незначительные) изменения в сторону повышения или понижения для того, чтобы учесть реальную или возможную конкуренцию, объемы производства, деловую конъюнктуру, долгосрочные стратегические и другие факторы.

Прогресс автомобилестроения в промышленно развитых странах мира служит в известной мере показателем состояния других отраслей, в первую очередь черной и цветной металлургии, металлообрабатывающей, химической, резинотехнической промышленности, производства конструкционных материалов, текстиля. Увеличение спроса на автомобили в США приводит к росту потребности в продукции данных отраслей, а его снижение вызывает задержки с выдачей зарплаты, закрытие цехов и заводов, безработицу на предприятиях других отраслей, поставляющих продукцию производителям автомобилей. Состояние дел в автомобильной отрасли косвенно влияет на вопросы ценообразования в ряде смежных отраслей американской экономики.

Основные инструменты антимонопольного регулирования государства направлены на выходные параметры деятельности компаний регулируемых отраслей. Цены являются главным таким параметром.

Наиболее распространенный метод их регулирования состоит в том, что **цены на товары и услуги, поставляемые корпорациями, находящимися преимущественно в частной собственности, контролируются уполномоченными госорганами.** Наиболь-

шее распространение в США такая практика получила в производстве и распределении электроэнергии, телефонной связи, авиационном, ж/д транспорте, в грузовых автоперевозках.

Цены на энергетическую продукцию в США для ее конечных потребителей складываются из: операционных расходов (расходы, связанные с приобретением топлива для ее производства, передачей и распространением энергии, содержанием необходимых служб, в т.ч. для реализации продукции, а также стоимость рабочей силы и административные расходы), эксплуатационных расходов, амортизационных отчислений, налогов на прибыль будущих периодов, федеральных и местных налогов на энергоносители и нормы прибыли.

Издержки по отдельным составляющим цен на энергетическую продукцию в разных штатах весьма различны, что ведет к заметному разбросу цен в зависимости от места производства. В отдельных штатах степень регулирования цен на энергетическую продукцию существенно различна. В шт. Калифорния основным ценообразующим фактором является рыночная стоимость энергоносителей. И здесь существуют госструктуры, контролирующие ситуацию на этом рынке. Общественная комиссия по коммунальным услугам штата может одобрить или отклонить любые изменения цен на коммунальные услуги. Осуществляется также мониторинг за ценами на электроэнергию. Ключевую роль в регулировании процессов ценообразования в энергетическом секторе играет Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В 2000г. она предложила внести изменения в систему продаж и ценообразования на оптовом энергетическом рынке Калифорнии, в котором сложилась напряженная ситуация с энергоснабжением. В результате оптовая цена на электроэнергию была ограничена верхним пределом в 150 долл. за 1 мвтч. на двухлетний период.

Существует несколько способов установления цен. При включении отрасли в состав регулируемых, уровень цен продукции действующих в ней компаний определяется необходимостью обеспечения каждой из них дохода, полученного в базовом или «пробном» году. Сведения о доходе берутся из бухгалтерской отчетности фирмы, которая тщательно проверяется.

В качестве основной составляющей дохода регулируемой компании выступают средства, призванные компенсировать текущие издержки производства и реализации продукции, амортизацию материальных носителей основного капитала, суммы выплачиваемые фирмой в виде налогов. Доход должен включать так называемую дополнительную прибыль, размер которой определяется на основе нормы.

Масса прибыли исчисляется умножением ее нормы на так называемую базу, включающую неамортизированную часть инвестиций компании в регулируемый бизнес. После того как требования к уровню дохода компании определены, госагентство, регулирующее данную отрасль, рассчитывает цены, тарифы на товары и услуги, которые должны обеспечить одобренный государством уровень дохода.

Еще один способ ценообразования в регулируемых отраслях – установление цен на базе ранее существовавших издержек производства. Он применялся в военные годы преимущественно для

контроля цен на нефтепродукты. Широкого распространения этот способ не получил потому, что его суть заключается в поддержании цен или их потолка на том уровне, на котором они держались на определенную дату в прошлом.

Регулирующие органы периодически пересматривают «потолки» цен по мере появления новых видов продукции, изменений в спросе и общеэкономических условиях хозяйствования.

Использование методов госконтроля ценообразования в регулируемых отраслях сопровождается периодическим возобновлением конкурсов за право доступа в них. В этих конкурсах, помимо фирмы, которая уже осуществляет регулируемый бизнес, участвуют и компании, стремящиеся занять ее место в отрасли.

Отказав уже действующей в регулируемой отрасли компании в продлении лицензии, уполномоченное госагентство может предотвратить таким образом монополистическую практику и необоснованное взвинчивание цен. На практике такое регулирование не обеспечивает должного уровня контроля цен и вызывает массу нареканий. Реализация этого способа контроля сопряжена с длительными процедурами слушаниями, а принимаемые решения зачастую критиковались за их неоправданность или противоречие интересам отдельных заинтересованных социальных групп и категорий.

Вопросы ценообразования играют важную роль для экспортеров при принятии решения о продвижении и сбыте товаров на рынок США. Цена товара является одним из определяющих критериев, на основе которых принимается решение и о закупке товара. В условиях жесткой конкуренции на рынке США американские импортеры проявляют интерес к ввозимому товару прежде всего в тех случаях, когда цена на него будет ниже цены на аналогичный товар американского производителя, а качество соответствует или выше. Даже с учетом того, что стоимость рабочей силы и уровень производственных издержек в России ниже, чем в США, российским экспортерам следует принимать в расчет при определении цены на предназначенный для экспорта товар целый ряд факторов. Основными среди них являются: затраты на производство товара, транспортные расходы (достаточно высокие в связи с отдаленностью США от России), таможенные пошлины, налоги, стоимость страхования, затраты на принятую в США маркировку и упаковку товара, расходы на подготовку и передачу товаросопроводительных документов, оплату услуг экспедитора, стоимость коммиссионного вознаграждения торговых агентов, расходы на рекламу товара, уплату банковских процентов за кредиты.

Для проникновения на рынок США потенциальные экспортеры, как правило, ориентируются на проведение агрессивной стратегии завоевания определенной ниши на рынке путем установления предельно низких цен. Нацпроизводители аналогичного товара, пользуясь соответствующими положениями американского законодательства, могут обвинить экспортера в демпинге, что грозит ему крупными издержками. Американские компании довольно часто прибегают к такому шагу в отношении экспортеров других стран, в т.ч. и российских, что может приводить к установлению высоких, зачастую запретительных, антидемпинговых пошлин.

После подачи американской компанией-изготовителем или ассоциацией производителей (торговцев) соответствующей петиции начинается длительная процедура антидемпингового разбирательства, в ходе которого: устанавливается, продает ли иностранный экспортер товар по ценам ниже тех цен, по которым аналогичный товар реализуется на внутреннем рынке его собственной страны, или по ценам ниже стоимости его производства; наносят ли поставки товаров по таким ценам материальный ущерб нацпроизводителям аналогичных товаров или создают угрозу такого ущерба.

При проведении антидемпингового расследования экспортеру предлагается представить подробную информацию, связанную с формированием цен на попавший под это расследование товар.

Организация экспортных поставок на рынок США. Создание системы реализации экспортных товаров является весьма сложным процессом, требующим больших финансовых затрат и длительного периода времени. Структура реализации поставляемых на американский рынок товаров состоит из нескольких звеньев: экспортер — перевозчик — импортер — оптовый торговец — агент (дистрибутор) — розничный торговец — конечный потребитель. Цена экспортного товара на этапе прохождения каждого промежуточного звена увеличивается.

Экспортеры при осуществлении экспортных поставок в США, как правило, вступают в деловые отношения с компаниями, относящимися к трем категориям: импортеры, оптовые торговцы и торговые агенты (дистрибуторы). Важная роль в этой системе отводится посредникам — торговым агентам (дистрибуторам). Агенты могут оказать большую помощь при выходе на американский рынок. Они хорошо знакомы с рынком данной страны, с существующей коммерческой практикой, требованиями местного рынка к товарам, их оформлению. Особенно значимую помощь агенты могут оказать в продвижении на американский рынок товаров, для реализации которых необходимо получение соответствующей лицензии. К таким товарам относится алкогольная продукция, табачные изделия, лекарства, многие виды химической продукции, охотничье оружие.

Агентам гораздо проще и быстрее получить необходимые лицензии и приступить к реализации данных товаров. В случае поставок в США товаров, не требующих оформления лицензии на их продажу агенты (дистрибуторы) выполняют чисто посреднические услуги по продвижению товаров к конечному потребителю. Для повышения заинтересованности агентов в результатах работы по продвижению товаров на американский рынок экспортеры используют различные стимулы, основными среди которых являются: более высокая доля прибыли от реализации товара, различные скидки при больших объемах закупок, организация за счет экспортера предпродажных и послепродажных услуг.

Инвестиции

Привлечение средств в экономику США на федеральном уровне осуществляется методами денежной и фискальной политики, направленными на сдерживание инфляции, стимулирование экономического роста, сокращение бюджетного дефицита и госдолга, снижение уровня безработицы.

Усилия федерального правительства направлены на поощрение инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности, военно-технический комплекс и научно-техническую сферу (особенно в фундаментальные исследования и разработки), а также на поддержку аэрокосмического комплекса, автопрома, неблагоприятная ситуация в которых может иметь негативные последствия для занятости (сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт).

В США действуют федеральные программы поддержки инвестирования средств в охрану окружающей среды, развитие приоритетных производств, а также закон «покупай американское» от 1933г. Трагические события в сент. 2001г. привлекли внимание к данному закону как к одному из эффективных средств стимулирования потребительского и промышленного спроса. Для США это существенно, т.к. потребительские расходы населения являются наиболее действенным фактором, стимулирующим экономическую активность в стране.

Проводимая Соединенными Штатами антитеррористическая операция способствовала поддержанию высокого спроса на продукцию ВПК страны и подъему инвестиционной активности в этой сфере. Доля расходов на оборону в 2002г. составила две трети от совокупных госрасходов. Администрация США выделила значительные бюджетные средства на военные заказы, рост которых по сравнению с 2001г. составил 9%.

Федеральное правительство напрямую не вмешивается в процесс формирования отраслевой структуры промышленности и сферы услуг. Однако, несмотря на принцип свободы предпринимательства и признание рынка как главного регулятора формирования структуры экономики, государство все же осуществляет определенную отраслевую и структурную политику, предусматривающую меры по стимулированию развития конкретных отраслей. Администрация США поощряет разработку новых информационных технологий, программного обеспечения, осуществляет поддержку спецпрограммы «электронная торговля». Определенные меры принимаются администрацией для поддержки отдельных стратегически важных направлений промышленного развития, среди которых прежде всего высокотехнологичные отрасли промышленности, военно-технический комплекс и научно-техническая сфера, а также аэрокосмический комплекс, автопром, энергетика, сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт.

Госрегулирование в экономике. Отдельное внимание уделяется в Соединенных Штатах поддержке национальной аграрной отрасли, которая осуществляется посредством субсидирования фермерских хозяйств и стимулирования экспорта их продукции. Поддержка с/х производства осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов и муниципальных образований. Для защиты своих сельхозпроизводителей государство принимает и протекционистские меры в торговле продукцией аграрной отрасли с зарубежными странами.

О повышенном внимании развитию фермерских хозяйств со стороны законодательной и исполнительной власти США свидетельствует вступление в силу в 2002г. специального закона о гос-

поддержке с/х сектора экономики страны. Закон предусматривает выделение 190 млрд.долл. в течение 10-летнего периода фермерским хозяйствам, что вдвое превышает уровень государственной помощи фермерам, обеспечиваемой аналогичным законом 1966г. Возобновляется финансовая помощь производителям шерсти и мохера, направляются дополнительные субсидии фермам, производящим молочную продукцию в Новой Англии. Новый «фермерский» закон защищает также интересы производителей хлопка и риса в южных штатах (в которых республиканцы пользуются особой поддержкой). Часть выделяемых средств направляется производителям таких ведущих сельскохозяйственных культур как арахис и кукуруза.

Потолок ежегодных выплат фермерским хозяйствам, в результате компромисса, достигнутого между конгрессменами-демократами и сторонниками администрации в конгрессе США, составит 360 тыс.долл., однако «прорехи» в законодательстве позволяют крупным фермерским хозяйствам получать более значительные суммы. Согласно данным минсельхоза США, на 8% американских ферм приходится 72% продаж сельхозпродукции.

В Соединенных Штатах растет число сторонников усиления роли госрегулирования в отдельных секторах экономики. Одним из доводов в поддержку госрегулирования стал пример того, что приватизированные энергетические компании Калифорнии не смогли обеспечить бесперебойное снабжение промпредприятий и населения энергией в зимний сезон 2000/1гг. Государству пришлось усилить контроль за ценами в энергетическом секторе и ряде других секторов экономики страны.

Основным органом, определяющим общегосударственную политику в энергетике, является независимое агентство в системе минэнерго — Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В компетенцию указанного агентства входит регулирование транспортировки и продажи природного газа, транспортировки нефти по трубопроводам, передачи и оптовой продажи электричества во внутренней торговле на уровне штатов.

В нефтепроводном и газопроводном транспорте деятельность компаний на внутреннем рынке, а также тарифы на их услуги регулируются рядом федеральных законов. Главной задачей государства является обеспечение установления справедливых и разумных тарифов с целью стимулирования более эффективного использования нефтепроводов. Приоритетным направлением в политике государства в данной сфере является обеспечение равного доступа поставщиков к трубопроводам, равные условия обслуживания при их использовании и обоснованные тарифы за прокачку по ним нефти, газа и нефтепродуктов.

Правительство США лишь косвенно регулирует процесс привлечения инвестиций в данную сферу, осуществляя необходимый мониторинг складывающейся в ней ситуации. Оно также отвечает за подготовку соответствующих программ, в которых содержатся оценки перспектив инвестирования.

Политика администрации США по стимулированию экономического роста в стране, предусматривает введение налоговых льгот для компаний в сфере производства и высокотехнологичных отраслей. Дополнительным стимулом к активизации деятельности иноинвесторов в США призваны стать меры по устранению имевших место в по-

следние годы злоупотреблений в бухгалтерской отчетности ряда ведущих национальных корпораций, которые стали причиной крупных финансовых скандалов в стране в 2002г. Эти меры направлены на повышение прозрачности деятельности компаний, а также защиту интересов инвесторов и акционеров.

Содействие привлечению инокапитала в экономику США на федеральном уровне осуществляется в контексте общих мер по стимулированию экономического роста. Проводится политика, направленная на поощрение иноинвестиций, затрагивающая высокотехнологичные отрасли промышленности, а также автомобильную и ряд других отраслей, неблагоприятная ситуация в которых может иметь негативные последствия для занятости (сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт).

Комитет по иностранным инвестициям. Координация вопросов регулирования и привлечения иностранных инвестиций в США возложена на Committee on Foreign Investment, находящийся в подчинении минфина. В состав Комитета входят представители министерств финансов, торговли и обороны, госдепа, Аппарата торгового представителя, Совета экономических консультантов и Административно-бюджетного управления Белого дома. Иноинвесторам в принципе предоставляются равные и недискриминационные права с национальными инвесторами в отношении создания, регистрации и деятельности компаний, уплаты налогов, ведения бухучета. Если Комитет не отклонит предъявленную иностранным инвестором заявку в течение одного месяца и не потребует проведения дополнительного расследования (срок до 45 дней), приобретение американской собственности иностранцами считается состоявшимся.

В США отсутствует единый закон на федеральном уровне, регулирующий деятельность федеральных органов власти и органы управления штатов при организации работы по привлечению иностранных инвестиций. Каждый американский штат, в зависимости от своих природных, финансовых и людских ресурсов, самостоятельно разрабатывает законы, связанные с иноинвестициями.

Иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить основной капитал и переводить прибыли. Иностранная собственность и контроль над атомными электростанциями запрещены законом об атомной энергетике 1954г. В соответствии с ним имеются ограничения на участие иностранных компаний в проектах, связанных с производством и переработкой плутония, эксплуатацией ядерных реакторов и захоронением ядерных отходов.

В соответствии с законом о коммуникациях 1934г. **иностранные инвестиции** в компаниях, действующих в этой сфере (**телефон, телеграф, радио и телевидение**), **не должны превышать 20%**. Аналогичные требования установлены в соответствии с Законом о спутниковой коммуникации 1962г. для иноинвесторов в сфере спутниковой передачи информации.

Законодательные акты частично ограничивают участие инокапитала при создании акционерных компаний в сфере воздушного и морского транспорта (федеральный закон об авиации 1958г. и за-

кон о торговом флоте 1920г.). Судостроение во внутренних водных бассейнах и реках в соответствии с американским законодательством может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям контролируемым американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Ограничения для иноинвесторов существуют также в сфере высоких технологий США. Иноинвестор должен предоставлять убедительные доказательства, что создаваемая им компания будет выпускать продукцию, которая даст экономическую выгоду США и выделяемые им на эти цели средства пойдут на проведение научно-исследовательских работ и производство того или иного продукта, относящегося к этой сфере. Действующие законодательные акты полностью ограничивают деятельность иноинвесторов в сфере разработки и производства военной техники и вооружений.

Под прямым госконтролем продолжают находиться **доступ к разработке полезных ископаемых**, включая ограничения для деятельности в них иноинвесторов, а также обширные военно-стратегические топливные резервы и месторождения углеводородного минсырья.

Инокомпании не могут напрямую арендовать или получать разрешение на разработку минеральных ресурсов на землях в федеральной собственности. Они могут создавать компании в США или приобретать пакеты акций в американских компаниях для проведения разведки и разработки залежей нефти, природного газа и других видов полезных ископаемых на федеральных землях при условии наличия у США двустороннего соглашения со страной иностранного инвестора о предоставлении равных привилегий предпринимателям обеих стран.

Американское законодательство ограничивает доступ иностранного капитала в ряд стратегических отраслей экономики страны. Законом об атомной энергетике введен прямой запрет на установление иностранного контроля над АЭС в стране. Законом о международной банковской деятельности (International Banking Act) от 1978г. введены ограничения на организацию филиала для ведения банковских операций в США иностранными физ. и юрлицами. Установлен контроль за их финансовыми операциями Законом о надзоре за международным кредитованием (International Lending Supervision Act) от 1983г. и Законом об усилении контроля за иностранными банками (Foreign Bank Supervision Enhancement Act) от 1991г.

Иностранные корпорации не могут получить лицензию для вложения капитала в сферу коммуникаций (телефон, телеграф, радио и телевидение). Перевозки пассажиров и грузов на внутренних авиалиниях могут осуществляться только самолетами, зарегистрированными Федеральной авиационной администрацией. Их регистрация должна производиться гражданами или компаниями США. Судостроение во внутренних водных бассейнах и реках в соответствии с Законом Джонса (Merchant Marine Act, Jones Act) от 1920г. может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям контролируемым американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Введены ограничения на осуществление вылова рыбы во внутренних и территориальных водах, участие инофирм в закупках для госнужд, владе-

ние ими ГЭС и разработки полезных ископаемых. Закон о раскрытии информации об иностранных инвестициях в сельское хозяйство (Agricultural Foreign Investment Disclosure Act) предъявляет жесткие требования прозрачности к иностранцам, владеющим земельной собственностью в США. Их несоблюдение влечет серьезные репрессивные меры, вплоть до уголовной ответственности.

Имеются ограничения для деятельности иноинвесторов в агропроме. Компании с участием иностранных инвесторов не могут получать специальную финансовую помощь и дотации при производстве и переработке сельскохозяйственной продукции.

Затруднено получение иностранным банком разрешения на организацию филиала для ведения банковских операций в США. Федеральная резервная система США имеет право отклонить заявку иностранного финансового учреждения на осуществление деятельности на американском финансовом либо фондовом рынке, в случае, если правительство соответствующей страны не предоставляет аналогичных условий американским финансовым компаниям.

Закон МакКеррена-Фергюсона возлагает регулирующие функции в отношении страховых компаний на власти отдельных штатов. В большинстве штатов действуют достаточно жесткие требования по транспарентности для получения лицензии на проведение страховых операций, а также правила в отношении гражданства директоров страховых компаний (ими могут быть только граждане США).

Иноинвестиции-2006

В 2006г. США продолжали проводить инвестиционную политику, направленную на поддержание благоприятного делового климата, привлекающего как отечественных, так и иностранных инвесторов, а также на содействие американским компаниям, осуществляющим свою деятельность за рубежом.

В целом, сложившиеся условия для ведения бизнеса в США рассматриваются большинством специалистов как благоприятные. По уровню условий для ведения бизнеса среди 175 стран США, по оценкам Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (сент. 2006г.), занимают третье место после Сингапура и Новой Зеландии.

В целях улучшения имиджа США как страны с наиболее благоприятным инвестиционным климатом, в марте 2007г. министерство торговли США объявило о новой инициативе «Инвестируйте в Америку», призванной активизировать деятельность по привлечению иностранных инвестиций с использованием коммерческих служб посольств, средств массовой информации и т.д. Авторы инициативы призывают федеральные власти отказаться от роли пассивного наблюдателя в сфере привлечения иностранных инвестиций в экономику США и активно включиться в эту деятельность.

Основными сферами, являющимися наиболее привлекательными для иностранных инвесторов в США, являются: машиностроение, электротехническая промышленность, информационные и компьютерные технологии, производство продук-

тов питания, а также торговля (оптовая и розничная), банковский и страховой сектор экономики.

Большое значение для создания необходимых для нормальной хозяйственной деятельности условий играет стабильная нормативно-правовая база, которая в 2006г. не претерпела каких-либо изменений.

В соответствии с политикой, проводимой государственными органами США, иностранные инвесторы наравне с отечественными предпринимателями могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить капитал и прибыли. Законодательство страны предоставляет равный доступ к источникам финансирования для национальных и иностранных инвесторов.

Несмотря на то, что федеральные законы США направлены на создание как в целом в стране, так и на уровне каждого отдельного штата благоприятного инвестиционного климата, определенные ограничения на участие иностранных инвесторов в ряде секторов экономики Соединенных Штатов продолжали сохраняться. Однако, данные ограничения предусмотрены американским законодательством только по причинам, связанным с обеспечением национальной безопасности страны.

В 2006г. и в начале 2007г. по мотивам обеспечения национальной безопасности на законодательном уровне предпринимались шаги, имеющие целью усилить контроль за инвестиционными потоками. Палата представителей, несмотря на критику со стороны администрации США, одобрила законопроект, ужесточающий правила выдачи межведомственным Комитетом по иностранным инвестициям США разрешений на привлечение инвестиций иностранных компаний в секторы экономики, влияющие на обеспечение национальной безопасности. Законопроект, в частности, расширяет список сделок, подлежащих проверке этим Комитетом за счет включения в него сделок по приобретению активов и объектов т.н. критической инфраструктуры (электростанции, порты, частные дороги и др.). По новому закону за первоначальной 30-дневной проверкой любых сделок с компаниями, контролируемые правительствами зарубежных стран, должно последовать 45-дневное расследование с возможностью, при необходимости, проведения повторных проверок. При этом на руководителей силовых ведомств США возлагается обязанность выявления любых потенциальных угроз национальной безопасности, связанных с иностранными инвестициями.

Большое внимание в США уделяется и американским инвестициям за рубежом. Компании США рассматривают экспорт прямых инвестиций как важное средство увеличения сбыта на внешних рынках производимой ими продукции. Американские инвестиции за рубежом сопровождались расширением производства и ростом занятости в самих США.

Американские инвестиции за рубежом направляются в основном в страны Европы, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Основными сферами их применения являются нефтяная и газовая промышленность, химическая промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность и деревообработка, автомобилестроение, производство компьютеров, разработка программного обеспечения, производство средств телекоммуни-

каций, электротехники, оптического оборудования, одежды и обуви, а также банковский и страховой секторы.

При выработке своей зарубежной инвестиционной политики американские компании традиционно особое значение придают таким факторам, как политическая, экономическая и правовая стабильность, степень коррумпированности местной бюрократии, а также наличие условий для свободной рыночной конкуренции в соответствующей стране. Существенное значение имели также такие факторы, как близость рынка сбыта для производимых компаниями США товаров и услуг, уровень торговых отношений между США и страной-реципиентом. В этой связи одним из важных направлений инвестиционной политики США продолжало оставаться заключение соглашений о свободной торговле с отдельными странами и региональными группировками. Такие соглашения, как правило, предусматривают беспешинный режим торговли, обеспечение надежных и предсказуемых правовых условий для американских инвесторов, правоприменительную практику в отношении охраны труда и окружающей среды, а также прав интеллектуальной собственности и эффективный механизм разрешения споров.

Значительными стимулами для инвестирования за рубежом были также возможности получения доступа к сырьевой базе других государств, создание собственной торговой сети за рубежом и обход внешнеторговых барьеров. В целом же американские фирмы предпочитали инвестировать в страны с высоким уровнем квалификации рабочей силы и зарплат, а также развитой системой образования (около 2/3 прямых американских инвестиций приходилось на индустриально развитые страны). Это было, в частности, связано с тем, что для компаний было выгодно налаживать производство там, где имелась соответствующая дистрибуторская сеть и значительный спрос на американские товары. Особо охотно компании США шли в страны с высоким уровнем технологического развития. Основными стимулами для американских инвесторов в развивающихся странах, по-прежнему, оставались низкие издержки производства, высокие темпы экономического роста, а также активная приватизация государственного сектора.

Администрация США уделяла большое внимание вопросам содействия свободному движению капитала на мировом рынке и открытию новых рынков для американских инвестиций. В этих целях предпринимались шаги, направленные на поощрение рыночных реформ в различных странах и регионах мира, формирование условий для развития инвестиционного сотрудничества, создание изначально выгодных стартовых позиций для компаний США в различных странах и регионах. В этой деятельности, в частности, участвовали соответствующие подразделения министерства торговли, Агентство по торговле и развитию, Агентство международного развития, Эксимбанк и Корпорация зарубежных частных инвестиций.

Инвестиционная политика, проводимая государственными органами США, позволяет стабильно сохранять положительную динамику развития инвестиционного сотрудничества этой страны с зарубежными государствами. Так, за 9 мес. 2006г. (последние опубликованные данные) в американ-

скую экономику было вложено (в сопоставимых ценах) 1292,2 млрд.долл. (1016,2 млрд.долл. за соответствующий период 2005г.), при этом прямые инвестиции в США в нетто-исчислении составили 135,2 млрд.долл. по сравнению с 88,3 млрд.долл. за 9 месяцев 2005г. Соединенные Штаты Америки в тот же период инвестировали за рубеж 791,1 млрд.долл. (430,7 млрд.долл. в 2005г.), при этом прямые инвестиции в нетто-исчислении составили 171,1 млрд.долл. (75,5 млрд.долл. за аналог. период 2005г.).

Инвестиции США в экономику России, в млрд.долл.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Общий объем накопленных инвестиций						
США в России	5,5	5,5	5,3	6,6	6,84	7,7
- прямых	4	4,2	4,3	4,3	4,36	4,59
- портфельных.....	1,5	1,3	0,41*	0,41*	0,4*	0,51*

* оставшаяся часть приходится на «прочие» инвестиции.

Проекты в других отраслях. Компания «Интернэшнл Пейпер» инвестировала более 100 млн.долл. в Светогорский целлюлозно-бумажный комбинат. Данное предприятие стало лидером на рынке офисной бумаги в России и приступило к экспорту продукции на рынки европейских стран. Компания осуществляет строительство завода по производству беленой химико-термомеханической массы мощностью 200 тыс.т. массы в год, что позволит увеличить объем перерабатываемой на комбинате древесины с 1,4 до 2,1 млн.куб.м. в год. В качестве сырья будет использован не имеющий сегодня спроса сорт древесины – осина. Выпускаемая масса будет использоваться при производстве бумаги и картона. Ввод в эксплуатацию намечен на середину 2007г. Общая стоимость проекта составляет 150 млн.долл.

В окт. 2006г. «Интернэшнл Пейпер» и крупнейшая лесопромышленная компания России «Илим Палп» объявили о планах создания совместного предприятия. При этом американский партнер приобретает 50% акций «Илим Холдинга», в который входит четыре российских целлюлозно-бумажных комбината. Долгосрочной программой предусмотрено инвестировать в развитие этих предприятий в течение 5 лет 1,2 млрд.долл.

Американская компания «Алкоа», являющаяся крупнейшим производителем алюминия в мире, впервые вложила свой капитал в Россию, заключив соглашение с компанией «Русал» о приобретении 99,2% акций Самарского металлургического завода и 81,3% акций Белокалитвинского металлургического производственного объединения (по опубликованным сведениям сумма сделки составила около 350 млн.долл.). В рамках инвестиционной программы этих предприятий в 2006-2007г.х компания планирует вложить около 100 млн.долл. В III кв. 2006г. «Алкоа» объявила о намерении принять участие в строительстве в России гидростанции и алюминиевого завода производительностью 300 тыс.т. в год.

Компания «Каргилл», являясь ведущим инвестором в сельскохозяйственной отрасли в России, вложившим в развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности более 300 млн.долл., завершает строительство первого завода по рафинированию растительного масла на территории России на базе индустриального комплекса компании в г. Ефремов

Тульской обл., в котором уже производятся глюкозные сиропы и крахмалы из зерна кукурузы. Сто-

имость проекта составит свыше 60 млн.долл. США. Во II кв. 2006г. компания запустила в г.Ефремов первый в России завод по производству пшеничной клейковины. Этот завод является частью индустриального комплекса компании. Проект по созданию мощностей по переработке пшеницы, составной частью которого является и вышеуказанное производство, оценивается в 60 млн.долл. Помимо пшеничной клейковины, данное предприятие будет производить крахмалопродукты из пшеницы, которые затем будут использоваться на глюкозо-паточном производстве в г. Ефремов.

В янв. 2005г. компания «Джон Дир» открыла сборочное производство в г.Оренбурге по производству сельхозтехники. В частности, компания производит в России загрузчики семян, пневматически сеялки, пневмоприцепы и другую технику. В марте 2006г. компания подтвердила свое намерение начать строительство в России завода по производству энергонасыщенных тракторов. Через 14 дилерских центров компания расширяет лиценз своей сельхозтехники в России.

В 2006г. такие государственные кредитно-финансовые институты США как Эксимбанк, ОПИК и Агентство международного развития (ТиДиЭй) продолжали оказывать содействие американским компаниям на российском направлении их деятельности.

Эксимбанк США продолжал оказывать поддержку экспорту американских машин и оборудования для реализации инвестиционных проектов в различных странах мира, в т.ч., и в России. При этом особое внимание уделяется американским компаниям – представителям малого бизнеса.

С июня 2006г. Эксимбанк широко использует программу Ex-Im Online, что позволяет более оперативно оформлять совместные кредиты для нескольких покупателей. Существует также и специальная программа поддержки малого бизнеса, согласно которой экспортеры – малые предприятия имеют ряд преимуществ перед остальными категориями поставщиков.

В 2006г. активность Эксимбанка на российском направлении несколько снизилась. Основная часть реализуемых в течение года проектов – это проекты прошлых лет. В сент. 2006г. Россию посетила делегация Эксимбанка США, которая провела переговоры в ряде районов Красноярского края, Западной Сибири, Поволжья, а также в Республике Татарстан. В г. Красноярске возобновились переговоры с компанией «КрасАйр» о модернизации аэропорта г. Красноярска и поставке компании самолетов «Boeing». В Татарстане проведены переговоры с представителями ОАО «Казаньоргсинтез», ОАО «Хитон», ОАО «Казанский завод синтетического каучука», ОАО «Тасма-холдинг» и другие. Обсуждались вопросы взаимного сотрудничества и условия предоставления кредитов Эксимбанка Татарстану.

В окт. 2006г. утвержденный на пост Президента Эксимбанка США Дж. Ламбрайт, заявил, что Россия является весьма привлекательным регионом для Эксимбанка и в настоящее время в России сложились все предпосылки для расширения взаимовыгодных связей с США.

Корпорация зарубежных частных инвестиций США (ОПИК) довольно активно работала в 2006г. на российском направлении. Согласован и реализован ряд крупных проектов в различных регионах

России. К числу проектов, запущенных при финансовой поддержке кредитно-финансовых институтов США, следует отнести:

- строительство современной молочной фермы в районе г. Новосибирска, рассчитанной на содержание 3200 коров. Эта ферма будет поставлять высококачественное сырое молоко местным пищевым предприятиям в Сибири и на Западе России. Проект внесет вклад в развитие инфраструктуры производства молокопродуктов и создаст модель, которую можно будет затем воспроизвести на других рынках России (поддержка ОПИК);

- выделение 3,6 млн.долл. на создание в России сети франчайзинговых фирм под торговой маркой «Сенчури 21» с целью развития ипотечного рынка. На первом этапе система будет внедрена в г. Москве с последующим распространением на другие регионы России (поддержка ОПИК);

- выделение в 2006г. 100 млн.долл. на финансирование ЗАО «Европлан» для содействия передачи в лизинг оборудования и транспортных средств малым и средним предприятиям России. В 2007 и 2008гг. предполагается выделение на эти цели еще 450 млн.долл. Эти средства помогут ЗАО «Европлан» расширить лизинг американского оборудования в недостаточно освоенных областях (поддержка ОПИК);

- разработка и внедрение программ улучшения социальной среды в регионах присутствия предприятий холдинга «Еврохим». Поддержка проекта осуществляется Агентством международного развития США. Программа рассчитана на 3г. В его рамках будут осуществлены мероприятия по улучшению качества медицинского обслуживания, защите окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов, а также по поддержке агротехнического производства. Пилотным проектом программы будет внедрение новых технологий в Ставропольском крае, где расположен ОАО «Невинномысский азот». В дальнейшем программа будет реализована на ООО «ПГ «Фосфорит» (Ленинградской обл.), ОАО «Ковдорский ГОК» (Мурманской обл.), ОАО «Новомосковская акционерная компания «Азот» (Тульская обл.), ОАО «Еврохим-Белореченские минудобрения» (Краснодарский край).

Результаты российско-американского инвестиционного сотрудничества в 2006г. свидетельствуют о благоприятных перспективах его дальнейшего развития. Кроме стабильной экономической ситуации в России и некоторых других положительных факторов, способствующих расширению сотрудничества, дополнительным импульсом к росту притока инвестиций может стать создание на территории России ОЭЗ с привлекательными для иностранных инвесторов условиями ведения хозяйственной деятельности.

С учетом нарастающего интереса американских деловых кругов к расширению своих капиталовложений в Россию можно прогнозировать, что, кроме известных стратегических отраслей промышленности, где совместные проекты уже осуществляются, американские компании будут проявлять серьезный интерес к таким областям, как: строительство гостиниц; строительство автомобильных дорог; совместное производство с/х техники; производство продукции металлургической, химической и пищевой промышленности и многим другим.

Отмечается значительный интерес американских компаний к проекту по развитию в России особых экономических зон, расположенных в различных регионах Российской Федерации, и размещению на их территории совместных с российскими компаниями предприятий. Это направление в будущем получит дальнейшее развитие.

Иноинвестиции-2005

За 9 месяцев 2005г. в американскую экономику было вложено (в сопоставимых ценах) 1016,2 млрд.долл. (982,2 млрд.долл. за соотв. период 2004г.), при этом прямые инвестиции в США в нетто-исчислении составили 88,3 млрд.долл. по сравнению с 75,2 млрд.долл. за 9 месяцев 2004г. Соединенные Штаты в тот же период инвестировали за рубеж 430,7 млрд.долл. (566,6 млрд.долл. в 2004г.), при этом прямые инвестиции в нетто-исчислении составили 75,5 млрд.долл. (152 млрд.долл. за аналогичный период 2004г.).

На начало 2005г. общий объем накопленных иноинвестиций в США (прямых, портфельных и банковских) составлял (в текущих ценах) 11,5 трлн. долл. (9,8 трлн. долл. на начало 2004г.), в т.ч. прямых – 1,7 трлн. долл. (1,6 трлн. долл. в 2004г.), а общий объем накопленных американских инвестиций за рубежом – 9,1 трлн. долл. (7,6 трлн. долл. в 2004г.), в т.ч. прямых 2,4 (2,1 трлн. долл. в 2004г.).

Иноинвестиции играют важную роль в экономике США. Зарубежные финансовые поступления являются одной из главных составляющих для финансирования дефицита платежного баланса США. По оценке министерства торговли США, они обеспечивали производство 5,8% валового внутреннего продукта этой страны. Филиалы иностранных фирм, действовавшие в США, способствовали притоку новой техники и передовых технологий, а также производственных знаний и опыта, повышающих конкурентоспособность американских компаний и экономики страны в целом. В последние годы 17% роста производительности труда в обрабатывающем секторе получено за счет активного использования компаниями иностранных технологий и производственных знаний. Прямые иноинвестиции в экономику США способствовали улучшению положения с занятостью в стране. В 2005г. иностранные работодатели предоставляли рабочие места для 5% трудоспособных американцев.

США традиционно придавали большое значение поддержанию благоприятного делового климата, привлекающего иностранных инвесторов. Наиболее отличительными его составляющими в США являлись наличие значительного числа высококвалифицированных работников, доступ к обширным рынкам капитала, особая американская предпринимательская культура (способствующая, в частности, интенсивному развитию и внедрению инновационных продуктов), наличие обширного частного сектора и ограниченное вмешательство государства в его дела. По уровню условий для ведения бизнеса среди 155 стран мира США, по оценке Всемирного банка (сент. 2005г.), занимали 3 место после Новой Зеландии и Сингапура.

В 2005г. большое внимание уделялось и американским инвестициям за рубежом. Компании США рассматривали прямые инвестиции, как важное средство увеличения сбыта на внешних

рынках производимой ими продукции. Американские инвестиции за рубежом сопровождались расширением производства и ростом занятости в самих США.

При выработке своей зарубежной инвестиционной политики американские компании традиционно особое значение придавали таким факторам, как политическая, экономическая и правовая стабильность, степень коррумпированности местной бюрократии, а также наличие условий для свободной рыночной конкуренции в соответствующей стране. Существенное значение имели близость рынка сбыта для производимых компаниями США товаров и услуг и уровень торговых отношений между США и страной-реципиентом. Значительными стимулами для инвестирования за рубежом были возможности получения доступа к сырьевой базе других государств, создание собственной торговой сети за рубежом и обход внешнеторговых барьеров. Американские фирмы предпочитали инвестировать в страны с высоким уровнем квалификации рабочей силы и зарплаты, а также развитой системой образования (70% прямых американских инвестиций приходилось на индустриально развитые страны). Для компаний выгодно налаживать производство там, где есть соответствующая дистрибуторская сеть и значительный спрос на американские товары. Особо охотно компании США шли в страны с высоким уровнем развития высоких технологий, в которых имелись возможности для развития сотрудничества в этой сфере. Основными стимулами для американских инвесторов в развивающихся странах по-прежнему оставались низкие издержки производства, высокие темпы экономического роста, а также активная приватизация государственного сектора.

Администрация США уделяла большое внимание вопросам содействия свободному движению капитала на мировом рынке и открытию новых рынков для американских инвестиций. Предпринимались шаги, направленные на поощрение рыночных реформ в различных странах и регионах мира, формирование условий для развития инвестиционного сотрудничества, создание изначально выгодных стартовых позиций для компаний США в различных странах и регионах. В этой деятельности участвовали соответствующие подразделения министерства торговли, Агентство по торговле и развитию, Агентство международного развития, Эксимбанк и Корпорация зарубежных частных инвестиций.

В 2005г. в США не произошло изменений в нормативно-правовой базе, регулирующей инвестиционную деятельность. В США отсутствовали значительные ограничения для иностранных инвестиций в разрезе секторов национальной экономики. В соответствии с политикой, проводимой госорганами США, иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить капитал и прибыли.

Действующее законодательство не требует от иноинвесторов осуществлять прямые капиталовложения в США только для учреждения новых компаний и не предусматривает особых требований (с некоторыми исключениями) по местной компоненте и регламентированию размеров экспорта производимой при участии иноинвесторов на территории США продукции.

По вопросу участия иностранных компаний в уставных капиталах местных компаний для иноинвесторов, как и для американских компаний, действуют общие положения и правила участников рынка ценных бумаг. Они регулируются федеральным законом о торговле ценными бумагами, принятым в 1934г. с целью защиты инвесторов. В случае планов приобретения более 10% пакета акций любой американской компании необходимо предварительно через Совет директоров этой компании поставить в известность Комиссию по ценным бумагам и биржевым операциям.

Несмотря на то, что федеральные законы США направлены на создание как в целом в стране, так и на уровне каждого отдельного штата благоприятного инвестиционного климата, определенные ограничения на участие иностранных инвесторов в ряде секторов экономики Соединенных Штатов все же имелись. Данные ограничения на вложения иностранных инвестиций в капитал местных компаний предусмотрены американским законодательством только по причинам, связанным с обеспечением национальной безопасности страны. В отдельных случаях, определенные ограничения в деятельности инвесторов из некоторых зарубежных стран на территории США могут быть введены по причине отсутствия подобных свобод в деятельности американских инвесторов в данных странах, т.к. американцы строго соблюдают принцип взаимности предоставляемых свобод в осуществлении инвестиционной деятельности.

Регулирование вопросов привлечения иностранных инвестиций осуществляется как на уровне федеральных органов власти, так и штатов, а также органов местного управления (города, округа). Каждый штат, в зависимости от своих территориальных особенностей, развития экономики, наличия природных и трудовых ресурсов, самостоятельно разрабатывает и принимает соответствующие законы и иные нормативные акты по работе с иноинвесторами.

В 2005г. государственные финансово-кредитные институты США, к числу которых относятся Экспортно-импортный банк США (Эксимбанк), Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК) и Агентство по торговле и развитию (ТиДиЭй), продолжали оказывать поддержку американским экспортерам, в т.ч., в реализации проектов в различных странах. Это осуществлялось путем предоставления кредитных гарантий, прямых займов и страхования экспортных кредитов. Как и в пред.г., такая поддержка оказывалась американским компаниям, работающим в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Среди проектов, реализации которых была оказана поддержка со стороны указанных институтов:

- предоставление гарантии долгосрочного займа в 1 млрд.долл. на экспорт оборудования для месторождений нефти и газа в Мексике;
- предоставление гарантии по займу в 39 млн.долл. на поставку из США в Бразилию одной из крупнейших в мире нефтедобывающих платформ;
- оказание финансовой поддержки для приобретения Сенегалом первого самолета Боинг 737-700 для авиакомпании Air Senegal;
- выделение средств на оснащение онкологического госпиталя в Турции (13,7 млн.долл.);

- выделение средств на строительство жилищной коммуны в г. Доха, Катар (30 млн.долл.);
- предоставление американской компании Gerber Scientific экспортной гарантии на 13 млн.долл. на поставку продукции в Турцию, Индию и Китай.

Протекционизм. После длительного периода содействия глобализации политика руководства США в этом вопросе изменилась, отмечают американские эксперты. В последнее время наблюдается заметное усиление протекционизма, коснувшееся не только арабских стран, отношения Соединенных Штатов с которыми стали напряженными после терактов 11 сент. 2001г., но и других государств, являющихся важными торговыми партнерами США. Так, в результате протекционистской политики, проводимой администрацией США, в прошлом году китайская фирма СНООС не смогла приобрести американскую нефтегазовую компанию Unocal. Подобная ситуация чуть не возникла в процессе покупки китайской компанией Lepovo отделения американской фирмы IBM. По мнению ряда экспертов, трудности в продвижении на рынок США могут испытывать даже германские компании.

Растущие протекционистские настроения в США вызывают недовольство официальных лиц в Великобритании, которые вместе с руководителями ряда ведущих английских финансовых компаний заявили, что новые торговые барьеры в Соединенных Штатах негативно отразятся на иностранных капиталовложениях в эту страну.

После резкого отказа государственной фирме Dubai Ports из ОАЭ, стремившейся приобрести несколько портовых терминалов в Соединенных Штатах, сенат США разработал закон, предусматривающий самое сильное за последние 20 лет ужесточение правил осуществления иноинвестиций в экономику страны. В соответствии с этим законом минфин США должен будет заранее уведомлять конгресс о предполагаемых сделках. Дж.Буш, который положительно отнесся к продвижению на американский рынок компании Dubai Ports, по мнению некоторых экспертов, не в состоянии остановить рост протекционизма в Соединенных Штатах.

С усилением протекционистских настроений в США, отмечают эксперты, тесно связано ужесточение политики руководства страны в отношении нелегальных иммигрантов. Предложения усилить охрану границ и принять жесткие меры в отношении нелегальных рабочих в Соединенных Штатах вызвали огромную волну протеста. В соответствии с новым законом нелегальная иммиграция впервые в истории США может быть приравнена к уголовному преступлению.

Обеспокоенность иностранных инвесторов ростом протекционистских настроений в США, по мнению Д.Грисволда, директора Cato Institute (г.Вашингтон), выступающего за расширение свободной торговли, является оправданной, так как это может отрицательно сказаться не только на американской, но и мировой экономике, степень вовлечения Соединенных Штатов в которую повысилась в три раза по сравнению с 60гг. прошлого века. США слишком тесно связаны с мировым рынком, чтобы отступить, как это было в 20-30гг. БИКИ 20.4.2006г.

Иноинвестиции-2004

Развитие инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами оставалось одним из значимых внешнеэкономических приоритетов США в 2004г. В американскую экономику было вложено 1433,2 млрд.долл. (829,2 млрд.долл. в 2003г.), при этом прямые инвестиции в США в нетто-исчислении составили 115,5 млрд.долл. по сравнению с 39,9 млрд.долл. в 2003г. Соединенные Штаты в тот же период инвестировали за рубеж 817,7 млрд.долл. (283,4 млрд.долл. в 2003г.), при этом прямые инвестиции в нетто-исчислении достигли 248,5 млрд.долл. (173,8 млрд.долл. в 2003г.). На начало 2004г. общий объем накопленных иностранных инвестиций в США (прямых, портфельных и банковских) составлял 9,6 трлн.долл. (8,6 трлн.долл. в 2003г.), в т.ч. прямых – 1,6 трлн.долл. (1,5 трлн.долл. в 2003г.), а общий объем накопленных американских инвестиций за рубежом – 7,2 трлн.долл. (6,4 трлн.долл. в 2003г.), в т.ч. прямых 2,1 (1,8 трлн.долл. в 2003г.).

При выработке своей инвестиционной политики американские компании традиционно особое значение придавали таким факторам, как политическая, экономическая и правовая стабильность, степень коррумпированности местной бюрократии, а также наличие условий для свободной рыночной конкуренции в соответствующей стране. Существенное значение имели также такие факторы, как близость рынка сбыта для производимых компаниями США товаров и услуг, уровень торговых отношений между США страной-реципиентом. Значительными стимулами для инвестирования за рубежом были также возможности получения доступа к сырьевой базе других государства, создание собственной розничной сети за рубежом и обход внешнеторговых барьеров. В целом же американские фирмы предпочитали инвестировать в страны с высоким уровнем квалификации рабочей силы и зарплаты, а также развитой системой образования (70% прямых американских инвестиций приходилось на индустриально развитые страны). Для компаний было выгодно налаживать производство там, где имелась соответствующая дистрибуторская сеть и значительный спрос на американские товары. Особо охотно компании США шли в страны с высоким уровнем развития высоких технологий и в которых имелись возможности для развития сотрудничества в этой сфере. Основными стимулами для американских инвесторов в развивающихся странах по-прежнему оставались низкие издержки производства, высокие темпы экономического роста, а также активная приватизация госсектора.

Компании США рассматривали прямые инвестиции, как важное средство увеличения сбыта на внешних рынках производимой ими продукции. Американские инвестиции за рубежом сопровождались расширением производства и ростом занятости в самих США. Увеличение занятости в зарубежных филиалах американских фирм происходило одновременно с соответствующим увеличением рабочих мест в их материнских компаниях в США, а одному доллару, инвестированному американскими фирмами за рубежом, соответствовало примерно 3,5 долл. дополнительного инвестирования в их основной капитал в США.

Иностранные инвестиции рассматривались в США, как важный источник финансовых и фондовых средств для национальных компаний, а также осуществления различных научно-исследовательских разработок (в первую очередь, в таких приоритетных для США направлениях, как биотехнологии). Филиалы иностранных фирм, действовавшие в США, способствовали притоку новой техники и передовых технологий, а также производственных знаний и опыта, повышавших конкурентоспособность американских компаний. За счет активного использования компаниями обрабатывающего сектора США полученных таким путем иностранных технологий и производственных знаний в последние годы было обеспечено 14-17% общего роста в них производительности труда.

Привлечение прямых иноинвестиций способствовало также улучшению положения с занятостью в стране. В 2004г. на филиалах иностранных фирм в США работали 6 млн. американцев (5% от числа занятых в частном секторе США). США традиционно придавали большое значение поддержке благоприятного делового климата, привлекающего иностранных инвесторов. Наиболее отличительными его составляющими в США, по мнению американских экспертов, являлись наличие значительного числа высококвалифицированных работников, доступ к обширным рынкам капитала, особая американская предпринимательская культура (способствующая, в частности, интенсивному развитию и внедрению инновационных продуктов), наличие обширного частного сектора и ограниченное вмешательство государства в его дела. По уровню условий для ведения бизнеса среди 145 стран, США, по данным проведенного недавно советом экономических консультантов президента США исследования, занимали второе место после Новой Зеландии. В США отсутствовали какие-либо значительные ограничения для иностранных инвестиций в разрезе секторов национальной экономики (за исключением отдельных ограничений из-за соображений безопасности), а также с точки зрения размера инвестиций или страны происхождения иностранной компании-инвестора. Законодательство не требовало от иностранных инвесторов осуществлять прямые капиталовложения в США только для учреждения новых компаний и не предусматривало особых требований (с некоторыми исключениями) по местной компоненте и регламентированию размеров экспорта производимой при участии иностранных инвесторов на территории США продукции.

Администрация США уделяла большое внимание вопросам содействия свободному движению капитала на мировом рынке и открытию новых рынков для американских инвестиций. В этих целях предпринимались активные шаги, направленные на:

- заключение двусторонних инвестиционных договоров, а также рамочных соглашений о торговле и инвестициях с зарубежными государствами, предусматривающих защиту интересов американских инвесторов и поощряющих их деятельность на внешних рынках;
- заключение двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле и включение в них положений, направленных на поддержку дея-

тельности американских инвесторов и улучшение их доступа к инвестиционным возможностям в соответствующих странах;

- поощрение рыночных реформ в различных странах и регионах мира, формирующих условия для развития инвестиционного сотрудничества. Упор при этом делался на улучшении корпоративного управления, укреплении власти закона в коммерческой сфере, а также расширении доступа к более полной информации о состоянии экономики, законодательной базе и деятельности частных компаний;

- создание изначально выгодных стартовых позиций для компаний США в различных странах и регионах (преимущественно развивающихся или с переходными экономиками) путем интенсификации в них деятельности государственных структур, предоставляющих кредитно-финансовую и информационно-консультативную помощь американским инвесторам на этих рынках (соответствующие подразделения минторга, Агентство по торговле и развитию, Агентство международного развития, Эксимбанк и Корпорация зарубежных частных инвестиций).

В США не произошло каких-либо значимых изменений в нормативно-правовой базе, регулирующей инвестиционную деятельность. В окт. 2004г. было завершено межведомственное согласование нового типового двустороннего договора о поощрении и взаимной защите инвестиций, базирующегося на положениях принятого в 2002г. законодательства о полномочиях президента по развитию внешней торговли. Данный типовой договор достаточно заметно отличается от предыдущего модельного соглашения 1994г. и во многом воспроизводит положения т.н. «инвестиционных разделов», содержащихся в заключенных в последнее время США соглашениях о свободной торговле. Его разработка заняла не один год и сопровождалась достаточно острыми дискуссиями, как между непосредственно участвовавшими в этом процессе государственными органами, так и между американскими деловыми кругами и администрацией США. Наибольшие споры разгорались вокруг двух вопросов: целесообразность включения в типовой договор положений о въездных визах и сфера охвата норм, регламентирующих арбитражное рассмотрение споров иностранных инвесторов с принимающим капиталовложения государством.

По первому из них представители местного бизнеса настойчиво призывали администрацию Дж. Буша предусмотреть в договоре положения, гарантирующие возможность временного въезда в США зарубежных инвесторов, аргументируя это тем, что в противном случае им будет намного сложнее осуществлять капиталовложения в американскую экономику (подобного рода нормы, содержащиеся в предыдущем модельном договоре, позволяли инвесторам временно проживать и работать в США в связи с реализацией соответствующих инвестиционных проектов). Однако администрация все же решила не включать визовые вопросы в типовой договор и первое, заключенное на его основе, инвестиционное соглашение с Уругваем, что объяснялось ее нежеланием вступать в конфликт с рядом влиятельных членов конгресса, выступавших против наличия соответствующих положений в международных договоренностях США в торгово-экономической области.

По второй проблеме, тормозившей межведомственное согласование типового договора, основные дебаты развернулись между министерствами обороны и юстиции, с одной стороны, и министерствами торговли и финансов — с другой. Первые настаивали, чтобы его положения относительно арбитражного рассмотрения споров инвесторов с государством применялись исключительно к инвестиционным соглашениям, заключенным после вступления в силу двустороннего договора США о поощрении капиталовложений с какой-либо конкретной страной. Министерства же торговли и финансов выступали за возможность распространения действия указанных положений на соглашения о реализации инвестиционных проектов, существовавшие еще до оформления соответствующего межправительственного инвестиционного договора.

В результате было найдено компромиссное решение, по которому механизм арбитражного рассмотрения споров иностранных инвесторов с государством должен охватывать ранее заключенные соглашения при том понимании, что оговоренное в типовом договоре понятие термина «инвестиционное соглашение» охватывает лишь строго определенные категории проектов. Нельзя, однако, исключать, что в будущем при проведении переговоров по двусторонним инвестиционным договоренностям с конкретными странами США могут несколько модифицировать отраженный в типовом договоре подход в отношении двух упомянутых видов положений, о чем уже не раз давали понять ответственные сотрудники американской администрации.

Иноинвестиции-2003

Вопросы развития инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами продолжали являться одним из важных приоритетов внешнеэкономической стратегии США, который приобретает все большее значение в связи с возрастающей зависимостью от внешних рынков глубоко интегрированной в систему мирохозяйственных связей экономики США. **В 2003г. в американскую экономику было вложено 856,7 млрд.долл.** (707 млрд.долл. в 2002г.) **иностранных инвестиций**, а американские компании в тот же период инвестировали 277,7 млрд.долл. (179 млрд.долл. в 2002г.) в другие страны. На начало 2003г. общий объем накопленных иностранных инвестиций в США (прямых, портфельных и банковских) составил 8,5 трлн. долл., в т.ч. прямых — 1,5 трлн. долл., а общий объем накопленных американских инвестиций за рубежом — 6,1 трлн. долл. и 1,7 трлн. долл. соответственно.

Иноинвестиции играют существенную роль в экономике США, являясь важным источником финансовых и фондовых средств для американских компаний, а также осуществления различных научно-исследовательских разработок. **Общий объем прямых иноинвестиций в США в 2003г.** заметно вырос по сравнению с 2002г. **составив 82 млрд.долл.** (39,6 млрд.долл. в 2002г.). Указанный уровень оказался ниже показателя 2001г. (144 млрд.долл.) и был достигнут за счет перемещения капиталов внутри компаний (оплата американскими дочерними фирмами кредитов от материнских компаний), а не в результате поступления новых иностранных капиталовложений из-за рубежа. Относительное уменьшение притока прямых ино-

странных инвестиций в США связывается американскими аналитиками и экспертами ЮНКТАД с сохраняющимися трудностями в американской экономике, снижением курса доллара и низкой банковской учетной ставкой, уменьшающими привлекательность американских активов, а также значительными геополитическими рисками и невысокими темпами роста мировой экономики

В последние годы значительно возрос приток в США иностранных портфельных инвестиций в форме, в частности, покупки ценных бумаг правительства США, с 3% в общем объеме инвестиций в 2001г. до порядка 30% в 2003г. Это объясняется тем, что иностранные инвесторы в виду сохраняющихся озабоченностей по поводу перспектив американской экономики и геополитических рисков предпочитают приобретать низкодоходные, но надежные государственные ценные бумаги, а не акции частных корпораций. Возросли закупки ценных бумаг правительства США центральными банками различных государств. Подобные меры играют значительную роль в предотвращении обвального падения доллара и развития глобального финансового кризиса.

Значительные объемы прямых американских инвестиций направляются в другие страны. В 2003г. имел место определенный их рост по сравнению с пред.г. — с 137,8 млрд в 2002г. до 154,8 млрд.долл. в 2003г.). При формировании своей инвестиционной политики американские компании придают первостепенное значение таким факторам, как политическая, экономическая и правовая стабильность, степень коррумпированности местной бюрократии, а также наличие условий для свободной рыночной конкуренции в соответствующей стране. Существенный вес имеют также такие параметры, как близость рынка сбыта для производимых компаниями США товаров и услуг, уровень торговых отношений между США и страной-реципиентом. В целом американцы предпочитают направлять свои капиталовложения в страны с высоким уровнем квалификации рабочей силы и зарплаты, а также развитой системой образования. Европа является самым привлекательным рынком для бизнеса США, на долю которой в 2002г. приходилось 796,9 млрд.долл. американских прямых накопленных инвестиций (272,3 млрд.долл. — на Латинскую Америку и другие страны Западного полушария, 269,4 млрд.долл. — на Азию и страны района Тихого океана, 152,5 млрд.долл. — на Канаду, 13,4 млрд.долл. — на Африку и 12,3 млрд.долл. — на Ближний Восток).

В развитые страны направляется 70% прямых американских инвестиций. Фирмы США, как правило, предпочитают налаживать производство в тех странах, в которых имеется развитая дистрибуторская сеть и соответствующая продукция находит сбыт, и где имеется высокий спрос на американские товары. Американский бизнес охотно идет в страны с высоким уровнем развития высоких технологий и где имеются возможности для сотрудничества в этой сфере. При этом часто поставки комплектующих и даже целых агрегатов осуществляются из стран с низким уровнем оплаты труда.

Основными стимулами для инвесторов США в развивающихся страны являются низкие издержки производства, высокие темпы экономического роста и активная приватизация госсектора, в частности, в странах Латинской Америки и Восточной Европы.

Вопросы содействия свободному движению капитала на мировом рынке и открытию новых рынков для американских инвестиций ставятся во главу угла внешнеэкономической политики правительства США. В этих целях используется целый спектр самых различных мер и инициатив:

- поддержка усилий МВФ и Всемирного банка, нацеленных на увеличение объема, качества, регулярности и доступности официальных данных о странах-членах этих экономических организаций, имея в виду, в частности, реализацию «Программы оценки состояния финансового сектора», предусматривающей проведение глубокого и всестороннего анализа финансовой системы страны, программы «Специальный стандарт по распространению данных», направленной на введение определенных стандартов по качеству и своевременности предоставления страновой экономической и финансовой статистики, а также выполнение различных согласованных норм и правил, таких как «Кодекс добропорядочной деловой практики» и «Фискальная транспарентность»;

- осуществление запущенной президентом США в янв. 2004г. инициативы «Счет вызовов тысячелетия» (Millennium Challenges Account), направленной на поощрение усилий развивающихся стран по проведению такой экономической политики, которая способствовала бы их экономическому росту и снижению уровня бедности. Объем финансирования этой программы в ближайшие годы может составить 5 млрд. бюджетных средств долл. ежегодно. Цель указанной инициативы заключается не только в оказании экономической помощи развивающимся странам, но и в формировании благоприятного климата для деятельности иностранных инвесторов в странах-реципиентах.

В 2003г. в США не произошло каких-либо серьезных изменений во внутреннем законодательстве, регулирующем инвестиционную деятельность. Во многом это связано с тем, что правовая регламентация в данной сфере уже давно апробирована и какие-либо дополнительные изменения могли бы быть связаны лишь с улучшением условий доступа зарубежных компаний и физлиц на отдельные американские рынки услуг, где продолжают сохраняться достаточно существенные ограничения на деятельность иностранцев (воздушные и морские перевозки, телевизионное и радио вещание и др.). Вместе с тем в ситуации приближающихся президентских выборов в США основное внимание американских законодателей было сфокусировано не на непопулярных среди местного бизнес-сообщества вопросах либерализации порядка иностранного участия в наиболее привлекательных секторах услуг, а на обсуждении социально значимых проблем, в т.ч. в сферах налогообложения, образования и здравоохранения.

В 2003г. США вели работу по модификации международно-правовых документов двустороннего характера в связи с вхождением с 1 мая 2004г. в ЕС шести новых государств (Чехия, Эстония, Латвия, Литва, Польша и Словакия), с которыми у американцев имеются соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций. 22 сент. 2003г. США, ЕС, шесть упомянутых стран, а также Болгария и Румыния (являющиеся странами-кандидатами на вступление в ЕС в 2007г.) подписали в Брюсселе «политическую договоренность» (далее — Договоренность), направленную на сохранение двусторонних инвести-

ционных соглашений США с этими государствами после их присоединения к Союзу. США подписали и направили на ратификацию в сенат двусторонние протоколы по поводу внесения специальных изменений и дополнений в указанные соглашения, базирующиеся на тексте Договоренности.

Основной целью Договоренности и протоколов является обеспечение соответствия между обязательствами присоединяющихся стран, вытекающих из их предстоящего членства в ЕС и, как следствие, необходимости соблюдения единого европейского законодательства, с одной стороны, и их обязательствами по двусторонним инвестиционным соглашениям с США, с другой. Учитывая это, Договоренность и протоколы охватывают несколько категорий вопросов, по которым участвующие в них стороны решили внести изменения и дополнения в двусторонние инвестиционные соглашения между США и присоединяющимися странами.

К первой из упомянутых категорий относятся вопросы, связанные с положениями двусторонних инвестиционных соглашений, касающихся движения капитала. Сторонами было подтверждено, что общее исключение по соображениям безопасности, предусмотренное в двусторонних инвестиционных соглашениях, сохраняет их право применять меры, которые они сочтут необходимыми для защиты своих существенных интересов безопасности. Ими также было согласовано, что в случае с присоединяющимися к ЕС странами «существенные интересы безопасности» могут включать в себя и те, которые происходят из интересов всего ЕС.

Во второй категории вопросов двусторонних инвестиционных соглашений, затрагиваемых Договоренностью и протоколами, относятся т.н. «требования об обязательном использовании местного компонента» (Performance Requirements). В данном контексте в двусторонние инвестиционные соглашения США и присоединяющихся стран были внесены изменения, направленные на обеспечение ситуации, при которой положения о «требованиях обязательного использования местного компонента» не ограничивали бы применяемые ЕС меры в определенных секторах.

Третья категория вопросов касается применяемых ЕС мер в «чувствительных» секторах. Исходя из существования в ЕС таких мер, которые при соблюдении их присоединяющимися странами с момента обретения членства в ЕС, войдут в конфликт с обязательствами о недискриминации (национального режима и/или режима наибольшего благоприятствования), прописанными в двусторонних инвестиционных соглашениях с США, присоединяющиеся страны и США решили внести соответствующие дополнения в данные соглашения.

Четвертая категория вопросов имеет дело с обязательствами в отношении третьих сторон, возникающих из членства в ЕС. Двусторонние инвестиционные соглашения США с присоединяющимися странами содержат общее исключение из обязательств о недискриминации в отношении преимуществ, предоставляемых гражданам или компаниям какой-либо третьей страны, возникающих из обязательств стороны инвестиционного соглашения в силу ее участия в зоне свободной торговли либо членства в таможенном союзе. Учитывая это, США и присоединяющиеся страны договорились, что данное исключение; охватывает преимущества, предоставляемые гражданам или

компаниям третьей страны на основании всех обязательств стороны, вытекающих из ее участия в соглашении об экономической интеграции, в т.ч. ЕС, которое включает в себя зону свободной торговли или таможенный союз.

Пятая категория вопросов касается возможных будущих изменений в законодательстве ЕС. Стороны признали вероятность того, что меры, принятые ЕС в будущем (как в силу статьи 57.2 Договора, учреждающего ЕС, так и на основании какого-либо другого положения), могут не быть охваченными изменениями или толкованиями, которые будут оформлены США и присоединяющимися странами в рамках их двусторонних инвестиционных соглашений. Принимая во внимание указанную вероятность, США и Европейская Комиссия договорились проводить консультации в тех случаях, когда новые меры ЕС, затрагивающие иностранные инвестиции, находятся на стадии разработки, и могут вызвать вопросы относительно их совместимости с положениями более ранних международных соглашений между страной-членом ЕС и США. Задачей таких консультаций будет являться разрешение, основываясь на целях Договоренности, любых несоответствий, возникающих в результате принятия ЕС какой-либо меры.

Еще одна категория вопросов связана с защитой существующих инвестиций. Стороны подтвердили вытекающее из двусторонних инвестиционных соглашений с США обязательство присоединяющихся стран не применять новые дискриминационные меры, иные, нежели разрешенные для таких стран исключениями из обязательства о недискриминации, в отношении уже вложенных американских инвестиций. Что касается защиты существующих инвестиций в новых секторах, подпадающих под исключение в силу вышеупомянутых поправок по третьей категории, то США и присоединяющиеся страны внесли изменения в двусторонние инвестиционные соглашения с целью определения уже вложенных инвестиций и установления периода защиты таких инвестиций в отношении указанных новых секторов.

США и ЕС подтвердили также возможность использования положений Договоренности и в случаях будущего присоединения к ЕС других стран, имеющих двусторонние соглашения с американцами.

Иноинвестиции-2002

Поправка Эксона-Флорио от 1988г. к «Закону об оборонном производстве» уполномочивает президента США регулировать иноинвестиции в оборонных отраслях. В развитие этого закона минфин США выпустил нормативные акты, касающиеся слияний и поглощений американских корпораций иностранным капиталом. Законодательством предусмотрено проведение обязательных всеобъемлющих обследований иностранных прямых и портфельных инвестиций не менее одного раза в 5 лет и представление их результатов в конгресс. Иноинвесторы обязаны представлять в контролирующие ведомства регулярную квартальную и годовую отчетность о своей деятельности.

На федеральном уровне отсутствуют специальные законы, предусматривающие льготы для привлечения капиталовложений. Иноинвесторы могут пользоваться всеми возможностями, вытекающими из федеральных и региональных программ

привлечения инвестиций, которые не определяют их принадлежность. Действующая в США система гарантий обеспечивает иноинвесторам равные условия хозяйствования с национальными инвесторами. Ограничения на движение капиталов могут быть наложены только по причинам, связанным с необходимостью обеспечения нацбезопасности. Иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить основной капитал и прибыли.

С рядом стран США имеют двусторонние соглашения о защите и поощрении капиталовложений. Эти соглашения регулируют режим инвестирования средств, вопросы налогообложения, беспрепятственной репатриации капитала и прибыли, интеллектуальной собственности, правила разрешения споров.

Основным стимулом для привлечения иностранных инвесторов является емкий американский внутренний рынок, отсутствие ограничений для деятельности иностранного капитала (за некоторыми исключениями), развитая инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы. В отдельных штатах разработаны специальные региональные программы стимулирования иноинвестиций, которые не контролируются на федеральном уровне. В шт. Калифорния образовано Управление иноинвестиций «для привлечения иноинвестиций» в рамках долгосрочного плана экономического развития штата. Управление работает в тесном взаимодействии с **14 заграничными представительствами по торговле и инвестициям этого штата** в Европе, Азии, Африке и Латинской Америке.

Рецессия в экономике, последствия краха фондовых рынков из-за терактов в сент. 2001г., корпоративные скандалы, войны в Афганистане и в Ираке оказали неблагоприятное воздействие на приток иноинвестиций в США. Впервые за последние десятилетия американские компании перестали занимать первое место в списке приоритетов иноинвесторов. **Объем прямых иностранных капиталовложений в Соединенных Штатах составил в 2002г. 44 млрд.долл., снизившись в 2,5 раза по сравнению с 2001г. (124 млрд.долл.) и в 5 раз по сравнению с 2000г. (246 млрд.долл.).** Зарубежные компании сокращают свои инвестиции в США, несмотря на то, что наблюдающееся снижение курса доллара делает эти вложения более привлекательными. Иноинвесторов останавливает риск девальвации переоцененной американской валюты.

В 2002г. в США не произошло заметных изменений нормативной правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность. Упорядочивание различных вопросов по данной проблематике имеет под собой давно сформировавшуюся основу, демонстрирующую свое эффективное функционирование на протяжении достаточно длительного периода времени. В США сохраняется ситуация, при которой в отсутствие унифицированного законодательства по вопросам инвестиций основная роль в обеспечении правового регулирования данной деятельности принадлежит специальным нормативным правовым актам, регламентирующим (как на федеральном уровне, так и на уровне штатов) порядок осуществления деловой активности в различных отраслях экономики.

В сложившейся ситуации в 2002г. ориентиры администрации США в данной области были со-

средоточены не столько на реформировании положений внутреннего американского законодательства, сколько на развитии международного инвестиционного сотрудничества. Основной целью указанного направления работы являлось обеспечение благоприятных условий для доступа американских инвесторов на рынки других иностранных государств. Причем зачастую вопросы международного взаимодействия в сфере защиты и поощрения инвестиционной активности обсуждались США с теми странами, с которыми параллельно велись переговоры о заключении соглашений о свободной торговле, учитывая тесную связь вопросов инвестиций, например, с тематикой доступа на рынок услуг или охраны прав интеллектуальной собственности. Тенденция активного обсуждения американцами на дву- и многостороннем уровнях различных аспектов осуществления инвестиционной деятельности будет продолжена и в 2003г., поскольку ряд иностранных государств выразили заинтересованность в разработке соответствующих договоренностей с США.

Федеральное правительство, местные органы управления штатов **не осуществляют капиталовложений в американскую экономику**. Государство в лице соответствующих ведомств является лишь разработчиком правил и порядка ведения хозяйственности во всех сферах, в т.ч. и инвестиционной. Единственной формой участия госорганов в инвестировании в отрасли экономики является вложение средств пенсионных фондов госслужащих в акции частных компаний. Эта форма вложений применяется с целью обеспечения более высокой степени доходности, чем при хранении этих средств в комбанках. При выборе компаний для размещения активов пенсионных фондов госструктуры могут руководствоваться не только экономическими, но и политическими соображениями.

Самая развитая в мире сеть институтов сопровождения инвестиционных проектов. Особое место среди компаний, предлагающих услуги и содействие в осуществлении инвестиционной деятельности иностранным юр. и физлицам на территории Соединенных Штатов занимает «большая четверка» консультационных фирм. Входящая в их число компания «КаПиЭмДжи», располагает штатом 100 тыс. специалистов, которые работают в США и в филиалах компании в 159 странах. Ежегодно эта компания предоставляет консультационные услуги стоимостью 4 млрд.долл. Компания занимается услугами по снижению инвестиционных рисков своих клиентов (объем операций – 5,5 млрд.долл. в год) и ведет налоговые юридические вопросы (2,9 млрд.долл.).

Вопросы привлечения иноинвестиций практически полностью отнесены к компетенции правительства штатов и местных органов управления, которые регулируют их исходя из приоритетов развития тех или иных отраслей и наличия соответствующих ресурсов. В шт. Нью-Йорк, который является ведущим штатом в США по привлечению иноинвестиций, общий объем поступивших в 2002г. из-за рубежа капиталовложений составил 60 млрд.долл. Основная часть от этого объема инвестиций приходится на г.Нью-Йорк. В городе работают 2,6 тыс. иностранных компаний, которые создают 275 тыс. рабочих мест. Активный интерес со стороны зарубежных партне-

ров США к г.Нью-Йорку объясняется не только тем, что этот город является крупнейшим финансовым и деловым центром, но также и тем, что местной администрацией проводится целенаправленная политика по привлечению иностранного капитала.

Инофирма

Выход иностранной компании на рынок США может осуществляться тремя путями: наиболее простой и быстрый способ – продвижение товаров в выбранном секторе рынка через американского компаньона (агента), имеющего зарегистрированную в США фирму; приобретение существующей американской компании инокомпанией; создание инокомпания со 100% капиталом, но это более длительный путь, связанный со сложной процедурой регистрации и дорогостоящими рекламными мероприятиями по продвижению товаров (услуг) на местном рынке.

В целях нахождения путей продвижения товаров на американский рынок существует несколько способов поиска партнера в США. Выбор конкретного пути зависит от ряда факторов: финансового состояния экспортера, вида и «раскрученности» товара, его отраслевой принадлежности, наличия сертификата на данный товар, уровня конкурентности. Непременным условием для организации поиска американского партнера является обязательная подготовка предложения по экспорту соответствующего товара (услуги) с необходимыми теххарактеристиками и спецификациями на английском языке.

Поиск партнера способами продвижения товара на рынок США могут быть: участие в международных специализированных промышленных и торговых выставках, проходящих на территории страны; публикация рекламной информации о товаре в специализированных журналах; обращение в Американскую торговую палату в Москве; ...в Коммерческую службу минторга США, являющуюся частью, посольства США в Москве, с предложением соответствующего товара; ...в Торгпредство РФ в США в г.Вашингтоне, его отделение в г.Нью-Йорке или к представителю Торгпредства в генконсульстве РФ в г.Сан-Франциско; ...в Центр деловой информации минторга США (БИЗНИС) в г.Вашингтоне; ...в Американо-Российский Деловой совет (АРДС) в г.Вашингтоне; ...в Американо-Российскую ТПП в г.Чикаго (шт. Иллинойс); ...в Российско-Американскую Торговую палату в г.Денвере (шт. Колорадо).

Вопросы создания, регистрации и функционирования коммерческих организаций, представительств и отделений регулируются в США не на федеральном уровне, а на уровне штатов, что означает наличие на территории одного государства нескольких десятков правовых режимов, в соответствии с которыми осуществляются указанные процедуры. Несмотря на концептуальную схожесть таких режимов, они имеют особенности, связанные с различием размеров обязательных платежей, сопровождающих подачу необходимых документов, а также требований в отношении самих документов и подлежащей представлению информации. Наиболее либеральное законодательство в этом отношении существует в шт. Делавэр.

Инокомпания, планирующие осуществлять свою деятельность в США (открыть офис, пред-

приятие), должны зарегистрироваться в том штате, в котором будут работать. Чаще всего такие компании предпочитают работать в США как дочерние фирмы, а не как отделения основной компании, поскольку так они могут значительно минимизировать финансовую ответственность.

Три типа инофирм. В США используются следующие основные организационно-правовые формы субъектов предпринимательской деятельности.

А. Единичное предприятие (Sole Proprietor). В соответствии с американским правом единичное предприятие представляет собой не обладающую статусом юрлица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником) или же, в некоторых случаях, мужем и женой. Основными преимуществами данной формы ведения бизнеса считаются:

- сравнительно незначительные временные и финансовые затраты, связанные с созданием; небольшое число регулятивных требований, касающихся процесса функционирования единичного предприятия, а также отсутствие сложного механизма принятия решений (например, применительно к корпорациям для этого требуется образование совета директоров, проведение собрания акционеров и т.д.);

- облегченная система ведения бухучета, обусловленная существованием одного собственника и участника бизнеса; отсутствие необходимости в подаче отдельной налоговой декларации в отношении предприятия, т.к. сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца и рассматриваются как личные доходы владельца.

Основной риск выбора данной формы осуществления деловой активности связан с тем, что владелец несет персональную ответственность по всем обязательствам предприятия. Размер такой ответственности может превышать полную стоимость предприятия, что влечет за собой использование для погашения всех его долгов личного имущества владельца, пусть даже не вовлеченного напрямую в хозяйственный оборот, связанный с деятельностью предприятия. Многих американских предпринимателей это обстоятельство вынуждает отдавать предпочтение такой организационно-правовой форме ведения бизнеса, как корпорация.

В. Товарищество (Partnership). В американском праве под товариществом понимается ассоциация двух или более лиц (в качестве лиц могут выступать как индивидуумы, так и корпорации, другие товарищества, компании с ограниченной ответственностью), объединенных в качестве совладельцев товарищества для осуществления деловой активности с целью получения прибыли. Одним из основных рисков, связанных с использованием этой формы, является, как правило, личная ответственность каждого из участников такого объединения за все действия и обязательства товарищества. В тех случаях, когда одним из партнеров полного товарищества является корпорация, ее акционеры могут отвечать по обязательствам товарищества только в пределах принадлежащих им активов указанной корпорации. Для целей налогообложения, хотя товарищества и должны подавать налоговые декларации (прежде всего в информационных целях), с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйственных субъектов. Наоборот, подлежащий налогообложению доход, убытки, вычеты и кредиты «распределяются» на пропорциональной осно-

ве среди всех участников, каждый из которых напрямую облагается налогом применительно к своей доле чистой прибыли товарищества.

С. Корпорация (Corporation). Представляет собой юрлицо, образованное одним или несколькими лицами для целей ведения предпринимательской деятельности или осуществления коммерческих сделок. Одним из преимуществ такой организационно-правовой формы как корпорация, объясняющим частотность ее использования при создании бизнеса, является то, что акционеры корпорации не несут личную ответственность за ее действия и обязательства. Для представителей малого бизнеса (в т.ч. значительной части семейных предприятий) выбор этой организационно-правовой формы сопряжен с трудностями, связанными с тем, что банки и другие кредитные организации, понимая определенную опасность для себя указанного преимущества, часто требуют предоставления акционерами корпорации персональных гарантий в качестве условия выделения заемных средств. Корпорация облагается налогами как самостоятельное юрлицо. Она заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налоги независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося после удержания налогов дохода среди своих акционеров в форме дивидендов, то каждый такой акционер выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Иностранцы

Во II пол. 2002г. по данным Службы иммиграции и натурализации минюста США в правилах иммиграционного контроля при въезде в страну, в т.ч. для туристов, произошли изменения.

Закон о безопасности границ США. Президент США Джордж Буш подписал Border Security Act, направленный на усиление внимания к въездному потоку в страну. В числе запланированных и отныне закрепленных в законе мер безопасности — ввод в обращение более надежных, не поддающихся подделке виз и паспортов. Документы должны считываться с помощью техники, которая с максимальной точностью способна установить подлог. На 2003г. намечено повсеместное внедрение технологического сканирования сетчатки глаза. Также будут привлечены новые сотрудники во все службы безопасности границ. Особое внимание будет уделено тем, кто въезжает в США по студенческим визам. Служба иммиграции и натурализации будет проверять все указанные будущими студентами сведения, обращаться в их учебные заведения с уточняющими вопросами. Все эти изменения проходят в рамках начавшейся после терактов 11 сент. кампании по повышению безопасности страны.

Система проверки багажа авиапассажиров. Сенат утвердил закон об ужесточении правил досмотра багажа на пассажирских авиарейсах. Вся ручная кладь на авиарейсах в США должна быть завернута в упаковку, которая не будет разворачиваться во время полета, а за погрузкой багажа будут наблюдать сотрудники Агентства транспортной безопасности. По словам сенатора К.Хатчинсона, одного из авторов нового закона, 22% всех грузоперевозок осуществляется именно пассажирскими авиарейсами, и только малая часть груза подвергается досмотру. Хатчинсон полагает, что обновленные меры контроля за багажом значительно повысят уровень безопасности на авиарейсах.

Внедряются новые системы проверки багажа пассажиров. Эта мера является одной из составляющих широкомасштабной программы федерального правительства, направленной на предотвращение атак террористов. В 9 аэропортах уже установлено новое оборудование. Один из них — аэропорт Hartsfield в Атланте. В течение полугода после событий 11 сент. агенты правительственных спецслужб проверяли систему обеспечения безопасности аэропортов страны. Результаты превзошли даже самые худшие ожидания. В 70% случаев им удалось пронести на борт самолетов ножи, в 60% — приборы, имитирующие взрывные устройства, в 30 — огнестрельное оружие. Стало ясно, что существующая система предполетного досмотра нуждается в кардинальном реформировании.

Ежегодно услугами воздушного транспорта в США пользуются 650 млн. пассажиров — каждого из них проверить вручную невозможно. Разработка и строительство новой системы потребовали принятия федерального закона и 100 млн. долл. Несмотря на то, что приборы позволяют полностью просветить весь багаж и немедленно реагируют на любой подозрительный предмет, у террористов все же остается шанс. Специалисты считают, что новое оборудование позволит выявить до 90% незаконно пронесимых на борт предметов. В крупных аэропортах досматривается до 5 тыс. мест багажа ежечасно. Новое оборудование позволит не только снизить степень опасности, но и ускорить процесс досмотра. Работники Hartsfield уверяют, что с момента внедрения новой системы еще ни один пассажир не опоздал на рейс из-за проверки его багажа.

Эти правила введены в Соединенных Штатах с 31 дек. 2002г. Новая система проверок багажа «введена во всех аэропортах США» в соответствии с законом об авиационной и транспортной безопасности от 12 фев. 2002г. Согласно новым правилам, отныне не только ручная кладь, но и сдаваемый багаж (в обязательном порядке просвечивающиеся на наличие взрывчатки и других запрещенных веществ и предметов) может быть подвергнут физическому досмотру, если содержимое вызывает подозрение. Минтранс США утвердил «специальные правила и рекомендации для всех авиапассажиров». Чемоданы и сумки не должны закрываться на замки ни до, ни после проверки, чтобы при необходимости дополнительного досмотра не пришлось их взламывать (рекомендуется использовать чемоданы на молниях или же перевязывать их ремнями, которые можно расстегнуть). В сдаваемом багаже нельзя перевозить спиртное и пищевые продукты, поскольку они вызывают срабатывание машины, запрограммированной на поиск взрывчатки (т.е. провоцируют физический досмотр). Рекомендовано укладывать обувь не стопками, а по одной в середине чемодана, не использовать для упаковки вещей непрозрачные пластиковые пакеты. В чемоданах и коробках необходимо оставлять свободное место (т.е. не паковать плотно), чтобы после досмотра все можно было бы быстро переупаковать обратно.

Сведения об авиапассажирах. С конца 2002г. таможенные службы США требуют полного доступа к конфиденциальным данным о пассажирах, пользующихся услугами европейских авиакомпаний. Американская сторона настаивает на полном и постоянном доступе к информации о брониرو-

вании мест, маршрутах и анкетных данных пассажиров с целью выявления террористов на ранних стадиях. Переговоры о предоставлении такого доступа уже ведутся с рядом авиакомпаний. Авиакомпания Air France уже отказалась предоставлять подобную информацию. Однако США дали понять, что отказывающиеся сотрудничать компании могут лишиться права летать в воздушном пространстве Соединенных Штатов.

Власти США начали регистрацию въезда на территорию страны граждан некоторых арабских и мусульманских государств. У части въезжающих в США иностранцев начали брать отпечатки пальцев. Их будут фотографировать и допрашивать, если пограничники сочтут это необходимым. Дактилоскопирование проводится в экспериментальном порядке лишь на нескольких погранпунктах, но если власти сочтут эксперимент удачным, то в 2003г. оно будет введено во всех пунктах въезда в США. Объявляя в авг. 2002г. о введении выборочного дактилоскопирования на границе, министр юстиции США Д.Эшкрофт заявил, что новый порядок преследует цель устранить недостатки, которые сделали возможными сентябрьские теракты.

«Уязвимость нашей системы паспортного контроля резко обнажилась 11 сент.», — отметил он. Вскоре после терактов конгресс обязал министров усилить контроль над въездом в страну. Власти не сообщают, в каких пунктах вводится дактилоскопирование части приезжающих. Не объявлен также полный список государств, граждане которых будут пользоваться особым вниманием на паспортном контроле. Власти назвали поименно лишь 5 стран. Это Иран, Ирак, Ливия, Судан и Сирия. Однако у многих нет сомнения, что речь идет о всех мусульманских странах. Это предположение вызывает недовольство их посольств, критику со стороны правозащитников и протесты организаций, представляющих здешних мусульман. Некоторые комментаторы в арабских странах призвали ввести ответные меры и брать отпечатки пальцев у приезжих американцев. Новые американские меры заклеймила Арабская лига. В связи с послесентябрьскими веяниями многие мусульмане, подающие на американскую визу, являются объектом пристального внимания властей США еще до того, как они покинут родную землю.

Через 2 мес. после 11 сент. был введен порядок, по которому граждане 26 стран, в основном исламских, должны получить «добро» от ФБР еще до того, как их заявления на визу будут рассмотрены в американском консульстве. Этот порядок относится к мужчинам от 26 до 45 лет. Оформление виз иногда затягивается на месяцы. Число приезжающих в США из арабских стран резко сократилось. Посол Египта в США Н.Фахми предупредил в интервью «Нью-Йорк таймс», что все это не способствует успеху попыток Вашингтона улучшить взаимопонимание между Америкой и мусульманским миром.

Американские правоохранительные органы, со своей стороны, давно жаловались, что страна превратилась в проходной двор, и поэтому приветствуют новые меры. Дактилоскопирование и фотографирование граждан вышеупомянутых пяти стран будет производиться автоматически. В 2002г. американскую визу получили 44 тыс. граждан этих стран, которые госдеп давно занес в свой список террористических государств (в нем значатся еще две страны — Куба и Северная Корея, но

их граждане в США не ездят). Снятые отпечатки будут на месте сверены с разведывательными и криминальными базами данных. Иностранцам, подвергнутым дактилоскопированию, будет приказано извещать американские власти о каждой смене места жительства в США. Если они этого не сделают, их фамилия попадет в розыскной список ФБР. Часть прибывающих в США иностранцев проверялась на въезде и прежде. В 2002г. на паспортном контроле были подвергнуты дополнительной проверке 7300 тыс. иностранцев (всего в страну въехало 30 млн.чел.). Обычно проверка была связана с подозрениями, что у приезжих фальшивые документы. Скептики говорят, что американская служба иммиграции не может обработать уже имеющиеся у нее данные и иногда отправляет документы на склад, не читая. Поэтому пока неясно, много ли пользы принесет приток новых дактилоскопических карт и фотографий.

Хозяйственность-2004

Объем промпроизводства США за 2004г. вырос на 4,4%. Особо ошутимый рост отмечался в I кв. — 6,6% в годовом исчислении. Продолжала улучшаться ситуация в обрабатывающей промышленности (на которую приходится 82% всего промышленного производства), наиболее остро ощутившей последствия последней экономической рецессии. Индекс деловой активности в обрабатывающей промышленности, отслеживаемый независимой исследовательской организацией Institute for Supply Management, достиг в дек. 58,6 пунктов, а ежемесячное значение указанного индекса за 2004г. постоянно превышало 50 пунктов, что сигнализировало об устойчивой тенденции роста производства в данной отрасли. Увеличение производства в этой сфере происходило в течение всего года, в т.ч. в I кв. — на 6% в годовом исчислении, во II — на 7,2%, в III — на 3,9% и в IV — на 4,1%.

В последние три месяца года на фоне значительного роста производства автомобилей и запчастей к ним (на 14,3% в годовом исчислении), а также продукции авиакосмической отрасли несколько снизились объемы производства высокотехнологичных товаров (компьютеров, средств связи и полупроводников) — до 14% в годовом исчислении после 15,6% прироста в III кв. и в среднем порядка 20% в предыдущие 6 кварталов.

Производство предприятий коммунальных услуг, на которые приходится 10% промышленного производства, выросло в IV кв. на 8,8% в годовом исчислении после заметного снижения производства в данной отрасли на протяжении предыдущих двух кварталов, обусловленного сезонными факторами. В горнодобывающей отрасли, доля которой в общем объеме промышленного производства равняется 8%, в течение последних трех кварталов 2004г. происходило некоторое снижение объемов выпуска продукции.

Динамика индексов производства в промышленности и ее основных отраслях за 2004г. (база 1997г. = 100)

Наименование отрасли	янв. 2004г.	дек. 2004г.
Промышленность, всего	113,2	117,8
обрабатывающая	114,1	119,7
- черная металлургия	96,3	110,3
- станкостроение	91,5	99,7
- компьютеры и электроника	266,9	306,7
- автомобили и запчасти к ним	125,2	126,9
текстильная	49,8	47,9

целлюлозно-бумажная	92,7	96,4
химическая	106,8	111,5
пластмассы и изделия из резины	102,6	104,2
пищевая	110,0	112,3
горнодобывающая	92,3	91,8
коммунальные услуги	115,8	117,5

В 2004г. показатели развития сельского хозяйства США ухудшились в сравнении с пред.г. Вклад с/х отрасли в ВВП страны составил 65,5 млрд.долл. против 72,7 млрд.долл. в 2003г. (в фиксированных ценах 2000г.). Несмотря на то, что доля сельского хозяйства в ВВП страны оставалась на уровне порядка 0,7%, этот сектор считается одним из важнейших в экономике США. По данным минсельхоза США, отрасли, связанные с сельским хозяйством, т.е. продающие свою продукцию аграрному сектору и/или покупающие аграрные товары, дают 12% ВВП, и на них приходится 20% всех рабочих мест в американской экономике.

США являются крупнейшим в мире производителем и экспортером аграрной продукции, занимающая лидирующее положение в производстве большинства с/х товаров. В 2004г. американские фермеры опередили другие страны по производству кукурузы, соевых бобов, коровьего молока, мяса крупного рогатого скота и птицы и некоторых других видов сельхозпродукции. Отставание других стран от США по производству тех товарных позиций, где американцы держат первое место, довольно значительное: их объемы выпуска, как правило, меньше в среднем почти в два раза. По объемам производства пшеницы США заняли третье место в мире после Китая и Индии.

Данные ООН о производстве некоторых видов с/х продукции в США в 2003-04гг. в сравнении со странами, показатели которых

наиболее близки к американским, в тыс.т.

Товар/Страны	2003г.	2004г.	04/03, %
Кукуруза			
США	256905	298233	16,1
Китай	115830	131700	13,7
Бразилия	47988	41947	-12,6
Соевые бобовые			
США	66778	85741	28,4
Бразилия	51482	49208	-4,4
Аргентина	34800	32000	-8,0
Молоко коровье			
США	77252	77565	0,4
Индия	38300	37800	-1,3
Россия	33000	30850	-6,5
Куриное мясо			
США	14297	15539	8,7
Китай	8898	8898	0,0
Бразилия	7761	8669	11,7
Пшеница			
Китай	88488	91330	3,2
Индия	65129	72060	10,6
США	63814	58881	-7,7
Россия	34062	42200	23,9

По данным минсельхоза США, объем американского с/х экспорта в 2004г. достиг рекордного уровня 61,3 млрд.долл., увеличившись на 1,7 млрд.долл. в сравнении с пред.г. Объем же импорта этой продукции в США, увеличивающийся уже 13 лет подряд, был доведен до очередного рекордного показателя (54,1 млрд.долл.).

В 2004г. американские сельхозпроизводители традиционно продолжали активно пользоваться оказываемой им поддержкой со стороны государства. Минсельхоз США инвестировал в развитие

отрасли в течение года 3 млрд.долл. в форме займов, грантов и технической помощи. В рамках Федеральной программы по страхованию посевов, за реализацию которой отвечает это министерство, суммарное страховое покрытие фермерских угодий в 2004г. составило 46,7 млрд.долл. На развитие инфраструктуры в аграрных районах (образование, здравоохранение, телекоммуникации, водоснабжение) в общей сложности выделено в виде грантов и займов более 14 млрд.долл. Параллельно в рамках государственных программ по развитию жилищного строительства в сельской местности было вложено более 10 млрд.долл.

Администрация США продолжала также проводить активную внешнеэкономическую политику, направленную на расширение возможностей сбыта американской сельхозпродукции за рубежом. В этих целях использовались, в частности, заключаемые США двусторонние и региональные соглашения о свободной торговле, в которые включались положения о постепенной отмене импортных пошлин на американскую сельхозпродукцию. Как и ранее, содействие экспорту этой продукции оказывалось по линии минсельхоза США.

США продолжали сохранять лидирующие позиции в мире в научно-технической сфере. В 2004г. объем инвестиций в НИОКР составил 300 млрд.долл. 63% всех инвестированных в НИОКР средств поступило от промышленных компаний, 30% – от федерального правительства, остальная часть – от университетов, частных фондов, некоммерческих институтов, различных структур штатов и графств. Промышленные разработки, как и ранее, были сосредоточены, в основном, на развитии уже сделанных открытий.

Расходы на программы НИОКР являются крупными статьями бюджетов более чем 20 федеральных министерств и ведомств. Причем для некоторых из них, таких как Национальный научный фонд и НАСА, Национальный институт здоровья, НИОКР является основным видом деятельности, а для других представляет собой лишь незначительную часть из общего числа программ.

Бюджетное финансирование научных исследований в США
по министерствам и ведомствам, в млн.долл.

Министерства и ведомства	2003 ф.г.	2004 ф.г.
Министерство обороны	59296	65970
Министерство здравоохранения	27696	28469
- Национальный институт здоровья	26398	27220
НАСА	10681	10909
Министерство энергетики	8454	8804
Национальный научный фонд	3926	3783
Министерство сельского хозяйства	2343	2240
Министерство торговли	1 197	1 131
- Национальный институт стандартов и технологий	492	471
- Национальная администр. по океану и атмосфере	663	617
Министерство внутренних дел	643	675
- Геологическая служба США	550	547
Министерство внутренней безопасности	737	1053
Министерство образования	282	290
Министерство транспорта	700	707
- Адм. по исследованиям и спецпрограммам	97	110
Министерство по делам ветеранов	817	820
Министерство гражданского строительства	159	108
Национальный научный фонд	3926	3783
Управление по охране окружающей среды	567	616
Итого	118 120	126 507
- на оборону	63708	70501
- на гражданские исследования	54413	56005

Расходы на оборонные исследования, превышающие расходы на остальные виды исследований вместе взятые, еще более возросли. Приrost ассигнований на исследовательские нужды Минобороны составил свыше 6,5 млрд.долл. Исследования в области охраны здоровья, пользующиеся повышенным вниманием на протяжении последних лет, занимали второе место по объемам бюджетного финансирования НИОКР.

Под эгидой министерства энергетики осуществлялись исследования в области физических наук, комплексе наук об окружающей среде, в частности, в климатологии, геофизике, генетике, биологии, топливной энергетике и др. Реализовывался ряд проектов, включая проект сооружения первой в мире электростанции, использующей уголь в качестве топлива с синтезацией из него водорода путем газификации (стоимость этого рассчитанного на 10 лет проекта составляет 1 млрд.долл.). Большое внимание уделялось также исследованиям в области водородной энергетики, имеющим целью перевод на водородное топливо транспортных средств для обеспечения большей энергетической диверсификации, экономии топлива и экологической безопасности. 600 млн. долл. было выделено на программу утилизации радиоактивных отходов.

По линии НАСА проводились исследования в различных областях, таких как астрономия, астрофизика, глобальное изменение климата, физиология человека и гидроаэромеханика. В 2004г. разработки велись по трем основным направлениям: поиск жизни за пределами Земли, повышение научной эффективности исследовательских миссий будущего за счет развития коммуникационных технологий на основе лазера, а также повышение эффективности и безопасности исследований, проводимых человеком в космосе. Кроме того, выполнялись исследования с помощью спутниковых технологий в экологических целях, изучались изменения климата.

Основными направлениями исследований, ведущихся министерством здравоохранения, являлись защита от биологического оружия, борьба с раком, СПИДом и диабетом.

Под эгидой Национального научного фонда проводились фундаментальные исследования, имеющие важное значение для многих научных и инженерных дисциплин. Осуществляемые этим ведомством программы были связаны с модернизацией американской станции на Южном полюсе, строительством самого мощного телескопа в Чили, исследованием структуры и эволюции североамериканского континента, а также исследованием физических процессов, таких как землетрясения и извержения вулканов.

В сфере информационных технологий (ИТ), по оценкам бизнес-группы World Economic Forum, составившей рейтинг развития ИТ-инфраструктуры в государственном и корпоративном секторах за 2004г. США заняли пятое место по уровню их развития. В докладе бизнес-группы отмечалось, что США сохраняют устойчивое лидерство в этой области по уровню научных разработок и исследований, степени развития деловой культуры, а также по качеству обучения в бизнес-школах. Указывалось, что потеря США первого места в рейтинге связана не столько с ухудшением развития ИТ в стране, сколько с заметным улучшением ситуации в этой сфере в других странах, в первую очередь Сингапуре, Исландии, Дании и Финляндии.

В 2004г. в США наблюдался невысокий, но стабильный рост продаж на рынке серверов, за исключением первого квартала. Первое место по доходам от продаж на мировом рынке серверов удерживала компания IBM, ставшая ведущим производителем данной продукции. Ее доля на этом рынке в денежном выражении достигла 33,3%, объем доходов вырос на 11,7%. На втором месте находилась компания Hewlett-Packard (HP) с долей в 26,6% и годовым ростом объемов доходов 4,6%. Третье и четвертое место также занимали американские компании Sun Microsystems и Dell, которым принадлежало 10,2% и 10,1% рынка соответственно.

На рынке персональных компьютеров (ПК) лидирующее положение занимала компания Dell. За год ее поставки ПК выросли на 23%, а доля на мировом рынке составила 17,9%. В США ей принадлежит 33% рынка ПК. Доля мирового рынка ПК, занимаемая HP, составила 16%, в т.ч. в США — 23%, а ее доходы за год выросли на 12%. Занявшая по итогам года третье место компания IBM расширила долю продаж ПК на мировом рынке до 5,9% с годовым приростом 16,3%.

Лидером мирового рынка ИТ-услуг в 2004г. оставалась компания IBM, ее объем продаж составил 46,4 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2003г. на 8,9%. На ее долю приходилось 7,6% этого рынка.

В 2004г. в США наблюдалась тенденция роста затрат промышленности на ИТ-услуги, причем наиболее заметно этот показатель возрос в отраслях, связанных с высокотехнологичным производством. Производственный сектор США в целом затратил на информационные технологии 77,1 млрд.долл., что на 5% больше, чем в 2003г. Специалисты отмечают восстановление спроса на информационные технологии во всех отраслях американской промышленности вследствие необходимости сокращения издержек производства и повышения конкурентоспособности компаний. Самые низкие темпы роста ИТ-услуг были в автомобильной промышленности США, стабильные темпы роста ИТ-бюджетов были характерны для химпрома.

В 2004г. на развитие информационных технологий из госбюджета было выделено 59,1 млрд.долл. (в 2003г. — 52 млрд.долл.). В соответствии с планами администрации США среднесрочные темпы роста финансирования ИТ в 2004-07гг. должны составить 7%, и к 2007г. объем расходов на ИТ достигнет 65 млрд.долл. в год, увеличившись в 1,65 раза по сравнению с 1999г. (39,5 млрд.долл.). При этом сложившаяся за последнее время пропорция распределения ассигнований между военными и гражданскими программами развития ИТ будет изменяться в сторону приоритетного развития гражданских и к 2007г. составит 45% и 55% соответственно.

Федеральный бюджет на 2005 фин.г. предусматривает увеличение ассигнований на информационные технологии до 59,8 млрд.долл. Наибольшее увеличение ИТ-расходов предусматривается для министерства национальной безопасности — на 8,0%, министерства юстиции — на 6,0%, а для национального научного фонда — в 2,2 раза. В то же время намечено сократить ассигнования на ИТ для некоторых госорганов и федеральных ведомств.

Особое внимание будет уделяться реализации одной из самых широкомасштабных национальных программ в области ИТ — так называемой концепции «электронного правительства» (e-government).

Хозяйственность-2003

Промышленный сектор. В 2003г. индекс производства в США увеличился с 111,2 пункта на начало года до 113,2 в дек. (база 1997г. = 100). Особо ошутимый рост промышленного производства наблюдался в последние 7 мес., что связывалось со снижением курса американского доллара в отношении валют ведущих торговых партнеров США, а также общим улучшением экономического положения страны.

Оживилась ситуация в обрабатывающей промышленности, в которой в наибольшей степени ощущались последствия рецессии 2001г. Индекс обрабатывающей отрасли, удельный вес которой в промпроизводстве составляет 83%, за год вырос с 112 пунктов в янв. до 114,5 на конец 2003г. С авг. 2003г., постоянно возрастали заказы на товары длительного пользования, а рост производства за год составил 6,1% (1,4% в 2002г.). Индекс деловой активности в обрабатывающей промышленности, используемый авторитетной независимой организацией Institute of Supply Management, повышался в течение всей II пол. 2003г. и в нояб. составил 64,1 пункта, самого высокого значения с окт. 1994г. К концу года он понизился до 63,4, однако заметно превышал отметку в 50 пунктов (показатели ниже этой отметки указывают на спад в экономике). В IV кв. 2003г. на 6,8% в годовом исчислении возросло производство автомобилей и запчастей к ним, на 0,6% в дек. — транспортных средств и запчастей к ним. В III и IV кв. на 33% в годовом исчислении увеличилось производство в высокотехнологичных отраслях (компьютеры, средства связи и полупроводники). На 2,5% в годовом исчислении возросло в IV кв. производство товаров недлительного пользования (самый высокий показатель с 2000г.) за счет увеличения выпуска химикатов, одежды и изделий из кожи. Производство в сфере коммунальных услуг, на которую приходится 10% общего промышленного производства, увеличилось в IV кв. на 5,5%, в добывающих отраслях — на 3%.

В 2003г. показатели развития с/х отрасли экономики США значительно улучшились. В отличие от 2002г., когда в с/х секторе был отмечен спад производства в сравнении с пред.г., в 2003г. суммарный объем выпуска с/х продукции вырос на 16,1%, составив 82,1 млрд.долл. (доля сельского хозяйства в ВВП составляла 0,7%). Положительная динамика развития этой отрасли подтверждается также и рекордным уровнем чистых доходов сельхозпроизводителей — 65 млрд.долл., что на 33% выше аналогичного показателя 2002г. Продолжался и рост экспорта с/х продукции, который достиг рекордного уровня за последнее время — 60,1 млрд.долл., что на 10,3% больше, чем в 2002г.

Несмотря на относительно невысокую долю аграрной отрасли в ВВП страны, этот сектор считается одним из важнейших в национальной экономике. По данным минсельхоза США, отрасли, связанные с сельским хозяйством, т.е. те, которые продают свою продукцию аграрному сектору и/или покупают аграрные товары, дают 12% ВВП и на них приходится 17% всех рабочих мест американской экономики.

Американское правительство традиционно продолжало активно поддерживать своих сельхозпроизводителей. Минсельхоз инвестировал в развитие отрасли в 2003г. 2,5 млрд.долл. в форме займов,

грантов и техпомощи. На развитие инфраструктуры в аграрных районах (образование, здравоохранение, телекоммуникации, водоснабжение) государством в общей сложности выделено в виде грантов и займов 13 млрд.долл. Параллельно в рамках госпрограмм по развитию жилищного строительства в сельской местности освоено 10,2 млрд.долл.

Администрация США при проведении внешнеэкономической политики уделяла большое внимание расширению возможностей для экспорта американской сельхозпродукции. В подписанных в 2003г. соглашениях о свободной торговле с Чили и Сингапуром предусматривается постепенная отмена импортных пошлин на произведенные в США сельхозтовары, что дает американским производителям конкурентные преимущества. По линии минсельхоза в рамках т.н. «Программы доступа на рынки в 2003г.», в соответствии с которой 65 торговых организаций занимались продвижением американских товаров за рубежом, было израсходовано 110 млн.долл.

Сфера услуг представляет собой важнейший сектор экономики США, на который приходится около 80% рабочих мест негосударственного сектора. Важнейшую роль в функционировании отрасли играют малые и средние компании, однако крупные фирмы также оказывают свое влияние в этом процессе. В структуре ВВП в 2003г. суммарный объем предоставленных услуг вырос в сравнении с 2002г. на 5,4%.

Индекс деловой активности в сфере услуг, ежемесячно рассчитываемый Институтом менеджеров по снабжению (ISM)1, свидетельствовал об устойчивом росте этого сектора экономики в течение 2003г., с марта, и составил в среднем 58,2 пункта против аналогичного показателя 2002г. — 55,1. Значение индекса в авг. 2003г. достигло отметки 65,1 и стало самым высоким за всю историю его расчета, начатого с июля 1997г. Индекс рассчитывается на основании данных от 370 компаний сектора услуг. Значение индекса выше 50 означает позитивную динамику деловой активности, ниже 50 — негативную.

В структуре расходов населения на личное потребление в 2003г. услуги традиционно занимали первое место (4602,7 млрд.долл. или 59,4%), на услуги американцы потратили на 2,9% больше, чем в 2002г. Наибольшая доля расходов в секторе услуг пришлась на медицинское обслуживание (28,3%) и строительство жилья (26%).

Ситуация на рынке транспортных услуг в целом соответствовала динамике развития всей отрасли. Индекс транспортных услуг, рассчитываемый Бюро статистики по транспорту, входящим в структуру минтранса, в 2003г. достиг пика своего роста за последние 14 лет. В дек. этот индекс составил 118,5 пункта (база расчета — 1996г.), что на 0,06% выше предыдущего пикового показателя дек. 2002г. Данный индекс складывается из двух частей: индекса грузовых транспортных услуг и индекса пассажирских транспортных услуг. В 2003г. грузовой индекс был на 1,24% выше аналогичного показателя 2002г. и составил 120,2 пункта. Индекс пассажирских транспортных услуг за тот же период снизился на 2,91% до уровня 114,4 пунктов. Понижительная тенденция деловой активности по оказанию пассажирских транспортных услуг прослеживается и на динамике пассажирских авиаперевозок, являющихся одной из ос-

новных составляющих в этом секторе. В сравнении с 2002г. в США в 2003г. было совершено на 1,2% меньше пассажирских авиарейсов, а загрузка самолетов снизилась на 2,2%.

США сохраняли позиции мирового лидера в международной торговле услугами (20% всех экспортируемых услуг в мире). Экспорт услуг в 2003г. составил 304,8 млрд.долл. (2002г. — 289,2), импорт — 244,8 млрд.долл. (2002г. — 240,5). Администрация продолжала оказывать активную поддержку экспорту услуг. В стране действует «Национальная экспортная стратегия США», разработанная межведомственным координационным комитетом, в числе задач которой, в т.ч., развитие экспорта услуг. Из ежегодно выделяемых Эксимбанком США средств 10% приходится на финансирование экспорта услуг.

Нефть

Неожиданная остановка добычи компанией BP на крупнейшем в США нефтяном месторождении Prudhoe Bay на Аляске вызвала шок и значительный рост цен на ведущих мировых биржах, сообщает газета Handelsblatt. «В одно мгновение» из оборота американского рынка было изъято около 400 тыс. бар./сут., что составляет 8% всей нефтедобычи в стране.

По заявлению представителя BP, добыча нефти прекращена на неограниченное время в связи с необходимостью проведения ремонтных работ на Трансальяскинском нефтепроводе с целью прекратить дальнейшее загрязнение окружающей среды из-за его ржавеющих вследствие повреждений труб и возможных утечек нефти.

Котировки эталонной в США западнотехасской средней нефти (WTI) на бирже Nymex в Нью-Йорке 7 июля с 74,76 долл./бар. повысились почти на 2% — до рекордного уровня в 76,67 долл. «Эта цена», по словам Х.-Ю.Клиша, эксперта инвестиционного банка Raymond James & Associates (г.Хьюстон, шт.Техас), «не является чрезмерной в условиях напряженной на многих фронтах ситуации». Такие факторы, как война в Ливане, беспорядки в Нигерии и приближение сезона разрушительных ураганов в зоне Мексиканского залива, оказали повышательное давление на цены. Своего «пика» (79,86 долл./бар.) цена WTI достигла 14 июля пред.г. в ходе одного из таких ураганов.

Еще выше (примерно на 1 долл./бар.) поднялась в результате остановки добычи на Prudhoe Bay цена эталонной в Европе нефти Brent на бирже в Лондоне.

Рост цен уже ощущают на себе потребители в Германии. В июле цена бензина Super достигла небывало высокого показателя в 1,38 евро/л. В конце июля немецкие клиенты должны были заплатить за 100 л. мазута в среднем 65,30 евро, что составило увеличение за неделю более чем на 2 евро/л.

Разрыв между предложением и спросом на мировом рынке нефти продолжает сокращаться. В последние месяцы в результате ряда произошедших сравнительно небольших инцидентов, а также проблем с замедлением темпов добычи в странах, не входящих в ОПЕК, аналитики были вынуждены пересмотреть прежние оценки ее объема в сторону снижения на 1 млн. бар./сут., пояснила Дж.Ли, эксперт по энергетике Лондонского Centre for Global Energie Studies. По ее мнению, это отражает напряженное положение в мировой нефтя-

ной индустрии, предприятия которой работают на пределе мощностей.

Нельзя недооценивать опасность обнаруженных повреждений на Трансальяскинском нефтепроводе, которые могут вызвать утечки нефти и в других его секциях, указывает немецкий аналитик Г.Замбо (Energy & Commodity Services GmbH, г.Мюнхен).

Как полагает консультационная компания Wood Mackenzie, ВР потребуется минимум 6 недель для проверки отсутствия повреждений и коррозии на остальных участках нефтепровода. В последние два месяца ВР проконтролировала состояние примерно 40% нефтепровода и на 12 участках обнаружила вызывающие опасения повреждения. По заявлениям представителей ее руководства, для компании это явилось полной неожиданностью, и поэтому было решено полностью прекратить добычу на Prudhoe Bay. Она начала проверку работы нефтепровода в марте 2006г., когда на одном участке была обнаружена утечка более 1 млн. л. нефти.

Для ВР это явилось еще одним неприятным сюрпризом в цепи аварий на ее объектах в Северной Америке. В июле компания остановила работы на нескольких промыслах на Аляске после того, как профсоюзы информировали общественность об утечках нефти из нефтепровода. Уязвимость компании в полной мере выявилась во время прошлогоднего урагана «Катрина», когда значительные повреждения получила ее стационарная нефтяная платформа Thunder Horse стоимостью 1 млрд.долл., которая будет бездействовать вплоть до 2007г.

Недавно новым шефом ВР для США был назначен Б.Малоне, которому был придан специальный орган независимых советников. По признанию Малоне, «мы не возобновим добычу (на месторождении) до тех пор, пока мы сами, а также надзирающие органы не убедимся в том, что оно может надежно функционировать и не будет наносить вреда окружающей среде». ВР является оператором на Prudhoe Bay и входит в состав консорциума с долей 25%, созданного при участии ведущих американских нефтяных концернов Exxon-Mobil и ConocoPhillips.

Для ВР в этой связи будет трудно, по оценкам аналитиков, достичь поставленную на текущий год цель по добыче нефти в объеме 4,1 млн. бар./сут. Подчеркивается, что значительную часть потерь компания сможет компенсировать за счет высоких продажных цен жидкого топлива.

Как заявил глава Международного энергетического агентства (МЭА) К.Мандэл, сокращение добычи нефти на Аляске может быть перекрыто поставками из коммерческих запасов и использования стратегических резервов стран – членов ОЭСР может не понадобиться. Однако на мировых энергетических рынках сохраняется нервная обстановка ввиду вероятности прихода новых ураганов в зону Мексиканского залива и дальнейшего быстрого роста цен на нефть. Об этом предупреждает, в частности, эксперт Замбо, который считает, что цены скоро достигнут отметки 80 долл./бар.

10 крупнейших по объему добычи нефтяных месторождений мира на середину 2005г. (млн. бар./день): Ghawar (Сауд. Аравия) – 5; Cantarell (Мексика) – 2; Burgan (Кувейт) – 1,7; Daqing (КНР) – 1; Rumaila Sued (Ирак) – 0,8; Kirkuk (Ирак) – 0,63; Shayba (Сауд. Аравия) – 0,59; Shengli (КНР) – 0,53; Abqaiq (Сауд. Аравия) – 0,43; Prudhoe Bay (США) – 0,38. БИКИ, 17.8.2006г.

Нефтегазпром с РФ

Проекты в нефтегазовом секторе России. Значительные американские капиталовложения продолжают поступать в нефтегазовый сектор, где с российскими партнерами активно сотрудничают компании США «ЭксонМобил», «КонокоФиллипс» и «ШевронТексако». В этой сфере можно отметить проект «Сахалин 1», предусматривающий освоение на условиях Соглашения о разделе продукции (СРП) нефтегазовых ресурсов о-в Сахалин. Предполагаемый объем инвестиций в проект составляет 12 млрд.долл. В разработку проекта с участием компании «ЭксонМобил» вложено 4,5 млрд.долл. Общая стоимость контрактов по проекту, заключенных к концу 2005г. с российскими компаниями – 3,2 млрд.долл. Первые поставки осуществлены в конце 2005г. Ожидается, что полномасштабная добыча нефти и газа в рамках реализации данного проекта начнется в 2006г., а их поставки предполагаются на первоначальном этапе в Японию, Китай, а также на Западное побережье США.

Проект «Каспийский трубопроводный консорциум (КТК)» в котором, помимо компаний России и некоторых других стран, участвуют также американские компании «Шеврон Тексако» и «Эксон Мобил». Американскими компаниями инвестировано в проект 1,3 млрд.долл. из общей суммы проекта 2,6 млрд.долл. В рамках этого проекта сооружен и введен в эксплуатацию экспортный нефтепровод от Тенгизского месторождения в Казахстане до черного моря в Новороссийске протяженностью 1,5 тыс.км. В 2005г. принято решение о строительстве второй очереди нефтепровода.

Проект разработки нефтяных месторождений в Ханты-Мансийском автономном округе с участием компании «Маратов Ойл». Объем вложенных инвестиций на приобретение Ханты-Мансийской нефтяной компании – 275 млн.долл. Американская компания имела опыт работы в реализации проекта в российской нефтегазовой отрасли, т.к. она входила в число участников разработки проекта «Сахалин 2», но позднее продала свою долю в нем компании «Шелл».

Американская компания «КонокоФиллипс» стала крупнейшим инвестором в российский нефтегазовый сектор, приобретя в 2004г. 7,59% акций компании «Лукойл», находившихся в федеральной собственности, за 2 млрд.долл. По размерам американских инвестиций этот проект является крупнейшим в России с участием компаний США. Компании договорились о создании совместного предприятия (СП) на базе ООО «Нарьянмарнефтегаз» в Ненецком автономном округе. Компании «Лукойл» будет принадлежать 70% доля в СП, а остальными 30% будет владеть «КонокоФиллипс». Добываемая СП нефть будет транспортироваться на терминал компании «Лукойл» в поселке Варандей на берегу Баренцева моря, а затем перевозиться танкерами на международные рынки сбыта. Совместными усилиями участников СП предполагается модернизировать данный терминал с целью увеличения его мощности и пропускной способности.

В 2005г. компания «КонокоФиллипс» объявила, что ее доля в российской компании превысила 10%. В ближайшие 10 лет партнеры намерены инвестировать в проект «Северные территории» 3 млрд.долл. К 2008г. совместное предприятие выведет добычу на уровень 200 тыс.бар. нефти в сут-

ки. Мощность терминала в Варандее предполагается увеличить за 2-3г. при участии компании с 1,5 до 12 млн.т/г.

К перспективным прорабатываемым проектам в данной сфере следует отнести следующие.

- С привлечением компаний США освоение «Ковыктинского проекта», предусматривающего разработку месторождения с запасами газа 2 трлн.куб.м. Лицензия на разработку месторождения выдана ОАО «Русия Петролеум», одним из акционеров которого является англо-американская компания «БиПи». Инвестиции в проект – 10-12 млрд.долл.

- В сент. 2005г. «Газпром» объявил short list зарубежных претендентов на участие в разработке Штокмановского месторождения. В него вошли 5 зарубежных компаний, 2 из которых американские это – «КонокоФиллипс» и «ШевронТексако». Итоги должны быть объявлены в I кв. 2006г., когда из претендентов будут выбраны 2-3 победителя. Иностранные компании получат 49% проекта, который будет стоить 10-20 млрд.долл.

- В стадии обсуждения находится вопрос о создании совместных российско-американских предприятий по сжижению природного газа (СПГ) и его поставок в США. Сырьем для производства СПГ может стать газ Штокмановского месторождения на шельфе Баренцева моря с запасами в 3,2 трлн.куб.м. газа и 31 млн.т. газового конденсата. Стоимость проекта составит 10-20 млрд.долл. Поставки СПГ в США предполагается начать в 2010-11гг. Специалисты ОАО «Газпром» и нефтегазовых компаний США ведут предпроектные исследования. По итогам этой работы Газпром определит своих партнеров и условия их участия в проекте. В «шорт-лист» претендентов на участие в освоении месторождения из числа американских компаний включены «Шеврон Тексако» и «КонокоФиллипс».

- Проект строительства трубопровода Западная Сибирь-Баренцево море. Ведется проработка различных вариантов прохождения трассы нефтепроводной системы в Северо-Западном направлении. ОАО «Транснефть» завершена разработка Декларации о намерениях по строительству нефтепроводной системы и проведено согласование с администрациями регионов, по которым будет проходить трасса нефтепровода. Базовым вариантом считается строительство нефтепровода по маршруту Сургут-Инди́га. Рассматривается вопрос о строительстве сокращенного северного варианта трубопровода по маршруту Харьяга-Инди́га. Стоимость строительства трубопровода Харьяга-Инди́га составит 2,2 млрд.долл., Сургут-Инди́га – 5,6-6,2 млрд.долл., а трубопровода до Мурманска – 11,8 млрд.долл.

Газ

США располагают значительными внутренними энергоресурсами и являются крупным производителем энергии. В 1986-2000гг. выросла добыча угля и природного газа, а также производство атомной энергии и энергии возобновляемых источников. Однако даже при повышении эффективности использования энергии Соединенным Штатам ее потребуется больше. Потребности в энергии, как планируется, увеличатся в 2020г. до 127 миллиардов БТЕ (британская тепловая единица). По прогнозу министерства энергетики

США/Department of Energy, к 2025г. на долю угольных электростанций будет приходиться 2.760 млн. квтч. электроэнергии (1.956 млрд. в 2003г.). На втором месте по объемам производства останутся газовые электростанции – 1.664 млрд. квтч. (740 – в 2003г.). На долю АЭС придется 815 млрд. квтч. (ныне – 781 млрд.), на долю электростанций, использующих в качестве топлива нефть – 69 млрд. (соответственно, 43 млрд.). Электростанции, использующие возобновляемые источники энергии (ветер, солнце, биомасса и т.д.) в 2025г. произведут 494 млрд. квтч. (401 млрд. в 2003г.).

Дефицит электроэнергии составит к 2020г. 50%. Этот дефицит, по мнению разработчиков Новой энергетической стратегии США, может быть компенсирован тремя способами: увеличением импорта электроэнергии, повышением эффективности ее использования и увеличением внутренних поставок энергии. Но если Новая энергостратегия является выражением официальной точки зрения администрации Буша и республиканской партии, которую он представляет, то процесс разработки законодательства в области энергетики в сенате явно идет под контролем демократического большинства. Основные акценты в Новой энергетической стратегии США сделаны на развитии добычи традиционных энергоносителей. Несмотря на 30-летний спад производства нефти, Соединенные Штаты занимают 3 место среди крупнейших нефтедобывающих стран мира. Нефть и природный газ являются доминирующими видами топлива в экономике США, обеспечивая 62% национальной энергетики и 100% топлива для транспортных средств.

Индустрия природного газа является определяющей для экономики США. 41% энергии, потребляемой промышленностью США, составляет тот же природный газ. Природный газ обеспечивает 16% вырабатываемой в США электроэнергии. Семь штатов получают одну треть производимой ими электроэнергии за счет природного газа (Род-Айленд, Нью-Йорк, Делавэр, Луизиана, Техас, Калифорния и Аляска). Электроэнергия, полученная от сжигания природного газа составит 90% роста мощности в 1999-2020гг., а количество природного газа, используемого для выработки электроэнергии, увеличится в 3 раза. На начало 2002г. доказанные запасы природного газа в США составляли 183 трлн. куб. футов. Оценка технически извлекаемых ресурсов природного газа в США составляет 269 трлн. куб. фут., из которых половина приходится на штаты, находящиеся ниже 48 параллели (исключая Аляску).

На шельфе добывается 27% природного газа. Количество потребителей (частных и корпоративных) природного газа в США достигает 66 млн., что охватывает 175 млн. чел. Снабжаются природным газом 59 млн. американских домов. Индустрия природного газа США насчитывает 288 тыс. скважин, 125 трубопроводных компаний и 1200 газоснабжающих компаний. Полная длина трубопроводов достигла 2 млн. км.

При существующих высоких тарифах на электроэнергию в США, составляющих в среднем по стране 4,8, 7,7 и 8,4 центов за 1 квтч. (промышленность, коммерция, население), производство электроэнергии на малых газопоршневых электростанциях достаточно выгодно. При цене газа 6-15 центов/куб.м. получаемая электроэнергия обходится в 2-4 цента за квтч. При стоимости элек-

тростанций 300-500 долл. за 1 квт. мощности их окупаемость наступает уже через 1-2г. В некоторых штатах, например Калифорнии, стоимость электроэнергии существенно выше указанной и достигает 12 центов за квтч.

К 2020г., по прогнозам управления информации по энергетике (EIA) администрации США, потребности стране в природном газе возрастут на 50% и будут все в большей степени опираться на импорт. Ожидается, что производство нефти в США будет падать в течение ближайших двух десятилетий. За счет импорта обеспечивается 14% потребляемого США природного газа. 90% этого количества приходится на долю Канады. Большая часть импортируемого природного газа попадает в страну через трубопроводы, построенные через границы с Канадой и Мексикой. Небольшие количества природного газа попадают в США в форме сжиженного газа (LNG). LNG транспортируется в США крупнотоннажными танкерами и поставляется в один из двух действующих терминалов по приему сжиженного газа, расположенных в Эверетте (шт. Массачусетс) и Лейк-Чарльзе (шт. Луизиана). Импорт LNG в США растет и может в 2004г. увеличиться в 2 раза по сравнению с 2002г. Цены на газ повышаются, и транспортировка газа в сжиженной форме танкерами становится все более выгодной.

Впервые Канада начала экспортировать свой природный газ в США в 1892г. через границу Ниагарского водопада. Основными странами-импортерами природного газа в США являются Канада, Алжир, Мексика, Австралия, и Объединенные Арабские Эмираты. Объем импортируемого газа составил в 2002г. 3845 млрд. куб. футов. США экспортируют небольшие объемы газа. Основными покупателями американского газа являются Япония, Канада и Мексика.

США проявляют заинтересованность в сотрудничестве с Россией в области нефти и газа и ждут, что российские власти подтвердят намерение обеспечить благоприятный инвестиционный климат для такого сотрудничества. Об этом в марте 2004г. заявила на слушаниях в комитете по международным делам палаты представителей Конгресса США заместитель госсекретаря США по странам Европы и Азии Э. Джонс. «Учитывая перспективы растущей нехватки природного газа, с которой мы сейчас сталкиваемся в Северной Америке, мы считаем, что, если Россия создаст потенциал для экспорта сжиженного природного газа, она найдет благоприятный рынок в Соединенных Штатах», — отметила Джонс. «Правительство США и ведущие международные энергетические компании ждут от России ясного сигнала о том, что в освоении российских энергоресурсов иноинвестиции будут приветствоваться», — сказала заместитель госсекретаря США.

Министр торговли США Д.Эванс считает, что Россия не сможет поставлять сжиженный природный газ в США раньше, чем через 5 лет. «Едва ли можно ожидать, что поставки начнутся в ближайшие 5 лет», — заявил глава торгового ведомства США в Санкт-Петербурге на II российско-американском деловом энергетическом саммите в сент. 2003г. Он объяснил это тем, что «необходимо строить дорогие объекты инфраструктуры».

Несмотря на то, что ресурсная база, обеспечивающая поставки природного газа, обширная, ожидается, что традиционное для США производ-

ство достигнет пика к 2015г. Поэтому во все большей степени страна должна будет опираться на поставки природного газа из нетрадиционных источников, таких, как плотные пески, глубинные формации, глубоководные залежи и газовые гидраты. Многие ресурсные источники расположены в экологически восприимчивых районах, что требует использования технологий, минимально вторгающихся в окружающую среду. Новые технологии разрабатываются для снижения как экологического воздействия, так и экономических затрат при поиске. Эти технологии, такие, как горизонтальное бурение и трехмерная сейсмическая технология, обеспечивают гораздо более высокую точность и значительно меньшее воздействие на окружающую среду. Но широкое внедрение этих технологий идет не без проблем, что связано с большой долей предприятий малого независимого бизнеса во внутренней добыче нефти и природного газа, которая ниже 48 параллели составляет, соответственно, 50 и 65%. Новые технологии остаются во многом недоступными для них. У независимых производителей может просто не оказаться инвестиционного капитала, необходимого для внедрения этой технологии, и они не смогут справиться с возросшими экономическими и техническими рисками, связанными с трудно извлекаемыми ресурсами.

Нормативные документы по охране окружающей среды оказывают влияние на использование газа при производстве электроэнергии. Несмотря на то, что электростанции, работающие на природном газе, дают меньше выбросов, чем угольные электростанции, они все же выбрасывают оксиды азота, углекислого газа и небольшие количества других вредных веществ. Опасения в США относительно дальнейшего развития экономики страны и ее зависимости от ситуации с энергетическими ресурсами столь велики, что в авг. 2001г. палата представителей утвердила билль, разрешающий начало разработки нефтяного месторождения на территории Национального арктического заповедника дикой природы на Аляске, и предоставляющий налоговые льготы на 33 млрд.долл. сроком до 10 лет для американских компаний, производящих энергию.

С целью решения проблем, связанных с оттоком инвестиций из газовой отрасли в результате жесткого регулирования цен, был принят Natural Gas Policy Act в 1978г., определивший сроки и условия дерегулирования цен. Значительные изменения произошли в институциональной структуре газовой отрасли — отказ от госрегулирования цен производителей, приватизация и разделение видов деятельности газотранспортных компаний, предоставление крупным потребителям права выбора поставщика и введение свободного доступа к сетям. Либерализация цен и отказ от ряда иных мер госрегулирования (выдача разрешений на осуществление ряда видов деятельности в секторе газоснабжения) стали основным инструментом экономической мотивации капиталовложений в добычу газа. Либерализация газового рынка в США проводилась в момент растущей добычи и неполной загрузки газодобывающих и газотранспортных мощностей, унаследованных от периода госрегулирования. Эффект первоначального снижения цен в основном объяснялся именно наличием т.н. «газового пузыря». Положительные послед-

ствия дерегулирования на начальном этапе либерализации газовой отрасли были налицо. Усилилась конкуренция среди производителей, что вынудило их сокращать издержки производства и максимально загружать добывающие мощности. Объемы добычи росли, что привело к появлению краткосрочного предложения газа по демпинговым ценам и стало мощным стимулом для развития спотовых рынков газа.

Краткосрочные контракты на поставку газа обеспечили участникам рынка достаточную гибкость в достижении оперативного равновесия между спросом и предложением. Особенную ценность такие контракты представляли для потребителей, имеющих возможности переключения с одного вида топлива на др. — они дали им возможность существенно сокращать затраты на закупку энергоносителей. Все это привело к значительному росту экономической эффективности газовой отрасли. На первом этапе своего развития либерализация газовых отраслей привела к снижению цен на газ, а также прибылей производителей и транспортных компаний. В США в 1988–95 гг. оптовые цены на газ снизились на 26%.

В США, как и во всех странах с развитой рыночной экономикой рынок газа координируется с рынком др. энергоносителей. Наибольшее распространение получили «бивалентные» установки для сжигания топлива, пригодные для работы как на природном газе, так и жидком топливе. Такими установками оснащено половина промышленных потребителей и потребителей др. секторов экономики. Это привело к тому, что наибольший эффект с точки зрения надежности энергообеспечения и национальной энергобезопасности приносит не конкуренция газ с газом, а конкуренция между различными видами топлива. Регулируемые цены (тарифы) применяются только в сферах естественных монополий, в частности на услуги по транспортировке газа, как по магистральным, так и распределительным сетям. В США имеет место разветвленная по всей стране система магистральных газопроводов, позволяющая поставщикам и потребителям выбирать наиболее эффективный путь транспортировки газа (не обязательное более короткой, т.к. уровень тарифов по системам различается — более высокие тарифы по новым трубопроводам на период их окупаемости, более низкие — по действующим).

Наличие транспортных мощностей способствовало тому, что в США наряду с долгосрочными контрактами реализация газа осуществляется и на спотовых рынках. Развитие спотовых рынков связано с некоторой физической точкой в сети — «газовым центром», где несколько трубопроводов пересекаются, и газ либо физически имеется в хранилищах, либо может быть получен в любой момент по газопроводу. Такой центр представляет собой модель обычного товарного рынка, где в условиях конкуренции устанавливается равновесие между спросом и предложением. Существование конкуренции цен в таких центрах привело к появлению финрынков, аналогичных товарным биржам с использованием различных финансовых инструментов (фьючерсы, опционы). Опыт газового рынка США показывает, что объемы проданного на таких рынках по различного рода контрактам газа до 10 раз превышают реальное производство и потребление газа. Это свидетельствует о значительном ко-

личестве перепродаж добытых объемов газа, «перетоке» средств от производителей к перепродавцам и по существу может оказать негативное влияние на финансирование газпрома в случае резкого увеличения сделок на спотовых рынках.

Опыт реформирования газового рынка в США показывает, что конкуренция в секторе газа сама по себе не является самоцелью. Она может оказывать неблагоприятные воздействия на эффективность и функционирование газового сектора, если предпосылкой для конкурентного рынка не существует и их создание требует чрезмерно высоких вложений. Преодолевая монополизм в добыче, транспорте и др. видах деятельности, газовые компании перешли к более высокому уровню монополии — жесткой финансовой централизации всех доходов и расходов. Как показал опыт крупных газовых компаний США, они имеют в своем составе подразделения по добыче, транспортировке, переработке газа при централизации всех доходов и расходов и такая монополия не мешает развитию рыночных отношений между компаниями. В последние годы все чаще стали проявляться несколько важных долгосрочных и тесно связанных между собой отрицательных эффектов либерализации.

В первую очередь необходимо отметить значительную волатильность цен. Природный газ и электроэнергия особенно подвержены колебаниям цен, в первую очередь из-за сильной реакции спроса на изменения погоды. Помимо погодных условий на спотовые газовые цены влияют и др. факторы. Организация дополнительных поставок в регионы с высокими ценами зачастую затруднительна из-за ограниченной пропускной способности транспортной системы. В результате спотовые цены на газ характеризуются крайней нестабильностью и непредсказуемостью.

Раньше все поставки газа потребителям шли по долгосрочным контрактам, что позволяло с большим временным лагом планировать инвестиции в крупные добычные и транспортные проекты. При либерализации же именно краткосрочный рынок стал определяющим при установлении цен на газ, несмотря на то, что объем его фактического товарооборота невелик. Развитие краткосрочной торговли привело к тому, что сроки действия долгосрочных контрактов постепенно сокращались, а традиционная формула привязки к альтернативным видам топлива заменялась на индексацию по биржевым ценам (обычно — усредненным за определенный период). Цены по долгосрочным контрактам также стали непредсказуемыми, что в сочетании с отсутствием гарантий по объему, существовавших в долгосрочных контрактах, создавало значительные риски для производителей.

Это повлекло за собой увеличение стоимости привлечения капитала в отрасль и снижение привлекательности долгосрочных капиталоемких проектов — производители газа лишились столь важных для газовой отрасли гарантий возврата инвестиций. При расчете экономической эффективности проекта они не могли учесть, являются ли нынешние цены флуктуацией, или это — долгосрочный тренд, поэтому даже при повышении цен на газ решения об инвестировании не принимались.

По данным ИРАА (Независимой нефтяной ассоциации Америки), в США к 1999 г. инвестиции в добычу газа упали на 30%, бурение новых скважин сократилось на 40%. Из-за отсутствия финансиро-

вания все крупные проекты были отложены. Сокращение инвестиций привело к недостаточному развитию добывающих и транспортных мощностей, кроме того, увеличился износ уже существующей инфраструктуры.

К 2000г. в США избыток мощностей, созданный в период госрегулирования и обеспечивший снижение цен на первом этапе существования свободных рынков, был исчерпан. Загрузка добывающих мощностей достигла 95%, чему отчасти способствовали и низкие цены на газ, стимулировавшие значительный рост спроса на этот вид топлива. Произошел переход ресурсной базы этих стран в стадию падающей газодобычи, что потребовало наращивания импорта из удаленных источников и создания соответствующей инфраструктуры и, соответственно, крупных инвестиций, которые не могли быть осуществлены в рамках созданной институциональной структуры.

Перечисленные выше факторы обусловили возникновение дефицита газа и многократный рост цен. Первые признаки нехватки газа в США и Северной Америке появились осенью 2000г., когда цены на газ резко выросли по сравнению с уровнем предыдущих 15 лет. К янв. 2001г. они в 3 раза превысили янв. цены 1999г.

Катастрофическая ситуация сложилась в Калифорнии, где положение усугубилось дефицитом газотранспортных мощностей, что жестко ограничило возможности удовлетворения стремительно растущего спроса. Это привело не только к росту цен на электроэнергию, но и массовым отключениям, а также к закрытию многих промышленных предприятий, использующих природный газ в качестве сырья.

В заключении минэнергетики США, анализировавшего развитие газового рынка страны, отмечается, что спотовый рынок склонен «к сильным и непредсказуемым скачкам цен, которые усугубляются неизбежными в газовой отрасли временными лагами между ценовым и инвестиционным циклом (минимальный лаг между началом инвестирования в расширение добычи и ее увеличением составляет 18 мес.), ведущими к длительному недоинвестированию новых мощностей и после начала подъема цен. Последующее избыточное инвестирование вызывает через определенное время падение цен, и разбалансировка спроса и предложения увеличивается».

Тревожные симптомы, имевшие место в конце 2000-начале 2001г. в США, сочли следствием неблагоприятного стечения обстоятельств. Тем более, что в середине 2001г. цены на газ несколько снизились (хотя и оставались заметно выше уровня 90гг.). Зима 2001/02гг. была теплее, чем обычно, что привело к сокращению спроса на газ.казалось, что кризис закончился, но зима 2002/03гг. продемонстрировала ошибочность этого мнения — оптовые цены поднялись на рекордную высоту, подтвердив прогнозы экспертов министерства, говоривших о том, что амплитуда колебаний цен в перспективе будет нарастать.

В конце весны 2003г. в США всерьез заговорили о критической и системной нехватке природного газа — его запасы упали до минимальной за последние четверть века отметки. В мае 2003г. дефицит газа и рост цен стали предметом доклада главы Федеральной резервной системы США Алана Гринспена, в котором он особо отметил, что

сохраняющиеся высокие цены на газ — «очень серьезная проблема, которая может сильно повредить экономике страны».

Ситуация с обеспечением американских потребителей «голубым топливом» продолжает ухудшаться — к зиме 2003/04гг. средние оптовые цены на газ увеличились до 6-7 долл. за 1000 куб. футов (1 куб. фут = 0,0283 куб.м.). А в янв. 2004г. пиковые спотовые цены на порядок превышали даже этот уровень — по данным информационного агентства Plans, 14 янв., в связи с холодами, они достигали 60-75 долл. за 1000 куб. футов. Лидеры американской нефтегазовой отрасли говорят о том, что для экономики страны **начавшийся газовый кризис** может иметь худшие последствия, чем нефтяной кризис 70гг. Пока сильнее всего от высоких и нестабильных цен на газ страдают промышленные потребители — химпром, производители минеральных удобрений и пластмасс. Спрос на газ со стороны этого сектора в 2002г. сократился на 23% по сравнению с уровнем 1997г.

Отдельные операции и целые производства переносятся в др. страны, в Соединенных Штатах сокращаются рабочие места. Некоторые энерготрейдеры, включая крупнейшую Dynegy, уже платили миллионные штрафы за попытки манипулирования фьючерсным рынком. Однако др. специалисты ничего незаконного или противоестественного в росте цен не видят. Руководство Нью-Йоркской биржи Nymex (где торгуется природный газ марки Henry Hub и сосредоточены основные объемы операций с фьючерсами), например, утверждает, что не видел признаков манипулирования или какой-то необычной активности со стороны трейдеров. Президент Nymex, как и многие др. специалисты, считают основной причиной недофинансирования газовой отрасли в последние годы, особенно после краха компании Enron, на что рынок реагирует повышением и неустойчивостью цен. Цены были высокими в течение всего года, по мере того как спрос на газ возрастал на фоне высоких цен на альтернативные источники энергии — уголь и нефть. Хотя во II пол. 2003г. ситуация с поставками и запасами выровнялась, цены упорно не желают падать по указанным фундаментальным причинам. Импорт из Канады упал в связи с возросшим потреблением внутри Канады. Аналитики ожидают нестабильности и роста цен на фьючерсных торгах. Некоторые даже предсказывают рост цен на газ в 2 раза от текущего уровня за эту зиму. В этом нет ничего нового и удивительного — например, зимой 2000/01гг. и зимой 2002/03гг. цена уже была выше 10 долл.

Газовый кризис сильно бьет и по электроэнергетике. В 80-90гг. низкие цены на газ и экологические преимущества газа в сочетании с техническим прогрессом в газовой электроэнергетике вызвали переход большинства новых электростанций на природный газ.

Как показывает последнее исследование SE-RA, даже при условии осуществления крупных долгосрочных проектов (строительство СПГ-терминалов, газопроводов с Аляски и из Восточной Канады) цены в США в обозримом будущем останутся высокими. А функционирование стабильного рынка газа без дополнительных инвестиций вообще маловероятно. Рост цен привел к целому ряду действий, нацеленных на увеличение добычи, однако их эффект был незначительным как из-

за долгосрочного характера развития предложения газа, так и из-за локальности принятых мер. Организовать же финансирование таких многомиллиардных проектов, как строительство газопроводов с Аляски в США или строительство СПГ-терминалов, до сих пор не удалось. Они требуют вмешательства государства для обеспечения гарантий возврата инвестиций и предоставления определенных льгот (например, налоговых) — речь идет уже не об эффективности конкретных инвестиций, а об энергетической безопасности стран. В конкурентной среде подобные проекты не могут функционировать и окупаться. По этой причине в США уже принято решение об отмене доступа третьих лиц к СПГ-инфраструктуре.

Конкурентным рынкам газа так и не удалось найти способа аккумулировать большие финансовые ресурсы для долгосрочных инвестиций и гарантировать их возврат. А без инвестиций никакая конкуренция не в состоянии удерживать цены на низком уровне при возникновении дефицита газа. В США опыт преобразований газовой отрасли и газового рынка противоречив, реформы еще не завершены. В значительном числе случаев они либо не принесли желаемого результата, либо, решив часть проблем, создали или потенциально в состоянии создать ряд негативных побочных эффектов. Ряд базовых принципов госполитики реформирования следует считать неотъемлемой составляющей эффективной программы модернизации газового рынка в любой стране. К таким принципам относится необходимость смягчения госрегулирования и либерализации цен как неотъемлемого условия создания привлекательного режима для инвестиций в газовый сектор.

НЕФТЬ, ГАЗ, УГОЛЬ

— В тек.г. на мировом рынке морских буровых платформ продолжается рост спроса, и многие операторы могут столкнуться с нехваткой этих установок. Мировой флот буровых платформ всех видов загружен практически на 100%, используются все пригодные к эксплуатации установки. В дальнейшем ситуация может измениться, так как в ближайшие годы с верфей поступят новые буровые платформы.

В Мексиканском заливе США в середине янв. тек.г. из 139 имевшихся буровых платформ законтрактованы были 119, ни одна из свободных платформ не была готова к использованию, что означает фактически полную загрузку флота. Для самоподъемных и полупогружных платформ спрос и предложение в данном регионе останутся в 2007г. относительно сбалансированными, несмотря на то, что в 2006г. ряд установок были оттуда выведены. В янв. 2007г. в эксплуатации находилось 76 самоподъемных, 30 полупогружных и 7 погружных платформ, а также 6 буровых судов; большинство из перечисленных установок работали на малых глубинах.

Увеличившийся объем работ по разведке и добыче привел к расширению спроса на глубоководные буровые суда и полупогружные платформы. Их предложение является пока весьма незначительным, в связи с чем операторы соглашаются на рекордно высокие суточные арендные ставки.

По самым большим ставкам арендуются буровые суда, способные работать на глубинах до 3048 м. За судно Discoverer Enterprise, которое будет бу-

реть по контракту с ВР, компания Transocean будет ежедневно получать 520 тыс.долл.

В Центральной и Южной Америке спрос на буровые платформы по-прежнему превышает предложение, в результате чего их загрузка в ряде секторов данного региона составляет 100%. Арендные ставки продолжают расти, и нехватке установок не видно конца, так как некоторые из них должны будут в скором времени покинуть латиноамериканский рынок. Все имеющиеся в регионе 7 буровых судов задействованы по контрактам на бразильском шельфе и будут там находиться до 2008г. Самая высокая ставка за аренду бурового судна составляет 300 тыс. долл/сут, а к 2008г., когда в Бразилии, по контракту с Devon Energy начнет работать Deepwater Discovery (компании Transocean) она увеличится до 475 тыс.

Полупогружные платформы в Латинской Америке также используются по максимуму. По состоянию на янв. тек.г. были законтрактованы все 28 этих установок, и лишь одна из них не работала. Если степень использования полупогружных платформ в регионе за последние 1,5г. не изменилась, то среднесуточные ставки за их аренду резко возросли и сейчас составляют 336 тыс.долл. (максимальная арендная ставка — 450 тыс.).

Уровень загрузки самоподъемных платформ в Латинской Америке равен 91% (контракты заключены по 42 из 46 установок); средняя арендная ставка исчисляется в 165,6 тыс.долл. При наличии свободных самоподъемных платформ спрос на них в тек.г. возрастет, согласно прогнозам, на 10 ед.

В середине янв. тек.г. все 76 буровых платформ в Северо-Западной Европе использовались на работах, предусмотренных заключенными контрактами. Низкое предложение заставило европейских операторов раньше, чем обычно, разместить запросы на платформы под будущие программы. Спрос в регионе на полупогружные установки может в 2007г. превысить предложение на 4 ед. Что же касается самоподъемных платформ, то возможная нехватка четырех таких установок в начале тек.г. может к декабрю смениться относительным равновесием между спросом и предложением.

Долгосрочные перспективы работ по разведке и добыче нефти и газа в Северо-Западной Европе представляются аналитикам неопределенными, так как сокращающееся производство, устаревающая инфраструктура и растущие налоги в Великобритании могут затормозить будущие проекты компаний. Не вдохновляет последних и ситуация в Норвегии. Хотя там открыты новые месторождения и успешно пробурены оценочные скважины, многие фирмы считают условия работы на данном рынке сложными ввиду необходимой для буровых платформ специальной сертификации, высокой стоимости рабочей силы и жестких природоохранных норм, особенно для перспективного с точки зрения разработок Баренцева моря.

Несмотря на указанные проблемы, число запланированных к осуществлению в Северо-Западной Европе проектов превышает число свободных платформ, что может заставить компании отказаться от некоторых программ. Из-за дефицита платформ некоторые фирмы (в частности, Statoil ASA) заключают контракты, которые предусматривают первоначальную аренду на срок до 4-5 лет и последующий опцион такой же продолжительности.

В рендже Средиземного/Черного морей закон-трактованы 23 из 24 буровых платформ. По числу используемых установок лидирует Египет (11 ед.), но в скором времени возрастет активность и на шельфе Италии, где к работающим буровым платформам добавятся еще 5. В Турции в эксплуатации находятся две установки. С увеличением предложения платформ должен увеличиться объем работ по разведке и добыче в Ливии и Тунисе, хотя в тек.г. этого может и не произойти. Не исключено также, что после недавнего проведенного фирмой Petroleum GeoServices исследования такие работы начнут проводиться и в Ливане.

В Западной Африке уже в течение многих месяцев степень загрузки буровых платформ составляет 100%, и такая ситуация должна сохраниться до конца тек.г. Спрос и предложение сбалансированы, но к нояб.-дек. возникнет некоторая нехватка установок.

2/3 находящихся в регионе буровых платформ будут задействованы в работах, рассчитанных на длительный период; завершение многих из осуществляемых проектов намечено на 2008г., а некоторых — на 2010г. Невысокое предложение продолжает содействовать росту арендных ставок: если в фев. 2006г. самоподъемные платформы с консолью длиной 91 м. арендовались за 123,7 тыс. долл/сут, то теперь — за 165,6 тыс.

В начале 2006г. ставки за аренду полупогружных платформ, способных осуществлять бурение на глубинах 1524 м., составляли в среднем 250 тыс. долл/сут, а — 430 тыс. Буровое судно Saipem 10000 было недавно арендовано группой Epi за 490 тыс. долл/сут, тогда как в янв. пред.г. суда с аналогичными характеристиками можно было приобрести за 285 тыс.

На Ближнем и Среднем Востоке контракты заключены по 86 передвижным буровым платформам. Всего в регионе 90 таких платформ, из них 2 являются полупогружными, а остальные — самоподъемными. В число активных операторов входят компании Saudi Aramco (она использует по контрактам 18 установок), Adma-Orco (12) и Ras-Gas (9).

Как и везде, арендные ставки в данном регионе растут, но они по-прежнему ниже, чем на других рынках, составляя в среднем от 40-60 тыс. до 200 тыс. долл/сут. Частично это объясняется тем, что многие контракты (рассчитанные на несколько лет) были подписаны в последние 2г., когда цены на нефть и суточные ставки аренды были ниже.

Большинство платформ в регионе будут использоваться на континентальных шельфах Катара, ОАЭ и Саудовской Аравии.

В Каспийском море по контрактам используется половина имеющихся буровых платформ. Флот последних состоит из семи полупогружных установок, шести самоподъемных и одной установки на барже. Из неэксплуатируемых платформ 6 находятся в Азербайджане и одна (на барже) — в России. Работающие платформы законтрактованы несколькими операторами, включая АЮС, BP, Dragon Oil, «Лукойл», ExxonMobil и Petronas Carigali.

В АТР (без Индии) задействованы контрактами 96 из 101 передвижной буровой платформы. В ЮВА ожидаются частые, чем в других местах данного региона, колебания в спросе, в результате чего там будут наблюдаться как избыток, так и дефи-

цит буровых платформ. В частности, операторам может не хватить семи самоподъемных установок и пяти полупогружных. Дефицита буровых судов по-прежнему не будет, так как понадобятся только два-три таких судна из имеющихся четырех-пяти.

На Дальнем Востоке предложение в I пол. тек.г. будет снова слегка превышать спрос. За 2007г. в целом разрыв между ними (в пользу спроса) может выразиться в одну-две буровые платформы. В Австралии и Новой Зеландии дефицит будет таким же, и коснется он в основном самоподъемных установок. БИКИ, 31.3.2007г.

— Рекордный штраф в 1,5 млн.долл. наложен на угледобывающую компанию, двое горняков которой погибли в шахте в штате Западная Вирджиния в пред.г. Об этом наказании объявило федеральное Управление по вопросам безопасности и охраны труда в горнодобывающей отрасли. По словам директора ведомства Ричарда Стиклера, «число и степень допущенных нарушений правил техники безопасности», зафиксированных на шахте, является «свидетельством безответственного отношения» к вопросам охраны труда.

Трагедия на шахте компании Massy Energy произошла в янв. 2006г. В результате возникшего в шахте в округе Логан пожара из задымленного участка не смогли выбраться двое шахтеров. Судебное расследование причин и обстоятельств инцидента до сих пор не закончено.

По предварительным данным, пожар возник на конвейерной ленте, которая доставляет добытый уголь на поверхность. В момент аварии не работала система пожаротушения, установленная на предприятии. О проблеме с этой системой руководству шахты докладывали после другого пожара еще в дек. 2005г., однако каких-либо мер принято не было. Massy Energy является четвертой в США крупнейшей угледобывающей компанией. Корпорация ведет добычу на 19 производственных комплексах в штатах Вирджиния, Западная Вирджиния и Кентукки. Прайм-ТАСС, 30.3.2007г.

— Компания International Coal закрывает шахту Сэйго (шт. Западная Вирджиния), на которой в янв. 2006г. произошла крупнейшая авария в угольной отрасли страны. Тогда в результате взрыва погибли 12 из 13 находившихся в забое горняков.

Владельцы шахты подчеркивают, что решение о закрытии принято исключительно из экономических соображений. По их словам, себестоимость продукции там слишком высока. «Это бизнес-решение, которое является частью нашей стратегии развития», заявил официальный представитель концерна Ира Гамм.

Трагедия на Сэйго произошла в первые дни пред.г. Из-за высокой концентрации угарного газа спасатели долгое время не могли добраться к шахтерам, которые находились на глубине 3,5 км. В результате единственный из горняков, которому удалось выжить, ждал помощи 40 часов. Прайм-ТАСС, 21.3.2007г.

— Розничные цены на бензин в США выросли на прошлой неделе в среднем на 5,4 цента, тогда как в некоторых городах на Западном побережье страны стоимость бензина возросла на 15 центов, сообщило правительство в понедельник.

Средняя стоимость обычного неэтилированного бензина по стране на прошлой неделе увеличилась до 2,56 долл. за галлон, что на 19 центов выше уровня аналогичного периода пред.г., сообщило

Управление энергетической информации (EIA) на основании учета 800 заправочных станций.

Широкое исследование Lundberg, учитывающее 7 тыс. станций, показало, что цены за последние две недели выросли на 20 центов до 2,55 долл. за галлон. По словам аналитика Трилби Ландберга, курирующего исследование Lundberg, в связи с переходом на летнее время на 3 недели раньше, чем обычно, американцы, возможно, будут проводить больше времени за рулем, что приведет к росту спроса на бензин.

EIA прогнозирует, что средняя месячная стоимость галлона бензина в США станет максимальной в июне, достигнув 2,67 долл. По его данным, на прошлой неделе самым дорогим бензин был на заправках Западного побережья, где его стоимость выросла на 15,5 цента до 2,92 долл. за галлон. Среди крупных городов самым дорогим оказался Сан-Франциско, где галлон бензина стоил 3,18 долл. — на 18,6 цента выше уровня предыдущей недели.

Самым дешевым был бензин на побережье Мексиканского залива — 2,40 долл. за галлон, что на 3,5 цента выше предыдущего уровня. Среди городов самый дешевый бензин был отмечен в Хьюстоне — 2,37 долл. за галлон, на 1,5 цента выше уровня предыдущей недели. Рейтер, 13.3.2007г.

— Новые власти американского штата Аляска в этом месяце объявят конкурс на строительство газопровода и разработку месторождения Пойнт Томсон, стоимостью 30 млрд.долл., сообщила газета «Нью-Йорк таймс» со ссылкой на губернатора Сару Пелин. Контракт на разработку месторождения, подписанный с Exxon Mobil Corp., был заморожен в ноябре пред.г. в связи с тем, что главный акционер проекта не представила план по работам на объекте.

«Мы держим этот проект (строительства газопровода) открытым для всех, в т.ч. и для Exxon. Приходите и показывайте, что вы намерены предложить для того, чтобы поставить на коммерческую ногу газовую отрасль Аляски», — цитирует газета губернатора, которая пришла к власти в дек. 2006г. Сара Пелин намерена в марте представить «Акт о стимулировании строительства газопровода на Аляске», что даст старт приема тендерных заявок. Предполагается, что само строительство газопровода начнется не ранее 2008г. с ожидаемым вводом к 2018г. Месторождение Пойнт Томсон эксперты называют «краеугольным камнем» проекта строительства газопровода.

По оценке экспертов, месторождения Аляски смогут обеспечить до 7% всей годовой потребности США. В сент. 2002г. штат Аляска и компания Exxon Mobil подписали меморандум о сотрудничестве в разработке месторождения природного газа Пойнт-Томсон на северном склоне хребта Брукс. Запасы месторождения, расположенного в 100 км. к востоку от г.Прадхо-Бей, оцениваются в 400 млн.бар. газового конденсата и 3 трлн.куб.м. природного газа. РИА «Новости», 11.3.2007г.

— Крупнейшая в США нефтяная компания Exxon Mobil планирует запустить 25 новых глобальных проектов в течение ближайших трех лет, которые позволят увеличить производство на 1 млн. нефтяного эквивалента в сутки.

Глава компании Рекс Тиллерсон также сообщил, что капиталовложения компании составят 20 млрд.долл. в год к 2011г.

«Я ожидаю весьма активный уровень инвестиций после окончания десятилетия», — сказал он.

На встрече с аналитиками в Нью-Йорке он сказал, что не планирует новых инвестиций в Венесуэлу, где власти проводят национализацию, и хочет «найти еще что-нибудь в России». Рейтер, 7.3.2007г.

— Высокие цены на нефть привели к рекордным прибылям нефтяных компаний в последние годы, но также и к росту расходов на разработку месторождений и к тому, что страны, владеющие энергетическими ресурсами, ограничивают доступ к ним. Представители нефтяного бизнеса и источники, владеющие информацией, подчеркнули ограничение доступа к ресурсам и рост расходов производства, как основные проблемы нефтяного сектора, который старается повисить добычу на фоне роста мирового спроса на энергоносители. «Очевидно, что нас ожидают проблемы», — сказал один из руководителей Chevron Джон Уотсон. На фоне роста цен на нефть, богатые ресурсами страны, такие как Венесуэла, Боливия и Россия, усилили контроль над нефтегазовыми активами, сократив тем самым количество доступных месторождений для международных нефтяных гигантов, таких как Exxon Mobil и BP. 80% разведанных нефтяных месторождений принадлежат государственным компаниям. «Спрос останется и ресурсы существуют, но что касается поставок, страны, включая США, испытывают трудности в способности удовлетворить спрос», — сказал Уотсон.

Крупнейшие нефтяные компании в последнее время пытаются расширить свое производство, и аналитики считают, что лучшей альтернативой являются соглашения с национальными нефтяными компаниями, нежели дополнительное бурение на уже имеющихся месторождениях. «Сырьевые страны ужесточают условия работы иностранных компаний и повышают налоги и плату за право разработки и добычи природных ресурсов с целью повышения своих доходов, и это оказывает давление на нефтяные компании. Тем не менее, многие готовы принять на себя такие высокие расходы», — сказал Хоурд Вайл, аналитик из Gene Gillespi. Национальные нефтяные компании стараются минимизировать потери прибылей, в особенности, в тех проектах, которые не требуют больших расходов и не являются высоко рисковыми, сказал Питер Нолан, глава подразделения разработки и долгосрочного планирования BP. Международные нефтяные компании «необходимы для участия в энергетических проектах, так как они умеют управлять рисками и обладают технологией, которая приводит к снижению расходов», сказал Нолан. Глава Exxon Mobil Рекс Тиллерсон считает, что отношения международного нефтяного сектора с нефтяными странами развиваются в правильном направлении. Но «роль международных нефтяных компаний всегда заключалась в том, чтобы показать, какую пользу мы можем принести национальным природным ресурсам и мы продолжим играть эту роль», добавил Тиллерсон.

По данным Cambridge Energy Research Associates (Cera), расходы на добычу газа и нефти выросли на 67% с 2000г. и на 30% — только в 2006г. благодаря высокому спросу на сталь, плавучие буровые установки и другие материалы, используемые в добыче. Глава исследований в Cera Кандида Скотт прогнозирует продолжение увеличения расходов на 8-12%. «В 2007г. я не вижу причин для остановки роста расходов в 2007г.», — сказала Скотт. Высокие

расходы уже начали негативно сказываться на компаниях нефтегазового сектора. ConocoPhillips сократила программу расходов на 2007г. Глава компании Джим Мальва сказал, что высокие расходы означают необходимость в более жесткой дисциплине. Глава Chevron Дэвид О'Райли также рассматривает возможность отказа от некоторых проектов, которые являются слишком дорогостоящими. «Я не сомневаюсь, что высокие расходы осложняют процесс принятия решений», — сказал О'Райли. Джек Хартунг из Chevron сказал, что простого решения управления расходами нет из-за высокого спроса. Рейтер, 15.2.2007г.

— 1 фев. американская компания Exxon Mobil объявила о получении в 2006г. рекордной за всю историю компании прибыли в 39,5 млрд.долл. при обороте в 377,5 млрд.долл. В связи с этим члены Конгресса США высказали критику в адрес проводимой администрацией Дж.Буша фискальной политики, позволяющей негосударственным компаниям получать столь высокие доходы, и призвали внести изменения в законодательство страны о налогах на сверхприбыль. www.economy.gov.ru, 12.2.2007г.

— Президент США Джордж Буш призвал сократить потребление бензина, чтобы снизить зависимость страны от богатых нефтью «недружественных государств» Ближнего Востока. Об этом он заявил накануне, выступая на заводе компании DuPont по производству этанола в штате Дэлавер.

«Если мы сократим потребление бензина на 20% в ближайшие 10 лет, нам удастся снизить объемы импорта нефти с Ближнего Востока», — сказал Дж.Буш, развивая выдвинутую им накануне инициативу в обращении к нации «О положении страны». По его словам, это будет ясным сигналом «враждебным режимам, чтобы они оставили нас в покое и что мы можем защитить себя».

Первый шаг в этом направлении глава Белого дома уже предпринял. Он подписал указ, предписывающий всем федеральным ведомствам постепенно переходить на альтернативные виды топлива и начинать использовать автомобили с гибридными двигателями. Ежегодно они должны снижать потребление бензина на 2% и выбросов парниковых газов — на 3% до 2015г.

Дж.Буш также отметил важность развития атомной энергетики в США. «Это позволит нам меньше зависеть от экспорта природного газа», — сказал он. На это направлено и достигнутое в начале янв. американо-японское соглашение, согласно которому в США будет построено 30 АЭС. Разработка проекта должна завершиться весной 2007г. Прайм-ТАСС, 25.1.2007г.

— Администрация США приобретет дополнительно 11 млн.бар. нефти для пополнения стратегического резерва. Об этом заявил во вторник министр энергетики США Сэмюел Бодман.

По его словам, закупка начнется через 2 месяца и завершится к концу лета. Точный объем сделки будет зависеть от мировых цен на нефть, но при нынешних показателях власти США рассчитывают приобретать по 100 тыс.бар. в день.

Средства на эти цели будут направлены из фондов Минэнерго, которое выручило 600 млн.долл. за счет продажи 11 млн.бар. «резервной нефти» перерабатывающим заводам после того, как в 2005г. пронесся ураган «Катрина».

Стратегический запас нефти рассчитан на 727 млн.бар., но сейчас в четырех подземных хранили-

щах в штатах Техас и Луизиана находится 691 млн.бар. Прайм-ТАСС, 24.1.2007г.

— Прибыль от продолжающихся операций крупнейшей в мире компании по предоставлению услуг объектам нефтедобычи Schlumberger выросла в IV кв. 2006г. до 1,13 млрд.долл., или 92 центов на акцию, с 660 млн.долл., или 54 центов, на акцию годом ранее. О росте, вызванном высоким спросом, компания сообщила в пятницу.

Аналитики в среднем прогнозировали получение компанией прибыли в 85 центов на акцию.

Выручка Schlumberger и ее конкурентов по сектору резко выросла за последние 2 с половиной года на фоне высоких расходов энергетических компаний на увеличение добычи. Однако последнее снижение цен на нефть и природный газ в Северной Америке вызвали опасения по поводу снижения расходов на разработку месторождений. Акции компании с начала года снизились на 7%. Рейтер, 19.1.2007г.

— Средняя розничная цена на обычный неэтилированный бензин в США может снизиться почти до 2 долл. за галлон к концу янв., либо в начале февраля, с тек. цены в 2,23 долл., сообщило в четверг Управление энергетической информации (EIA).

Резкое падение цен на нефть, составляющих половину стоимости производства бензина, помогает снижению цен на топливо. Обычно требуется от четырех до восьми недель, чтобы снижение спотовой цены на бензин, по которой он покупается у НПЗ, отразилось на стоимости топлива на АЗС. «Учитывая это временное отставание, довольно-таки просто прогнозировать направление цен в ближайшую неделю две. Цены могут продолжить снижаться по всей стране так, что они будут близки к 2 долл. за галлон к концу янв., либо в начале февраля», — говорится в еженедельном обзоре EIA. Снижению цен на бензин также способствует рост запасов этого топлива почти на 13 млн.бар. за последние три недели. Рейтер, 18.1.2007г.

— Президент США Джордж Буш снял запрет на бурение нефтяных и газовых скважин в Бристольском заливе у берегов Аляски. Это позволит нефтяным концернам начать работу в районе, который экологи считают одним из самых богатых по количеству рыбы. Глава Белого дома также разрешил добычу углеводородов на так называемом «участке 181» в центральной части Мексиканского залива.

Одна или две лицензии на разработку участка общей площадью свыше 22,5 тыс.кв.км. у западного побережья Аляски будут реализованы в 2007-12гг., сообщил министр внутренних дел США Дирк Кемпторн. По его словам, принятые решения «создают прекрасные возможности для изучения ситуации до того, как на этих территориях начнется добыча».

Бристольский залив считается одним из крупнейших в мире районов обитания лосося, крабов и трески. Запрет на проведение там нефтегазовых работ был введен в 1990г. Однако в 2003г. сенатор от штата Аляска Тед Стивенс предложил снять его, мотивируя это тем, что добыча нефти и газа не нарушит экологический баланс. Прайм-ТАСС, 10.1.2007г.

— В первый день работы конгресса США нового созыва 9 известных сенаторов внесли в сенат законопроект под названием «Акт об энергетической дипломатии и безопасности», одним из положений которого является поддержка стремления молодых демократий, в частности Украины и Грузии, к энергетической независимости.

Как сообщили в секретариате сената, соавторами законопроекта выступили новый председатель сенатского комитета по иностранным делам сенатор-демократ Джозеф Байден, бывший глава этого комитета, ставший заместителем Байдена, сенатор-республиканец Ричард Лугар, а также сенаторы-республиканцы Чак Хэгел, Норм Коулман, Олимпия Сноу, Лэрри Крэйг, сенаторы-демократы Мэри Лэндрю, Кен Салазар, а также независимый сенатор Джозеф Либерман. «Необходимо продвигать демократию в глобальном масштабе посредством партнерств с зарубежными правительствами, в особенности с правительствами молодых демократий, таких как Украина и Грузия, в их усилиях по снижению зависимости от импорта нефти и газа», — говорится в законопроекте.

В нем отмечается, что «энергетическая безопасность является приоритетом для правительств многих зарубежных государств и играет все более центральную роль во взаимоотношениях правительства США с иностранными правительствами».

В документе также говорится, что запасы нефти и газа сконцентрированы в небольшом числе стран. «Доступ к поставкам нефти и газа зависит от политической воли стран-производителей», и «соперничество между правительствами за доступ к запасам нефти и газа может привести к политическому, экономическому и вооруженному конфликту», отмечается в законопроекте. «Страны-экспортеры нефти резко увеличили свои доходы за счет возросших глобальных цен, что усилило возможности ряда этих государств действовать в такой манере, которая угрожает глобальной безопасности», — говорится в документе.

Законопроект выводит вопросы энергетической безопасности США в разряд основных приоритетов американской дипломатии на международной арене, вводит в структуре госдепартамента должность координатора по вопросам международной энергетики с прямым подчинением госсекретарю. Документ предусматривает реализацию ряда международных инициатив, включая разработку международного механизма быстрого реагирования на энергетические кризисы, договоренности с правительствами Китая и Индии по вопросу о создании международных стратегических запасов нефти, а также создание форума по энергетическому сотрудничеству с участием государств западного полушария — США, Канады и заинтересованных стран Латинской Америки.

Подчеркивая важность международного сотрудничества в сфере энергетики, документ предусматривает также, что госсекретарю и министру энергетики США будет поручено «немедленно создать или расширить стратегические энергетические партнерства с правительствами государств, являющихся крупнейшими поставщиками или потребителями энергии».

При этом в законопроекте отмечается, что в таком сотрудничестве с США не могут участвовать «государства, которым не разрешено получать американскую экономическую или военную помощь». РИА «Новости», 5.1.2007г.

— США могут разрешить проблему зависимости от иностранной дорогостоящей нефти, только перейдя на уголь, запасы которого огромны.

По оценкам Международного энергетического агентства, мировой спрос на энергетику к 2050г., а спрос на уголь возрастет за тот же период времени

до 300%. Всем известно, что существует множество богатых месторождений угля, которых хватит, по крайней мере, лет на 155, при нынешних темпах его производства. А для США, на которые приходится 25% мировых запасов угля на 250 лет, учитывая сегодняшние темпы производства. Однако такие аргументы, по словам экспертов, в целом, не компетентны.

Даже если будет более уравновешенный спрос на уголь, средний уровень спроса с 2005г. по 2050гг. будет в 2,5 раз выше нынешнего спроса, что означает, что США используют свои резервы в течение 112 лет, что в 4 раз больше нынешнего производства. США имеют в своем запасе всего 10 лет для использования мировых резервов, при нынешних темпах использования.

По другим расчетам, если предположить что спрос на уголь при текущей ситуации в США удвоится, тогда стране останется всего 90 лет для использования угольных месторождений. В такой ситуации США имеют два выхода: прекратить экспортировать уголь в другие страны; не использовать уголь на другие нужды, такие как транспорт. Сейчас уголь используется, только на электричество и производство сталелитейной продукции.

Проблема состоит в том, что для того чтобы заменить 5% нынешнего потребления нефти (1 mb/d) потребуется не менее 20% текущего производства угля (100 млн. т). Поэтому если заменить нынешний импорт нефти в 12 mb/d, (речь не идет о больших будущих объемах), производство угля нужно увеличить до 250% прямо сейчас. То есть речь идет не о постепенном повышении производства к 2050г., а увеличении его производство на ? именно сейчас, и затем повышении по мере роста спроса.

Если не принимать во внимание проблемы экологии, уголь сможет стать основным источником топлива, наравне с нефтью, особенно если потребление страны в ближайшем будущем постепенно отойдет от импорта нефти. Однако это оптимистический сценарий EIA. Energy Bulletin. «Коринф», 15.12.2006г.

— Merrill Lynch понизил прогноз цены на нефть в 2007г. до 60 долл. за 1 бар. с 65 долл. за 1 бар. из-за увеличения добычи нефти экспортерами, не входящими в ОПЕК, и замедления мирового спроса. Прогноз Merrill ниже результатов опроса, проведенного Рейтер две недели назад, согласно которому международные нефтяные инвесторы ожидают цену на нефть в 2007г. на уровне 63,97 долл. за 1 бар. Американский инвестиционный банк сообщил в записке, что ОПЕК необходимо продолжить сокращение добычи нефти на фоне высоких запасов топлива и недостатка мощностей для хранения.

Также Merrill полагает, что расширение мирового производства биотоплива вызовет снижение цен на «черное золото». «Учитывая все вышеизложенные факторы, резкий рост цен на нефть маловероятен», — говорится в записке банка.

Цены на нефть находятся вблизи 60 долл. за 1 бар. в последние 2 месяца из-за того, что сокращение добычи нефти ОПЕК не смогло сбалансировать опасения по поводу высоких мировых запасов топлива. ОПЕК проведет заседание 14 дек. в Нигерии и, скорее всего, примет решение о повторном сокращении добычи. В окт. картель решил сократить добычу на 1,2 млн.бар. в сутки с 1 нояб. Но

трейдеры скептически относятся к дополнительному сокращению со стороны ОПЕК, считая, что это не приведет к снижению запасов нефти, в особенности в США, если погода в зимний период останется теплой.

Merrill Lynch считает, что ОПЕК необходимо улучшить существующую практику действий для того, чтобы избежать роста запасов на рынке в ближайшие 2 года, учитывая рост мощностей производства на 1,0 млн.бар. в сутки в 2007г. и на 1,3 млн.бар. в сутки в 2008г. Merrill Lynch повысил прогноз цен на нефть в 2008г. до 62 долл. за 1 бар. с 50 долл. на фоне снижения добычи стран вне ОПЕК. Рейтер, 11.12.2006г.

— Chevron повысит в 2007г. объем инвестиций и расходы на разведку месторождений на 20% до 19,6 млрд.долл., сообщила компания. В 2006г. расходы составят 16 млрд.долл. Основной рост расходов будет за счет вложений в разведку месторождений и производство. Chevron также продолжит программу выкупа своих акций на 5 млрд.долл.

Количество проданных Microsoft Corp. игровых приставок Xbox 360 к концу года превысит 10 млн., сообщила компания. Xbox 360 дебютировала в нояб. 2005г. — на год раньше, чем PlayStation 3 от Sony Corp. и Wii производства Nintendo.

Под «проданными» устройствами Microsoft понимает приставки, поставленные в розничную торговлю. Компания ожидает, что к концу 2007 фин.г., завершающегося 30 июня, поставки достигнут 13-15 млн. штук. Рейтер, 7.12.2006г.

— Компания Hercules Offshore, Inc. (Nasdaq: HERO) объявила сегодня о завершении одной из полностью принадлежащих ей дочерних компаний ранее объявленной операции по покупке восьми крановых судов, принадлежащих Halliburton West Africa Limited, и приобретению прав компании Halliburton Energy Services Nigeria Limited на работу дополнительных пяти крановых судов по соглашению с третьей стороной, владелицей судов.

Крановые суда работают в береговых водах Нигерии и Камеруна, длина их ферм — от 105 до 215 футов. Начальная стоимость покупки составляла приблизительно 50 млн.долл. Стороны также заключили условное соглашение «цена по результатам», по которому Hercules сделает дополнительные выплаты в пользу Halliburton в последующий трехлетний период, и которые будут зависеть от получения определенной годовой доходности от операций с крановыми судами Hercules Offshore в Западной Африке и достижения целей капиталовложений.

Рэнди Стилли (Randy Stille), главный исполнительный директор и президент Hercules Offshore, Inc., так прокомментировал эту операцию: «Приобретение флота крановых судов компанией Halliburton стало продолжением усилий Hercules, направленных на достижение ряда важных стратегических целей, которые предполагают расширение нашего географического присутствия на различных ключевых экономических рынках мира. Сейчас мы заняты интеграцией этих судов в наш бизнес, как мы это успешно делали во время всех наших предыдущих приобретений.

Компания Hercules Offshore (www.hercules-offshore.com), штаб-квартира которой находится в Хьюстоне, владеет флотом из девяти самоподъемных плавучих буровых установок и 64 кранового

судна. Компания оказывает услуги нефте- и газодобывающим компаниям при производстве буровых работ, обслуживании скважин, инспекций платформ, технического обслуживания, операций по выводу из эксплуатации оборудования на мелководье. PRNewswire, 7.11.2006г.

— British Petroleum (BP) выплатила компенсацию в 700 млн.долл. в связи с авариями на ее объектах в США. Основная часть пришлось на иски от пострадавших в результате взрыва в марте 2005г. нефтеперегонного завода BP на юге США в местечке Тексас-сити. Тогда погибли 15 человек и еще 180 получили ранения. Здесь не исключают, что сумма компенсаций может значительно увеличиться.

Комитет по безопасности химической промышленности США завершил составление доклада на основе проведенной проверки работы British Petroleum. Американские специалисты установили, что BP использовала на заводе в Тексас-сити оборудование, которое было заменено на нефтеперегонных заводах по причине его ненадежности.

Сейчас Комиссия приступает к проверке еще пяти нефтеперегонных заводов BP, которые расположены на территории Соединенных Штатов.

Руководство British Petroleum приняло решение уволить главу своего подразделения на Аляске Стива Маршалла. Летом нынешнего года компания была вынуждена остановить добычу нефти на гигантском месторождении Прудо-бей в связи с утечкой нефти. С 1 янв. будущего года его на данном посту сменит нынешний управляющий проектами BP на Сахалине Дуг Сателз. Прайм-ТАСС, 1.11.2006г.

— США заинтересованы в увеличении добычи нефти в России, поскольку считают ее ключевым игроком на нефтегазовом рынке. Об этом говорится в опубликованном накануне докладе совета по международным отношениям США. Американские эксперты выражают надежду на то, что правительство РФ упростит доступ иностранных компаний к месторождениям. По их словам, «несмотря на различные цели в международной политике двух стран, США по-прежнему рассчитывают на открытие российского нефтяного сектора для иностранцев, что использование западных технологий позволит вывести добычу полезных ископаемых на новый уровень». Вместе с тем специалисты предостерегают от чрезмерной энергозависимости от России.

В докладе подчеркивается необходимость сотрудничества США с другими государствами, в том числе с Россией, для того, чтобы вместе подготовиться к «шоковым ценам на нефть». Один из экспертов Совета по международным отношениям Джон Дейч, в прошлом возглавлявший ЦРУ, выступая на презентации доклада, отметил, что высокие мировые цены имеют своеобразный положительный эффект для экономики. «Это заставляет компании увеличивать добычу, ради чего они охотно идут на инновации и внедрение современных технологий», — сказал он. Прайм-ТАСС, 13.10.2006г.

— Розничные цены на бензин в США продолжают стремительно снижаться. За последние две недели они упали еще на 15 центов и составили в среднем по стране 2,28 долл за галлон (3,78 л.) автомобильного топлива самого низкого сорта. На 74 цента ниже рекордной стоимости галлона горючего в США в 3,02 долл., зафиксированной 11 авг. этого года.

Опрос 7 тыс. заправочных станций по всем штатам, проведенный исследовательской службой Lundberg Survey, показал, что самый дорогой бензин продается сейчас в Гонолулу (Гавайские острова), где 1 галлон низкосортного горючего стоит 2,91 долл. Самый дешевый бензин в г.Де-Мойн (шт.Айова) – 2,03 долл за галлон.

Падение цен на бензин в США связано со снижением стоимости углеводородного сырья на мировом рынке. По оценке экспертов, в настоящее время запасы нефти в США на 6,7% больше, чем в этот же период прошлого года, и значительно выше средних показателей за соответствующий период последних пяти лет. Так, согласно последним данным министерства энергетики США, коммерческие запасы нефти в стране выросли до 328,1 млн. бар., а запасы бензина увеличились до 215,1 млн. бар., что также значительно выше прошлогоднего уровня.

Снижению цен на нефть способствует также достаточно спокойный в этом году сезон ураганов в Атлантике. Благоприятная погода в районе Мексиканского залива не создает никаких помех для работы на расположенных в его акватории буровых платформах. Помимо этого, отмечают специалисты, уже позади летний сезон автомобильных путешествий, который традиционно завершается в США в сент. Ранее трейдеры выражали беспокойство, что в течение лета может ощущаться нехватка топлива, что благоприятствовало росту цен на нефть. Однако из-за дороговизны бензина на рынке США резкого повышения спроса на горючее не произошло. Прайм-ТАСС, 9.10.2006г.

– Американских и мировых чрезвычайных запасов нефти хватит для того, чтобы 18 месяцев замещать поставки из Ирана в случае прекращения его экспорта и избежать ущерба для экономики США, оцениваемого в 201 млрд.долл., сообщила Счетная палата США (GAO). Энерготрейдеры опасаются, что жесткие решения США и других западных держав в отношении ядерной программы Ирана могут побудить Тегеран сократить поставки нефти. Иран, являющийся четвертым в мире поставщиком нефти по объему экспорта, продает 2,7 млн. бар. нефти в день. По оценкам GAO, сокращение иранского экспорта уменьшит предложение на рынке на 1,5 млрд.бар. нефти за 18 месяцев.

Для того, чтобы избежать резкого роста цен на нефть и обеспечить необходимый объем поставок, США могут объединиться с другими членами Международного энергетического агентства (IEA) и использовать общие нефтяные запасы, компенсируя перебои с иранскими поставками в течение 18 месяцев, говорится в сообщении GAO. США не импортируют нефть напрямую из Ирана, остановка иранского экспорта заставит страны, покупающие его нефть, приобретать ее у других добывающих стран, конкурируя с США. Стратегические запасы нефти в США составляют 688 млн. бар. Другие страны – члены IEA располагают 2,7 млрд.бар. промышленных и государственных запасов, при этом 700 млн. бар. выделено правительствами на случай чрезвычайных обстоятельств.

Помимо использования чрезвычайных запасов для компенсации перебоев с иранскими поставками потребуется загрузить свободные мощности нефтедобывающих стран, Саудовской Аравии, а также использовать нефть вместо газа в качестве

топлива на промышленных предприятиях, говорится в сообщении GAO. Предполагаемый ущерб, который может нанести экономике США прекращение иранского экспорта, оценивается в 201 млрд.долл. в случае, если США не используют дополнительные источники поставок, считает GAO.

Использование стратегических запасов США поможет сократить эту сумму на 132 млн.долл., а с помощью международных чрезвычайных запасов можно избежать сколько-нибудь значительного ущерба, сообщает GAO. По оценкам Управления энергетической информации (EIA) США, экономический ущерб от сокращения иранских поставок для США может составить 34-99 млрд.долл., если перебои не будут компенсированы за счет новых источников. GAO объясняет разницу в оценках тем, что EIA предполагает, что рост цен нанесет не такой вред экономике, как в расчетах GAO. Reuters, 4.10.2006г.

– Американская компания Exxon Neftegas Limited, оператор проекта «Сахалин-1», не начнет отгрузку на экспорт сахалинской нефти, пока не устранил замечания российской стороны по строительству в порту Де-Кастри (Хабаровский край) нефтеотгрузочного терминала.

Об этом сегодня на Международной конференции «Нефть и газ Сахалина-2006» заявил журналистам руководитель Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) Константин Пуликовский. По его словам, Exxon без согласования с российской стороной внесла в строительство своих объектов в Де-Кастри некоторые изменения, на устранение замечаний Exxon потребуются около месяца.

Exxon Neftegas Limited разрабатывает нефтегазовое месторождение Чайво на шельфе Охотского моря. С окт. 2005г. здесь началась добыча нефти и газа, углеводороды поступали в Хабаровский край. Но сейчас с завершением строительства своего 220 км. нефтепровода американская компания объявила о начале поставок нефти с месторождения Чайво на международный рынок. Экспортная нефть уже заполнила в порту Де-Кастри два резервуара объемом по 100 тыс.т. каждый, но до устранения замечаний по строительству нефтеотгрузочного комплекса экспорт нефти не начнется. Прайм-ТАСС, 27.9.2006г.

– Компания Sea NG (www.coselle.com) объявила сегодня о том, что Американское Бюро Судостроения (ABS) утвердило для строительства первый корабль Coselle для перевозки сжатого природного газа (CNG). Это первая в мире судогрузовая система для транспортировки сжатого природного газа, когда-либо одобренная ABS или другим международным судовым классификационным обществом.

Суда Coselle CNG будут использоваться для перевозки небольших объемов природного газа (от 30 до 500 млн. стандартных куб. футов) на средние расстояния (от 200 до 2,000 км.). Речь идет о сегменте рынка морской транспортировки газа, ранее не обслуживавшемся трубопроводами со сжиженным природным газом в целях экономии.

Coselle – изобретенная в Канаде уникальная запатентованная система для хранения сжатого газа в катушке трубы малого диаметра. Внутри специального судна может помещаться много аппаратов Coselle. У этой системы хранения значительное количество преимуществ – как ценовых, так и

в аспекте безопасности — перед обычно применяемыми баллонами высокого давления большого диаметра. Система Coselle CNG разрабатывалась в течение десятилетия командой профессиональных судовых инженеров и инженеров-газовиков.

«Завершение рабочего проекта и процесса одобрения судна нового поколения представителями властей стало для всей нашей многофункциональной команды потрясающим прорывом. Наше судно Coselle CNG обеспечит рынок безопасным, надежным и рентабельным альтернативным способом транспортировки природного газа по морю, — сказал Дэвид Стеннинг, Президент и главный управляющий компании Sea NG. — Теперь мы можем запускать наш первый проект».

Главное преимущество системы Coselle CNG в том, что она требует минимальных средств обслуживания на берегу. Газ может загружаться и разгружаться простыми прибрежными средствами обслуживания трубопровода, что значительно облегчает экологические, земельные и финансовые проблемы. Также, при отсутствии возможности зайти в порт, газ может быть погружен на прибрежных буях. Потенциальный рынок для судна Coselle CNG очень велик.

«Компания Sea NG обладает уникальной системой CNG, которая, по нашему мнению, может открыть новые рынки сбыта газа во многих регионах, и мы рады ее коммерческому потенциалу в широком спектре новых возможностей», — сказал Клэрэнс Тонг из нью-йоркского банка Mizuho Corporate Bank, поддерживающего некоторые из проектов, разрабатываемых компанией Sea NG.

Другим убежденным сторонником системы Coselle CNG System является Marubeni, одна из ведущих международных торговых компаний в Японии. «Нам известны многочисленные проекты в разных странах мира, которые могут извлечь огромную потенциальную выгоду из использования системы Coselle, и мы с нетерпением ждем ее скорейшего применения», — сказал представитель компании Marubeni в Токио Томохико Хирано.

Sea NG, основанная в канадском г. Калгари, является частной компанией, работающей в бизнесе транспортировки сжатого природного газа с использованием собственной системы Coselle. Прайм-ТАСС, 19.9.2006г.

— Ремонтные работы на Трансальяскинском нефтепроводе, где были обнаружены повреждения труб и утечки нефти, обойдутся, по оценкам аналитиков, нефтяным концернам BP, ExxonMobil и ConocoPhillips значительно дороже, чем предполагалось ранее. По оценке Дж.Койла (Fond Schroeder), «нормальные расходы на ремонтные работы на месторождении Prudhoe Bay составят 200 млн.долл., а из-за срочности могут еще больше возрасти». Схожей точки зрения придерживается и Ф.Флинн (Alaron Trading). Информационные агентства до сих пор писали о 100 млн.долл., а BP, оператор на Prudhoe Bay, вообще не называет никаких цифр.

Однако, как указывается, ремонтные работы — это только начало. На крупнейшем в США нефтяном месторождении, каким является Prudhoe Bay на Аляске, 26,4% принадлежит BP и по 36% — ExxonMobil и ConocoPhillips. Добыча на нем недавно была резко сокращена (до 150 тыс. б/д. с 400 тыс. бар. ранее), когда были обнаружены в некоторых секциях Трансальяскинского нефтепровода корро-

зия труб и утечки нефти. Руководство BP ожидает, что добычу на месторождении можно будет возобновить в полном объеме лишь в начале 2007г.

Это ведет к значительным финансовым потерям. По расчетам Дж.Койла, сокращение поступлений по месторождению в целом может достигнуть 770 млн.долл. Вместе с тем эксперты полагают, что в условиях высоких мировых цен на нефть нефтяные концерны в состоянии без особого труда компенсировать свои потери. Для BP, по мнению Р.Херра (Landesbank Baden-Wuerttemberg), «это означает минус в добыче в размере около 2,5%».

События на Аляске вызвали острые дебаты в США, которые, как считают, могут «навредить нефтяным ТНК значительно больше, чем их проржавевшие нефтепроводы». «Почему BP на американской территории не выполняет требований, соответствующих стандартам американской промышленности?», — задает вопрос Дж.Бартон, председатель энергетического совета палаты представителей конгресса США, в письме руководству BP и связывает последние события на Аляске с прошлогодней аварией на принадлежащем компании НПЗ в Техасе, унесшей жизни 15 рабочих.

По мнению Д.Рейнолдса (University of Alaska), одной из причин того, почему BP допустила значительное ухудшение состояния Трансальяскинского нефтепровода (в результате чего секции протяженностью 16 из 22 миль подлежат замене), может быть тот факт, что руководство концерна, по-видимому, больших ожиданий с ним не связывает, полагая, что запасы Prudhoe Bay будут исчерпаны через пару лет. Одноуровневно он сообщил о проходящих в настоящее время переговорах BP с властями шт. Аляска по вопросу прокладки нового газопровода большой протяженности.

89% всех доходов Аляски дает нефтяной сектор. Губернатор штата Ф.Мурковски назначил расследование в отношении BP и в связи с частичной остановкой добычи на Prudhoe Bay ожидает снижения более чем наполовину поступлений от налогов с данного месторождения, обычно составляющих 6,4 млн.долл./сут. По его мнению, поскольку концерн не смог обеспечить надлежащий уход за Трансальяскинским нефтепроводом, он обязан и дальше осуществлять налоговые платежи в полном объеме. Мурковски не апеллировал к двум другим концернам и обратился только к BP как оператору на месторождении. По оценкам прессы, в случае успеха в кампании против BP власти Аляски могут потребовать компенсации от концерна в 0,5 млрд.долл., а тот, в свою очередь, предпочитает не высказываться на эту тему. БИ-КИ, 12.9.2006г.

— С конца авг. местные аналитики топливного рынка отмечают самое значительное, впервые с нояб. 2005г., уменьшение розничных цен на автомобильное топливо в США, которое связывается с завершением сезонного пика его потребления, продолжающимся снижением цен на нефть и этанол. Розничная цена топлива марки regular в США на конец августа составила 2,87 долл. за галлон (0,76 долл./л.). Тенденция к снижению розничных цен в сент. сохраняется. www.economy.gov.ru, 12.9.2006г.

— 6 сент. компания «Шеврон» объявила о том, что в Мексиканском заливе обнаружены запасы нефти объемом от 3 до 15 млрд.бар., которые явля-

ются вторым по величине месторождением в США со времен открытия нефти в шельфовой зоне Аляски в 1969г. По оценкам, разработка нового месторождения позволит увеличить на 11% добычу сырой нефти в США. www.economy.gov.ru, 12.9.2006г.

— В Мексиканском заливе обнаружено месторождение нефти, которое может стать крупнейшим в США, сообщает ВВС, ссылаясь на заявление американской нефтяной компании «Шеврон». Месторождение располагается примерно в 300 км. от американского побережья. По предварительным оценкам специалистов, это месторождение могло бы увеличить нефтяные запасы США более, чем на 50%. При этом эксперты предупреждают: точные объёмы пока не определены и пройдет ещё много времени, прежде чем начнётся промышленная добыча. Представители компании полагают, что в месторождении содержится от 3 до 15 млрд. баррелей нефти и природного газа. ИА Regnum, 6.9.2006г.

— Джордж Буш призвал прекратить зависимость США от импорта зарубежной нефти. «Зависимость от зарубежной нефти мешает нашей способности обеспечивать рост (экономики)», — заявил Буш во время поездки в шт. Мэриленд. «Проблема заключается в том, что мы получаем нефть в ряде частей света, где нас просто не любят», — сообщил американский президент, призвав расширить использование атомной энергии для выработки электричества и альтернативных видов автомобильного топлива. РИА «Новости», 4.9.2006г.

— Расходы на бензин живущей в Нью-Йорке семьи со средним доходом, имеющей два автомобиля, увеличились с 2001г. на 900 долл. в ежегодном исчислении. Об этом сообщает в четверг газета Daily News со ссылкой на исследование, проведенное муниципальными властями. Водителям за истекшие 12 месяцев пришлось уплатить на заправочных станциях города на 3 млрд. долл. больше, чем за аналогичный период 5 лет назад.

Цены на бензин возросли в Нью-Йорке с 1,77 долл./галлон (3,8 л) в 2001г. до 3,28 долл./галлон летом 2006г., подчеркивает Daily News. Высокая стоимость топлива заставляет американцев задумываться о том, чтобы меньше пользоваться личным автотранспортом, отмечают эксперты. В последнее время 55% американцев сократили число поездок на личных автомобилях именно из-за высоких цен, указывают результаты исследований общественного мнения. Показательно и то, что все больше американских детей пользуются автобусами, доставляющими их в школу и обратно. Прайм-ТАСС, 25.8.2006г.

— Мировые цены на нефть снизились на 1%, достигнув самого низкого уровня за последние две недели. Причинами такого спада цен на нефть стали сообщения о временном прекращении огня в Ливане и о том, что сокращение поставок нефти британской компанией BP с крупнейшего месторождения американского штата Аляска будет вдвое меньшим, чем предполагалось ранее. Сокращение поставок вызвано необходимостью замены 25-км. участка трубопровода из-за его повреждения.

Поставки с этого месторождения составляют 2,6% всей потребляемой в США нефти. В целом на долю США приходится четверть мирового потребления нефти, поэтому текущий баланс спроса и

предложения на американском рынке является одним из главных факторов, определяющих динамику мировых цен на нефть. ИА Regnum, 15.8.2006г.

— Цены на бензин на автозаправочных станциях в США установили новый рекорд — 3,025 долл. за галлон (1 галлон = 3,78 л.), то есть 80 центов за литр. Такова была в минувшую пятницу средняя по стране цена автомобильного топлива с октановым числом 87, сообщила в воскресенье исследовательская служба Landsberg Survey. По сравнению с предыдущим месяцем стоимость галлона бензина увеличилась в США чуть больше чем на 1 цент.

В ходе исследования специалисты Landsberg Survey проанализировали данные по ценам на топливо на 7 тыс. американских АЗС. Выяснилось, что самый дорогой бензин продавался в Сан-Диего (штат Калифорния) — 3,29 долл./галлон, а самый доступный — в г. Чарльстон (штат Южная Дакота), где автолюбителям приходилось платить в среднем 2,82 долл./галлон. По оценке экспертов, рост цен напрямую связан с высокой стоимостью нефти в мире. Вклад в рост цен на АЗС также высокий спрос на бензин во время летнего сезона путешествий, отмечающийся, несмотря на дороговизну топлива. Прайм-ТАСС, 14.8.2006г.

— Живущие в нефти бактерии могли стать причиной сильнейшей коррозии труб нефтепроводов на разрабатываемом корпорацией BP месторождении Прудо-Бэй (США, штат Аляска). Такое мнение высказал непосредственно в Прудо-Бэй сотрудник BP Крэйг Уигз. На данный момент, по его словам, эти микроорганизмы являются «главными подозреваемыми». Более точные выводы будут сделаны только после того, как одна из труб нефтепровода будет детально исследована.

Первые проверки показали, что бактерии, для которых нефть является средой обитания, могли стать причиной коррозии труб, заставившей практически прекратить операции на месторождении нефти, дающем 8% нефти, добываемой в США. Как поясняют специалисты, продукты жизнедеятельности колоний микроорганизмов, обитающих внутри труб нефтепроводов, становятся источником кислот, которая и разрушает трубы, способные выдерживать полярные морозы до минус 51 градуса Цельсия и воздействие идущей из недр земли нефти, имеющей температуру плюс 70 градусов Цельсия. Вместе с тем эксперты отмечают, что использование достаточно простых механических средств очистки трубопроводов от отложений на внутренней поверхности могло бы предотвратить возникновение коррозии. Прайм-ТАСС, 14.8.2006г.

— 2 авг. 2006г. министерство энергетики США объявило о выделении 250 млн. долл. на создание и функционирование двух новых научно-исследовательских центров по разработке альтернативных видов топлива и технологий их производства. Ввод центров в эксплуатацию намечен на 2008г. www.economy.gov.ru, 11.8.2006г.

— США считают невозможным энергетическое сотрудничество в Каспийском регионе без участия России. Об этом заявил журналистам в среду заместитель помощника госсекретаря США по делам Европы и Евразии Мэтью Брайза. «Россия — одна из ключевых стран на Каспии, и всем следует с этим считаться», — сказал американский дипломат. Он подчеркнул, что «40% всех каспийских проектов, которые администрация США поддерживала

в последние годы, так или иначе связаны с Россией». В этой связи М.Брайза выделил нефтепровод Баку-Новороссийск и Каспийский трубопроводный консорциум (КТК).

В то же время представитель госдепартамента подчеркнул, что «мы бы хотели избежать любых монополий на данном рынке». Именно этим он объяснил положительное отношение администрации США к недавно введенному в строй нефтепроводу Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД), который является непосредственным конкурентом КТК. «Американское правительство не участвует в этом проекте, но поддерживает его. Кроме того, с помощью этого трубопровода мы рассчитываем подключить Турцию к участию в развитии Каспийского и Кавказского регионов», — сказал М.Брайза. Прайм-ТАСС, 10.8.2006г.

— Компания Hercules Offshore, Inc. (Nasdaq: HERO) объявила сегодня о том, что Рэндалл Д. Стиллы (Randall D. Stille), исполнительный директор и президент компании, будет присутствовать в понедельник 14 авг. в 10:30 по зимнему поясному времени (12:30 по восточному поясному времени) на 11 Конференции EnerCom по нефти и газу в Денвере, Колорадо (Denver, Colorado).

Комментарии г-на Стиллы можно будет услышать в интернет-трансляции в режиме реального времени. Заинтересованные стороны могут прослушать прямую трансляцию доклада в интернете на сайте <http://www.herculesoffshore.com>. Пройдите по ссылке «Связи с инвесторами» и выберите «Новости и события». Чтобы прослушать прямую трансляцию доклада, просьба зайти на веб-сайт минимум за 15 минут и пройти регистрацию, скачать и установить все необходимые аудио-программы. Запись доклада будет доступна на веб-сайте компании Hercules (<http://www.herculesoffshore.com>) вскоре по завершении доклада вплоть до 17:00 по центральному поясному времени 11 сент. 2006 года.

Компания Hercules Offshore, Inc. (www.herculesoffshore.com), с головным офисом в Хьюстоне, владеет парком из девяти самоподъемных буровых установок и 51 кранового судна. Компания предлагает ряд услуг предприятиям нефтяной и газовой промышленности, обеспечивая выполнение работ по бурению, обслуживанию скважин, по инспектированию, техническому обслуживанию и выводу из эксплуатации платформ на мелководье. Прайм-ТАСС, 9.8.2006г.

— Нефтяному гиганту BP может понадобиться несколько месяцев на замену изношенного участка нефтепровода на Аляске длиной 5 км. Об этом в понедельник вечером сообщили аналитики корпорации Citigroup. Причиной износа стала коррозия. «Мы нашли 16 повреждений в 12 местах, и толщина стен трубы в каждом из них уменьшилась на 70%», — сказал президент компании «BP-Аляска» Стив Маршалл. Он сообщил, что в результате повреждения нефтепровода приостановлена поставка 400 тыс.бар. нефти в день с месторождения Прудое-бич, откуда поступает 8% от общего объема добываемой в США нефти.

В пред.г. BP поставляла из штата Аляска в среднем 864 тыс.бар. в день. Рекордным был 1988г., когда британский концерн производил там до 2 млн.бар. в день. Разработка месторождений на Аляске началась в 1970г. после введения эмбарго на поставки нефти из стран Персидского залива. В

результате инцидента на нефтепроводе акции BP сегодня заметно упали в цене. Возникший дефицит нефтяных поставок привел к тому, что цена нефти поднялась к закрытию лондонской Международной нефтяной биржи до своего исторического максимума — 78,64 долл./бар. Прайм-ТАСС, 8.8.2006г.

— Администрация США может расконсервировать правительственные запасы нефти в связи с воскресной аварией на нефтепроводе на Аляске. Об этом заявил в понедельник официальный представитель минэнерго США Крейг Стивенс.

По его словам, вероятность такого шага очень высока, поскольку потери из-за аварии, вызванной коррозией трубы, достигают половины общего объема поставок. «Если нефтеперерабатывающие заводы на Западном побережье, куда поступает, в основном, топливо с Аляски, сделают соответствующие заявки, мы можем пойти на расконсервацию госзапасов», — сказал К.Стивенс.

По данным экспертов, прорыв на нефтепроводе на Аляске, оператором которого выступает компания BP, привел к скачку цен на нефть в США на 1 долл. за баррель и к удорожанию всей американской продукции на 8%. Прайм-ТАСС, 8.8.2006г.

— Администрация Джорджа Буша в случае необходимости готова рассмотреть возможность вскрытия национальных стратегических запасов нефти в связи с закрытием нефтепровода на Аляске, сообщила телекомпания «Фокс» со ссылкой на неназванного официального представителя министерства энергетики США. Поводом для подобного заявления стало решение нефтяной корпорации BP в целях предосторожности временно закрыть нефтепровод на Аляске в связи с обнаруженной на нем «сильной коррозии труб». Представитель подчеркнул, что, если американские нефтепроводы начнут испытывать перебои с поставками сырой нефти, администрация Буша будет готова компенсировать нехватку на время ремонта нефтепровода их стратегических резервов. Закрытие этого нефтепровода означает, что каждый день его простоя США лишаются 400 тыс. бар. или 2,5% ежедневного общенационального объема поставок нефти, что, по мнению аналитиков, может сказаться на ценах на бензин. РИА «Новости», 7.8.2006г.

— Ценовые тенденции на энергетических рынках США в последние месяцы получили неоднозначное развитие. В то время как цены на нефть приблизились к своим высоким по историческим меркам показателям, а на бензин бьют все рекорды, цена на природный газ с почти 16 долл./млн. БТЕ в окт. 2005г. к концу июля 2006г. упала до 5,80 долл. Однако, по мнению экспертов, ситуация на американском газовом рынке может вскоре измениться, и цены этого топлива вновь повысятся. Основной причиной считают ограниченность геологических ресурсов газа в Северной Америке, которая сохранится и в долгосрочной перспективе.

В прошлые годы цены газа на американском рынке находились на уровне от 1 до 6 долл. По мнению эксперта инвестиционного банка Raymond James & Associates, теоретически сегодня котировки газа на бирже Nymex должны составлять более 12 долл. При «нормальном» состоянии рынка продуценты электроэнергии выбирают для ее выработки энергоноситель по наиболее приемле-

мым ценам и зачастую переходят от использования нефти на газ. Сегодня этого не происходит, поскольку пополненные в недавнем прошлом запасы ТЭС за счет приобретения относительно дешевого жидкого топлива пока не израсходованы. Ожидают, что биржевые котировки газа в США в 2007-08гг. будут существенно превышать 10 долл. Эксперты американского инвестиционного банка Goldman Sachs полагают, что ценовые риски в предстоящие годы будут ограниченными ввиду все еще значительных объемов накопленных коммерческих запасов газа. Вместе с тем наблюдающаяся в некоторых районах страны небывалая летняя жара, а также угроза наступления периода разрушительных ураганов могут привести к более быстрому их сокращению, чем предполагалось ранее.

Компаниям газовой отрасли, несмотря на рекордное число бурений, не удастся поддержать уровень газодобычи за счет открытия новых месторождений. Показатель выработки запасов в первый год добычи на новых месторождениях в США составляет 30%, а в Канаде — зачастую до 50%. Также и по этой причине, как считают, цены газа в США будут продолжать колебаться в пределах не ниже 8-10 долл.

По мнению эксперта J.P. Morgan, котировки газа на бирже Nymex в IV кв. 2006г. будут находиться на среднем уровне 7,7 долл./млн. БТЕ, а во II кв. 2007г. — на уровне 7,3 долл. Более оптимистичен прогноз Scotia-bank: на 2006г. — в среднем 8 долл., на 2007г. — 8,50 долл. Достаточно оптимистично настроены и американские производители газа, которые надеются «вновь увидеть более высокие цены». БИКИ, 5.8.2006г.

— Paradigm объявила о заключении договора о приобретении Earth Decision. Приобретение укрепляет ведущее положение компании в области анализа нового поколения, основанного на моделировании, для нефтяной и газовой промышленности.

Paradigm (далее — «компания»), ведущая компания по предоставлению нефтяной и газовой промышленности программного обеспечения и консультаций в области анализа жидких и твердых пород Rock and Fluid Interpretation/TM), объявила о заключении договора о приобретении Earth Decision, ведущей компании по предоставлению объектовым группам полностью интегрированного моделирования геологической среды. Финансовые условия сделки не были разглашены.

Джон Гибсон, исполнительный председатель правления и главный исполнительный директор Paradigm, сказал: «С точки зрения нашего общего видения рабочих процессов, основанных на моделировании, приобретение Earth Decision является огромным стратегическим преимуществом для ученых и инженеров по разработке и добыче. Для настоящего сотрудничества и принятия решений в режиме реального времени нашим клиентам требуется интерактивная модель месторождения, на основе которой будет строиться весь рабочий процесс. Объединив наши дополняющие друг друга технологии, мы сделаем это видение реальностью. Объектовые группы могут оперативно анализировать все возможные варианты и создавать наилучший план максимального использования каждого месторождения безопасным и экономичным способом. Мы рады возможности работать вместе с опытным руководством и талантливыми сотрудниками Earth Decision над выполнением наших общих задач».

Жан-Клод Дюлак, основатель и главный архитектор Earth Decision, продолжит выполнять обязанности главного архитектора в Paradigm. Г-н Дюлак сказал: «Мы рады объединить свои силы с признанным лидером отрасли и расширить присутствие на мировом рынке. Мы уверены, что сможем улучшить обслуживание клиентов благодаря повышению наших возможностей. Наша цель — продолжать предоставлять продукты и услуги, используя наилучшие методы, персонал и результаты. Объединенные силы новой организации еще больше укрепят нашу стратегическую технологическую платформу».

С приобретением Earth Decision компания Paradigm получит дополнительные ресурсы и технологические преимущества для предоставления передовых научных и инженерных технологий предприятиям нефтяной и газовой промышленности. Обе компании имеют большой опыт в области коммерческого распространения и поддержки технологических решений для 450 клиентов, специализирующихся на разработке и добыче нефти и газа, по всему миру.

Хорхе Мачниж, главный операционный директор Paradigm, сказал: «С точки зрения технологии, Earth Decision опытный рационализатор в области разработки и добычи. Ей принадлежит создание ряда наиболее изобретательных и всеобъемлющих программ трехмерного моделирования в отрасли. Комплект приложений Earth Decision признан ведущим инструментом трехмерного моделирования. При резком повышении стоимости буровых установок и более глубоком бурении в сложных географических регионах наши объединенные технологии дают нашим клиентам преимущество перед конкурентами».

Paradigm и Earth Decision объявили о заключении сделки в такое время, когда клиенты обеих компаний уделяют особое внимание смене месторождений и повышению эффективности использования стационарных буровых установок и производственных активов для удовлетворения растущего спроса на нефть и натуральный газ. Необходимость разведки и повышения добычи из существующих месторождений создала повышенный спрос на передовые приложения разработки и добычи и на консультационные услуги Paradigm.

Объединенная компания получит название Paradigm, а г-н Гибсон останется на посту исполнительного председателя правления и главного исполнительного директора компании. Paradigm планирует сохранить глобальную сеть Earth Decision и не ожидает значительного сокращения персонала.

Paradigm™ (www.paradigmgeo.com), основанная в 1987 г, является ведущей компанией по предоставлению нефтяной и газовой промышленности программного обеспечения и консультаций в области анализа жидких и твердых пород (Rock and Fluid Interpretation/TM). Paradigm помогает нефтяным и газовым компаниям безопасным образом сменять резервные запасы и повышать дневную производительность скважин в сложных географических районах. Передовая технология Paradigm позволяет обрабатывать и отображать сейсмические данные, анализировать и моделировать прогнозируемые данные, строить геологические модели залежей, выполнять пересчет временного разреза в глубинный, проектировать скважи-

ны и осуществлять бурение. Paradigm, всегда придерживающаяся открытых стандартов, интегрировала данные разведки и производства и программные средства других производителей с программой обмена данными Paradigm Epos/ТМ) и с системой, обеспечивающей совместимость программных приложений. Глобальная сеть компании занимается продажами продукции, предоставляет услуги и поддержку пользователей в 22 странах основных нефти и газодобывающих регионов мира. PRNewswire, 7.7.2006г.

— Рост цен на бензин вынуждает Америку усиливать внимание к энергетическим проблемам страны, экономии энергоресурсов. Сенатор-демократ от штата Калифорния Д. Фейнштейн считает, что «автомобили-гибриды могут стать инновационным решением проблемы снижения потребностей в бензине». Президент США Буш полагает, что, «чем больше мы будем использовать этанол, тем меньше будем потреблять сырой нефти». А сенатор-республиканец от штата Юта О. Хэтч приветствует автомобили-гибриды, как «прекрасное решение транспортных проблем страны».

Пока проводятся опросы общественного мнения по поводу того, как решать возникшие проблемы энергетики, автомобилестроители усиленно изыскивают новые технологические решения. Однако необходимо иметь в виду, что пока ни одна «зеленая технология» экономящая топливо, которую проталкивают детройтские специалисты по маркетингу, токийские инженеры и вашингтонские лоббисты, не в состоянии быстро снизить денежные расходы автомобилистов на топливо. В ближайшие годы новые технологии не приведут и к реальному снижению импорта нефти в США, не говоря уже о том, что этого не возможно добиться до промежуточных выборов в США в ноябре этого года. Начиная с неутолимой жажды Китая, спрос на нефть во всем мире стал настолько велик, что осушит любые запасы бензина, которые США могут благоразумно создать. Даже самые новейшие технологии не смогут быстро изменить ситуацию, поскольку американский парк, состоящий из 230 млн. автомобилей, обновляется каждые 15 лет.

Учитывая, что американцы не привыкли к компромиссам, то, как полагает директор Центра автомобильных исследований в Анн-Арборе (Мичиган) Д. Коул, «волшебного решения нет». Двигатель, работающий на бензине, просуществует еще долго».

Несомненно, изыскание альтернативы бензину стало важнейшей целью Америки. Автомобильные компании форсируют НИОКР, а правительство активно занимается созданием стимулов для развития новых технологий. Реализация идеи альтернативного топлива позволит ослабить зависимость от импортной нефти. Нельзя забывать о том, что новые технологии должны также экономить деньги, оставляемые автомобилистами на бензозаправочных станциях, удовлетворять их водительским предпочтениям и позволять, тем не менее, автомобильным компаниям получать прибыль.

Каковы же реальные перспективы в этой области? Если цены на бензин будут возрастать, американские дороги станут постепенно похожими на европейские: внедорожники еще будут встречаться, но большинство автомобилей уменьшатся в размере и станут более эффективными в расходовании топлива. Лишь богатые и те, кому приходится перевозить с места на место большие семьи,

позволят себе иметь крупные машины. И сегодня уже «падает» продажа самых больших машин и растет спрос на четырехцилиндровые модели. Со временем появится больше автомобилей на дизельном топливе, гибридов и других альтернатив.

Несомненно, автомобили-гибриды в значительной степени позволят экономить топливо. Но на данный момент стоимость их эксплуатации «съест» любую экономию. Так будет продолжаться, видимо, еще лет пять. Дело в том, что дорогостоящие в машине компьютеры, электрокомпоненты и никелевые батареи слишком дороги. Главный редактор «Общества конструкторов автомобилей» Л. Брук считает, что цена гибрида повысится примерно на 3 тыс.долл. и 60% от этого повышения — это стоимость одних только батарей.

Хорошим примером для изучения проблемы является новый гибрид, созданный Toyota Motor под названием Camry, уже появившийся на рынках в апр. 2006г. Цена гибрида — 26 500 долл., Седан расходует 1 галлон (4 л.) топлива на 39 миль и стоит на 5 тыс.долл. дороже, чем четырехцилиндровый не гибрид «Camry». При этом он позволяет экономить в год 500 долл. на топливе, предполагая, что автомобилист покрывает в год 15 тыс. миль с ценой бензина в 3 долл. за галлон. Это значит, что покупателю нужны 10 лет, чтобы окупить расходы, предполагая, что не произойдет никаких дорогостоящих неполадок. Чтобы покупка такого автомобиля была выгодна, цена на бензин должна возрасти до 5 долл. за галлон или же наценка на гибрид должна снизиться, как минимум, до 1500 долл.

Многие покупают гибриды по психологическим мотивам: они хотят ездить на экологически чистом автомобиле. Но любителей внедорожников намного больше, и у них тоже свои психологические запросы. Поэтому, хотя популярность гибридов и возрастет, они не будут господствовать на дорогах. По данным компании J. D. Power & Associates, к 2013г. количество гибридов возрастет с 1,2% до 4,75%.

На бумаге выгодно использовать топливо, получаемое из зерна. Глава General Motors Р. Вагнер считает, что использование этанола — один из действенных способов сократить импорт нефти и снизить вредные эмиссии. «Для решения проблем энергетики на ближайшие 5 лет не будет ничего лучше этанола» — говорит он.

Для General Motors установка двигателя, работающего на этаноле, обойдется всего на пару сотен долл. дороже. Но у потребителей совсем иная арифметика. Топливо, состоящее из 85% этанола и 15% бензина (Е-85), стоит дороже бензина на многих рынках. Нужно также учесть, что оно на 25% менее эффективно, чем бензин, следовательно, расходы потребителя на заправочной станции намного возрастут. Расходы в год внедорожника Chevrolet Tahoe с топливом Е-85 обойдутся в 3500 долл. в год, что на 800 долл. больше, чем расходы на эту же модель, работающую на бензине.

Более перспективным является использование не одного зерна, а всей массы растения — стеблей, листьев и т.п. Это резко увеличит потенциал этанола. Если брать не только зерновые, но и другие сельскохозяйственные культуры, то, по данным министерства энергетики США, Америка может производить в год 1,3 млрд. т биомассы, которая даст достаточно этанола, чтобы восполнить к 2030г. на 1/3 потребность США в жидком топливе.

Но для этого нужно не менее 10 лет научно-исследовательских работ. Проблема заключается, по мнению Г. Стефанопулоса, профессора химии Массачусетского технологического института, в том, чтобы найти лучшие способы превращения целлюлозы в сахар, затем вывести новые микроорганизмы, которые могли бы существовать в необычной смеси сахара и сложных химикатов, а затем выдавать нужный для использования этанол. По мнению Стефанопулоса, понадобится 10 лет и 500 млн.долл., чтобы решить проблему промышленного производства целлюлозного этанола.

Немецкие специалисты считают, что следует обратить внимание на дизельное топливо. Хотя это и не выход для автомобилей, но оно дает экономиию. Дизельные двигатели могут уменьшить расходы на топливо до 50%. Но проблема заключается в грязных выбросах в атмосферу, а фильтрация их до допустимого уровня требует немалых расходов. Автомобили, работающие на дизельном топливе, выбрасывают в атмосферу канцерогенную сажу и много азотных оксидов. Этот выброс чище, чем от дизелей 1980гг., но все же слишком грязный, чтобы соответствовать правилам, принятым в Калифорнии, Нью-Йорке и ряде других штатов. Это означает, что 1/3 американцев не станут приобретать такие автомобили.

Существуют и другие новые технологии, способные уменьшить вредные эмиссии и соответствовать нормам, принятым во всех 50 штатах, в т.ч. и самым жестким нормам, которые будут введены в будущем году.

Подведем итог сказанному: если цены на бензин поднимутся выше 4 долл. за галлон, то автомобилестроители станут форсировать исследования и разработки, направленные на изыскание возможностей экономии топлива. Но немногие верят в реальность таких цен. Каждый раз разговоры об альтернативных видах энергии приходятся на пик повышения цен на бензин, и нефтедобывающие страны форсируют добычу, снижая тем самым цены на бензин. Если цены на бензин упадут до 2 долл. за галлон или еще ниже, то все перестанут говорить о необходимости экономии топлива.

Даже если новости с бензозаправочных станций летом этого года будут по-прежнему неутешительны, то можно успокаивать себя тем, что высокие цены на бензин заставят специалистов в области энергетики различных стран задуматься об альтернативах. Директор автомобильной лаборатории Массачусетского технологического института Дж. Хейвуд полагает, что наилучшим решением проблемы должно быть продолжение ряда технологических разработок, сообразуясь с возможностями и временем. «Для пессимизма нет оснований, считает он. Только нельзя искусственно ускорять процесс». Business Week. «Коринф», 1.7.2006г.

— Министр юстиции США подало иск в суд Вашингтона, в котором компания BP и ее трейдеры обвиняются в многократном спекулятивном завышении в начале 2004г. цен на природный газ и мазут на потребительском рынке США с целью получения незаконной прибыли. Представитель BP отверг в последние часы данные обвинения, однако отказался от каких-либо комментариев по причине «идушего судебного расследования».

В судебных документах отмечается, что BP за счет манипуляций установила «ценовой контроль» над ключевой магистралью — газопроводом Техас-

Нью-Йорк. В результате компания получила возможность резко поднять цены для потребителей на рынке, объем которого оценивается в 30 млрд.долл. Все эти действия совершались трейдерами BP в сговоре с руководством компании. Компания BP оказалась перед угрозой гигантских государственных штрафов, а также не менее крупных компенсационных требований со стороны пострадавших потребителей. Прайм-ТАСС, 29.6.2006г.

— Глава минфина США Джон Сноу считает Россию надежным поставщиком газа. Об этом он заявил по итогам встречи министров финансов стран «большой восьмерки» в Петербурге. «Мы видим, что Россия возвращается к нормальным схемам и переходит на другие позиции по сравнению с последним временем», — сказал Сноу, отвечая на вопрос, является ли Россия надежным поставщиком газа. Отвечая на вопрос, удалось ли России реабилитироваться после ситуации с поставками газа на Украину, Сноу отметил: «В ходе обсуждений с получателями российской энергетики было достигнуто приемлемое решение. Участники встречи не видели особых проблем между соседними странами». РИА «Новости», 10.6.2006г.

— Ввод в эксплуатацию основного нефтяного экспортного трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан имеет большое значение для стран региона. Об этом на встрече с делегацией, возглавляемой советником госсекретаря США по вопросам Европы и Евразии Метью Брайзой, участвующими в Баку в XIII Международной выставке и конференции «Хазар: нефть — газ, нефтепереработка и нефтехимия-2006», заявил президент ГНКАР Ровнег Абдуллаев. Как сообщили в пресс-службе Госнефтекомпании Азербайджана, в ходе встречи Абдуллаев, высоко оценив политическую поддержку, оказанную правительством США Азербайджану, Турции и Грузии в сдаче в эксплуатацию БТД, выразил надежду, что эта поддержка будет оказываться и впредь.

Брайза заявил, правительство США будет поддерживать Азербайджан также в реализации транспортировки казахстанской нефти по трубопроводу БТД и решении других проблем. Коснувшись возросшего в последнее время в мире интереса к газовому топливу и отметив, что среди стран, добывающих газ, началась новая конкуренция для выхода на европейские рынки, он сказал, что Азербайджан должен воспользоваться возможностью сдачи в эксплуатацию экспортного нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и газового — Баку-Тбилиси-Эрзерум. Президент ГНКАР рассказал о разработке и подготовке программы по второй фазе проекта «Шахдениз», подробно рассказал о предстоящей работе. Он подчеркнул, что Азербайджан заинтересован в выводе добываемого с этого месторождения газа на европейские рынки. Касаясь транскаспийского проекта, президент ГНКАР сообщил, что возникла потребность вынести политические решения по этому поводу. ИА Regnum, 9.6.2006г.

— Минфин США исходит из того, что выработка энергетической политики в странах «большой восьмерки» является прерогативой глав государств и министров энергетики. Как сообщили представители минфина США, именно таким будет подход делегации этого ведомства на предстоящем 9-10 июня в Санкт-Петербурге совещании финансистов «большой восьмерки». По их словам, роль финансовых ведомств в этом контек-

сте сводится к тому, чтобы сделать как можно более эффективной работу рынков и способствовать наилучшему использованию «нефтедолл.».

Мировая экономика и энергетика — главная тема заседания в целом. Однако, по словам специалистов, минфин США не видит сейчас необходимости расширять рамки дискуссии по энергетике в финансовом клубе «восьмерки». «Подход США сводится к тому, что есть министры энергетики, есть главы государств, и все сверх того, что мы уже обсуждали, должно сводиться в «энергетический» канал», — сказал представитель минфина. Он напомнил, что регулярное обсуждение этой темы финансистами «восьмерки» продолжается уже, «по меньшей мере, год». Идут дискуссии о том, как высокие цены на нефть влияют на экономическое развитие мира и отдельных стран, о роли минфинов в подходе к этим вопросам. «Думаю, мы продолжим эти дискуссии» в Санкт-Петербурге, сказал ведущий брифинга. На вопрос о возможности принятия какого-либо отдельного документа «восьмерки» по ценам на нефть он ответил, что пока не видел соответствующих предложений и что минфин США «не определился» с позицией по этому поводу.

Специалист сообщил, что отдельной частью дискуссии станет обсуждение перспектив развития в энергетическом секторе. Президент Всемирного банка Пол Вулфовиц расскажет, как его организация и региональные банки развития содействуют повышению энергоэффективности, созданию альтернативных источников энергии. По мнению ведущего брифинга, П.Вулфовиц будет ждать «определенных указаний относительно того, в каком направлении дальше вести эту работу». Министр финансов США Джон Сноу станет на заседании одним из основных докладчиков по теме повышения уровня образования в части финансовой грамотности населения. Он намерен строить свой доклад на опыте работы собственного ведомства. Дж.Сноу намерен принять участие и в обсуждении такой актуальной темы, как борьба с финансированием терроризма и отмыванием денег. Прайм-ТАСС, 8.6.2006г.

— Hercules Offshore, Inc. (Nasdaq: HERO) завершила сегодня объявленную ранее операцию по приобретению пяти крановых судов у компании Laborde Marine Lifts, Inc. на 49,3 млн.долл.США. В дополнение к этим судам Hercules согласилась на строительство шестого кранового судна с предположительным сроком его сдачи в июле 2006г. Согласно условиям договора купли-продажи, начальная цена покупки в 52 млн.долл. была уменьшена на 2,6 млн.долл., которые соответствуют общей сумме причитающейся к выплате Laborde Marine Lifts, по контракту на строительство шестого кранового судна. Все 6 крановых судов имеют стойки длиной от 105 до 200 футов и находятся в Мексиканском заливе.

Рэнди Стилли, исполнительный директор и президент Hercules Offshore, Inc., прокомментировал покупку следующим образом: «С двумя судами класса 175 и двумя класса 200, средний возраст которых не превышает 4 года, это приобретение позволяет нам лучше удовлетворять потребности наших клиентов и улучшает возрастной профиль нашего флота». Компания Hercules Offshore, головной офис которой находится в Хьюстоне, обладает девятью самоподъемными плавучими буровыми

установками и 51 крановым судном. Компания оказывает услуги нефте- и газодобывающим компаниям при производстве бурильных работ, обслуживании скважин, инспекций платформ, технического обслуживания, операций по выводу из эксплуатации оборудования на мелководье. PRNewswire, 1.6.2006г.

— Администрация Буша собирается профинансировать работы по составлению технико-экономического обоснования сооружения транскаспийского трубопровода. Это сообщил помощник госсекретаря США по делам Южной и Средней Азии Ричард Баучер.

По его словам, американские власти «намерены финансировать составление этого ТЭО для стран региона, в первую очередь, Казахстана», чтобы определить, «будет ли транскаспийский трубопровод полезен и принесет ли он выгоду». «Мы обсудим с ними (государствами Каспия) этот вопрос и посмотрим, как будут развиваться события», — сказал высокопоставленный сотрудник внешнеполитического ведомства США.

О возможности покрытия Соединенными Штатами расходов, связанных с подготовкой ТЭО строительства транскаспийской магистрали, объявила ранее в этом месяце выдвинутая президентом Джорджем Бушем на пост нового американского посла в Азербайджане Энн Дерс. Выступая на слушаниях в сенате конгресса США, она подчеркнула, что освоение энергоресурсов Каспия и их доставка на мировые рынки являются одним из приоритетов политики американского правительства в регионе. Прайм-ТАСС, 22.5.2006г.

— Администрация Джорджа Буша считает Россию «чрезвычайно важным игроком в глобальных энергетических кругах». Это отметил заместитель помощника госсекретаря США по вопросам экономики и бизнеса Пол Саймонс, выступая на слушаниях в палате представителей американского конгресса. Напомнив, что Россия является «крупнейшим производителем нефти вне рамок Опека» и располагает «самыми большими запасами природного газа в мире», П.Саймонс сказал: «Ей предстоит играть очень важную роль надежного поставщика Европы и мировых рынков». «Для нас имеет важное значение то, каким образом Россия обращается со своим энергетическим сектором», — добавил он.

П.Саймонс пояснил, что США выступают прежде всего за увеличение капиталовложений в энергетическую отрасль России, чтобы объемы добычи в ней не сокращались. «Россия в течение следующей пары лет сможет поддерживать (текущие) уровни производства нефти. Однако если инвестиции сейчас начнут сокращаться, эта кривая через пять-восемь лет пойдет вниз», — полагает он. Перечисляя государства, с которыми США планируют активно взаимодействовать с целью решения проблем энергетической безопасности, он назвал Азербайджан, Анголу, Казахстан, Ливию, Нигерию, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовскую Аравию, а Россию не упомянул. Прайм-ТАСС, 17.5.2006г.

— Рост цен на бензин ощутимо ударил по карманам американцев. Как свидетельствуют опубликованные в субботу результаты опроса общественного мнения, проведенного на этой неделе службой Ipsos по заказу агентства AP, 7 из 10 американцев начали задумываться о том, как сократить расходы на топливо.

После того, как цены на бензин в США превысили 3 долл. за галлон (3,8 л.), 2/3 американцев в целях экономии стали чаще выключать кондиционеры в автомобилях и отказываться от необязательных поездок. 60% участников опроса используют автомобиль лишь для поездок на работу и обратно. 51% жителей США готовы пересмотреть свои планы на отпуск в связи с ростом цен на топливо.

70% респондентов считают, что растущие цены на бензин могут вызвать у них финансовые затруднения в ближайшие месяцы. Год назад этот показатель составлял лишь 51%. 4 из 10 американцев планируют купить в ближайшее время более экономный автомобиль.

В опросе приняли участие 1 тыс. совершеннолетних американцев. Прайм-ТАСС, 10.5.2006г.

— Энергетические компании Shell и ConocoPhillips планируют развернуть летом сейсморазведочные работы на прибрежном шельфе США в Чукотском море у побережья Аляски. Согласно уведомлению, опубликованному в правительственном вестнике Federal Register, морские экспедиции пройдут ориентировочно с июля по нояб.

Сейсморазведка будет вестись в районах, где глубина воды достигает 40-50 м. Цель работ — определить наиболее перспективные нефтегазные участки в районе, отведенном для возможной аренды администрацией США.

Уведомление опубликовано на основании законов США о защите морских животных. Компании просят заранее разрешить им возможное непреднамеренное умерщвление небольшого числа моржей и белых медведей. В справке, сопровождающей этот запрос, указывается, что в 1990г. численность популяции моржей оценивалась в 201 тыс. особей. В нынешнем году ученые США и России намерены совместно провести новое исследование и уточнить эту цифру.

Про белых медведей сказано, что их общая численность в мире оценивается специалистами в 20-25 тыс. особей. В районе Чукотского и Берингова морей, по разным данным, она может колебаться в пределах от 2 тыс. до 5 тыс. животных. «Надежных данных» на этот счет, согласно публикации, у специалистов сейчас нет.

Служба охраны рыбных ресурсов и животного мира США планирует одобрить заявку энергетических компаний, поскольку исходит из того, что ущерб для живой природы от предполагаемых операций будет минимальным. Прайм-ТАСС, 10.5.2006г.

— 78% американских автолюбителей готовы пойти на значительные жертвы ради экономии бензина. Об этом говорят результаты опроса, проведенного американской компанией Келли Блю Бук (Kelley Blue Book) по заказу экономического отдела телекомпании CNN.

По данным исследования, ради удовольствия проехать лишние 1,7 км. на одном литре бензина 27% водителей готовы пересесть на машины меньшего размера, 12% — пожертвовать престижностью автомобиля, 8% — купить машину, мощность которой на 100 л.с. меньше.

8% опрошенных предпочитают купить более дорогой, но экономный автомобиль. 23% — ради экономии бензина готовы пожертвовать всем перечисленным, т.е. и мощностью автомобиля, и его размером, и престижностью, а также заплатить более высокую цену.

22% опрошенных не собираются жертвовать чем-либо для экономии бензина. Выводы исследования были сделаны на основе опроса 629 чел. РИА «Новости», 9.5.2006г.

— Американские конгрессмены запросили у крупнейших нефтяных компаний США детальную информацию о расходах, в том числе об огромных пенсиях, которые получают их бывшие и нынешние руководители. Об этом сообщил в четверг на слушаниях в палате представителей председатель комитета по энергетике и торговле Джо Бартон. Интерес конгрессменов вызван произошедшей в последнее время серией резких скачков цен на бензин, которые по времени совпали с информацией о рекордных прибылях ведущих американских нефтяных концернов.

Днем ранее палата представителей одобрила законопроект, предусматривающий тюремное заключение и штрафы в размере до 150 млн.долл. за необоснованное завышение цен на бензин и другие нефтепродукты.

Впрочем, выступавшие на слушаниях законодатели признавали, что ни борьба со спекулянтами, ни адресованные нефтяным концернам строгие запросы не приведут в обозримом будущем к снижению цен. «Сегодняшние цены определяются прежде всего возросшим спросом», — сказал по этому поводу Дж.Бартон. С ним согласился глава информационного управления при минэнерго США Гай Карузо, уточнивший, что предложение за этим спросом ни сейчас, ни в ближайшем будущем поспеять не будет.

Авторитетный эксперт по международным энергетическим проблемам Дэниел Йергин сказал участникам слушаний, что цены на нефть остаются высокими еще и потому, что мировые рынки очень обеспокоены напряженными отношениями США и Ирана, ежедневно поставляющего 2,5 млн.бар. Американские политики понимают, что выходом из сложившейся ситуации является внедрение энергосберегающих технологий и расширение эксплуатации альтернативных источников энергии. Однако на это нужно время, а очередные выборы в конгресс состоятся уже осенью 2006г., и предлагать какие-то решения американцам, раздраженным высокими ценами на бензин, необходимо уже сейчас. Прайм-ТАСС, 5.5.2006г.

— Мировые цены на нефть останутся высокими и в 2007г., что будет вызвано, в первую очередь, ростом спроса на углеводородное сырье. Об этом говорится в распространенном в среду докладе управления энергетической информации при министерстве энергетики США — ведущего аналитического института в этой области. «Ни один из факторов, вызывающих сейчас рост цен на нефть, существенно в ближайшем будущем не ослабеет, и поэтому в течение всего 2007г. цены останутся высокими», — подчеркивают авторы документа.

В отчете управления отмечается, что спрос на нефть в мире в 2005г. рос ежедневно на 1,1 млн.бар., а его прогнозируемое ежедневное увеличение в 2006г. составит не менее 1,6 млн.бар. В 1991-2002гг. этот показатель не превышал 1 млн.бар. в день. По данным аналитического института, незадействованные мощности по добыче нефти на Земле сократились с 5,6 млн.бар. в день в 2002г. до 1 млн.бар. «Несмотря на то, что новые мощности по добыче регулярно запускаются, этого недостаточно, чтобы покрывать растущий спрос, —

говорится в докладе. — В результате резервные мощности крайне ограничены, что оставляет лишь очень малую маржу для маневра в случае резкого скачка спроса». Прайм-ТАСС, 4.5.2006г.

— Недавно в США был опубликован проект, в соответствии с которым правительство разрешат компаниям разрабатывать нефтяные и газовые месторождения на федеральных территориях в течение последующих пяти лет на 65 млрд.долл. без выплаты каких-либо роялти правительству.

Правительство таким образом уступает 67 млрд.долл. в период с 2006г. по 2011г. Компании получают освобождение от денежных выплат правительству, хотя правительство понимает, что цена на нефть в ближайшее время будет выше 50 долл. за барр.

Администрация США заявляет, что такие привилегии продиктованы законами и правилами от 1996г., когда цены на энергетику были относительно низкими, и конгресс, стремясь увеличить количество разработок в высокостоймых рискованных месторождениях Мексиканского залива, снижал роялти компаниям.

«Мы должны помнить причины, которые побудили в свое время принять такой закон, — говорит Дж. Бертон, директор федерального управления Mineral Management Service. — Мы сейчас не хотим увеличивать прибыли. Гораздо важнее для нас сегодня получить больше нефти и газа, потому что производство нефти для нас — главное условие успешного развития экономики и благополучия людей».

Но меры, которые были скромными десять лет назад, сейчас стали ощутимыми для нефтяной и газовой отрасли. Это еще не все. Амбиции некоторых компаний простираются дальше. Компания Kerr-McGee Explorations and Development, основной игрок отрасли, начала судебное дело, которое в случае успеха принесет еще 28 млрд.долл. для правительства страны. Согласно проекту, 80% нефти и газа из федеральных вод Мексиканского залива будут бесплатными.

Правительство еще не поняло выгоду, которую будут получать от таких мер разные компании, но, судя по всему, она будет огромной, особенно для таких производителей газа и нефти в Мексиканском заливе, как Shell, BP, Chevron и Exxon Mobil, и для множества других независимых мелких компаний (Anadarko и Devon Energy и др.).

Самое главное, что компании будут освобождены от выплат при разработке месторождений на больших глубинах, поскольку лишь немногие из них отваживаются на такой риск при столь высоких затратах. Закон, изданный Interior Department, подтверждает выдачу лицензий и отказ от традиционных 12% роялти при добыче на больших глубинах нефти и газа.

Компаниям понадобилось много времени для разработки, а затем строительства огромных офшорных платформ; только теперь после получения новых лицензий компании получили возможность доставлять нефть и газ потребителям.

Interior Department, который контролирует выдачу лицензий и собирает роялти, считает, что количество нефти без выплаты роялти увеличится к 2011г. в четыре раза — до 112 млн.барр., а количество газа без выплаты роялти подскочит в 2 раза — до 1,2 трлн. куб.ф.

Правительство прогнозирует, что будущие цены на нефть будут составлять 50 долл. за барр., а

натурального газа в среднем 7 долл. за тыс.куб.ф. Общая стоимость нефти и газа без выплаты роялти в течение последующих пяти лет составит 65 млрд.долл. Правительство заявляет, что в целом оно поддерживает новую инициативу. Так, правительство, что потеряет в целом 35 млрд.долл. к 2011г. из-за освобождения от роялти, т.е. такую же сумму, которую Д. Буш планирует изъять из системы здравоохранения Medicare и других подобных проектов за этот же период времени. NewYork Times. «Коринф», 1.5.2006г.

— Процесс увеличения добычи нефти и газа в мире сдерживает нехватка оборудования и персонала у фирм, обслуживающих нефтегазовый сектор, в связи с чем некоторые энергетические компании не могут выполнить производственные планы или приостанавливают геологоразведочные работы.

Потребности нефтегазовых компаний в оборудовании и персонале увеличились в результате повышения цен на топливо, что обеспечило фирмы средствами для расширения добычи в условиях растущего спроса в мировом масштабе. Однако фирмы, обслуживающие нефтегазовый сектор, оказались неготовыми к буму, они еще не преодолели последствия сокращения инвестиций в геологоразведочные работы и добычу углеводородного сырья в 90гг. Когда спрос на их услуги превышает предложение, они повышают цены и удлиняют сроки поставки оборудования.

Сообщают, что в сложившихся условиях BP согласилась платить Transocean (США) 520 тыс.долл. в сутки за аренду буровой платформы, а Global Santa Fe (США) смогла сдать в аренду глубоководную платформу не на три года, как обычно, а на 7 лет (начиная с 2009г.). Одновременно канадская компания EnCana намерена сократить на 5% (300 млн.долл.) намеченные ранее объемы геологоразведочных работ и добычи.

В Норвегии в 2005г. было пробурено только 14 скважин вместо планировавшихся 30-40.

Даже Saudi Aramco (крупнейший в мире производитель нефти) испытывает трудности с получением необходимого ей оборудования; данная компания планирует в ближайшие годы инвестировать 30 млрд.долл.

Никто не ожидает, как отмечает Financial Times, что эти трудности удастся скоро преодолеть. Компании, обслуживающие нефтегазовый сектор, заказывают новое оборудование и нанимают дополнительный персонал, но не успевают за спросом. Сообщается, что из-за нехватки персонала на некоторых шельфовых промыслах простаивает оборудование.

Компании Halliburton и Baker Hughes получают так много запросов на поставку оборудования и персонала, что были вынуждены отказаться от некоторых заказов. Их прибыли (как и других фирм, действующих в нефтегазовой отрасли) могут достигнуть рекордных уровней, так как суточные арендные ставки на самоподъемные и полупогружные глубоководные платформы возросли в последние 12-18 месяцев на 100%.

Нехватка оборудования и персонала негативно влияет на мелких производителей энергоносителей, так как крупные ранее них согласились на высокие ставки и длительные сроки аренды.

Предполагая будущие трудности, консультационная фирма PFC Energy указывает, что в мире

может потребоваться 7-8 тыс. новых сотрудников для работы на 82 платформах, которые находятся в стадии строительства. Данное число занятых соответствует размерам таких крупных буровых подрядчиков, как Global Santa Fe или Transocean.

Отмечается, что средний возраст персонала сервисных фирм, обслуживающих нефтегазовый сектор, составляет 50 лет; в отрасли семидневная рабочая неделя и 24-часовая рабочая готовность, что уменьшает ее привлекательность по сравнению с высокотехнологичными производствами, где неопасные условия для занятых, а также нормальная рабочая неделя.

Проблема нехватки оборудования и персонала особенно актуальна в США, пострадавших в 2005г. от урагана, но характерна также для других регионов. Это дает основание предполагать, что в условиях сохраняющихся высоких цен на нефть и газ стоимость услуг буровых подрядчиков будет возрастать.

Попытки сервисных фирм, обслуживающих нефтегазовый сектор, удовлетворить спрос на оборудование для текущих проектов могут затормозить их инвестиции в новые технологии, которые необходимы для проведения геологоразведочных работ в Арктике и других регионах. БИКИ, 25.4.2006г.

— Председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и посол США в Российской Федерации Уильям Бернс в ходе встречи 20 апр. в Москве обсудили ход работы «Газпрома» по определению партнеров для освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения.

В управлении по работе со СМИ, в ходе встречи также были рассмотрены состояние и перспективы российско-американского сотрудничества в области технологий производства сжиженного природного газа (СПГ), расширения регазификационных мощностей и увеличения поставок СПГ на рынок Соединенных Штатов Америки.

По информации управления, Соединенные Штаты Америки являются одним из перспективных рынков СПГ в мире. На сегодняшний день в США функционируют 4 терминала по приему СПГ, суммарная мощность которых составляет около 45,8 млрд.куб.м. в год. Помимо существующих, планируется строительство ряда новых терминалов на восточном и западном побережьях США общей мощностью порядка 140 млрд.куб.м. СПГ в год.

В сент. 2005г. на регазификационный терминал «Коув Пойнт» (штат Мэриленд) прибыл первый танкер СПГ «Газпрома» для реализации на американском рынке. Соглашение о поставке СПГ на американский рынок было подписано с компаниями Shell Western BV и BG Group.

Соглашение о поставке второго танкера СПГ было подписано с компаниями Gaz de France, MED LNG & GAS и Shell. Танкер с СПГ «Газпрома» в рамках данного соглашения прибыл в США дек. 2005г.

«Газпром» в настоящее время завершает переговоры с коротким списком компаний в рамках реализации проекта развития первой фазы Штокмановского газоконденсатного месторождения, которая включает строительство завода по сжижению природного газа: «Статойл», «Тоталь», «Шеврон», «Гидро», «КонокоФиллипс». По итогам переговоров «Газпром» намерен определить двух — трех

партнеров для формирования консорциума по реализации проекта ШГКМ. ИА Regnum, 20.4.2006г.

— Джордж Буш заявил, что в США рacionamento бензина вводиться не будет. Об этом Буш сообщил во вторник в Вашингтоне, отвечая на вопросы в связи с ростом цен на автомобильный бензин в США.

«Меня беспокоят высокие цены на бензин», — сообщил глава Белого дома. «Правительство несет ответственность за обеспечение внимательного наблюдения и расследование возможных махинаций с ценами, и мы именно это и будем делать», — сообщил президент США.

При этом в качестве основных причин роста цен на автомобильный бензин в США Буш назвал «рост цены на сырую нефть» на мировых рынках, а также «растущий спрос» в США, связанный с сезонным всплеском автомобильных поездок американцев. РИА «Новости», 18.4.2006г.

— Цены на бензин в США за последние 2 недели повысились в среднем на 17 центов до 2,69 долл./галлон (1 галлон равен 3,78 л). Опрос 7 тыс. заправочных станций по всем штатам, проведенный исследовательской службой Landsberg Survey, показал, что самый дорогой бензин продается сейчас в Гонолулу (Гавайские острова), где 1 галлон стоит 2,88 долл. Самый дешевый бензин имеется в продаже в городе Солт-Лейк-Сити (штат Юта) — 2,28 долл./галлон.

По мнению экспертов, такой рост цен на горючее в США прежде всего вызван резким сокращением в последнее время коммерческих запасов автомобильного топлива на американском рынке. Согласно данным министерства энергетики США, запасы бензина в стране за последние 5 недель уменьшились на 14,5 млн.бар.

Такая тенденция продолжится в течение еще нескольких недель, так как в это время года на многих нефтеперерабатывающих заводах в США традиционно проводятся профилактические работы, указывают специалисты. Потребление горючего в США сейчас на 2% больше, чем в этот же период пред.г., и ожидается, что спрос на бензин будет расти в связи с началом весенне-летнего периода массовых поездок американцев. Прайм-ТАСС, 10.4.2006г.

— Нефтяной гигант ExxonMobil занял первую строчку в списке 500 крупнейших американских корпораций, составляемом ежегодно деловым журналом Fortune. Доходы компании в пред.г. достигли 339,9 млрд.долл., а чистая прибыль — 36,1 млрд.долл., что является абсолютным рекордом для корпораций США. Это означает, что ExxonMobil зарабатывал 99 млн.долл. в день или 1,1 тыс. долл. в секунду.

На втором месте по чистой прибыли оказалась банковская корпорация Citigroup с 24,5 млрд.долл., однако в целом по доходам в списке Fortune-500 она заняла 8 место. Второе место по этому показателю занимает компания, владеющая сетью магазинов розничной торговли — Wal-Mart. На третьем месте, несмотря на продолжающееся сокращение рынка сбыта — автомобильный гигант General Motors. За ним следуют нефтяная корпорация Chevron, автомобилестроительная Ford Motor, нефтяная ConocoPhillips, General Electric, страховая компания American International Group и замыкает десятку технологическая корпорация IBM. Прайм-ТАСС, 5.4.2006г.

— Одним из последствий объявленной Дж. Бушем войны с террором стало потребление нефти США из источников, которые по его выражению «весьма недоброжелательно относятся к США». На сегодня США импортируют более половины своих ежедневных потребностей нефти и на нее приходится один из четырех бар. нефти, ежедневно потребляемых в мире.

15 из 19 террористов, совершивших террористический акт 11 сент., были из Саудовской Аравии, крупнейшего мирового поставщика нефти, что является шоком для пятидесятилетних отношений между Вашингтоном и Эр-Риядом, которые являются основой стратегических интересов США в богатых странах Персидского залива. 4г. спустя в США растет беспокойство ростом зависимости страны от иностранных нефтяных ресурсов, что делает их уязвимыми к различным террористическим атакам

Самое ужасное состоит в том, что растущие потребности нефти в США, таким образом, спонсируют террористические группы, особенно на фоне высоких цен на нефть, т.е. США являются спонсорами таких богатых стран Ближнего Востока, как Саудовская Аравия. Как отмечает, Ф. Гафорэй из Central for Security Policy: «Мы поставляем террористам наши нефтедоллары».

Единственное решение этого вопроса — уменьшить зависимость от нефти. Группа под названием Set America Free говорит, что за последние четыре года США истратили 12 млн.долл. для продвижения гибридных автомобилей, с целью расширения использования альтернативных видов топлива, таких как этанол.

Основателями новой нефтяной стратегии являются бывший директор Central Intelligence Agency Д. Вулси, а также члены таких научных центров, как Center for Security Policy, Hudson Institute и Jewish Institute for National Security Affairs.

В середине ноября пред.г. некоторые члены республиканской партии совместно с демократами в Конгрессе США предложили закон по сокращению потребления нефти до 2,5 млн.бар. в день на последующие десять лет. США сейчас потребляют 20 млн.бар. в день. Специалисты предупреждают что «понадобится достаточно долгое время прежде, чем будет создана надежная альтернатива, и мы почувствуем свою независимость от импорта нефти и газа». Им вторит другой аналитик Д. Шульц, бывший секретарь администрации Рейгана: «Опасность зависимости от нефти сегодня чрезвычайно опасна и требует серьезно задуматься о путях сокращения спроса на нефть и создания новых источников».

Другая группа из Energy Future Coalition написала письмо Д. Бушу, требуя, создать исследовательскую группу по сокращению потребления нефти США, поскольку зависимость от импорта приводит к угрозе внутренней безопасности страны. США менее зависимы от нефти, в отличие от Японии и ЕС. Согласно данным US Energy Information Administration, 22% чистого импорта США приходится на страны Персидского залива, членов Организации стран экспортеров нефти, по сравнению с 30% Западной Европы и 76% Японии.

Страны-производители нефти Персидского залива сейчас удовлетворяют растущий спрос со стороны Индии и Китая, которые являются вторыми и шестыми по счету потребителями нефти на меж-

дународном рынке. Даже в случае сокращения потребления нефти США, это никоим образом не отразится на этих странах.

По мере роста потребности в нефти, все большее количество поставок будет приходиться на страны Ближнего Востока. Регион поставляет 2/3 нефти на международный рынок. Только такие страны как Саудовская Аравия, Ирак, Иран и Кувейт поставляют более половины нефти. Согласно данным International Energy Agency, к 2030г. 44% мировых производителей нефти будет приходиться на страны Ближнего Востока и Северной Америки по сравнению с 35% в 2004г. Зависимость США от поставок импорта нефти продолжает расти. US Energy Information Administration прогнозирует, что к 2025г. американцы будут импортировать 2/3 своих потребностей нефти.

В западных странах предпринимаются серьезные шаги для снижения основных источников энергии. Тем не менее, зависимость промышленно-развитых стран от Ближнего Востока неуклонно повышается. Р. Лугар, республиканский сенатор, заявил, что зависимость США от нефти в итоге приведет страну к катастрофе— снизит уровень жизни населения, повысит риск возникновения военных конфликтов и экологических катастроф, а растущая зависимость США от импорта нефти представит угрозу безопасности страны. Asia Times. «Коринф», 1.4.2006г.

— Суд г.Форт-Ворф, штат Техас, удовлетворил ходатайство «Газпрома» о прекращении разбирательства и отклонении иска компании Moncrief Oil, сообщили в газовом холдинге. В «Газпроме» напомнили, что в своем иске американская компания заявляла о том, что имеет право на разработку Южно-Русского месторождения, и требовала компенсации в «несколько млрд.долл. США». «Суд счел иск Moncrief Oil не подлежащим рассмотрению в судах штата Техас в связи с отсутствием юрисдикции суда в отношении Газпрома», — отметил собеседник. Доказанные запасы Южно-Русского нефтегазового месторождения оцениваются в 700 млрд.куб.м. газа, извлекаемые — в 500 млрд.куб.м. Планируется, что Южно-Русское месторождение станет основной сырьевой базой для поставок газа по Северо-Европейскому газопроводу, который свяжет Россию и Германию по дну Балтийского моря. «Газпром» уже приступил к разработке месторождения, начаты сейсморазведочные и буровые работы. РИА «Новости», 22.3.2006г.

— США поддерживают намерение российских компаний участвовать в строительстве терминалов по хранению сжиженного природного газа на территории США, заявил министр энергетики США Сэмюэль Бодмэн. Комментируя заявление Виктора Христенко о том, что российские компании могли бы принять участие в постройке таких терминалов, Бодмэн отметил: «Российские компании, безусловно, заинтересованы в этом. Мы готовы приветствовать сотрудничество российских и американских компаний в этом вопросе, а участие российских компаний в этих проектах». Бодмэн подчеркнул, что США не намерены в этой связи менять свое законодательство. «Нам легче работать с теми компаниями, которые работают в рамках американского законодательства». РИА «Новости», 15.3.2006г.

— Статс-секретарь — замминистра промышленности и энергетики России Иван Матеров и глава компании Shell в России Крис Финлейсон обсуди-

ли вопросы финансирования проекта «Сахалин-2». Как сообщила пресс-служба министерства, на встрече принято решение о проведении заседания наблюдательного совета проекта в конце марта-начале апр. 2006г.

И.Матеров предложил провести наблюдательный совет на Сахалине — с тем, чтобы на месте ознакомиться с рабочими процессами по проектам. На заседании планируется обсудить контракты на продажу сжиженного природного газа (СПГ), а вопрос о придании терминалу, построенного в рамках проекта «Сахалин-2», статуса специализированного порта. Это необходимо для устранения пограничных барьеров, возникающих у компании при экспорте СПГ, для чего важно в срок получить все требуемые разрешения.

В связи с заявленным увеличением затрат на проект представители Shell сообщили о готовности на следующей неделе предоставить в минпромэнерго РФ материалы по оценке экономической эффективности проекта, а подготовить документ по ценовому анализу.

Проект «Сахалин-2» предусматривает, строительство завода по сжижению природного газа мощностью 9,6 млн.т. в год. Объем инвестиций в строительство завода составляет 2 млрд.долл., а общий объем инвестиций в проект «Сахалин-2», по оценке оператора — 20 млрд.долл. Поставки продукции завода планируется начать в 2008 г, они будут осуществляться в Японию, Корею и США. Прайм-ТАСС, 10.3.2006г.

— Когда американский министр энергетики С. Бодмен, выступая на телевидении, призвал своих соотечественников экономнее обращаться с энергией, американцы наверняка вспомнили 1977г. Тогда президент США Дж. Картер обратился к нации с таким же призывом, нарисовав мрачную картину будущего Америки, если не удастся ограничить расточительное обращение с нефтью и газом. Представленный им «национальный энергетический план» имел целью «уменьшение спроса в результате экономии энергии».

Недавние призывы Бодмена и президента Дж. Буша оставлять автомобиль в гараже почаще, если возможно, и ездить чуть медленнее, придают энергетической политике правительства новый оттенок. Экономия энергии, очевидно, больше не рассматривается только как похвальная, по словам вице-президента Д. Чейни, «личная добродетель», которая могла бы и не быть частью широкой стратегии в области энергетической политики.

Президент Буш реагирует таким образом не в последнюю очередь на снижающиеся показатели его популярности, о чем свидетельствуют недавние опросы общественного мнения. Многие американцы упрекают президента в том, что он сделал недостаточно, чтобы после недавних ураганов не допустить повышения цен на бензин, мазут и природный газ. Наряду с практическими советами водителям автомашин и домовладельцам, правительство намерено помогать экономить энергию народному хозяйству: 30 групп, состоящих из специалистов, в последующие недели и месяцы станут распространять в мире предпринимателей советы, как повысить эффективность использования энергии на производстве.

Защитники потребителей из Consumer Federation of America называют эту кампанию ни чем иным как очковитательством. «Правительству

нужно только сохранить лицо. Таким способом должен быть смягчен удар, который оно испытало в результате высоких энергетических цен», — считает директор федерации М. Купер. До сих пор правительство ничего не сделало для ужесточения энергетических стандартов на различные бытовые приборы — от кондиционера воздуха до посудомоечной машины. «Это действительно помогло бы потребителям экономить свои деньги», — сказал Купер.

Защитники потребителей едины с многочисленными демократическими политиками в том, что энергетический закон, после тяжелой борьбы принятый летом 2005г., не пригоден для того, чтобы создавать сколько-нибудь заметные стимулы для экономии энергии. Закон, правда, предусматривает некоторые налоговые льготы для домовладельцев, которые инвестируют в современные, хорошо изолированные окна. Но наибольшая часть выделяемых средств в 14,5 млрд.долл., которые предполагается израсходовать в течение 10 лет, направляется на повышение производства электроэнергии, чтобы уменьшить зависимость от иностранных энергоносителей. США импортируют 58% необходимой им нефти.

Дж. Найе, политолог Гарвардского университета, указывает на то, что американская экономика сегодня, если учитывать ее производительность, обходится намного меньшим количеством энергии, чем в 70гг. «Потребление нефти на один доллар валового внутреннего продукта с тех пор понизилось», — говорит он. В начале 80гг. доля расходов на энергию составляла 14% ВВП, теперь только 7%. «В этом, — считает он, — отражаются также сдвиги в экономике, переходящей от индустриального выпуска продукции к менее энергоемким видам производства».

В то же время ученый не думает, что политика правительства быстро приведет к изменениям потребления энергии. «Важнее, чем политика, станут краткосрочные рыночные силы», — полагает он. В долгосрочной перспективе сочетание рынка и политики, могло бы, конечно, привести к изменению потребительских привычек, например, благодаря более жестким стандартам в области потребления автомобильного бензина.

Некоторое внимание привлекли к себе в последнее время требования о том, чтобы правительство и конгресс путем повышения налога на горючее попытались ограничить потребление бензина. «Если хотят, чтобы люди меньше курили, то повышают налог на табак», — говорит М. Джексон, главный исполнительный директор Auto-Nation, самого большого в стране торговца автомашинами. Джексон выступает за постепенное повышение налога на бензин на 10 центов за галлон (3,8 л.). За последние более чем 10 лет оно составило всего 18 центов за галлон.

В правительстве таких требований предпочитают не слышать. Президент Буш продолжает придерживаться обещания не повышать налогов. Из Белого дома ничего, однако, не слышно о том, что следует стремиться к уменьшению энергопотребления — Америка расходует около четвертой части всей добываемой в мире нефти.

США продолжают считать, что энергетическая эффективность, измеряемая расходом энергии на ед. продукции, должна улучшаться и дальше — в среднем на 1,6% в следующие годы. Буш по-преж-

нему убежден в том, что экономное обращение с энергией не должно осуществляться ценой замедления динамики экономического роста. «Коринф», 1.2.2006г.

— «Наличие нефти и природного газа нанесен серьезный урон, и это будет отрицательно воздействовать некоторое время на экономику нашей страны». Эти суровые слова были недавно произнесены министром энергетики США С. Бодманом, призвавшим к экономии энергии. Он предупредил, что высокие цены на энергетическое сырье могут продержаться многие годы. Это предупреждение привело «зеленых» в восторг. По их мнению, высокие цены на нефть могут привести к устойчивому буму производства возобновляемой энергии. Энергия, полученная ветряными турбинами, объем которой был незначителен всего несколько лет назад, выразилась в 2005г. продажами на сумму 2 млрд.долл. Наиболее успешно продается этанол, дорогое не загрязняющее атмосферу топливо, которое в США производят в основном из зерна. Но и ветряная, и солнечная энергии пользуются спросом.

Аналитики промышленности подсчитали, что мировые продажи солнечных панелей достигнут в 2005г. 11 млрд.долл. по сравнению с 7 млрд.долл. в 2004г. Акции американской компании Energy Conversion Devices, пионера по запасам водорода и солнечных элементов, взлетели в 2005г. на 50%, а венчурные фирмы проявляют все больший интерес к этому виду деятельности. Только что созданная американская компания Sun Edison убедила инвестиционный банк Goldman Sachs вложить 60 млн.долл. в ее проект по освоению солнечной энергии. Sun Edison предлагает теперь розничным потребителям контракты с фиксированными ценами на поставку электроэнергии, если они разрешат установить солнечные панели на крышах своих домов. В период постоянного роста цен на нефть и газ такого рода сделки привлекательны, и фирма Whole Foods and Staples уже присоединилась к ним.

По словам К. Флэвина из World Watch Institute, «мозгового центра» «зеленых», инвестиции в новые возобновляемые виды энергии без крупных дамб, которые уже никому не нравятся, возросли в мировом масштабе с 24 млрд.долл. в 2003г. до 29 млрд.долл. в 2004г., а в 2005г. темпы роста были еще выше. Флэвин говорит, что он в восторге от развития индустрии возобновляемых энергоресурсов.

Такое восхищение понятно, но, возможно, несколько преждевременно. С одной стороны, чистая энергетика — не единственный вид переживающий бум альтернативной энергии. Так называемые «грязные» технологии, например, эксплуатация канадских битуминозных песков (из которых вырабатывается бензин, правда нанося огромный ущерб экологии), также получают выгоду от высоких цен на нефть. Теоретически в недрах пров.Альберта скрыто не меньше энергоносителей, чем в Саудовской Аравии. На практике же эксплуатация битуминозных песков — слишком сложное и дорогостоящее занятие, чтобы составить конкуренцию нефти, во всяком случае в настоящее время.

Нынешние высокие цены на нефть в сочетании со снижением издержек и развитием инноваций в переработке битуминозных песков обещают боль-

шие прибыли. П. Терзякян из канадской инвестиционной фирмы ARC Financial подсчитал, что инвестиции в битуминозные пески достигли в 2005г. 7 млрд. канадск. долл. (5,95 млрд.долл.) по сравнению с 4,2 млрд. канадск. долл. в 2000г. Еще более впечатляют перспективы на будущее. Высокие цены на нефть вызвали инвестиционный поток в новые проекты и привели к расширению эксплуатации битуминозных песков, которые, по подсчетам Терзякяна, достигнут в ближайшие годы огромной суммы в 70 млрд. канадск. долл.

К большому сожалению для «зеленых», нынешние высокие цены на энергоносители дают шанс на выживание даже их «злейшему врагу» — углю. Несколько американских компаний, действующих в сфере коммунальных услуг, ведут разговоры о строительстве новых электростанций на угле, чтобы подстраховаться на случай дальнейшего повышения цен на газ. Еще больше впечатляет угольная сделка, объявленная недавно шт. Пенсильвания и консорциумом, в который входит таковой гигант, как Royal Dutch Shell. Используя инновационные процессы (разработанные южноамериканской компанией Sasol), этот консорциум будет перерабатывать угольные отходы в жидкость, которую затем можно смешивать с обычным дизельным топливом.

Повышение использования угля и сланцев говорит о том, что высокие цены на нефть не являются однозначной победой «зеленых». В то же время было бы глупо для инвесторов полагаться на постоянное сохранение высоких цен на нефть. Огромные запасы нефти в Персидском заливе позволяют рассчитывать на нормализацию цен в дальнейшем. Прежние провалы с бумами в области возобновляемых энергоресурсов в 70 и 80гг. показали, что падение цен на нефть разрушает альтернативную энергетiku. Правда, технологические прорывы и такая «зеленая» политика, как налоги на углерод, дают основание полагать, что на этот раз бум возобновляемых энергоресурсов может оказаться более устойчивым. Однако инвесторам, рассчитывающим на устойчиво высокие цены на нефть в своих проектах, стоит быть осторожнее. Economist. «Коринф», 1.2.2006г.

— Крупнейшая в мире по капитализации американская нефтяная компания Exxon Mobil получила по итогам 2005г. 36,13 млрд.долл. чистой прибыли, что является абсолютным рекордом в американской истории. Годом ранее чистая прибыль Exxon равнялась 25,33 млрд.долл. В IV кв. 2005г. этот показатель составлял 10,71 млрд.долл. против 8,42 млрд.долл. за 2004г., говорится в пресс-релизе Exxon.

Компания объясняет такой существенный рост прибыли увеличением продаж сырой нефти и природного газа, а также дополнительными поступлениями от повышения эффективности переработки нефти и маркетинговой политики. «Такие высокие финансовые показатели позволяют нам продолжить осуществлять значительные долгосрочные инвестиции, необходимые для удовлетворения потребностей мирового рынка в энергоресурсах», — заявил председатель правления Exxon Mobil Рэкс У.Тиллерсон. РИА «Новости», 30.1.2006г.

— На 2 долл. подорожала нефть на Нью-Йоркской товарно-сырьевой бирже на фоне спекулятивной скупки фьючерсных контрактов инвестиционными фондами. Дневные торги в Нью-Йорке

завершились на отметке 63,14 долл. за бар., что на 2,10 долл. больше цены закрытия минувшей пятницы и является самым высоким уровнем котировок «черного золота» с 18 окт. 2005г. Одной из главных причин ажиотажной скупки февральских контрактов стали возникшие из-за российско-украинского газового конфликта опасения по поводу энергетической безопасности Западной Европы. Игре на повышение способствовали снегопады на северо-востоке США и решение Тегерана в ближайшие дни возобновить работы в рамках своей ядерной программы.

«В минувшем году рынок энергетических фьючерсов был доходным, чем фондовый, поэтому в него направляются все новые и новые деньги инвесторов, что, в свою очередь, создает небывалый ранее спрос на топливные контракты», — сказал вице-президент компании Energy Link Фил Райли. «Газовый спор между Россией и Украиной влияет на нефтяной рынок, поскольку при возникновении хронического дефицита газа неизбежно увеличение расхода бензина, мазута и дизельного топлива», — отметил биржевой аналитик Билл О Грейди из компании Edwards & Sons. Мазут подорожал в Нью-Йорке на 1,5% до 1,7964 долл. за галлон (3,785 л.), бензин — на 1,3% до 1,7505 долл. за галлон. А вот котировки природного газа понизились на 59,9 цента до 10,626 долл. за 1 тыс. куб. футов (28,32 куб. м.). По словам Райли, здесь сыграли роль как оперативные действия «Газпрома» по восстановлению объема поставок в Центральную и Западную Европу, так и приход не по сезону теплой погоды на средний запад США, где «голубым топливом» отапливается большинство домов.

«Геополитическое влияние смещается от потребителей к производителям энергоресурсов», — убежден экономист инвестиционно-банковской компании Wachovia Джейсон Шенкер. «В предстоящие годы нас может ожидать учащение перебоев в поставках, и участники рынка это понимают. Единственным положительным итогом российско-украинского конфликта для Западной Европы может стать дальнейшая диверсификация источников экспорта углеводородов и активизация перехода на альтернативные источники энергии, хотя возможности европейцев в этой сфере, к сожалению, весьма ограничены», — полагает эксперт нью-йоркского Совета по международным отношениям Лайонел Бинер. РИА «Новости», 4.1.2006г.

ХИМПРОМ, ФАРМАЦЕВТИКА

— Фармацевтическая компания Schering-Plough согласилась купить подразделение голландской Akzo Nobel Organon BioSciences за 11 млрд. евро (14,4 млрд.долл.) с целью расширить и диверсифицировать собственный бизнес. Информация о продаже, появившаяся в понедельник, означает, что Akzo Nobel отказалась от планов по размещению акций Organon на бирже.

В результате этой покупки, американская фармацевтическая компания Schering-Plough достигнет оборота в 5 млрд.долл. в год в сфере женского здравоохранения, производства лекарств для центральной нервной системы и ветеринарной медицины, и означает прорыв для одной из последних компаний в Европе по производству гибридных медикаментов. По сообщению Schering-Plough,

приобретение голландской компании увеличит прибыль и приведет к годовой синергии в 500 млн.долл. в ближайшие 3 года. Сделка будет профинансирована деньгами, кредитом и акциями. Стоимость сделки оказалась гораздо выше, чем 9 млрд. евро (11,86 млрд.долл.), которые по мнению аналитиков Akzo Nobel могла получить при первом публичном размещении акций Organon. Рейтер, 12.3.2007г.

— По сообщению Financial Times, после многомесячных раздумий о будущем своего подразделения по производству медицинской и стоматологической фотопленки американская корпорация Eastman Kodak решила в конце янв. т.г. продать его частной канадской инвестиционной группе Onex за 2,35 млрд.долл. Эта сделка знаменует собой важный этап в реструктуризационных усилиях Kodak, ставших необходимыми после быстрого перехода покупателей этой компании с пленочной на цифровую фотографию.

Стороны договорились, что Onex дополнительно заплатит Kodak 200 млн.долл., если ее прибыль на вложенный капитал превысит 25%. Такие оговорки становятся все распространенными в сделках между крупными конгломератами и частными инвестиционными фирмами; они позволяют продавцам получать часть будущих прибылей.

За время реструктуризации из 64 тыс. работавших на предприятиях Kodak сотрудников было уволено 27 тыс.; сумма выплаченных им пособий составила 3,4 млрд.долл. Автором и руководителем этой перестройки стал А. Перес, назначенный президентом корпорации в июне 2005г. (ранее он занимал одну из руководящих должностей в Hewlett-Packard). По его мнению, чтобы выжить в секторе цифровой фотографии, Kodak должна выйти на рынок струйных принтеров и картриджей, где высокая норма прибыли.

Из полученных от сделки с Onex средств 1,15 млрд.долл. пойдут на частичное погашение задолженности, которая на начало 2006г. равнялась 3,5 млрд.долл. БИКИ, 1.3.2007г.

— Чистая прибыль крупнейшей в мире биотехнологической компании Amgen выросла в IV кв. 2006г. до 833 млн.долл. или 71 цента на акцию с 824 млн.долл. или 66 центов на акцию за аналогичный период пред.г. Расходы Amgen выросли больше, чем продажи, а неутешительные результаты тестов лекарственных препаратов против рака Vectibix и анемии у раковых больных Aranesp привели к снижению акций компании на 3,0%. Выручка компании выросла на 17% до 3,8 млрд.долл. благодаря росту на 27% до 1,1 млрд.долл. продаж препарата Aranesp, используемого для лечения анемии у раковых больных.

Аналитики прогнозировали выручку на уровне 3,7 млрд.долл. Расходы на развитие и исследования выросли на 52% и превысили 1 млрд.долл., административные расходы также достигли 1 млрд.долл., показав рост на 10% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Amgen ожидает прибыль в 2007г. на уровне от 4,30 долл. до 4,50 долл. на акцию и выручку от 15,4 млрд.долл. до 16,0 млрд.долл. Аналитики прогнозируют прибыль в 4,42 долл. на акцию и выручку в 15,7 млрд.долл. Рейтер, 26.1.2007г.

— Прибыль крупнейшей в США химической компании Dow Chemical снизилась в IV кв. 2006г. из-за низких цен ключевых подразделений компа-

нии. Чистая прибыль компании сократилась до 975 млн.долл. или 1 долл. на акцию, с 1,1 млрд.долл. или 1,12 долл. на акцию, в аналогичном периоде пред.г.

Dow, которая объявила об открытии производства в России, старается повысить продажи химических продуктов тонкого органического синтеза и выйти на новые рынки. Котировки акций компании выросли на 1,3% за последние 3 месяца. Рейтер, 25.1.2007г.

— Американская управляющая компания в сфере здравоохранения Express Scripts Inc. в понедельник выступила с предложением покупки конкурирующей Caremark RX за 26 млрд.долл., угрожая тем самым сделке Caremark, заключенной в нояб. с CVS Corp.

Растущая стоимость услуг системы здравоохранения заставляет фармацевтические компании и аптечные сети продавать их продукцию со скидками. Стремление розничной сети Wal-Mart Stores Inc. торговать дешевыми дженериками также негативно сказалось на отрасли.

Аналитики говорят, что борьба за Caremark может инициировать другие сделки по слиянию в отрасли. «Безусловно, имеется возможность для консолидации», — сказал Пол Диггл из Nomura Code.

Express сообщил, что ожидает ежегодного сокращения себестоимости продукции на 500 млн.долл. в результате сделки. Компания говорит, что будущая сделка должна совершиться лишь после аннулирования соглашения Caremark с CVS.

В начале нояб. CVS сообщила, что достигла соглашения о покупке Caremark за 21 млрд.долл. По сообщению Express, согласно условиям его предложения, акционером Caremark будет принадлежать 57% объединенной компании, акционерам Express — 43%. Рейтер, 18.12.2006г.

— IBM сообщила в пятницу, что разработала способ помочь дистрибьюторам, производителям и розничным продавцам бороться с поддельными лекарствами. Для контроля за качеством продукции будет использоваться уже существующая технология. В упаковку лекарства будет встроена миниатюрная радиоантенна, которая будет передавать свой уникальный идентификационный номер, улавливаемый датчиком на компьютере. Такая проверка будет осуществляться на нескольких этапах товародвижения, что облегчит отслеживание местонахождения упаковки, а также упростит ведение инвентаризационного учета.

Представители IBM сообщили, что использование новой технологии создаст условия, при которых розничные продавцы и дистрибьюторы смогут общаться с производителями по защищенным каналам, что позволит с уверенностью определить, является ли лекарство неясным образом попавшей на рынок подделкой или нет. Они также сообщили, что тестируют работу системы вместе с несколькими крупными производителями лекарств, однако сообщить названия этих компаний отказались. Рейтер, 15.12.2006г.

— Фармацевтическая компания Merck согласилась купить биотехнологическую компанию Sirna Therapeutics за 1,1 млрд.долл. наличными деньгами для того, чтобы развивать многообещающую технологию на основе использования рибонуклеиновой кислоты (РНК). Merck согласился выплатить 13 долл. на акцию Sirna, увеличив больше, чем вдвое цену на момент закрытия торгов в Нью-Йорке в понедельник, которая составила 6,45 долл.

После закрытия рынка цена акций Sirna удвоились на электронных торгах до 12,67 долл. Merck также сотрудничает в этой области с Alnylam Pharmaceuticals Inc., которую многие аналитики считают лидером в области РНК. Рейтер, 31.10.2006г.

— Ученые в Калифорнии и России сообщили вчера о том, что им удалось синтезировать новый химический элемент, который является самым тяжелым из ныне известных, пишет 17 окт. газета «Вашингтон Пост». Элемент 118, не получивший пока официального названия и именуемый то ununoctium (в переводе с латыни — «один-один-восемь»), то eka-radon (т.е. «до радона»), займет свое место в периодической таблице и, надеются ученые, позволит лучше понять природу материального мира.

Полученный в лаборатории элемент, как сообщает издание, просуществовал всего несколько десятитыс.х долей секунды. Кроме того, вещество получено в очень малых количествах — всего три атома. Тем не менее специалисты уверены, что результат эксперимента дает надежду на получение еще более тяжелых элементов, время жизни которых дольше. Пока же практические последствия открытия предсказать сложно, признают специалисты.

Физики предупреждают, что открытие должно считаться «временным», пишет «Вашингтон Пост». Издание напоминает, что о синтезе ununoctium'a уже заявляла в 1999г. команда исследователей из Национальной лаборатории в Беркли, однако позже результаты эксперимента были объявлены сфальсифицированными.

На этот раз ученые почти на 100% убеждены, что то, что они наблюдали доли секунды, действительно был ununoctium. «Я бы сказала, что мы очень уверены», — утверждает Нэнси Стойер (Nancy Stoyer) из Ливерморской национальной лаборатории (Lawrence Livermore National Laboratory), где проводились исследования. По ее словам, возможность ошибки составляет 0,01%.

В России исследования проводились под руководством академика РАН Юрия Оганесяна, главы Лаборатории ядерных реакций Объединенного института ядерных исследований в Дубне. Об открытии сообщалось в публикации в журнале Physical Review C. РИА «Новости», 18.10.2006г.

— Оператор сети розничных магазинов Wal-Mart Stores Inc. планирует понизить цены на 300 рецептурных лекарств-дженериков до 4 долл. в регионе залива Тампа во Флориде, а к янв. надеется расширить программу на весь штат. Предполагается, что клиент аптек Wal-Mart сможет в течение 30 дней покупать выписанный ему дженерик в количестве, предписанном стандартными рецептами, за 4 долл. Эта сумма намного ниже стоимости лекарств известных брендов, аналогами которых являются дженерики. Программа будет охватывать 291 лекарство, при этом предложение Wal-Mart будет действовать и для не имеющих медицинской страховки покупателей. Акции крупнейших фармацевтических сетей снизились на торгах в США после сообщения Wal-Mart.

Если подобная программа будет реализована на территории всей страны, это «может иметь значительные негативные последствия для существующего и нового ценообразования (на рынке) дженериков, как это было среди многих сегментов, в которых действовал Wal-Mart», — говорит Дэвид Мэ-

рис, аналитик Banc of America Securities, специализирующийся на компаниях-производителях дженериков. По мнению аналитиков, программа Wal-Mart может увеличить объем продаж не только дженериковых препаратов, но и других товаров в его аптеках. Несмотря на то что дженерики дешевле брендов, их продажи, как правило, выгодны, поскольку цены на «первичные» препараты жестко регулируются фармацевтическими компаниями, которые их производят и реализуют. Reuters, 21.9.2006г.

— Расположенная в Канзас-Сити компания Alternative Energy Sources Inc. (OTC Bulletin Board: Aens) объявила сегодня о своих планах строительства завода по производству этанола на 110 млн. га ллонов в Канкаки, штат Иллинойс, в 65 милях к югу от Чикаго. Это заявление последовало за объявленными компанией 15 авг. планами строительства первого завода по производству этанола в Центральной Айове.

Завод в Канкаки будет построен рядом с проходящей здесь Канадской Национальной железной дорогой/Центральной железной дорогой штата Иллинойс, которая связывает штаты побережья Мексиканского залива с Канадой и пересекает идущие через Средний Запад с востока на запад железнодорожные магистрали. Завод также будет граничить с федеральной автострадой 57, по которой грузы доставляются на рынки Среднего Запада. «Благодаря имеющемуся железнодорожному и автомобильному сообщению мы сможем обслуживать национальные рынки и близлежащие регионы северо-восточного Иллинойса и северо-западной Индианы», — заявил Марк Бимер (Mark Veemer), президент и главный исполнительный директор Aens.

Aens приобрела опцион на весь Индустриальный парк Канкаки площадью 248 акров, рядом с недавно разрешенной здесь региональной мусорной свалкой. «Наряду с большой территорией, необходимой для гибкого планирования завода, это позволит нам приобретать на свалке метан для наших операций за треть стоимости природного газа, выраженном в БТЕ (британская тепловая единица)», — указал Ли Блэнк (Lee Blank), исполнительный вице-президент и главный операционный директор компании Aens. Блэнк и Бимер в прошлом занимали руководящие посты в Archer Daniels Midland Co., главного производителя этанола в стране.

Строительство начнется через 6-9 месяцев, а ввод завода в эксплуатацию предусмотрен на осень 2008г. Перерабатывая свыше 35 млн. бушелей кукурузы в год, завод будет крупнейшим потребителем кукурузы, выращенной в Канкаки и в округах Ирокезов. Годовая проектная мощность завода составляет 100 млн. га ллонов этанола.

После ввода завода в строй на нем будут заняты 45-55 чел., с фондом заработной платы от 2,5 до 3,5 млн.долл. в год. Производственные мощности будут содержать многие компоненты, общие с заводом производительностью 110 галлонов, который будет построен в округе Бун, штат Айова. AENS также планирует построить дополнительные заводы на Среднем Западе, а также организовать первое производство целлюлозного этанола на востоке Соединенных Штатов. Планируется, что все эти заводы будут производить порядка 100 вагонных отправок этанола в неделю.

Г-н Бимер также отметил, что американские автомобилестроительные компании выпускают все больше автомобилей, работающих на смешанном топливе, которое на 85% состоит из этанола и на 15% — из бензина, и что все больше клиентов автозаправочных станций отдают предпочтение колонкам с E-85.

Мэр Канкаки Дональд Э. Грин (Donald E. Green) указал, что определяющими факторами для выбора места расположения завода в Канкаки стали инфраструктура района, его местоположение и квалифицированная рабочая сила. «Открытие нового завода, крыша которого покрыта кровельными материалами ИКО, стоимостью в 40 млн.долл., и расширение химического завода Cognis на 17 млн.долл.США продемонстрировали способности Канкаки по привлечению производящих концернов высокого качества и его устойчивый рост», — сказал г-н Грин. «Город приобретает славу не только благодаря своему сельскому хозяйству, но и благодаря его промышленности.

По словам Джозефа Франко (Joseph Franco), председателя Ассоциации экономического развития округа Канкаки, ассоциация приложила максимум усилий, чтобы производства этанола было размещено на территории района. «Мы очень рады решению компании Alternative Energy построить завод в Канкаки», — сказал он. «Приверженность компании нашей общине служит примером того, как сотрудничество городских и окружных властей, ресурсы экономического развития и партнерство государственных и частных организаций может способствовать развитию округа». PRNewswire, 21.8.2006г.

— Американский ученый китайского происхождения, профессор Индианского университета Юй Ман, прибывший в Шанхай для участия в 8 Шанхайском международном симпозиуме по вопросам биотехники, биомедицины и биофармацевтики, недавно объявил, что новый препарат под названием «Люганьмэй» способен предотвратить проникновение вариационного вируса «птичьего гриппа» в тело человека; препарат характеризуется низкой токсичностью. По словам Юй Мана, в этом же году ожидается проведение клинических испытаний нового препарата. США уже выделили 10 млн.долл. для исследования этого нового лекарства. Синьхуа, 30.4.2006г.

— В начале фев. 2006г. был опубликован прогноз развития химической промышленности США на период до 2015г., подготовленный организацией American Chemical Society (ACS). В нем указывается, что ввиду сохраняющихся высоких цен на природный газ в стране может, очевидно, существенно сократиться производство крупнотоннажных химикатов, вырабатываемых на его базе, и значительная часть производственных мощностей будет в течение ряда десятилетий перебазирована за рубеж. Под угрозой находится также и бизнес в сфере производства спецхимикатов, поскольку за границу частично переводятся активы фирм, занятых осуществлением НИОКР.

Ожидают, что выпуск базовых химикатов, производимых в мире с использованием природного газа в качестве сырья и источника энергии, будет расширяться главным образом в регионах, расположенных вблизи либо растущих рынков сбыта (Азия), либо располагающих источниками дешевого сырья (Ближний и Средний Восток).

В результате, считают эксперты ACS, американская химическая промышленность будет перестраиваться в направлении увеличения производства товаров тонкой химии, что приведет к 2015г. к изменениям в ее фирменной структуре и увеличению удельного веса крупных компаний, занятых сбытом изготавливаемых в ограниченных объемах спецхимикатов на существующих предприятиях или разработкой новых технологических процессов.

По данным специалистов Battelle Memorial Institute, на масштабы проведения в США НИОКР в области химической индустрии оказывается давление со стороны растущего быстрыми темпами производства химикатов в Азии (КНР, Индия), а также на Ближнем и Среднем Востоке. С ростом числа новых химических предприятий в Азии усиливается тенденция к размещению вблизи них центров проведения НИОКР. И, если, как предсказывается, часть активов американских химических компаний в области НИОКР и соответственно инвестиции будут перемещаться в Азию или другие регионы, это может в отдаленной перспективе негативно повлиять на возможности американских химических компаний по проведению исследований и разработок в области производства спецхимикатов, которое напрямую зависит от масштабов НИОКР и уровня капиталовложений.

Если в отрасли произойдет предполагаемый сдвиг и сократится производство базовых химикатов, под угрозой окажется и будущее ее другого важнейшего сегмента, включающего высокотехнологичные, капиталоемкие производства товаров тонкой химии. БИКИ, 18.2.2006г.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА

— Национальное управление по ядерной безопасности при министерстве энергетики США (НУЯБ) и Росатом согласовали план действий по поддержанию высокого уровня безопасности на российских ядерных объектах. Об этом говорится в пресс-релизе, распространенном в среду НУЯБ.

«Россия является нашим партнером в противостоянии ядерному терроризму, — приводятся в пресс-релизе слова заместителя главы НУЯБ Уильяма Тоби. — Утвержденный совместный план — важный шаг в деле укрепления нашего сотрудничества. Он основывается на нашем партнерстве, нацеленном на безопасное хранение глобальных запасов ядерных материалов». По словам У.Тоби, «данное соглашение служит целям обеспечения условий безопасного хранения и охраны ядерных материалов в течение продолжительного периода времени».

США частично профинансировали модернизацию систем охраны российских ядерных объектов, где консервируются боеголовки и радиоактивные материалы, на 1,6 млрд.долл. И теперь минэнерго рассчитывает, что Россия самостоятельно будет поддерживать высокий уровень безопасности и усовершенствовать данные системы охраны. «Это включает 50 ядерных объектов ВМФ, 11 объектов, находящихся в ведении российских Ракетных войск стратегического назначения, и 175 зданий, принадлежащих российскому ядерному комплексу, — указывается в пресс-релизе. — Работа (по укреплению мер безопасности на российских объектах) продолжается и будет завершена к 2008г.»

Под согласованный план подпадают пока только объекты, где содержатся ядерные материалы.

Обсуждается аналогичное соглашение, охватывающее объекты, где хранится ядерное оружие. Прайм-ТАСС, 12.4.2007г.

— Один из энергоблоков АЭС в пригороде Нью-Йорка будет вновь запущен после пожара на трансформаторе, однако сможет работать с гораздо меньшей нагрузкой. Об этом сообщил в воскресенье представитель пресс-службы станции. По его словам на этом энергоблоке до пожара было два трансформатора, второй во время инцидента не пострадал.

Пожар на энергоблоке, произошедший в минувшую пятницу, привел к полной остановке энергоблока. Он не затронул атомный реактор, огонь был потушен через 15 минут после возгорания. Как отметил представитель Комиссии по ядерной энергии, никто из сотрудников АЭС не пострадал. Не произошло также выброса радиации и не была создана угроза жизни и здоровью проживающих рядом с ядерным объектом людей.

Между тем, по данным местных властей, этот инцидент, приведший к прекращению работы реактора, стал уже четвертым с июля пред.г. В связи с этим эксперты приняли решение понизить уровень экологической безопасности станции с «зеленого», самого безопасного, на «белый», означающий, что на этой АЭС должна быть проведена серьезная проверка. Прайм-ТАСС, 9.4.2007г.

— Японская компания «Мицубиси дзюкогё» (Mitsubishi Jukogyo) построит в США атомную электростанцию. Как сообщает в среду экономическая газета «Нихон кэйдзай», заказ на строительство в штате Техас станции с двумя ядерными реакторами общей мощностью 1,7 млн.квт. поступил от электропроизводящей компании «Тэксас электрик» (Texas Electric) и оценивается в 600 млрд. йен (5,5 млрд.долл.). В 2015г. АЭС должна выйти на проектную мощность.

В связи с неуклонным ростом цен на нефть и усилением опасности глобального потепления, влекущего за собой «парниковый эффект», развитие атомной энергетики приобретает особое значение, пишет газета. В ближайшие 25 лет Япония рассчитывает поставить 150 реакторов для АЭС в различных странах, в т.ч. Индии и КНР, планируя разработать на этом 30-40 трлн. йен (250-300 млрд.долл.). В США строительство новых АЭС начинается после длительного перерыва, возникшего из-за аварии на атомной электростанции «Три-майл» в 1979г., и в ближайшие 15 лет американское правительство намерено ввести в строй 25 новых станций.

По информации газеты, компания «Тэксас электрик» и «Мицубиси дзюкогё» подписали соглашение о строительстве АЭС в пригороде Далласа, штат Техас, в конце минувшей недели. Непосредственно работы должны начаться осенью нынешнего года после получения официального разрешения американского правительства. «Нихон кэйдзай» отмечает, что это будет первым случаем, когда атомную станцию в США полностью построит японская компания. РИА «Новости», 14.3.2007г.

— Американский инвестиционный банк Merrill Lynch приобрел миноритарный пакет акций Russian Carbon Fund, разработчика решений в области производства экологически чистой электроэнергии, за 200 млн.долл., говорится в сообщении Merrill.

В рамках сделки Merrill организовал рефинансирование долга компании, а также заключил форвардный контракт на покупку квот на выбросы углекислого газа.

Russian Carbon Fund (RCF), головной офис которого находится в Дании, разрабатывает и реализует программы сокращения выбросов метана и закиси азота в России. Согласно данным RCF, его портфель содержит 82 проекта, реализация которых позволит сократить объем выбросов на 140 млн.т. эквивалента углекислого газа с 2008-12гг.

В соответствии с Киотским протоколом, страны могут торговать квотами на выбросы парниковых газов. Этот механизм позволяет промышленно развитым странам, взявшим на себя обязательства по сокращению выбросов за 2008-12гг., выполнить их за счет финансирования ограничения выбросов в других государствах. Рынок привлекает западных посредников и спекулянтов, стремящихся купить долю в проектах сокращения выбросов и соответствующие квоты с целью перепродажи. Рейтер, 26.2.2007г.

— Американская электроэнергетическая компания TXU согласилась быть купленной инвестиционными фондами Kohlberg Kravis Roberts & Co. и Texas Pacific Group за 31,8 млрд.долл. Ранее сообщалось, что сумма сделки составляет 45 млрд.долл., включая долги.

Сделка станет крупнейшей в истории поглощений с помощью заемных средств. Акции компании оцениваются на уровне 69,25 долл. за акцию, что составляет 15,4% премии к цене закрытия — 60 долл. «Предложение выглядит вполне обычным, поражает то, что оно сделано частным инвестиционным фондом», — сказал аналитик Даниэль Зайтц из Dalhman Rose, который определяет рейтинг акций TXU как «держат» (hold).

На электронных торгах акции TXU выросли на 13,3% до 68 долл. Wachovia понизила рейтинг TXU до «на уровне рынка» (market perform) с «лучше рынка» (outperform) перед объявлением о сделке. «Мы фиксируем прибыль, закрываем короткие позиции и ждем дальнейших новостей», — говорится в заявлении Wachovia. Сделка должна быть завершена во II пол. 2007г. Рейтер, 26.2.2007г.

— Инвестиционные компании Kohlberg Kravis Roberts & Co. и Texas Pacific Group готовы предложить 32 млрд.долл. за электроэнергетическую компанию TXU, что может стать крупнейшей частной сделкой слияния и поглощения, сообщил источник, знакомый с ситуацией.

Согласно сообщению источника финансовые детали сделки еще не определены, но инвестиционные компании могут предложить 70 долл. за акцию TXU, что составит 17% премии к стоимости акций крупнейшей электроэнергетической компании Техаса, акции которой закрылись на уровне 60 долл. При оценки в 70 долл. на акцию стоимость компании составит 32,1 млрд.долл. Рейтер, 24.2.2007г.

— США призывают другие страны перейти на альтернативные источники энергии для обеспечения энергобезопасности. Об этом заявил министр энергетики США Сэмюел Бодман, выступая в среду на научной конференции в Хьюстоне (штат Техас). Он подчеркнул, что «международному сообществу настало время принять новую систему энергетической безопасности». Министр объяснил это тем, что «энергетическая нестабильность

достигла такого уровня, который угрожает нашим экономикам и безопасности».

Глава минэнерго призвал «международных партнеров США добиваться диверсификации источников энергии и увеличения производства топлива». По его словам, следует также больше внимания уделить альтернативным и возобновляемым энергоресурсам, что соответствует провозглашенной президентом США инициативе о существенном увеличении производства этанола и других видов биотоплива. «Достижение этих целей позволит создать новую коалицию стран, которые несут ответственность за безопасное энергообеспечение в будущем», — сказал С.Бодман. Те, кто «не разделяет эти принципы», по его словам, «не несут ответственности за процветание и безопасность собственных народов». Прайм-ТАСС, 15.2.2007г.

— Компании, отвечающие за работу американских АЭС, не обязаны принимать дополнительные меры безопасности на случай терактов с применением больших самолетов. Такое решение приняла накануне Комиссия по ядерному регулированию США, которая приняла во внимание доводы специалистов о том, что ядерные объекты в стране и так имеют достаточную степень защиты. Компаниям-операторам надлежит максимально ограничить вероятность радиоактивных выбросов при подобных терактах. Это один из основных пунктов плана по защите американских ядерных объектов, который члены комиссии приняли единогласно. Основная часть этого документа засекречена.

Представители комиссии подчеркнули, что план должен «содержать разумные меры» безопасности в отношении 103 ядерных реакторов, которые в США находятся в управлении частных компаний. Они приняли во внимание доводы о том, что защита от подобных атак должна лежать на администрации США, которая в случае необходимости обязана отдавать приказы об уничтожении захваченных самолетов еще на дальних подступах к ядерным объектам. Сторонники усиления защиты АЭС не согласны с подобными выводами. По их мнению, ядерные объекты должны быть подготовлены к атакам террористов, но пока правительство вместо предупредительных шагов готовит планы, которые применимы уже лишь после терактов. Прайм-ТАСС, 30.1.2007г.

— Министерство сельского хозяйства США планирует инвестировать 1,6 млрд.долл. в производство возобновляемых источников энергии. Об этом заявил в среду глава министерства Майк Джоханнз. По его словам, инвестиции позволят сократить потребление бензина в стране на 20% в ближайшие 10 лет. С этой инициативой во вторник выступил президент США Джордж Буш, объяснив ее необходимостью снизить зависимость страны от поставок нефти с Ближнего Востока.

«Производство биотоплива является одним из приоритетов министерства, и мы будем уделять возобновляемым источникам энергии все больше внимания», — заявил глава минсельхоза.

Предложенная Дж.Бушем стратегия предусматривает увеличение производства биотоплива до 133 млрд. л к 2017г. Как показывают опросы общественного мнения, почти 2/3 американцев сомневаются, что это возможно. Наиболее вероятным из всех видов альтернативного топлива 25% респондентов считают этиловый спирт. Прайм-ТАСС, 25.1.2007г.

– США и Япония договорились о совместной реализации проекта по строительству 30 АЭС в США. Соответствующее соглашение подписали во вторник глава Минэнерго США Сэмюел Бодман и находящийся с визитом в Вашингтоне министр экономики и промышленности Японии Акира Амари.

В совместном заявлении оба министра отметили, что данный проект созвучен инициативе «Глобального партнерства в области атомной энергии» и представляет серьезную основу для сотрудничества «двух богатейших стран, которые являются крупнейшими потребителями энергоресурсов в мире».

«Мы договорились о предоставлении финансовых услуг, в т.ч. о кредитах на строительство новых АЭС», – заявил Я.Амари журналистам после подписания документа. По его словам, Япония «окажет соответствующую финансовую поддержку».

Стороны договорились не публиковать пока детали соглашения. Как отметил С.Бодман, «разработка проекта завершится в течение двух-трех месяцев». Однако японская газета Yomiuri в понедельник сообщила, что Вашингтон будет гарантировать погашение по долгам до 80% от стоимости проектов, а Токио – оставшиеся 20% через страхование коммерческих кредитов.

«Мы рассчитываем широко использовать опыт японских ученых и инженеров в работе над различными аспектами глобального партнерства в сфере атомной энергии», – заверил журналистов С.Бодман.

После 1979г., когда произошла авария на атомной электростанции «Тримайл-Айленд», в США не было введено в строй ни одного нового ядерного реактора. Стоимость создания «под ключ» одной АЭС в США составляет от 2,6 млрд. до 3,5 млрд.долл. Прайм-ТАСС, 10.1.2007г.

– Япония намерена сотрудничать с США в строительстве новых АЭС на территории Соединенных Штатов, беря на себя часть финансирования.

Об этом заявил находящийся с визитом в Вашингтоне министр торговли и промышленности Акира Амари (Akira Amagi) после окончания переговоров с госсекретарем США по вопросам энергетики Самуэлем Бодманом (Samuel Bodman).

Как заявил в Токио представитель министерства, стороны планируют выработать окончательный план сотрудничества к апрелю. «Япония и Соединенные Штаты несут очень большую ответственность за стабильность глобальных энергопоставок и спроса на энергоносители», – сказал министр, чьи слова процитировал представитель ведомства.

По мнению Амари, сотрудничество двух стран в этой области «станет важным поворотным моментом в мировой истории энергетической политики». Министр сообщил, что в японский бюджет на будущий финансовый год также заложена стоимость совместного с США строительства электростанции нового поколения, работающей на угле и не дающей вредных выбросов. По информации американской стороны, Японией в проект будет вложено 10 млн.долл. РИА «Новости», 10.1.2007г.

– Базирующаяся в США корпорация Westinghouse Electric Company выиграла международный тендер (8 млрд.долл.) на строительство четырех новых атомных электростанций (АЭС) в Ки-

тае. «Westinghouse, несомненно, обрадована тем, что Китай остановил свой выбор на том же самом реакторе AP1000, технологию которого предпочитают большинство новых программ по строительству новых АЭС, объявленных на сегодняшний день в США», – говорится в распространенном вечером в воскресенье заявлении президента корпорации Westinghouse Стива Тритча (Steve Tritch).

В заявлении Тритча сообщается, что после объявления итогов тендера в Пекине возглавляемая им корпорация приступает сейчас к выработке «окончательных деталей» контракта с китайской Государственной компанией по ядерной энергетике, с которой Westinghouse намерена установить теперь «долгосрочные взаимоотношения». Тритч не сообщил подробностей сделки, но по данным мировых СМИ ее объем составит 8 млрд.долл.

В тендере принимали также участие российский Атомстройэкспорт и французская Areva. По мнению многих экспертов в Вашингтоне, решение Китая отдать столь крупный контракт Westinghouse является крупной победой для администрации Джорджа Буша, активно использующей все имеющиеся у нее дипломатические и иные рычаги для укрепления позиций на мировых рынках для американских компаний, работающих в сфере ядерной энергетике.

Как сообщили в пресс-службе президента США, в понедельник Буш в торжественной обстановке на церемонии в Белом доме подпишет принятый конгрессом США законопроект, впервые после 30-летнего перерыва разрешающий поставки ядерных технологий и топлива для АЭС из США в Индию.

США намерены начать строительство в Индии целой серии АЭС и поддержанное конгрессом соответствующее двухстороннее американо-индийское соглашение также считается в политических и деловых кругах США крупной победой «команды» Буша. Компания Westinghouse принадлежит японской корпорации Toshiba и базируется в США. РИА «Новости», 18.12.2006г.

– Все страны- участницы проекта строительства в Кадараше на юге Франции первого в мире международного термоядерного экспериментального реактора ИТЭР будут иметь полный доступ ко всем разработкам в рамках проекта. Об этом накануне заявил в беседе с журналистами руководитель проекта ИТЭР в США Нэд Сотхофф.

ЕС, Россия, США, Китай, Республика Корея, Япония и Индия разделили между собой пакеты на создание различных компонентов международного проекта ИТЭР. Как подчеркнул Н.Сотхофф, страны договорились между собой, что любые технологические разработки в рамках осуществления этого проекта будут доступны для всех его участников. Закрытой информации относительно компонентов, по его словам, не будет. Прайм-ТАСС, 22.11.2006г.

– Специалисты Академии наук России и США приступили к совместному исследованию проблем интернационализации ядерного топливного цикла. Они провели в Вашингтоне заседание специального комитета, в состав которого вошли ряд видных экспертов обеих стран. Как сообщил сопредседатель комитета, вице-президент РАН Николай Лаверов, в центре внимания российских и американских ученых находится задача «продви-

жения безопасных ядерных технологий. При обеспечении нераспространения и недопуска террористов к этим сверхчувствительным технологиям, в первую очередь – обогащения и переработки топлива».

Кроме того, подтвердил Н.Лаверов, специалисты рассматривают возможности увязки российской и американской инициатив, предусматривающих оказание другим государствам услуг ядерного топливного цикла. По словам вице-президента РАН, «американцы проявляют очень большой интерес к нашим разработкам концептуального плана», касающихся соединения быстрых реакторов и обычных реакторов на медленных нейтронах с целью переработки облученного ядерного топлива по сокращенной схеме, «всего, что касается переработки топлива, которое мы запускаем в быстрые реакторы».

Как отметил далее Н.Лаверов, в самой России в рамках процесса создания в Ангарске Международного центра по оказанию услуг ядерного топливного цикла, включая обогащение урана, уже проделана, в частности, «большая работа по подготовке необходимых подзаконных актов, нормирующих процесс транспортировки, устанавливающих качество топлива и т.п.» «Подготовлен целый ряд таких документов, создающих вместе с профильных законом правовую базу для ввоза (на территорию России) топлива иностранного производства», – рассказал вице-президент РАН.

Одновременно, заявил он, российские власти ведут «неофициальные переговоры» о предоставлении услуг центра в Ангарске с рядом государств. «Интерес ими проявляется», – подчеркнул академик. В качестве площадок для хранения отработанного ядерного топлива, которое предполагается ввозить в Россию из-за рубежа, были выбраны объекты специализированных предприятий в Краснокаменске и Красноярске-26. Прайм-ТАСС, 20.10.2006г.

– Прибыль промышленного конгломерата General Electric выросла в III кв. 2006г. благодаря положительной динамике во всех подразделениях, за исключением NBC Universal. Чистая прибыль выросла до 4,96 млн.долл., или 0,48 долл. на акцию, с 4,68 млн.долл., или 0,44 долл. на акцию, за аналогичный период пред.г.

Аналитики, опрошенные Рейтер, ожидали, что прибыль компании составит 0,49 долл. на акцию. GE сообщил, что прибыль от продолжающихся операций составила 0,49 долл. на акцию. Выручка выросла на 12,3%. В этом году акции компании выросли на 3,3% при росте индекса «голубых фишек» Dow Jones industrial average на 11,5%. Компания также сообщила, что ожидает роста во всех шести сегментах в IV кв. Прогноз прибыли на акцию в заключительных 3 месяцах года составляет 0,62-0,64 долл. на акцию при продажах в 44 млрд.долл. Аналитики ожидали, что прибыль компании составит 0,64 долл. на акцию при уровне продаж в 43,7 млн.долл. Глава GE Джефф Иммельт сообщил, что компания ожидает «крепкую» экономику, включая высокий уровень потребительских расходов в США. Reuters, 13.10.2006г.

– «Росэнергоатом» и американская компания Exelon рассматривают возможности сотрудничества, в т.ч. в противоаварийных мероприятиях. Эти вопросы обсуждались на встрече в Москве руководства кризисного центра и представителя де-

партаментов международной деятельности концерна «Росэнергоатом» со Скотом МакКейном – руководителем кризисного центра американской компании Exelon, эксплуатирующей 16 АЭС в США.

Как сообщил сегодня пресс-центр атомной энергетики, российскую сторону, в частности, интересует американская система планирования противоаварийных мероприятий. По мнению экспертов, отдельные положения из этой системы могут быть полезными и для российских атомщиков.

Представители Exelon и «Росэнергоатома» выразили намерение обмениваться опытом, а также принимать участие в предстоящих противоаварийных учениях в России и США.

Это был ответный визит американской компании в Россию. В мае-июне 2006г. делегация концерна «Росэнергоатом» посетила США и побывала в офисе компании Exelon, в ее кризисном центре и на одной из АЭС. Прайм-ТАСС, 29.9.2006г.

– Американская госкорпорация Alcoa Primary Metals, ведущий мировой производитель алюминия, изучает возможность получения электроэнергии от ОАО «Хабаровскэнерго». Вопросы совместной реализации инвестиционных проектов на территории Хабаровского края обсуждались на встрече делегации Alcoa во главе с вице-президентом Джемом Рэтью и руководством ОАО «Хабаровскэнерго» во главе с Валерием Левитом, сообщили в пресс-службе энергокомпании.

Alcoa выбирает площадку под строительство алюминиевого завода производительностью 340 тыс.т. в год. Ориентировочная потребность завода в электроэнергии составит 540 мвт. При этом производители алюминия заявляют о необходимости 100% резервирования электроснабжения завода.

Компания Alcoa готова к вложению инвестиций в развитие генерирующих мощностей Хабаровского края. Как наиболее предпочтительные варианты рассматриваются строительство электростанции на Ургале, на базе действующего Ургальского угольного месторождения, и строительство каскада Нижне-Ниманских гидроэлектростанций.

Интерес к ОАО «Хабаровскэнерго», как крупнейшему на Дальнем Востоке производителю энергии подкрепляется тем, что уже с нового года на территории региона начнет операционную деятельность «Дальневосточная генерирующая компания», создаваемая на основе менеджмента ОАО «Хабаровскэнерго» и генерирующих активов объединенной энергосистемы Дальнего Востока. По мнению инвесторов, производственный и управленческий потенциал энергокомпании позволит успешно реализовать «алюминиевый» проект. ИА Regnum, 28.9.2006г.

– В 2003г. США приступили к разработке проекта угольной ТЭС с «нулевыми» выбросами, к эксплуатации которой предполагается приступить в 2012г. Эта задача решается в рамках программы FutureGen и включает разработку современных систем газификации угля, выработки электроэнергии, а также улавливания и хранения диоксида углерода.

Основными компонентами новой ТЭС являются системы газификации угля и получения водорода, почти не дающие вредных выбросов в атмосферу. Опытную установку мощностью 275 мвт.

предполагается также использовать для различных испытаний и разработки новых технологий.

В промышленно развитых странах уже используются отдельные компоненты, примененные в проекте, однако программа FutureGen является первой попыткой их интеграции. По мнению экспертов министерства энергетики США, технологии, полученные в рамках этой программы, в перспективе позволят создавать электростанции, на которых удельные затраты по выработке электроэнергии менее чем на 10% превысят соответствующий показатель у ТЭС, не оснащенных системами улавливания и хранения диоксида углерода.

Современная система газификации обеспечит превращение угля в синтез-газ, состоящий преимущественно из водорода и оксида углерода. Последующее воздействие водяного пара на этот газ повышает содержание водорода и диоксида углерода. После их разделения водород предполагается использовать в турбине ТЭС с комбинированным циклом или в топливных элементах для получения электроэнергии. Водород может также использоваться в качестве сырья для химической промышленности. После отделения диоксида углерода его предполагается хранить в подземных образованиях, например бывших соляных выработках, угольных шахтах или выработанных месторождениях нефти или газа.

В рамках программы FutureGen первоначально предполагается ежегодно получать 1 млн.т. диоксида углерода (с целью проверки технологии улавливания и хранения этого соединения). Первоначально из выбросов ТЭС будет улавливаться около 90% диоксида углерода с его хранением под строгим контролем. Согласно проекту, содержание серных соединений в выбросах ТЭС составит менее 1%.

Одним из основных компонентов программы FutureGen является газовая турбина. Сейчас такие турбины, работающие на синтетическом газе, уже применяются на ТЭС с комбинированным циклом в ряде стран. Однако содержание водорода в синтетическом газе редко превышает 40%.

Пробные испытания в рамках программы FutureGen показали, что газовые турбины могут работать с синтез-газом, содержание водорода в котором приближается к 100%. Однако в этом случае требуется решение ряда сложных технических проблем, в частности, повышение хрупкости материалов под воздействием водорода, разрушение материалов под воздействием высоких температур и контроль за выбросами оксидов азота.

В дек. 2005г. консорциум FutureGen Industrial Alliance – альянс 9 электроэнергетических и угольных компаний, получивших от министерства энергетики США разрешение на участие в программе FutureGen, заключил с указанным министерством соглашение о разработке и сооружении новой ТЭС. В марте 2006г. консорциум объявил о начале отбора предложений по месту строительства ТЭС.

По мнению экспертов, реализация этой программы позволит консолидировать различные направления НИОКР в угольной энергетике, решить важные задачи в энергетической политике США, в частности в сфере водородной энергетики, будет способствовать замедлению процесса глобального потепления, а также упрочит положе-

ние угледобывающей промышленности США. На долю угля в США приходится 85% разведанных запасов углеводородного сырья и свыше 50% выработки электроэнергии в стране.

FutureGen Industrial Alliance является беспрецедентным консорциумом ряда крупнейших мировых производителей и потребителей угля; консорциум создан в июле 2005г. В число создателей консорциума входят американские фирмы American Electric Power, BHP Billiton, Consol Energy, Batelle, Foundation Coal, Peabody Energy, Kennecott Energy и Southern Company. American Electric Power и Southern Company являются ведущими американскими электроэнергетическими компаниями и располагают 15% национальных мощностей по выработке электроэнергии из угля, Batelle осуществляет координацию НИОКР в рамках FutureGen Industrial Alliance, на долю остальных пяти фирм приходится 40% добываемого в США угля;.

Главная задача программы FutureGen заключается в демонстрации возможностей новой технологии, которая, по расчетам разработчиков, позволит полностью исключить негативные экологические последствия от работы угольных ТЭС. Кроме того, эта программа содействует недавней инициативе президента Буша о переводе транспорта на водородное топливо.

Прямые субсидии министерства энергетики США в реализацию программы FutureGen составляют 500 млн.долл.; министерство также выделит 120 млн.долл. по другим каналам. Компании, входящие в FutureGen Industrial Alliance, инвестируют 250 млн.долл., а иностранные участники программы (в их числе – Anglo American (трейдер, работающий с платиной, золотом, алмазами, черными металлами и минеральным сырьем) и China Huaneng Group (крупнейший китайский оператор угольных ТЭС) – 80 млн. США проявляют сильную заинтересованность в развитии международной кооперации по программе FutureGen, что в перспективе обеспечит максимально широкие масштабы использования ее результатов в различных странах. По разведанным запасам угля КНР занимает третье место в мире, причем примерно 70% электроэнергии в стране вырабатывается из угля. КНР является ведущим мировым потребителем угля.

В апр. 2006г. Индия заключила с США соглашение об участии в программе FutureGen. Индия инвестирует в эту программу 10 млн.долл., а в ее реализации примут участие индийские частные фирмы.

Большое внимание в рамках программы FutureGen сейчас уделяется выбору площадки для ТЭС. Эту процедуру предполагается сделать максимально открытой, с тщательной оценкой технических, экологических, законодательных и финансовых критериев, включая как традиционно рассматриваемые при сооружении обычных ТЭС, так и необходимые только для указанной программы. К последним, в частности, относится наличие недалеко от ТЭС соответствующих геологических структур для хранения диоксида углерода.

В 2006г. предполагается завершить отбор потенциальных площадок для строительства ТЭС, а осенью 2007г. будет принято окончательное решение о конкретной площадке. Сооружение ТЭС начнется в 2010г. БИКИ, 21.9.2006г.

– Зависимость от импорта энергоресурсов является главной проблемой американской эконо-

мики. Об этом заявил накануне президент США Джордж Буш, выступая по случаю Дня труда. «Вопрос в том, что мы получаем нефть из тех регионов, где нас не любят», — сказал Дж. Буш.

Он признал, что «чем больше будет зависимость, тем менее конкурентоспособной станет американская экономика, а для самих американцев будет сложнее находить хорошо оплачиваемую работу». В этой связи глава Белого дома считает необходимым обратить внимание на развитие атомной энергетики. «Она безопасна, а кроме того, речь идет о возобновляемых источниках энергии», — сказал президент США. Дж. Буш также призвал другие страны развивать торговлю с США. «Сотрудничайте с нами, и мы будем сотрудничать с вами», — заверил он иностранные государства, подчеркнув при этом, что «мы способны конкурировать с кем угодно до тех пор, пока правила игры будут честными». Прайм-ТАСС, 5.9.2006г.

— Несмотря на остановку атомного реактора, Железнодорожск открыт не будет. Об этом сообщил начальник управления промышленности и ядерных материалов Федерального агентства по атомной энергетике России (Росатом) Евгений Кудрявцев. По его словам, «помимо атомного реактора, в Железнодорожке существует еще множество объектов, требующих особой охраны. И граница ЗАТО — это дополнительная физическая их защита. Город будет закрыт до тех пор, пока мы не сможем обеспечить надежную охрану каждого из этих стратегических объектов».

Напомним, что министр экономического развития Герман Греф высказывался за открытие границ ЗАТО. С его мнением был согласен и губернатор Красноярского края Александр Хлопонин, подчеркивая, что речь идет об экономических границах, а «шлакбаумы пусть останутся». Относительно остановки ядерного реактора Железнодорожского ГХК Кудрявцев пояснил, что программы вывода его из эксплуатации пока не разработано. «Закрытие и ликвидация реактора потребует значительных вливаний и 10 лет работы», — заметил он. Всего же в России, по его словам, работают три ядерных реактора, которые выполняют лишь функцию поставщика энергии для ЗАТО. «Наша задача — как можно скорее закрыть их и прекратить выработку ненужного нам оружейного плутония», — подчеркнул Кудрявцев. По словам гендиректора Московского офиса министерства энергетики США Марка Уитни, Россия и Америка подписали соглашение о ликвидации этих трех реакторов, и США готовы помочь России в реализации программы ядерного нераспространения. В частности, США выделяет средства на строительство замещающих теплоисточников в Железнодорожке и Северске. ИА Regnum, 16.8.2006г.

— 15 авг. в Красноярском крае состоялось торжественное открытие строительства Железнодорожской ТЭЦ. В открытии приняли участие делегации министерства энергетики США, Федерального агентства по атомной энергетике России (Росатом), инвестиционно-строительного концерна «Росатомстрой», администрации Красноярского края, Железнодорожка и Сосновоборска, всего более сотни человек.

Как заявил на открытии генеральный директор московского офиса министерства энергетики США Марк Уитни, возобновление строительства ТЭЦ имеет огромное значение для правительства

и всего населения США, поскольку это важнейший этап в совместно русско-американской программе ядерного нераспространения.

Первый заместитель губернатора Красноярского края Лев Кузнецов от имени губернатора поздравил с началом строительства всех собравшихся. По его словам, после встречи Александра Хлопонина с Владимиром Путиным данный проект находится на контроле президента России. «Красноярский край имеет технический и людской потенциал, чтобы реализовать проект достройки Железнодорожской ТЭЦ. Все уровни власти края готовы всеми силами содействовать его реализации. Необходимо переходить от разговоров к тяжелой и продолжительной работе, — заявил Кузнецов, — надеюсь, что в конце 2009г. мы соберемся здесь таким же составом, чтобы подтвердить, что все условия договора выполнены и торжественно ввести ТЭЦ в эксплуатацию».

По словам генерального директора концерна «Росатомстрой» Артема Бутова, мощность ТЭЦ по горячей воде составит 478 ккал в час. До Железнодорожка в рамках проекта будет сооружена теплосеть длиной 15 км. В работе ТЭЦ будет использоваться уголь с Бородинского разреза, туда же будет возвращаться выработанный шлак. На Железнодорожской ТЭЦ будет создан замкнутый цикл газовой очистки. «Глава Росатома Сергей Кириенко поставил нам задачу сократить сроки строительства с 68 до 48 месяцев, и мы приложим все усилия, чтобы выполнить поручение», — отметил Бутов. Генеральный директор Железнодорожского ГХК Петр Гаврилов сообщил, что на первом этапе строительства в 2008г. планируется ввести 2 котла и теплотрассу для Железнодорожка, вторым и третьим этапами будут введены еще два котла и тепловая часть. Гендиректор «Рейтеон Текникал сервис компани» Даниэль Шульц и директор «Росатомстрой» Артем Бутов подписали соглашение о строительстве, а затем заложили символический камень в основу будущей Железнодорожской ТЭЦ-Knews. ИА Regnum, 15.8.2006г.

— Министерство энергетики США считает, что в ближайшие 2г. в стране будут заложены новые АЭС. «Я верю, что мы увидим у нас в США новые атомные станции до ухода нынешнего президента», — сказал в четверг на брифинге для журналистов в режиме телеконференции помощник министра по атомной энергии Деннис Спэрджен. Он пояснил, что имеет в виду станции, которые к указанному сроку «начнут строиться».

Очередные президентские выборы в США должны состояться в нояб. 2008г. В США уже 30 лет не строились новые АЭС.

Д. Спэрджен также сообщил, что его ведомство объявляет прием заявок от желающих подключаться к объявленной президентом США программе глобального партнерства в области атомной энергетики. В минэнерго США, по его словам, считают, что сейчас уже существуют технологии переработки отработавшего ядерного топлива (ОЯТ), которые «могут быть готовы к практическому внедрению». Соответственно там хотят попробовать «ускорить разработку и внедрение» таких технологий путем создания «демонстрационных объектов коммерческого масштаба» — так называемого «консолидированного комплекса по переработке топлива» и современного «сжигающего» реактора на быстрых нейтронах.

Заявки на конкурс можно подавать до 7 сент., а итоги их рассмотрения предполагается объявить к концу окт. 2006г. Речь идет о заявках двух типов. Во-первых, минэнерго заинтересовано в подборе подходящих площадок для своих новых объектов – желательны там, где им заранее обеспечена поддержка властей штатов и местного населения. Власти США готовы даже субсидировать составление таких заявок: на эти цели уже выделено 20 млн.долл. – из расчета по 5 млн.долл. на заявку. В Вашингтоне готовы рассмотреть заявки «американской и международной атомной промышленности» на технико-экономическое обоснование двух упомянутых новых объектов.

По словам Д.Спэрджена, все эти усилия станут для США одним из двух основных направлений работы по программе глобального партнерства. Вторым направлением станет продолжение в национальных ядерных лабораториях минэнерго исследований и разработок по созданию «технологий разделения и изготовления трансмутационных видов топлива для реактора на быстрых нейтронах». Под трансмутацией понимается перевод в реакторе долгоживущих радиоактивных изотопов в короткоживущие. Прайм-ТАСС, 4.8.2006г.

– Власти России и США провели совместную операцию по вывозу радиоактивных материалов из Чечни. Об этом сообщило Национальное управление ядерной безопасности при министерстве энергетики США.

Национальное управление ядерной безопасности совместно с Росатомом в рамках соглашения, подписанного Россией и США в 2004г., вывозит высокообогащенное отработавшее ядерное топливо с исследовательских реакторов, построенных СССР и США в ряде государств. Целью этой программы является укрепление режима нераспространения.

В общей сложности Россия и США за время действия упомянутого двустороннего соглашения вывезли радиоактивные материалы с 23 объектов. В рамках межправительственных соглашений в РФ к настоящему времени возвращено 188 кг. высокообогащенного урана российского происхождения с зарубежных исследовательских реакторов, построенных по советским проектам. Прайм-ТАСС, 4.8.2006г.

– Компания Genscape, которая первой начала сбор информации о выработке и передаче электроэнергии на европейских электростанциях в режиме реального времени, объявила сегодня о присоединении ещё двух стран к своей сети: Италии и Чешской Республики.

Genscape уже отслеживает работу электростанций и международных линий энергосистем в Германии, Франции и Бенилюксе. Начиная с 1 авг., на начальном этапе Genscape охватит 12 объектов (электростанций и объединяющих линий энергосистем) в Северной Италии. Предоставление услуг в Чешской Республике начнётся 1 сент. с обслуживания 13 объектов на первом этапе.

«Рыночные требования о большей открытости как никогда возрастают, а Genscape позволяет это сделать», – говорит Адам Хупер, директор по продажам в Европе, – «наши услуги – и диапазон их расширился за последние 2г. – уникальны, а включение новых стран в нашу сеть позволяет информации от Genscape стать особенно важной для наших клиентов».

Компания планирует и далее распространять свои услуги, в настоящий момент анализируются рынки Испании, Швейцарии, Польши и Австрии. Компания Genscape основана в США в 1999г. и пришла на рынок Европы в 2003г. Оснащение электростанций и объединяющих линий энергосистем более чем 800 отслеживающими системами позволяет Genscape предоставлять уникальную информацию в режиме реального времени, ежедневные отчёты и архивные данные по более чем 140 ключевым электростанциям в Германии, Франции, Бельгии, Нидерландов, Италии и Чешской Республики. PRNewswire, 31.7.2006г.

– Резкий скачок в потреблении электроэнергии из-за жары вызвал аварию в энергосистеме центрального Лондона. Закрыты несколько центральных станций метрополитена, в т.ч. на главной торговой улице мегаполиса Оксфорд стрит, которой ежедневно пользуются более полумлн. пассажиров.

Из-за отключения электроэнергии пострадали 2 тыс. представительств компаний, контор, учреждений, работающих в центре британской столицы. Полностью обесточенным оказалось и здание, в котором находится представительство ИТАР-ТАСС в Великобритании. По данным властей, внезапные отключение электричества могут продолжаться и в пятницу. Они призвали работающих в центральном Лондоне меньше пользоваться кондиционерами и другими электроприборами. Прайм-ТАСС, 28.7.2006г.

– Рекордная жара не отпускает Калифорнию. Энергосистема штата работает на пределе возможностей и местами дает сбой. Потребление электроэнергии превысило в понедельник 50 тыс. мвт., однако не достигло уровня, при котором власти собирались объявить о всеобщем отключении электричества в городах. 100 тыс. домов в разных районах Калифорнии остаются без света из-за перегрузки системы электроснабжения.

Губернатор Арнольд Шварценеггер отдал распоряжение ведомствам штата сократить потребление электричества на 25%, выключив оборудование, которое не имеет первостепенного значения. Он призвал последовать этому примеру муниципальных власти и университеты.

В Центральной долине Калифорнии температура в воскресенье достигла рекорда, превысив 46 градусов по Цельсию. Синоптики предупреждают, что жара в штате не спадет до середины недели. Тяжелая ситуация с подачей электроэнергии сохраняется в Сент-Луисе, штат Миссури, где без света остаются 200 тыс. домов. В конце прошлой недели разыгравшаяся там буря, а затем наступившая жара привели к перебоям в электроснабжении 500 тыс. потребителей. Прайм-ТАСС, 25.7.2006г.

– Россия и США приняли совместное заявление по безопасному развитию атомной энергетики, предусматривающее создание международных центров по обогащению урана, сообщил Владимир Путин. «Принято совместное заявление, в основе которого – наши параллельные инициативы по безопасному развитию атомной энергетики. Его главная цель – способствовать устойчивому и надежному снабжению этим видом энергии, при одновременном снижении опасности распространения ядерного оружия», – сказал президент РФ.

«Полагаем, что это станет возможным при условии создания системы международных цен-

тров по обогащению, соединенных в единую сеть», — заявил Путин. Он сообщил, что Россия поддержала предложение США по глобальному партнерству в области ядерной энергетики. По словам Путина, российская и американская инициативы «хорошо дополняют друг друга».

«Российская инициатива о создании многосторонних центров по предоставлению услуг в области ядерного топливного цикла и идея глобального партнерства в этой сфере — хорошо дополняют друг друга. И мы будем совместно работать в направлении их объединения», — сказал президент РФ.

Он отметил, что для достижения этого предстоит решить проблемы, связанные с условиями торговли ядерными материалами между РФ и США. РИА «Новости», 15.7.2006г.

— Россия и США приняли совместное заявление по безопасному развитию атомной энергетики, предусматривающее создание международных центров по обогащению урана. Об этом сегодня сообщил президент РФ Владимир Путин, передает агентство со ссылкой на РИА «Новости». «Принято совместное заявление, в основе которого наши параллельные инициативы по безопасному развитию атомной энергетики. Его главная цель — способствовать устойчивому и надежному снабжению этим видом энергии, при одновременном снижении опасности распространения ядерного оружия», — сказал президент РФ.

«Полагаем, что это станет возможным при условии создания системы международных центров по обогащению, соединенных в единую сеть», — заявил В. Путин. Он сообщил, что Россия поддержала предложение США по глобальному партнерству в области ядерной энергетики. По словам В. Путина, российская и американская инициативы «хорошо дополняют друг друга».

«Российская инициатива о создании многосторонних центров по предоставлению услуг в области ядерного топливного цикла и идея глобального партнерства в этой сфере — хорошо дополняют друг друга. И мы будем совместно работать в направлении их объединения», — сказал президент РФ. Он отметил, что для достижения этого предстоит решить проблемы, связанные с условиями торговли ядерными материалами между РФ и США. KZ-today, 15.7.2006г.

— Власти США выдали подконтрольному европейским фирмам консорциуму Louisiana Energy Services (LES) лицензию на строительство первого за 30 лет предприятия по обогащению урана. Церемония, состоявшаяся в зале заседаний сенатского комитета по энергетике и природным ресурсам, завершила трехлетний процесс проверок и согласований. Лицензию представителям LES вручал глава Федеральной комиссии США по ядерному регулированию Нильс Диас. В роли хозяина выступал председатель комитета, сенатор-республиканец из шт. Нью-Мексико Пит Доменичи. Именно он, согласно распространенному его пресс-службой сообщению для печати, «дожал» сделку в личных контактах с министром энергетики США Сэмюэлом Бодманом.

Новый комплекс стоимостью 1,4 млрд.долл. должен быть сооружен близ г.Юнис в шт.Нью-Мексико. Согласно тому же пресс-релизу, строительство комплекса начнется в авг. 2006 г, а полностью он должен быть введен в эксплуатацию к 2013г. Однако представители LES говорят, что по-

ставки обогащенного урана на рынок могут начаться уже в 2009г. Еще один сенатор от Нью-Мексико Джефф Бингамэн, присутствовавший на церемонии, заявил, что в перспективе новый комплекс будет давать 25% обогащенного урана, необходимого США. США закупают у России значительную часть урана для нужд своей атомной энергетики.

По сообщениям печати, в состав LES входят европейские корпорации Urenco и British Nuclear Fuels, а также несколько младших американских партнеров. Лидером, судя по всему, является Urenco, ведущая обогащение урана на заводах в Великобритании, Германии и Нидерландах по собственной технологии. В США единственным предприятием такого профиля, поставляющим продукцию для АЭС, сейчас является комплекс в шт.Кентукки, принадлежащий Министерству энергетики. Сооружение таких заводов было приостановлено после аварии на АЭС «Тримайл-Айленд» в 1979г. Прайм-ТАСС, 29.6.2006г.

— 275 т. урана переработано в рамках российско-американской программы «Мегаатонны — в мегаватты», предусмотренной соглашением о поставках российского низкообогащенного урана на американский рынок. Как объявила компания Usesc, выступающая исполнительным агентом правительства США по реализации этой договоренности, этого объема хватило бы для изготовления 11 тыс. ядерных боезарядов. Соглашение об использовании высокообогащенного урана, извлеченного из ядерного оружия, было заключено между Россией и США в 1993г. сроком на 20 лет. В соответствии с ним, Россия поставила в США уже несколько тыс.т. низкообогащенного урана для утилизации в качестве топлива на АЭС. Всего предполагается переработать 500 т. оружейного материала, из которого можно было бы изготовить 20 тыс. ядерных боеголовок.

По данным Usesc, на конец 2005г. российской стороне уже выплачено за поставленную продукцию 4,1 млрд.долл., а ее общая выручка от реализации контракта должна составить по меньшей мере 7,6 млрд.долл. Согласно пресс-релизу Usesc, в 2005г. потребности США в ядерном топливе для 103 действующих в стране атомных реакторов на 44% покрывались за счет программы «Мегаатонны в мегаватты». По убеждению главы Usesc Джона Уэлча, успех этой программы обусловлен тем, что она «удовлетворяет потребности всех заинтересованных сторон». США получают необходимое им топливо, Россия сохраняет устойчивый источник крупных доходов, а весь мир становится безопаснее, поскольку в нем существенно сокращается количество высокообогащенного урана, пояснил американский специалист. Прайм-ТАСС, 29.6.2006г.

— Вопросы возможного инвестирования в энергетический сектор в Таджикистане, расширение линии электропередач, экспорта электроэнергии, а также инвестирование строительства новых гидроэлектростанций в республике были обсуждены в ходе встречи президента Таджикистана Эмомали Рахмонова с президентом и главным исполнительным директором AES (Глобальная энергетическая компания) США Полом Ханрахеном.

Как сообщил после встречи Пол Ханрахен, стороны обсудили реализацию нескольких проектов в Таджикистане, но в первую очередь, по его словам, необходимо провести ТЭО для того, чтобы

определить конкретные проекты. «Что касается расширения линий электропередач мы говорили об экспорте электроэнергии в сторону Афганистана и Пакистана, восстановление и расширение линии электропередач на юг. В министерстве энергетики мы рассмотрим реализацию выгодного проекта для Таджикистана», — сказал Ханрахен.

По словам председателя государственной энергетической компании «Барки Точик» Шарифхона Самиева, речь идет о строительстве высоковольтной линии электропередачи протяженностью 90 км с 220 КВТт от ВАТЗ (Вахшский азотно-туковый завод, юг страны) до таджикско-афганской границы. Глава американской компании AES добавил, что в ходе встречи обсуждался вопрос о потенциальной возможности участия в строительстве двух гидроэлектростанций мощностью 1000 мвт. По словам Ханрахена, стоимость таких проектов оценивается в 1 млрд.долл. Ожидается, что в минэнерго будет подписан меморандум о взаимопонимании, что является первым этапом двустороннего сотрудничества. ИА Regnum, 24.5.2006г.

— Вопрос об отмене дискриминационных ограничений на поставки товаров и услуг российской атомной отрасли на рынок США может быть решен «в течение 1-3 лет». С таким прогнозом выступил глава Росатома Сергей Кириенко, который провел пресс-конференцию по итогам рабочего визита в Вашингтон. С.Кириенко сообщил, что провел «очень плодотворную и конструктивную встречу» с министром торговли США Карлосом Гутьерресом, на которой изложил российскую позицию относительно необходимости получить доступ на американский рынок. «Мы хотим свободно продавать свои товары и услуги, а американские компании хотят их свободно покупать», — подчеркнул глава Росатома.

По его словам, глава Минторга США сказал в ответ, что «свободная торговля является одной из основополагающих ценностей» его страны. «Мы договорились продолжать диалог и, что самое главное, достигли полного понимания того, что речь идет не о политическом вопросе, вот почему диалог нужно вести без какой-либо привязки к политике», — сказал С.Кириенко.

Он подчеркнул, что стремление атомной отрасли России получить открытый доступ на американский рынок США не означает какого-либо изменения двустороннего соглашения ВОУ-НОУ о поставках российского высокообогащенного урана (получаемого в процессе уничтожения ядерного оружия). Россия будет это соглашение (получившее неофициальное название «Мегатонны — в мегаватты») неукоснительно выполнять, заверил глава Росатома.

По его словам, отмена дискриминационных ограничений, «не касаясь соглашения ВОУ-НОУ, касается интересов американской корпорации USEC. Эта компания является исполнительным агентом американского правительства по реализации данной договоренности и, по сути, имеет сейчас эксклюзивные права на ведение всех дел с Россией в области атомной энергетики. «Мы хотим вести дела не только со USEC, но и другими заинтересованными американскими компаниями, то есть в том числе с USEC», — заявил С.Кириенко. Прайм-ТАСС, 24.5.2006г.

— Глава Росатома Сергей Кириенко и министр энергетики США Сэмюэл Бодмэн отметили ряд

успешных этапов в области взаимодействия по ядерной безопасности. «Нам есть, чем гордиться и о чем доложить президентам», — сообщил С.Кириенко после заседания группы высокого уровня, которая была создана по итогам встречи лидеров России и США в Братиславе. По словам главы Росатома, участники заседания группы констатировали, что «проделана большая работа и по физической защите и охране, и по системе контроля и учета в двух странах», а также по вывозу с зарубежных исследовательских реакторов ядерного топлива. С.Кириенко отметил, что на встрече были подведены основные итоги, и в июле 2006г. документ будет направлен президентам России и США.

Как подчеркнул глава Росатома, на переговорах в Вашингтоне обсуждался и вопрос энергетической безопасности. «У нас одинаковое понимание, что обеспечить энергетическую безопасность мира в ближайшие 30-40 лет без масштабного развития атомной энергетики невозможно, — сказал он. — Это требует от нас сотрудничества, так рынок атомной энергетики не может быть рынком одной страны, это глобальный рынок».

Развивая этот рынок, необходимо «обеспечить право каждой страны на доступ к дешевой и эффективной атомной энергии» и одновременно «гарантировать жесткое соблюдение режима нераспространения», указал С.Кириенко. По его мнению, «новые подходы» для этого заложены как в инициативу по созданию системы международных центров, которую высказал в янв. 2006г. президент РФ Владимир Путин, так и в идею глобального партнерства, изложенную президентом США Джорджем Бушем. «Цели и задачи, которые заложены в инициативы двух президентов на 90% совпадают, и мы можем объединить наши усилия, а раз можем, значит, обязаны», — сказал глава Росатома.

У С.Кириенко состоялись встречи с председателем сенатского комитета по иностранным делам Ричардом Лугаром, председателем сенатского комитета по энергетике и природным ресурсам Питером Доменичи, а также с руководителем комиссии США по ядерному регулированию Нильсом Диасом. Прайм-ТАСС, 23.5.2006г.

— На атомной электростанции на юго-востоке штата Мииннесота произошла утечка радиоактивного газа, в результате которой 100 рабочих получили небольшие дозы облучения. Как сообщил представитель Комиссии по ядерному регулированию США Ян Стразма, выброса радиационных материалов за пределы АЭС не зафиксировано. Инцидент произошел еще 2 мая, однако информацию о нем оператор станции и представитель Комиссии обнародовали только во вторник.

По словам пресс-секретаря компании-оператора электростанции — Nuclear Management — Арлин Дату, все рабочие в момент инцидента были в защитных костюмах. Причиной происшедшего стал выброс остаточного радиоактивного газообразного йода, который не был предварительно пропущен через фильтрационную систему. После дезинфекции рабочим было разрешено отправиться домой, сообщила А.Дату. Сама АЭС в момент инцидента была временно закрыта для проведения работ по техническому обслуживанию и заправке ядерным топливом. Прайм-ТАСС, 10.5.2006г.

— США будут готовы оказать Казахстану помощь, в случае, если в республике будет принято решение о строительстве АЭС. Об этом на бри-

финге, посвященном взаимоотношениям США и Казахстана, сообщил чрезвычайный и полномочный посол США в Казахстане Джон Ордвей. «Мы, конечно же, не имеем каких-либо возражений против строительства Казахстаном атомной электростанции», — подчеркнул он. Посол отметил, что США готовы, предложили и продолжают предлагать Казахстану помощь в вопросах хорошего технического урегулирования и урегулирования вопросов безопасности. «Я думаю, что мы могли бы обеспечить очень хороший обмен экспертами по данному вопросу», — подчеркнул посол. Он отметил, что США являются лидирующим производителем атомной энергии. «Нам было бы приятно убедить любого, кто принимает решение о закупке энергии, покупать ее у нас», — отметил посол. ИА Regnum, 10.5.2006г.

— Правительство США готово предоставить консультационную помощь для изучения вопросов, связанных со строительством новой АЭС в Армении, и принятия окончательного решения. Об этом после заседания армяно-американской рабочей группы по экономическому сотрудничеству в Ереване заявил в беседе с журналистами координатор по программам содействия Европе и Евразии Том Адамс. По его словам, США готовы предоставить помощь армянской стороне для утверждения окончательного решения. «Для принятия решения о строительстве атомной станции необходимо провести детальное изучение многих вопросов и учесть, что Армения находится в сейсмоактивной зоне», — отметил Том Адамс. По его словам, уже сейчас следует подготовиться и найти необходимые средства. «Армении также необходимо достаточно много финансовых средств для закрытия существующей АЭС», — отметил Том Адамс. Вместе с тем, согласно Адамсу, правительство США придерживается той точки зрения, что, учитывая сейсмическую активность территории Армении и вероятность землетрясений, а также некоторые другие факторы, у Армении пока что есть альтернативы строительству атомной станции. «На данный момент мы не сторонники строительства новой АЭС в Армении», — заверил Том Адамс.

В свою очередь, министр финансов и экономики Армении Вардан Хачатрян отметил, что на заседании был представлен вопрос строительства новой атомной электростанции. «Замминистра энергетики ознакомил присутствующих с желанием Армении построить атомную станцию мощностью в 1000 мвт. Предполагается, что после закрытие Армянской АЭС, мощность которой составляет 440 мвт., сразу же будет сдана в эксплуатацию новая АЭС», — отметил Вардан Хачатрян, добавив, что строительство атомной станции требует значительных средств, которых у Армении пока что нет. ИА Regnum, 2.5.2006г.

— Действующие ограничения на поставки российского ядерного топлива на рынок США невыгодны для обеих стран, заявила заместитель гендиректора АО Техноснабэкспорт Людмила Залимская. По ее словам, основными игроками на рынке ядерного топлива являются Россия, США и Европа. Она отметила, что существуют две технологии обогащения урана: диффузная и центрифужная. «Первая является очень затратной и неэффективной, а Россия обогащает уран по центрифужной технологии, которая является более прогрессивной», — отметила Залимская. По ее мнению,

имеющиеся ограничения на поставки российского низкообогащенного урана, «препятствуют американским энергокомпаниям получить доступ к центрифужным технологиям обогащения урана, а российским поставщикам не дают возможности поставлять свою продукцию на конкурентных условиях». По словам Залимской, эти ограничения «не в интересах ни России, ни США. Они препятствуют нормальному поступательному движению вперед наших стран в плане кооперации по различным проектам в области атомной энергетики». С другой стороны, как отметила замгендиректора Техноснабэкспорта, имеющиеся ограничения создают условия для монополизации рынка американскими обогатителями, что ведет к неоправданному росту цен «и создает барьер к доступу на американский рынок не только для России, но и для других обогатителей». РИА «Новости», 7.4.2006г.

— Ограничения на поставки российского ядерного топлива на рынок США нерентабельны и контрпродуктивны. Такое мнение высказали представители коммерческих компаний США — участники «круглого стола» «Атомная энергетика — стратегия развития и безопасности» в Москве. Эксперты собрались в российской столице в рамках форума «ТЭК Россия в XXIв.».

По словам Джеймса Мэлоуна, вице-президента американской энергокомпании Exelon (крупнейшее в США предприятие сектора атомной энергетики), «рост потребления низкообогащенного урана для АЭС в США растет с каждым годом». В настоящий момент «собственное производство этого продукта в США обеспечивается только на 20%, остальные 80% США импортируют».

По словам Дж.Мэлоуна, в США сейчас работают 103 ядерных энергетических блока, и принято решение о строительстве нескольких новых АЭС. В связи с этим «должна резко возрасти потребность в топливе для действующих и новых станций». Деловые круги США настаивают, чтобы правительство США сняло ограничение на поставки низкообогащенного урана из России, действующие еще со времен Советского Союза». Низкообогащенный уран из России, которая имеет 40% мирового рынка этого топлива и способна увеличить его производство, «должен присутствовать на американском рынке», отметил Дж.Мэлоун.

По словам Дж.Мэлоуна, американские промышленники готовы «закупать российское топливо уже сейчас, и это будет нашим следующим шагом в сотрудничестве с российской компанией «Техноснабэкспорт». Однако, чтобы осуществить это, «необходимо иметь двустороннее соглашение или протокол по таким поставкам». Скорейшее заключение такого протокола «мы рекомендуем и будем в дальнейшем рекомендовать нашему правительству», — сказал Дж.Мэлоун. Прайм-ТАСС, 6.4.2006г.

— Индия станет соучредителем американского экспериментального энергопроекта FutureGen — экологически чистой электростанции на угле, которая будет построена на территории США, сообщило правительство Индии на своем сайте. Рамочное соглашение между министерствами энергетики США и Индии, подписанное в Нью-Дели, предусматривает, что Индия внесет 10 млн.долл. в обмен на полноправное участие в совете учредителей экспериментального проекта и получение технологий, которые в последующем будут воплоще-

ны на территории Индии. Средства будут вноситься равными долями в течение пяти лет. Так называемая футурогенная станция предполагает создание бездымной угольной электростанции с преобразованием угля в газ перед сжиганием, а затем улавливанием выбросов, чтобы предотвратить их попадание в атмосферу. Этот исследовательский проект в области экологически чистой энергетики, который продвигается под патронажем правительства США, оценивается в 950 млн.долл. РИА «Новости», 4.4.2006г.

— Министр энергетики США Сэмюэл Бодман официально предложил российской стороне вступить в проект «Генерация-4» в ходе встречи в Москве с главой Росатома Сергеем Кириенко, сообщили в пресс-службе. «Стороны обсудили вопросы энергетической безопасности, подходы к созданию механизмов недискриминационного доступа новых стран к дешевой атомной энергии при строгом соблюдении режима нераспространения ядерного оружия, вопросы антитеррористической безопасности на объектах атомной энергетики», — говорится в пресс-релизе Росатома.

Бодман и Кириенко констатировали, что глобальность поставленных в обсуждаемой сфере задач диктует необходимость совместных усилий, поскольку одному государству их реализовать не удастся. Руководители ведомств подчеркнули важность взаимодействия двух стран в рамках проектов Международного по атомной энергии ИНПРО и GIF IV (Международный форум «Поколение IV»), целью которых является создание инновационных реакторов и их топливных циклов.

Проект «Генерация-4» предусматривает создание атомных реакторов нового типа. В проекте участвует десяти стран, в т.ч. США, Канада, Франция и Великобритания. Россия в течение нескольких лет стремилась вступить в «Генерацию-4», произошло это только с приходом Сергея Кириенко на пост главы Росатома. РИА «Новости», 15.3.2006г.

— Частичное расплавление ядерного реактора в Три-майл-айлэнде (Пенсильвания) в 1979г. и чернобыльский взрыв на Украине в 1986г. остановили рост американской ядерной индустрии на целое поколение вперед. Со времени пенсильванского инцидента в США не было сооружено ни одной атомной электростанции. Однако действующие продолжают функционировать: в США имеются 104 реактора, дающие 1/5 электроэнергии страны.

В последнее время ядерный сектор энергетики переживает определенное возрождение: его преимущества в области эксплуатационных расходов над другими видами производства электричества очевидны. Это может заставить инвесторов рассчитывать на возрождение атомной индустрии и в связи с этим активнее покупать акции операторов атомной энергии, производителей оборудования и топлива

Привлекательность атомной энергетики возрастает по мере роста цен на природный газ и уголь, составляющих основу производства электроэнергии. «У операторов атомных электростанций имеется преимущество даже при цене газа на уровне 5 долл., намного ниже, чем сейчас», — считает Дж. Коли, менеджер по ценным бумагам компании Franklin Utilities Fund.

Разумеется, многие по-прежнему опасаются нечаянных радиационных выбросов и проблем, связанных с долгосрочным хранением радиоак-

тивных отходов. Но для некоторых людей эти страхи начинают отходить на второй план при оценке конкурентных преимуществ ядерной энергетики. Поскольку высказывается все больше опасений в связи с угрозой глобального потепления, инвесторам не следует забывать, что атомная энергия не ведет к эмиссии в атмосферу газов, вызывающих парниковый эффект. И хотя атомные электростанции могут стать объектом террористического нападения, недавно прокатившиеся по США ураганы продемонстрировали уязвимость энергетики, основанной на природном топливе. Американские законодатели поддерживают атомные электростанции, выделив в 2005г. значительные субсидии по линии Закона об энергетике.

«Такое стимулирование является однозначным показателем того, что ядерная энергетика будет в будущем играть важную роль в выработке электричества», — заявил Т. О'Брайен, менеджер фондов компании Evergreen Utility and Telecommunications.

По мнению аналитика инвестиционной компании Morningstar М. Сейдгьяна, если инвесторы проявят к ядерной энергетике интерес, то самым консервативным подходом явилась бы покупка акций предприятий с серьезной ядерной составной, таких как Exelon, Entergy, Dominion Resources и FPL Group. По его словам, Exelon, базирующаяся в Чикаго, делает ставку на ядерную энергетику. У нее 17 реакторов в 10 точках. Если она совершит покупку компании из Нью-Джерси Public Service Enterprise Group, то будет иметь 20 реакторов в 12 точках. В 2005г. акции Exelon взлетели более чем на 15%.

Entergy с 10 реакторами является вторым по размерам бизнеса ядерным оператором после компании Exelon. Новоорлеанское отделение компании Entergy было вынуждено подать в суд заявление о защите от банкротства после урагана «Катрина», но на это отделение приходится менее 5% доходов головной компании.

8 энергетических компаний, включая Exelon и Entergy, пытаются создать предпосылки для окончательного лицензирования новой атомной электростанции. Их коалиция под названием NuStart Energy намерена проверить более упрощенный процесс федерального лицензирования и разработать проект нового реактора.

Другие страны, в первую очередь Китай и Индия, также собираются строить в ближайшее время атомные электростанции. «Что касается Китая, то речь идет о 20-21 новых реакторах», — говорит Д. Шанцер, аналитик из компании Janney Montgomery Scott.

Английская компания British Energy, дающая 1/5 электричества страны, также делает акцент на ядерную энергию. Она владеет 8 атомными электростанциями. «Фактически они вырабатывают чистую энергию, — полагает аналитик Ч. Гэффни из компании Eaton Vance. — У нее были в прошлом кое-какие проблемы, но теперь она приводит реструктуризацию». Если компания преуспеет, ее дешевое электричество может принести ей значительные прибыли.

Инвесторы надеются, что ядерную энергетику будут вскоре считать обычным бизнесом, а не промышленным продуктом опасной технологии. New York Times. «Коринф», 1.3.2006г.

— Джордж Буш сообщил, что после 30-летнего перерыва США возобновляют строительство но-

вых атомных электростанций. «Мы начнем снова строить АЭС до конца текущего десятилетия», — сообщил президент США в речи по проблемам энергетики, с которой он выступил в штате Висконсин.

По словам Буша в США новые АЭС не строились с 70-х гг., но сейчас после инициатив, объявленных возглавляемой им администрацией, интерес к строительству новых АЭС проявляют уже девять компаний, которые рассматривают возможность создания 19 новых атомных электростанций. РИА «Новости», 21.2.2006г.

— США приступят к строительству новых атомных электростанций до конца нынешнего десятилетия. Об этом заявил президент США Джордж Буш, выступая перед работниками одного из предприятий в Милуоки (штат Висконсин). «Это часть нашей (энергетической) стратегии», — сказал он. Глава администрации напомнил, что за последние 30 с лишним лет в США не было построено ни одного атомного реактора. Всего же на территории США действуют 104 атомных электростанции.

По словам Дж.Буша, уже 9 американских компаний проявили интерес к строительству новых АЭС. На данном этапе они изучают вопрос о сооружении 19 атомных электростанций. Выдвинутая Дж.Бушем новая инициатива в области энергетической безопасности предусматривает увеличение на 22% ассигнований на проведение научно-исследовательских работ в области чистых источников энергии. Речь идет об инвестировании в строительство экологически чистых ТЭЦ, работающих на угле, которые не будут выделять вредных веществ в атмосферу.

Администрация США выделит средства на разработку технологий, связанных с использованием «безопасной ядерной энергии», энергии солнца и ветра, а развитие технологий для автомобиля, работающего на водороде и этаноле. По замыслам Дж.Буша, прорывы на этом направлении помогут США сократить к 2025г. объемы закупаемой на Ближнем Востоке нефти на 75%.

Дж.Буш говорил о развитии атомной промышленности в контексте укрепления энергетической безопасности и сокращения зависимости США от импортируемых из-за рубежа энергоносителей. «В некоторых странах, от которых мы зависим в плане поставок нефти, действуют нестабильные правительства, или же у них имеются фундаментальные разногласия с Соединенными Штатами», — сказал он. — Эти страны знают, что нам нужна их нефть, и это сокращает возможности оказывать (на них) влияние. Это создает проблему для национальной безопасности, когда мы из-за нефти оказываемся заложниками у иностранных государств, которые могут плохо к нам относиться».

Хотя в своем выступлении Дж.Буш не называл никаких конкретных государств, местные эксперты предположили, что в первую очередь речь идет о Венесуэле, с которой у США весьма напряженные отношения. На территории США находятся 8 нефтеперерабатывающих заводов и 14 тыс. бензозаправочных станций, принадлежащих Венесуэле. К тому же Венесуэла является одним из крупнейших поставщиков нефти на американский рынок, продавая США 1,5 млн.бар. в день. Прайм-ТАСС, 21.2.2006г.

— Президент США Джордж Буш заявил о планах Вашингтона создать новые атомные реакторы и технологии совместно с Россией, Францией и

Японией в рамках недавно объявленной им инициативы под названием Глобальное партнерство по ядерной энергии (Global Nuclear Energy Partnership). «Америка будет работать с государствами, у которых развиты программы гражданской ядерной энергетики, такими как Франция, Япония и Россия, вместе с которыми мы будем разрабатывать и внедрять инновационные, усовершенствованные реакторы и новые методы переработки использованного ядерного топлива», — сообщил Буш в своем еженедельном радиобрешении к стране.

«Это позволит нам производить больше энергии при значительном сокращении ядерных отходов и устранении побочных ядерных материалов, которые могут быть использованы нестабильными режимами или террористами для изготовления оружия», — сказал президент США. По его словам, в новом бюджете США на Глобальное партнерство по ядерной энергии предусмотрено выделение 250 млн.долл.

Подчеркнув важность ядерной энергетики для решения энергетическим проблем страны, Буш сообщил, что в США с 70-х гг. не построено ни одной новой атомной электростанции (АЭС) и поэтому возглавляемая им администрация ставит своей целью «начать строительство новых АЭС до конца текущего десятилетия». РИА «Новости», 18.2.2006г.

— США рассчитывают на тесное сотрудничество с Россией в рамках новой глобальной инициативы по развитию атомной энергетики. Об этом заявил первый заместитель министра энергетики США Клей Селл в Вашингтоне. По его словам, минэнерго США собирается вскоре направить в Москву группу технических специалистов для обсуждения возможных сфер практического взаимодействия. Вместе с тем он не сообщил ничего конкретного о возможном объединении усилий американских и российских специалистов, например, в создании ядерных реакторов 4 поколения.

Одно из ключевых направлений научно-технического поиска в области атомной энергетики — создание реакторов 4 поколения и соответствующих технологий. Работы на этом направлении активно ведутся и в США, и в России, причем российская сторона не раз давала понять, что считала бы целесообразным тесную координацию, если не полное объединение этих усилий.

На вопрос о том, существует ли такая перспектива, К.Селл прямого ответа не дал. «Инициатива 4 поколения — это уже действующая программа по созданию целого ряда технологий 4 поколения: реакторов на быстрых нейтронах, высокотемпературных газовых реакторов, реакторов, оптимизированных для производства водорода и т.п.», — сказал он, не упоминая о том, что Россия в этом процессе не участвует.

В рамках нового Глобального партнерства предполагается создать реакторы 4 поколения, способные сжигать высокоактивные компоненты отходов. «Мы бы предполагали резко ускорить работу по созданию данных технологий как в контексте «инициативы 4 поколения», так и вне этого контекста, в дополнение к «инициативе 4 поколения», — сказал американский специалист. Политические вопросы, связанные с концепцией Глобального партнерства, освещал заместитель госсекретаря США по контролю над вооружениями и международной безопасности Роберт Джозеф. Прайм-ТАСС, 17.2.2006г.

— Джордж Буш предложил выделить в 2007 фин.г. из бюджета США 250 млн.долл. на международную программу производства и поставок ядерного топлива для АЭС в других странах. Такое предложение содержится в официальном бюджетном запросе Белого дома на 2007г., направленном в Конгресс США. В полученной справке к бюджету министерства энергетики США отмечается, что Буш предлагает выделить 250 млн.долл. на реализацию Глобального партнерства по ядерной энергии (Global Nuclear Energy Partnership).

Эта инициатива «позволит расширить использование ядерной энергии в США и по всему миру» и будет «способствовать решению проблемы ядерных отходов», подчеркивается в документе. По мнению президента США, страны-участницы партнерства могут помочь «удовлетворить растущий спрос на электричество в развивающемся мире посредством создания международного механизма по продвижению безопасной и не загрязняющей атмосферу ядерной энергии при устранении необходимости для зарубежных стран создавать потенциал для обогащения и переработки (ядерного топлива)».

Согласно предложению Буша, государства-поставщики ядерного топлива для зарубежных АЭС должны забирать отработанное ядерное топливо для последующего захоронения в «международных хранилищах». «Зарубежные страны смогут пользоваться преимуществами ядерной энергии без необходимости разрабатывать и эксплуатировать технологии обогащения или переработки урана и хранения отходов», — отмечается в документе. РИА «Новости», 6.2.2006г.

Биотопливо

Исследование, проведенное министерством сельского хозяйства США, показало, что, хотя получение этанола из сахарного тростника и сахарной свеклы может быть эффективным, в перспективе ситуация, скорее всего, изменится. При нынешней цене этанола на американском рынке затраты, в 2,5 раза превышающие стоимость его производства из кукурузы, могут быть оправданы. Однако по мере насыщения рынка более конкурентоспособной продукцией цены неизбежно начнут понижаться, а с ними вместе и эффективность использования сахарного сырья. Согласно прогнозу, к началу следующего года стоимость галлона этанола упадет до 2,50 долл. При таких ценах получать этанол из сахара будет нецелесообразно.

Расчет затрат на производство этанола из растительного сырья, представленный минсельхозом США, в долл. за галл.*

	I	II	III
Кукуруза сырая.....	0,40	0,63	1,03
Кукуруза сухая.....	0,53	0,52	1,05
Сахарный тростник.....	1,48	0,92	2,40
Сахарная свекла.....	1,58	0,77	2,35
Меласса.....	0,91	0,36	1,27
Сахар-сырец.....	3,12	0,36	3,48
Сахар рафинированный.....	3,61	0,36	3,97
Сахарный тростник (Бразилия).....	0,30	0,51	0,81
Сахарная свекла (ЕС).....	0,97	1,92	2,89

I — Стоимость сырья; II — Затраты на переработку; III — Всего

*Исключая капитальные затраты.

БИКИ, 9.9.2006г.

США, как и во многих других странах, разворачивается дискуссия по проблеме получения этанола из сахаросодержащего сырья. министерство сельского хозяйства США по данному вопросу

подготовило исследование (The Economic Feasibility of Ethanol Production), в котором поставлена цель сравнить издержки производства этилового спирта из кукурузы, сахарного тростника, свеклы, мелассы, сырого и рафинированного сахара. Согласно данным МСХ США, в стране в 2005г. вышло 3,9 млрд. галл. (1 галл. = 3,785 л.) этанола, что на 3,4 млрд. превысило уровень пред.г. Кукуруза является основным сырьем, используемым для выпуска этого продукта. Спирт, вырабатываемый из кукурузы, составляет 97% всего производства этанола в США (в Бразилии в 2005г. выпускалось 4,2 млрд. галл.). В США этанол в незначительном количестве производится из сахарного тростника, который выращивается на Гавайских о-вах, в Техасе, Луизиане и во Флориде. Урожай тростника здесь в 2005-06гг. определяется в 23 млн.т.

При расчете эффективности производства этанола МСХ США исходило из средней цены кукурузы в 2003-05гг. в 2,16 долл. за буш. Чистая стоимость используемой в этаноле переработанной кукурузы в этом случае составила 0,53 долл. за галл. (при сухой выжимке) и 0,40 долл. (при влажной). Из 5 видов сахаросодержащего сырья, используемого в производстве этанола, относительно конкурентоспособной оказывается меласса. Чистые затраты на сырье при производстве этанола из нее оцениваются в 0,91 долл. за галл. Аналогичные показатели производства этанола из сахарной свеклы составляют 1,58 долл., из тростника — 1,48 долл. При использовании в производстве этанола сахара-сырца чистая стоимость исходного сырья в топливе поднимается до 3,12 долл., а рафинированного сахара — до 3,61 долл. за галл.

Вид используемого сырья определяет величину расходов по переработке — затраты на энергию, топливо, воду, химикаты, рабочую силу, ремонт, управление и др. Такие издержки при выпуске этанола из кукурузы методом влажной выжимки равняются 0,63 долл. за галл. При сухой выжимке на переработку затрачивается 0,53 долл. за галл. На указанном уровне находятся операционные расходы на получение этанола из тростника и сахарной свеклы, которая, не используется для производства этанола. Общая сумма издержек при выработке этанола из мелассы достигает 1,27 долл. за галл., из сахара-сырца — 3,48 долл., рафинированного сахара — 3,97 долл., из кукурузы — 1,03-1,05 долл.

Авторы проделанного исследования приходят к следующим выводам: экономически выгодно получать этиловый спирт прежде всего из мелассы, поскольку она дешевле кукурузы; производство этанола из тростника, сахарной свеклы, сахара-сырца и рафинированного сахара более чем вдвое увеличивает операционные расходы по сравнению с его получением из кукурузы; в настоящее время, когда рыночная цена этанола составляет 4 долл. за галл., выгодно производить его из тростника и свеклы, сырого и рафинированного сахара, к лету 2007г. цены на него могут снизиться до 2,30 долл. за галл., подрывая эффективность производства из указанных видов сырья; сокращению издержек по переработке тростника в спирт способствует использование целлюлозной биомассы, но для этого необходимо внедрить в оборот высокопродуктивные саженцы растений и расширить предприятия до коммерческого масштаба; производство этанола из сахара-сырца и рафинированного продукта практически неоправданно, а использование для

его выпуска сахарной свеклы возможно при постоянной цене на спирт в 3 долл. за галл.; программа «сахар/этанол» в данный момент в значительной мере является спекулятивной, развитию сахарной отрасли страны будет способствовать не ожидаемый рост спроса на топливо, а главным образом политика в области регулирования рынка.

Потребности США в этиловом спирте частично удовлетворяются за счет импорта. В I пол. 2006г. импорт возрос до 7454 млн. галл. с 3018 млн. в янв.-июне 2005г. Основными поставщиками денатурированного спирта были Канада и Ирландия, неденатурированного (по крайней мере, 80% концентрации) — Бразилия и Ямайка. Экспорт денатурата в I пол. тек.г. уменьшился до 1231 млн. галл. с 1653 млн. в том же периоде 2005г. США экспортируют свою продукцию преимущественно в Канаду, Нидерланды и Мексику.

Внешняя торговля этиловым спиртом США, в галл.0

	янв.-июнь	
	2005г.	2006г.
Импорт.....	3017821	7453721
Денатурат ¹⁾	246260	383775
ЕС.....	106269	147017
Ирландия.....	106258	146395
Нидерланды.....	11	622
Канада.....	139828	235643
Неденатурированный ²⁾	2771561	7069946
ЕС.....	98793	116897
Нидерланды.....	6019	72750
Великобритания.....	89201	39224
Италия.....	1505	2479
Германия.....	1186	907
Швеция.....	99	790
Польша.....	774	747
Бразилия.....	1009349	3838024
Ямайка.....	584590	1289790
Коста-Рика.....	515419	614373
Тринидад и Тобаго.....	-	412911
ЮАР.....	209922	304858
Сальвадор.....	121242	159243
Аргентина.....	72737	152488
Канада.....	112123	78417
Пакистан.....	-	73977
Барбадос.....	36606	27131
Мексика.....	958	494
Колумбия.....	7886	-
Экспорт.....	1653227	1230962
Денатурат ¹⁾	970631	827092
ЕС.....	152132	144266
Нидерланды.....	52314	97505
Великобритания.....	34229	28185
Франция.....	8639	6576
Бельгия.....	1627	5787
Германия.....	17125	2223
Италия.....	14180	1926
Испания.....	3699	1910
Финляндия.....	290	154
Греция.....	9758	-
Дания.....	6319	-
Австрия.....	3299	-
Швеция.....	544	-
Канада.....	555681	543240
Австралия.....	121232	70408
Респ. Корея.....	21074	7551
Н. Зеландия.....	5750	6975
Япония.....	5960	6788
ОАЭ.....	-	5550
Сингапур.....	4074	4001

Тринидад и Тобаго.....	1851	3271
Доминик. Респ.....	2568	2982
Китай.....	1971	2704
Россия.....	2369	2373
Вьетнам.....	61	2366
Намибия.....	3145	2121
Барбадос.....	2460	2059
Ямайка.....	35	1940
Швейцария.....	-	1596
Панама.....	1665	1541
Мексика.....	16452	1486
Багамы.....	1745	1475
ЮАР.....	12304	1235
Таиланд.....	1615	1119
Сауд. Аравия.....	-	1076
Тайвань.....	40751	858
Боливия.....	-	687
Венесуэла.....	1556	622
Каймановы о-ва.....	667	340
Бразилия.....	828	284
Израиль.....	3154	72
Уругвай.....	4817	-
Турция.....	1085	-
Румыния.....	489	-
Неденатурированный ²⁾	682596	403870
ЕС.....	104578	46235
Германия.....	18505	21623
Испания.....	3057	8372
Ирландия.....	135	7556
Великобритания.....	1438	2364
Франция.....	11908	2155
Италия.....	-	1666
Эстония.....	-	1626
Бельгия.....	3516	642
Нидерланды.....	66019	231
Канада.....	149975	183410
Мексика.....	151168	118817
ЮАР.....	7916	20624
Австралия.....	33376	7052
Кувейт.....	-	4512
Ямайка.....	1915	3607
Тринидад и Тобаго.....	42	3356
Швейцария.....	1872	2872
Норвегия.....	1140	2777
Гаити.....	5030	1451
Доминик. Респ.....	107	1206
Тайвань.....	761	1023
Барбадос.....	476	950
Бразилия.....	-	879
Израиль.....	233	600
Китай.....	207	516
Гондурас.....	595	515
Багамы.....	979	212
Кения.....	501	144
Индия.....	167833	-
Япония.....	33927	-
Респ. Корея.....	9712	-

¹⁾Любой концентрации.

²⁾По крайней мере 80% концентрации.

Источник: F. O. Licht's World Ethanol and Biofuels Report.

БИКИ, 9.1.2007г.

Солнцеэнергетика

Как сообщает журнал Markets, третий по величине после ФРГ и Японии рынок оборудования для солнечной энергетики США набирает силу. В 2004г. мощности солнечных энергоустановок в этой стране увеличились на 27% (до 84 мвт.), а к 2010г., по оценке экспертов, они могут достигнуть

700 мвт. 80% имеющихся в США солнечных установок находятся в шт. Калифорния, но формируются еще 2 региональных рынка: на юго-западе (вокруг шт. Аризона) и на восточном побережье (вокруг шт. Нью-Джерси).

Мощный импульс такому развитию дает подорожание ископаемого топлива, сказывающееся на стоимости электроэнергии. По заявлению Р. Реша, президента Ассоциации солнечной электроэнергетики (SEIA), фотоэлектростанции внезапно стала финансово привлекательной альтернативой для американских домашних хозяйств. Следует добавить, что расходы по монтажу солнечных установок за счет налоговых льгот могут быть снижены до 50% во все большем количестве штатов, а с момента принятия национального закона об энергетической политике (в 2005г.) — и на федеральном уровне. В 18 штатах приняты законодательные акты по применению возобновляемых источников энергии, в т.ч. в 6 — специально по солнечной энергетике.

В указанном выше журнале подчеркивается, что бум фотоэлектростанций в США предоставляет прекрасные шансы для зарубежных, в т.ч. германских поставщиков соответствующего оборудования и инженерно-консультационных услуг. Они могут участвовать в этом буме через собственные филиалы, совместные предприятия или долевое участие в капитале. Недавно создали в США свои дочерние предприятия германские фирмы Schott, Solarworld и Sun Technics. Считают, что наилучшие возможности для них предоставляет рынок солнечных установок для жилых зданий, где доля ни одной из фирм-поставщиков не превышает 4-5%.

Импорт солнечных фотоэлементов в США,
по основным странам-поставщикам¹⁾, в млн. долл.

	2003г.	2004г.	2005г. ²⁾	Прирост ³⁾ , %
Всего	128,8	121,9	157,9	75
Япония	63,8	62	91,5	95
Мексика	26	27	30,3	59
КНР	13,6	12,2	16,6	104
Индия	4	4,4	3,9	22
ФРГ	4,6	2,5	3,6	50

¹⁾ Данные Комиссии по международной торговле США. ²⁾ янв.-сент. ³⁾ в янв.-сент. 2005г. по сравнению с тем же периодом 2004г.

БИКИ 20.5.2005г.

Как сообщает агентство ВФАИ, американский рынок солнечно-тепловых коллекторов с 2004г. проявляет тенденцию к росту. Высокие мировые цены на нефть и поощрение властями США использования возобновляемых источников энергии позволяют надеяться на продолжение указанной тенденции.

В 2005г. отгрузки солнечно-тепловых коллекторов предприятиями США увеличились по сравнению с пред.г. на 14%, при этом поставки на экспорт возросли на 67%, а на внутренний рынок — на 10%. Импорт указанного оборудования в США увеличился на 22%, а его доля в видимом потреблении — на 3% пункта — до 31%.

Американский рынок солнечно-тепловых коллекторов¹⁾

	2003г.	2004г.	2005г. ²⁾
Число предприятий отрасли	26	24	25
Отгрузки продукции местного производства (тыс. кв. м.)	1030	1270,3	1443,7
На экспорт	46,6	73,2	122,5
На внутренний рынок	983,3	1197,1	1321,2
Импорт	268,7	335,1	409,1

¹⁾ Данные Energy Information Administration.

²⁾ Предварительные данные.

В связи с высокими ценами на нефть, а также нестабильным положением в большинстве стран — производителей этого жидкого топлива (прежде всего на Ближнем и Среднем Востоке) в политике, экономике и общественном мнении США все больше утверждается сознание необходимости более активного использования возобновляемых источников энергии. Федеральное правительство и правительства штатов не только поощряют, но и предписывают в ряде случаев изготовление и покупку отопительных устройств и генераторов, работающих на указанных источниках. Особенно это относится к солнечной энергии.

В целях устранения рыночных препятствий для использования солнечной энергии, а также стимулирования местного спроса на солнечные системы региональные бюро министерства энергетики США создают условия для широкого сотрудничества на этом поприще федеральных и местных властей, коммун, администраций земель, строительных фирм, поставщиков электроэнергии и финансовых институтов. Потенциальным пользователям солнечно-тепловых устройств предлагаются кредиты на покупку, налоговые льготы и дотации.

В общих отгрузках солнечно-тепловых коллекторов предприятиями США доминируют низкотемпературные коллекторы; их доля в 2005г. составила 95%, тогда как среднетемпературных — 4%, а высокотемпературных — 0,7%, правда, для последних характерна заметная повышательная тенденция.

Структура отгрузок солнечно-тепловых коллекторов предприятиями США, в тыс. кв. м.

	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Низкотемпературные коллекторы	978,9	1224,7	1370,2
Среднетемпературные коллекторы	50,4	45,5	63,2
Высокотемпературные коллекторы	0,6	0	10,3
Итого	1030	1270,3	1443,7

¹⁾ Предварительные данные.

В 2005г. по 30% всех отгрузок солнечно-тепловых коллекторов в США приходилось на штаты Нью-Джерси и Калифорния.

Что касается отраслей — потребителей солнечно-тепловых коллекторов, то первое место среди них занимает жилищное строительство, доля которого в общих отгрузках этого оборудования американскими предприятиями в 2005г. составила 92%. Из конечных сфер применения лидируют бассейны (94%) и горячее водоснабжение (4%).

Отгрузки солнечно-тепловых коллекторов предприятиями США в распределении по отраслям-потребителям и конечным сферам применения, в тыс. кв. м.

	2004г.	2005г. ¹⁾
Отрасли-потребители		
Жилищное строительство	1157,8	1321,3
Торговля	106	104,4
Промышленность	6,3	2,8
Электроэнергетика	0	10,3
Прочие ²⁾	0,3	5
Конечные сферы применения		
Бассейны	1227,1	1353,7
Горячее водоснабжение	40,7	57,6
Отопление	1,2	20,5
Кондиционирование воздуха	0	0,2
Комбинированное горячее водоснабжение и отопление	1,4	1,4
Производство электроэнергии	0	10,3

¹⁾ Предварительные данные.

²⁾ Поставки правительству, включая оборонные закупки, но исключая закупки на космические цели.

58% выпускаемых предприятиями США солнечно-тепловых коллекторов реализуется через оптовую торговлю, 33% — через предприятия розничной торговли, 4% — через экспортные компании и 5% — через прочих дистрибьюторов.

В стоимостном выражении отгрузки солнечно-тепловых коллекторов предприятиями США в 2005г. возросли в большей степени, чем в количественном — на 34% — до 45,9 млн.долл. Средняя цена этого оборудования увеличилась на 18% — до 30,8 долл./кв.м. У низкотемпературных коллекторов этот показатель возрос на 11% (до 21,5 долл.), а у средних и высокотемпературных — уменьшился на 3% (до 202 долл.).

Отгрузки комплектных систем в 2005г. выросли по количеству на 72% — до 51,3 тыс. шт., а по стоимости — на 12% — до 20,4 млн.долл.; 92% всех продаж этих систем пришлось на пять крупных фирм.

В последние годы отмечается рост импорта в США солнечных водонагревателей. В 2004г. он увеличился по стоимости в 2 раза, а в 2005г. — на 27%. В янв.-авг. 2006г. главным поставщиком этого оборудования стала КНР (ее доля составила 34,2%), второе место занял Израиль (33,5%) и третье — Австралия (12%). Самый высокий прирост поставок в группе пяти крупнейших экспортеров был у ФРГ (782%). В результате эта страна увеличила свою долю на рассматриваемом рынке до 7,3% (у Великобритании она равнялась 7,1%).

Американский импорт солнечных водонагревателей в распределении по главным странам-поставщикам, в тыс.долл.

	I	II	III	IV
Всего	1343	2681	3416	6349
КНР	107	131	661	2174
Израиль	125	1225	1373	2128
Австралия	637	747	817	789
ФРГ	45	83	133	461
Великобритания	116	185	210	452

Примечание. I — 2003г., II — 2004г., III — 2005г., IV — янв.-авг. 2006г.

БИКИ, 30.1.2007г.

Ветроэнергетика

Комиссия США по международной торговле (USITC) подготовила обзор рынка услуг в мировой энергетике, использующей возобновляемые источники энергии. Комплекс указанных услуг охватывает выработку, передачу, распределение и продажу электрической и тепловой энергии в ветровой, солнечной энергетике и энергетике, основанной на биотопливе и вторичных ресурсах (далее для краткости именуемой «биотопливная энергетика»), использовании энергии морских волн (включая приливные станции) и геотермальных источников. Эти услуги включают сооружение, эксплуатацию и техническое обслуживание различных объектов в нетрадиционной энергетике, а также НИОКР. Кроме услуг, на этом рынке предлагается и товарная продукция — различные (преимущественно универсальные) изделия, подшипники, зубчатые колеса, переключатели и выпрямители переменного тока, а также специализированная продукция (турбины для ВЭУ).

По оценке компании McIlvaine, в 2004г. мировые продажи услуг (консультационные, проектно-строительные, эксплуатационные услуги, а также НИОКР) для ветровой, солнечной и биотопливной энергетике равнялись соответственно (млрд.долл.) 3,8, 2,8 и 1,7. На рынке услуг ветро-

энергетики лидирующие позиции в 2004г. занимали ФРГ, США и Испания (41, 16 и 10% общих продаж). Мировыми лидерами на рынке услуг солнечной энергетике в 2004г. являлись (в скобках — доля страны в общих продажах этих услуг, %) Япония (43) и ФРГ (26), а услуг биотопливной энергетике — Финляндия (28), США (23), Румыния, Япония (по 7) и Франция (6).

	I	II	III
Ветровая	47912	96500	0,4
Солнечная	2400	930	1)
Биотопливная	35000	194935	1,2
Геотермальная	8246	52235	0,3
Волновая и приливная	261		1)

1) 0,01%.

I — мировые установленные мощности, использующие возобновляемые источники энергии (мвт.); II — выработка электроэнергии на этих мощностях (гвт.); III — удельный вес этой электроэнергии в мировом энергодобавке (%) в 2002г.

По выработке электроэнергии из возобновляемых ресурсов ведущие мировые позиции занимает биотопливная энергетика, а по установленным мощностям — ветроэнергетика. США являются мировым лидером по развитию солнечной, геотермальной и биотопливной энергетике, а ФРГ — ветроэнергетике. По мнению некоторых экспертов, в середине тек. десятилетия Япония опередила США по развитию солнечной энергетике.

Согласно оценке МЭА (международное энергетическое агентство), в 1995–2002гг. ежегодная мировая выработка электроэнергии из возобновляемых источников возрастала в среднем на 7,4%. Данный показатель в геотермальной и биотопливной энергетике равнялся соответственно лишь 4,3 и 5,5%, что обусловлено относительной зрелостью этих секторов нетрадиционной энергетике.

Ежегодный прирост выработки электроэнергии в ветровой и солнечной энергетике, а также от использования приливной и волновой энергии в 1995–2002гг., согласно данным МЭА, составлял 27,2%. Этот высокий показатель является результатом широких НИОКР, непрерывного удешевления вырабатываемой электроэнергии, а также активной господдержки, которая оказывает особенно позитивное влияние на развитие ветровой и солнечной энергетике.

Основное внимание в обзоре Usitc уделяется странам, которые являются мировыми лидерами по масштабам использования возобновляемых источников энергии. Среди промышленно развитых стран эта группа включает Австралию, Данию, Италию, Испанию, Канаду, Республику Корея, США, ФРГ и Японию, а среди развивающихся — Бразилию, Индию, КНР, Коста-Рику, Мексику, Таиланд и Чили.

Активность в расширении масштабов использования возобновляемых источников энергии в развивающихся странах проявляет Всемирный банк. В предыдущем десятилетии его суммарные кредиты в рассматриваемой области равнялись 700 млн. долл. Основными получателями кредитов являются КНР и Индия (системы солнечных батарей для жилых домов, а в Индии — и ВЭУ), а также Филиппины (освоение геотермальных источников). КНР сейчас занимает лидирующие позиции в мире (ежегодный прирост — 10 — 20%) по масштабам использования систем солнечных батарей для жилых домов.

Согласно оценке министерства энергетике США и ОЭСР, в 2002г. доля возобновляемых ис-

точников энергии в мировой выработке электроэнергии равнялась 1,9%, а в установленных мощностях – 1,5%. Соответствующие показатели в странах-членах ОЭСР в 2002г. составили (%) 2,5 и 2,1, ЕС (здесь и далее – 15 стран) – 3,7 и 4,2, США – 2,4 и 2 и Японии – 2,7 и 0,3. Среди отдельных стран ведущие позиции по развитию нетрадиционной энергетики занимают Дания и Коста-Рика; в 2002г. доля возобновляемых ресурсов в выработке электроэнергии в этих странах достигала 19,2 и 18,9%, а в установленных мощностях – соответственно 21,1 и 11,8%.

В 1995–2002гг. выработка электроэнергии из возобновляемых источников в странах – членах ОЭСР возрастала медленными темпами, чем в прочих странах (соответственно 6,8 и 11% в год). В странах, не входящих в ОЭСР, быстрый прирост отмечался в солнечной и ветровой энергетике (на 31,5% в год), в биотопливной энергетике данный показатель равнялся 10,4%, а в геотермальной – 9,9%.

Согласно данным одного из последних обзоров МЭА, в 2001г. удельный вес возобновляемых источников энергии (включая гидроэнергетику) в промышленно развитых странах равнялся 5,5% по сравнению с 4,6% в 1970г. В США в пред. десятилетия высокие темпы роста отмечались лишь в ветроэнергетике. Данное обстоятельство обусловлено значительным снижением производственных издержек в традиционной энергетике.

Страны, занимающих лидирующие мировые позиции по развитию нетрадиционной энергетики

	I	II	III	IV
Всего	15363,1	292,2	3625,7	55,5
Страны-члены ОЭСР	9343,1	236,8	2081,4	44,4
Прочие страны	6020	55,4	1544,3	11,1
ЕС-15	2523	94,5	561	23,8
США	3867,2	92,6	884,9	17,4
Япония	1036,2	27,9	237	0,7
ФРГ	548,6	27,5	115,6	10,9
Испания	230,1	12,6	50,6	4
Бразилия	340,1	14,6	76,2	3,5
Италия	261,1	9,8	69,1	2
Канада	582,2	8,5	112,5	1,4
Дания	36,4	7	12,8	2,7
Великобритания	360,1	6,3	77	1,3
Мексика	203,7	5,6	43,5	0,9
Нидерланды	91,1	5	20,4	0,5
Индия	563,5	4,1	122,1	1,5
Австралия	209,6	2,7	45,3	1,2
КНР	1570,4	2,3	338,2	
Таиланд	102,9	1,9	20,9	
Чили	43,9	1,6	10,3	
Коста-Рика	7,4	1,4	1,7	0,2
Респ. Корея	288	0,8	54,5	0,6

Выработка электроэнергии (I – всего, II – из возобновляемых ресурсов; тыс. гвтч.); Установленные энергетические мощности (III – всего, IV – с использованием возобновляемых источников; гвт.)

Источник: Оценка министерства энергетики США и Energy Information Administration в 2002г.

Географическая структура мировой выработки электроэнергии из возобновляемых ресурсов, в гвтч.

	I	II	III	IV	V
Всего	301626	194935	53526	52235	930
Страны-члены					
ОЭСР	252328	168366	50143	32889	930
Прочие страны	49298	26569	3383	19346	
ЕС-15	98449	56229	37180	4761	279
США	96387	70417	10459	14939	572

Япония	29325	25536	415	3374	-
ФРГ	28992	12948	15856	-	188
Испания	13238	4499	8704	-	35
Бразилия	11444	11404	40	-	
Италия	10368	3512	2173	4662	21
Канада	8910	8169	719	-	22
Дания	7386	2496	4890	-	-
Мексика	5916	470	16	5398	32
Индия	4312	1849	2463	-	
Австралия	2800	2434	361	-	5
КНР	2438	2438	-	-	
Таиланд	2042	2042	-	-	
Чили	1664	1664	-	-	
Коста-Рика	1433	53	259	1121	
Респ. Корея	813	792	15	-	6

I – всего, II – биотопливная энергетика, III – ветровая, приливная и волновая энергетика, IV – геотермальная, V – солнечная энергетика
Источник: Оценка МЭА и ОЭСР, в 2002г.

Для стимулирования развития нетрадиционной энергетики применяется широкий комплекс различных мер, включая инвестиционные стимулы (предоставление грантов и финансирование от третьей стороны), налоговые льготы (налоговые кредиты и вычеты), стимулирующие тарифы, законодательно установленные нормы, добровольные программы. Стимулирующие тарифы включают гарантированные государством цены и тарифы, которые энергетические компании платят частным поставщикам за электроэнергию из возобновляемых ресурсов (эти тарифы превышают средний уровень оптовых цен на электроэнергию).

Активная государственная поддержка является из основных факторов, стимулирующих расширение использования возобновляемых источников энергии. В 70гг. страны-члены МЭА осуществляли госфинансирование НИОКР в рассматриваемой области, а также реализацию демонстрационных проектов. В 80гг. в этих странах расширялось использование налоговых стимулов для инвестиций в нетрадиционную энергетику и гарантированных цен на электроэнергию из возобновляемых источников. В 90гг. все указанное дополняется добровольными или законодательно установленными мерами по расширению использования возобновляемых источников энергии.

Комплекс мер по стимулированию нетрадиционной энергетики применяют США и ЕС. Особое внимание в обзоре Usitc уделяется таким мерам, как налоговые льготы для потребителей электроэнергии, использование гарантированных тарифов и законодательно установленных норм.

Налоговые льготы для потребителей электроэнергии из возобновляемых ресурсов включают освобождение от налога на продажи при покупке электроэнергии или снижение подоходного налога на домовладельцев при покупке нетрадиционного энергетического оборудования. В Эстонии потребители освобождаются от налога на продажи при покупке ВЭУ, а в Австрии и Греции из суммы, облагаемой подоходным налогом, вычитаются средства, затрачиваемые на закупку солнечных энергетических систем (солнечных водонагревательных установок).

Применение гарантированных тарифов субсидирует деятельность электроэнергетических компаний, которые получают возможность оплачивать по высоким ценам электроэнергию из возобновляемых ресурсов у генерирующих предприя-

тий, что способствует росту заинтересованности последних в поставках такой электроэнергии, а также стимулирует спрос на оборудование для ее выработки. Системы гарантированных тарифов на электроэнергию из возобновляемых ресурсов действуют во многих странах, в т.ч. в Австрии, Бразилии, Испании, Франции и ФРГ.

Важным стимулом развития нетрадиционной энергетики является принятие законодательных норм, регулирующих положение в этой области. В сент. 2001г. европейская комиссия приняла директиву ЕС об электроэнергии из возобновляемых источников. С этой директивой во всех странах ЕС предусматривается принятие до 2010г. национальных задач по выработке электроэнергии из возобновляемых ресурсов, причем директива носит рекомендательный характер.

В апр. 2003г. в Японии вступил в силу закон о специальных мерах по использованию новых источников энергии электроэнергетическими компаниями (Special Measures Law Concerning the Use of New Energy by Electric Utilities). В соответствии с этим законом к 2010г. общие поставки электроэнергии из возобновляемых ресурсов в Японии составят 2,2 млрд. квтч. (7% выработки электроэнергии в стране). Программы освоения возобновляемых источников энергии действуют в Австралии, Бразилии, КНР и США (на уровне отдельных штатов). Успешными такие программы, по мнению экспертов, сейчас являются в ФРГ и США (в шт. Техас).

Перспективные национальные программы по освоению возобновляемых источников энергии в странах, в %

	I	II
ЕС.....	3,67.....	22
Дания	18,82.....	29
ФРГ	5,07.....	12,5
Нидерланды.....	5,22.....	9
Италия	3,63.....	25
Великобритания.....	1,71.....	10
Япония	2,67.....	7
США.....	2,40.....	1,1-30 ¹⁾
Канада	1,48.....	10 ²⁾
Австралия	1,26.....	11
КНР.....	0,15.....	10 ³⁾

¹⁾ Данные по отдельным штатам. ²⁾ Только пров. Онтарио. ³⁾ 2020г.

I — доля возобновляемых ресурсов в общей выработке электроэнергии в середине текущего десятилетия, II — уровень, намеченный на 2010г.

Расширению использования возобновляемых энергетических ресурсов способствуют широкие масштабы НИОКР в этой области. Главной задачей национальных научно-исследовательских программ является изучение отдельных направлений нетрадиционной энергетики. В Японии с 2000г. действует программа по изучению технологий солнечной фотоэнергетики. В Великобритании и Дании 30-50% затрат на НИОКР в области возобновляемых источников энергии приходится на ветроэнергетику, а в Турции и Новой Зеландии основное внимание уделяется освоению геотермальных источников.

Финансирование НИОКР по возобновляемым источникам энергии частными инвесторами включает солнечную и ветроэнергетику. В нетрадиционной энергетике Дании в 1998г. масштабы частных инвестиций в НИОКР в 5 раз превышали госзатраты; в Австрии частные инвестиции составляли лишь 30% государственных (1993-98гг.), а в Испании — 10% (1995-2004гг.)

Масштабы государственных НИОКР

	I	II	III
ЕС ¹⁾	1704,9.....	334,5.....	19,6
ФРГ.....	301,7.....	86,1.....	28,5
Италия.....	349,1.....	60,5.....	17,3
Великобритания.....	251,4.....	53.....	21,1
Нидерланды.....	162,9.....	51,1.....	31,4
Швеция.....	108,4.....	28,9.....	26,7
Франция.....	462,6.....	27,2.....	5,9
Испания.....	53,8.....	18,8.....	34,9
Дания.....	26.....	11,2.....	43,1
Австрия.....	33,6.....	11,2.....	33,3
Финляндия.....	80,2.....	11,2.....	14
Греция.....	10,3.....	3,8.....	36,9
Португалия.....	2,2.....	1,4.....	63,6
Ирландия.....	4,2.....	1.....	23,8
США.....	2893,8.....	251,4.....	8,7
Япония.....	3602,1.....	134,6.....	3,7
Канада.....	220,3.....	19,7.....	8,9
Респ. Корея.....	94,6.....	10,4.....	11

¹⁾ Исключая Бельгию и Люксембург.

I — в области энергетики в целом (млн.долл.); II — в области нетрадиционной энергетики (млн.долл.); III — доля в общих расходах на НИОКР по энергетике (%)

Источник: Оценка МЭА, в 2002г.

Одной из важных задач НИОКР, связанных с использованием возобновляемых источников энергии, является необходимость уменьшения стоимости получаемой электро- и тепловой энергии, которая превышает соответствующие показатели в традиционной энергетике. В ветровой и солнечной энергетике капитальные затраты составляют 90% стоимости вырабатываемой электроэнергии. В течение 2 последних десятилетий затраты на оборудование в новых солнечных энергосистемах снизились на 75%, а отгрузки солнечных батарей выросли в 20 раз. В 1990-2001гг. установленные мощности солнечной энергетики в США ежегодно возрастали на 20%.

Проведение широких НИОКР обеспечивает постепенное снижение стоимости электроэнергии из возобновляемых ресурсов. Согласно прогнозу, в течение 2 ближайших десятилетий в США ожидается удвоение выработки электроэнергии из геотермальных источников.

В ФРГ и Японии происходит быстрое снижение стоимости электроэнергии, вырабатываемой солнечными батареями. В 1992-2001гг. в этих странах вдвое выросли установленные мощности солнечной энергетики.

Основные направления НИОКР в ветроэнергетике включают создание крупных ВЭУ, адаптацию оборудования, используемого на суше, для континентального шельфа, а также разработку ВЭУ, обеспечивающих выработку электроэнергии при низких скоростях ветрового потока. Мировыми лидерами по установленным мощностям ветроэнергетики являются Дания, ФРГ, Испания и США, а среди развивающихся стран — Индия. БИКИ 27.4.2006г.

Энергетика Калифорнии

Производственные и распределительные системы в нефтяной, газовой и электроэнергетической отраслях промышленности США включают в себя предприятия, специализирующиеся на добыче и переработке продукции в указанных сферах, компании различной организационно-правовой

формы, занятые в области транспортировки, хранения и продажи произведенной продукции. Данные системы представляют собой структуру технологически связанных между собой вертикально интегрированных компаний, осуществляющих производство энергии, ее передачу и распределение по конечным потребителям.

Имеются два типа предприятий, производящих электроэнергию и газ, которые либо находятся в собственности компании, либо управляются ими: предприятия системы коммунального хозяйства (utilities) и предприятия, которые не входят в эту систему (nonutilities). Системы распределения электроэнергии и природного газа и взаимодействие между производителями, дистрибуторами и потребителями в этих сферах, в целом, идентичны, хотя имеют некоторые особенности. Много общего имеют между собой и производственные системы добычи, переработки и транспортировки нефти и газа.

Нефтяная промышленность США имеет широко разветвленную структуру. Она включает предприятия, специализирующиеся на геологоразведке и разработке месторождений, добыче нефти, ее транспортировке к потребителям, нефтепереработке, транспортировке и хранении полученных нефтепродуктов. США удовлетворяют потребности в сырой нефти за счет собственного производства на 55%. Остальная часть нефти ввозится из Мексики, Саудовской Аравии, Канады, Венесуэлы и ряда других стран. В стране насчитывается 150 нефтеперерабатывающих заводов, причем за последние 20 лет их количество сократилось на 50%. В предстоящие 20 лет потребление нефти увеличится на 30%. Принимая во внимание перегрузки устаревших производственных мощностей в нефтепереработке Соединенным Штатам придется столкнуться с необходимостью их существенного расширения и обновления.

Одним из крупнейших рынков нефти и нефтепродуктов США является рынок штата Калифорния. Он контролируется шестью крупнейшими компаниями, на которые приходится 93% этого рынка: «АРКО/Би-Пи/Амоко» – 22,6%, «ШевронТексако» – 19,9%, «ЭквилонШелл» – 15,8%, «ЭкссонМобил» – 9,7%, «ТоскоЮнокал» – 7,7%, «Валеро» – 7,3%. Большинство из перечисленных компаний относится к вертикально интегрированным, в которых в единой технологической цепи связаны их предприятия, начиная от добычи нефти, ее переработки и продажи нефтепродуктов оптом и в розницу через существующую сеть.

Газпром США имеет трехуровневую структуру. На первом уровне находятся компании, ведущие геологоразведку и разработку месторождений природного газа. На втором – компании, контролирующие магистральные газопроводы от месторождений к районам массового потребления этого вида углеводородного топлива (всего таких компаний насчитывается 180). Третий уровень формируют распределительные компании, доставляющие газ непосредственно потребителям (их всего – 120).

Американский газовый сектор значителен по масштабам и капиталовложениям. Его совокупные активы превышают 250 млрд.долл., а общая протяженность газопроводной транспортной системы составляет 2,3 млн.км., причем основная ее часть приходится на распределительные трубо-

проводы. Газовая отрасль США располагает 400 подземными газохранилищами, большинство из которых расположены в непосредственной близости от конечных потребителей этого продукта. В периоды непииковой нагрузки в эти хранилища закачивается газ, который забирается во время наибольшего потребления. В ближайшие 20 лет потребление газа в США увеличится на 50%.

Шт. Калифорния является крупнейшим рынком не только нефти, но и газа. Газовый рынок этого штата контролируется пятью компаниями, на долю которых приходится 99% всей добычи и транспортировки газа в нем: Pacific Gas and Electric, Long Beach Gas, San-Diego Gas and Electric, South-West Gas Corporation и Southern California Gas.

Предприятия электроэнергетической сферы осуществляют три основные функции: производство электроэнергии, ее передача и распределение по конечным потребителям. Распределение электроэнергии осуществляется с помощью заключенных в единую систему токогенерирующих мощностей, линий электропередач и распределительных сетей. Линии высокого напряжения составляют 250 тыс.км. Планируется произвести реконструкцию и расширить сеть ЛЭП, а также ввести в строй 1800 новых электростанций, большинство из которых будет работать на угле.

Частным компаниям в области электроэнергетики принадлежит 75% рынка электроэнергии и прибыли всей отрасли. Эти компании концентрируются в крупнейших индустриально развитых районах по всей территории США, за исключением шт. Небраска. В шт. Гавайи все действующие компании в области электроэнергетики являются частными.

В коммунальном секторе электроэнергетики существуют следующие типы компаний, классифицируемые в зависимости от характера их собственности (electric utilities): компании, принадлежащие инвесторам (investor-owned); государственные (некоммерческие) компании (publicly owned); кооперативы (cooperatives); госкомпании (federal). Существуют компании-производители электроэнергии не занятые в коммунальной сфере (nonutility power producers).

Государственные электроэнергетические компании коммунального сектора работают по принципу некоммерческих организаций, созданных для обслуживания отдельных районов и близлежащих потребителей. Они подразделяются на производящие электроэнергию и не производящие ее (в отличие от частных компаний, которые владеют производством и распределением электроэнергии). Компании, не производящие электроэнергию, составляют половину всех компаний этого типа.

Предприятия системы коммунального хозяйства владеют 70% линий электропередач, 13% находится в ведении федеральных служб и 14% – в ведении кооперативов и местных властей. Четверть предприятий системы коммунального хозяйства из 3200 являются производителями электроэнергии. Большинство являются ее эксклюзивными дистрибуторами, закупающими электроэнергию на оптовом рынке с целью ее продажи потребителям, часто по собственным линиям передач.

Кооперативные предприятия системы коммунального хозяйства находятся во владении членов

кооператива. Крупнейшими заемщиками таких предприятий являются: Национальная финансовая кооперативная корпорация коммунального хозяйства для отдаленных районов (National Rural Utilities Cooperatives Finance), Федеральный финансовый банк (Federal Financing Bank) и Банк для кооперативов (Bank for Cooperatives).

Предприятия, не входящие в систему коммунального хозяйства (nonutilities), это частные предприятия, которые производят электроэнергию для собственных нужд и/или для продажи предприятиям системы коммунального хозяйства или компаниям, специализирующимся в других отраслях промышленности США.

Вопросы производства и распределения электроэнергии находятся под юрисдикцией действующей в каждом штате комиссий по вопросам коммунальных хозяйств (state public commissions). Эти комиссии устанавливают тарифы на электроэнергию и выполняют регулирующие функции в отношении производства, передачи и распределения электроэнергии между конечными потребителями.

После энергетического кризиса в Калифорнии проведены серьезные изменения в системе электроэнергетики данного штата. Число крупнейших компаний-поставщиков электроэнергии в штате Калифорния после энергетического кризиса в нем сократилось до трех: Pacific Gas and Electric, Edison и San Diego Gas and Electric. Им принадлежит 80% линий электропередач в штате. За бесперебойное функционирование ЛЭП отвечает Калифорнийский независимый оператор системы (California Independent System Operator) — некоммерческая общественная корпорация, в компетенцию которой входит также мониторинг за ценами на электроэнергию.

Цены на энергетическую продукцию для ее конечных потребителей складываются из: операционных расходов (расходы, связанные с приобретением топлива для ее производства, передачей и распространением энергии, содержанием необходимых служб, в т.ч. для реализации продукции, а также стоимость рабочей силы и административные расходы), эксплуатационных расходов, амортизационных отчислений, налогов на прибыль будущих периодов, федеральных и местных налогов на энергоносители и нормы прибыли.

Данные о структуре затрат, учитываемых в тарифах на электроэнергию и газ, в официальных источниках США не публикуются. На основании обработки данных, полученных от профильных научных институтов, ведущих суммарные расчеты 210 компаний, занятых в производстве электроэнергии, и 52 компаний — в газовой отрасли, можно сделать вывод о том, что 80% затрат, учитываемых в тарифах на электроэнергию и газ, приходится на ее производство и 18% — на ее передачу. Структура затрат по электроэнергии: операционные расходы — 66,5% (из них 25% приходится на топливо), эксплуатационные расходы — 6%, амортизационные отчисления — 10,3%, налоги — 16,7%, прочие расходы — 0,5%. Данные о затратах на оплату труда считаются конфиденциальными.

Что касается структуры затрат, учитываемых в тарифах по природному газу, то здесь на операционные расходы приходится 80,2% (в т.ч. 40% — на топливо), эксплуатационные расходы — 2,6%, амортизационные отчисления — 6,3%, налоги — 10,4%, прочие расходы — 0,5%.

Издержки по отдельным составляющим цен на энергетическую продукцию в разных штатах различны, что ведет к заметному разбросу цен в зависимости от места производства. В отдельных штатах степень регулирования цен на энергетическую продукцию также существенно различна. В шт. Калифорния основным ценообразующим фактором в топливно-энергетическом комплексе является рыночная стоимость энергоносителей. И здесь существуют государственные структуры, контролирурующие ситуацию на этом рынке. Общественная комиссия по коммунальным услугам штата может одобрить или отклонить любые изменения цен на коммунальные услуги. Осуществляется также мониторинг за ценами на электроэнергию.

В Калифорнии цены на электроэнергию для конечных потребителей вдвое превышает стоимость ее производства. В эту цену включаются затраты на доставку до потребителя (75% от стоимости производства), стоимость транспортировки (16%), сбор на общественные нужды (1%), дополнительный сбор (20%). В конечную стоимость газа для потребителей в этом штате, помимо стоимости выработки и транспортировки, включается еще и сбор на общественные нужды в 3%.

Ключевую роль в регулировании процессов ценообразования в энергетическом секторе США играет Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В 2000г. она предложила внести изменения в систему продаж и ценообразования на оптовом энергетическом рынке Калифорнии, в котором сложилась напряженная ситуация с энергоснабжением. В результате оптовая цена на электроэнергию бала ограничена верхним пределом в 150 долл. за 1 мвтч. на 2-летний период.

В соответствии с одним из изданных Комиссией приказов (1996г.) предприятиям топливно-энергетического комплекса было разрешено соотносить на затраты, помимо общепринятых в западной системе бухучета, «неоплаченные затраты», которые вызывали большую озабоченность у предприятий данного сектора. Под такими затратами понимаются издержки, понесенные предприятием в связи с необходимостью предоставления услуг конкретному потребителю, которые не могут быть покрыты, если этот потребитель предпочел альтернативного поставщика электроэнергии. Приказ позволяет покрывать неоплаченные затраты за счет их отнесения на потребителей, акционеров, налогоплательщиков и/или поставщиков, не входящих в систему коммунального хозяйства. По приказу разрешено соотносить на затраты внесение потребителями специального платежа при переключении на другого поставщика.

Госэнергорегулирование

Органом госуправления принадлежит заметная роль в планировании и регулировании деятельности энергетического сектора США, несмотря на проходящие в нем в последние годы процессы дерегулирования. Эти функции осуществляются на федеральном уровне, на уровне штатов и местных органов власти. Оптовая передача электроэнергии регулируется на федеральном уровне, ее распределение между розничными потребителями — на уровне штатов. Вопросы транспортировки энергоносителей по трубопроводам регулируются как на федеральном уровне, так и на основании законодательств отдельных штатов.

Хотя основной объем производственной деятельности в энергетическом секторе осуществляется частными коммерческими предприятиями, характерной особенностью является то, что под прямым госуправлением и контролем продолжают находиться многие крупные тепловые и гидроэлектростанции, магистральные линии электропередач, региональные распределительные энергетические сети, а также обширные военно-стратегические топливные резервы и месторождения энергетического минерального сырья.

В соответствии с действующим законодательством основная административная ответственность за выработку долгосрочной энергетической стратегии и реализацию национальной энергетической политики возложена непосредственно на главу исполнительной власти в лице президента страны и на 6 федеральных ведомств – минэнерго, минторг, госдепартамент, минсельхоз, МВД, а также Агентство по охране окружающей среды. Указанные ведомства контролируют реализацию исследовательских программ в области совершенствования традиционных энергетических технологий, использования возобновляемых энергоносителей и атомной энергии, энергосбережения в быту, в промышленности и на транспорте, а также по переработке отходов и охране окружающей среды. На минэнерго приходится основной объем текущего целевого федерального финансирования энергетики страны. Именно эта правительственная структура играет ключевую роль в современной системе госконтроля и перспективного планирования развития всего американского энергетического комплекса. Через указанное министерство осуществляется косвенное регулирование данной отрасли путем выделения еще 23 млрд.долл. в год в форме налоговых скидок предприятиям частного бизнеса.

Федеральные расходы на энергетику США,

в млн.долл. в текущих ценах

1997г. 1998г. 1999г. 2000г. 2001г. 2002г. 2003г.*

Бюджетные расходы.....4222282335003164311130153009

Прямое кредитование ..1029199215621401133712251451

* запланировано

Основным органом, определяющим общегосударственную политику в данной области, является независимое агентство в системе минэнерго – Федеральная комиссия по регулированию энергетики (Federal Energy Regulatory Commission, FERC), в полномочия которой входит регулирование транспортировки и продажи природного газа, транспортировки нефти по трубопроводам, передачи и оптовой продажи электричества во внутренней торговле на уровне штатов. FERC выдает лицензии и инспектирует частные, муниципальные и принадлежащие штатам гидроэнергетические объекты, осуществляет надзор за вопросами, связанными с экологией на таких объектах, контролирует финансово-бухгалтерскую отчетность и деятельность юридических компаний в отрасли, согласовывает выделение строительных площадок под объекты энергетики, издает нормативные документы акты касательно оборота энергоносителей.

Деятельность FERC базируется на хорошо разработанной правовой базе. В области гидроэнергетики ключевыми являются законы, регулирующие различные аспекты деятельности частных гидроэнергетических объектов, которые затрагивают су-

деральных земель и водных ресурсов государственных дамб, интересы внутренней торговли между штатами – Federal Power Act 1935г., Public Utility Regulatory Policies Act 1935, Electric Consumers Protection Act 1986г., Energy Policy Act 1992г. Одной из приоритетных задач Комиссии на этом направлении является обеспечение безопасности дамб.

К наиболее важным законам, в соответствии с которыми Комиссия осуществляет регулирование работы газовой отрасли, являются Natural Gas Act 1938г., Natural Gas Policy Act 1978г., Outer Continental Shelf Lands Act, Natural Gas Wellhead Decontrol Act 1989г., Energy Policy Act 1992г. На основании указанных законов регулируется строительство трубопроводов и транспортировка газа во внутренней торговле. Частные компании, осуществляющие строительство, эксплуатацию и обслуживание трубопроводов внутри страны, обязаны получать в Комиссии необходимые сертификаты. В сферу ее деятельности входят строительство и эксплуатация терминалов для экспорта и импорта природного газа. С Комиссией согласовываются также уровни тарифов на услуги данной отрасли.

Комиссия утверждает тарифы на оптовые запродажи электроэнергии и ее передачу для внутренних нужд между штатами для частных предприятий, компаний, торгующих электричеством, энергетических «пулов» и независимых операторов. Ее деятельность в этой сфере энергетики осуществляется на основании вышеупомянутых Federal Power Act, Public Utility Regulatory Policies Act и Energy Policy Act. Под наблюдением этого ведомства находится выпуск различных ценных бумаг, заключение контрактов, слияния компаний, относящихся к данному профилю.

В нефтепроводном бизнесе деятельность компаний на внутреннем рынке на уровне штатов, а также тарифы на их услуги регулируются рядом законов, основными из которых являются Interstate Commerce Act и Energy Power Act. Главной задачей государства здесь является обеспечение установления справедливых и разумных тарифов с целью стимулирования эффективного использования нефтяных трубопроводов. Надзора со стороны правительственных органов за сооружением трубопроводов не осуществляется, поставки нефти и нефтепродуктов и цены на них не регулируются. Приоритетными являются усилия по обеспечению равного доступа поставщиков к трубопроводам, равные условия обслуживания при их использовании и обоснованные тарифы за прокачку по ним нефти и нефтепродуктов.

Соответствующие регулирующие органы в отдельных штатах имеют различные объемы полномочий и число решаемых задач. Комитет шт. Теннесси по регулированию занимается только вопросами установления тарифов и определения стандартов услуг в отношении частных газовых и электроэнергетических предприятий. Между тем, аналогичное ведомство в штате Индиана выполняет более широкие функции, регулируя многочисленные аспекты работы энергетических предприятий в этом штате. На местном уровне действует комитет по защите от загрязнения воздуха графства Спокан, контролирующей выполнение различными предприятиями, в т.ч. энергетическими, федеральных законов, законов штата и местного законодательства, касающихся загрязнения воздуха.

Вопросами регулирования деятельности атомной энергетики входят в полномочия Комиссии США по регулированию атомной энергетики (U.S. Nuclear Regulatory Commission), ключевой задачей которой является обеспечение безопасности работы атомных электростанций США.

Что касается инвестиций, то государство лишь в небольшой степени регулирует процесс их привлечения в данную сферу, осуществляя необходимый мониторинг. Оно отвечает за подготовку соответствующих программ, в которых содержатся оценки перспектив инвестирования. В программе макроэкономических показателей развития нефтяного сектора США на период до 2020г. предусматривается вложение прямых инвестиций в 2010г. в объеме 1,928 млрд.долл., в 2015г. — 2,231 млрд.долл. и в 2020г. — 2,483 млрд.долл.

Применительно к электроэнергетической и газовой отраслям экономики США понятие «промышленная группа» имеет несколько иной смысл в отличие от принятого в России толкования. Американцы понимают под этим термином процесс слияния предприятий системы коммунального хозяйства — Investor Owned Utilities (IOU) или поглощения крупными предприятиями более мелких. В связи с возрастающей конкуренцией на рынках электроэнергии и природного газа эти корпоративные процессы в последние годы приобрели крайне важное значение. Эксперты выделяют две категории таких слияний.

1. Слияние двух или нескольких IOU, либо слияние IOU с независимыми производителями энергии — Independent power producers (IPP). Такие слияния мотивируются желанием сконцентрировать и увеличить производственные и/или передающие и распределительные мощности и приводят к созданию более крупных предприятий коммунального хозяйства.

2. Слияние предприятий энергетической системы коммунального хозяйства с предприятиями газпрома (конвергенционное слияние). Результатом такого слияния является создание крупных региональных и даже национальных компаний, которые производят, транспортируют, распределяют и продают электроэнергию и природный газ. Такие комбинированные компании являются владельцами систем передачи и распределения — линий электропередач и систем трубопроводов.

Отношения между компаниями, занятыми в сфере производства и распределения электричества и газа и региональными властями регулируются тремя основными законами: о холдинговых компаниях в сфере коммунального хозяйства 1935г. (Public Utility Holding Company Act of 1935); о политике регулирования в сфере коммунального хозяйства 1978г. (Public Utility Regulatory Policies Act of 1978); о госполитике в сфере энергетики 1992г. (Energy Policy Act of 1992).

Эти отношения строятся также на основании директивных указаний Федеральной комиссии по регулированию энергетики, правил региональных комиссий по обслуживанию потребителей и региональных передающих организаций. Все договоренности, соглашения, контракты подготавливаются и оформляются в соответствии с указанными законами и установленными правилами. Преимущественным с точки зрения региональных властей является регистрационный порядок, когда продавец и потребитель энергии заключают контракт

(чаще через агента) и согласовывают его (путем регистрации) с местными органами власти.

Возможно и заключение соглашений между отдельными компаниями, предприятиями и региональными органами власти. В конце 2001г. энергетическая компания Arizona Public Service и еще пять компаний-владельцев ЛЭП Юго-Западных штатов США заключили такое соглашение, предусматривающее создание новой, работающей на коммерческих началах, региональной организации по передаче электроэнергии — Regional Transmission Organization (RTO) для обслуживания запада США под торговым названием West Connect. Ранее RTO являлись бесприбыльными, некоммерческими организациями. Подписан меморандум о взаимопонимании и проходит процесс подготовки и согласования пакета документов для регистрации в FERC.

В 2001г. всем энергосистемам, действующим под юрисдикцией FERC, было предписано либо присоединиться к вновь утвержденным RTO, либо потерять все предоставленные Комиссией привилегии на оптовом рынке.

С целью создания конкуренции среди провайдеров коммунальных услуг в штате Нью-Йорк была образована Комиссия по коммунальному обслуживанию потребителей электроэнергией, теплом, газом, водой — New York State Public Service Commission (PSC), разработавшая план действий, в соответствии с которым потребители получили возможность пользоваться услугами новых обслуживающих компаний — Energy Service Companies (ESCO). У потребителей сохранилась возможность продолжать пользоваться услугами традиционных предприятий системы коммунального хозяйства (которые обязаны по первому запросу предоставлять потребителям информацию об альтернативных ESCO). В случае отказа традиционного поставщика от предоставления услуг, потребитель может заключить контракт ESCO.

Такие типовые контракты тщательным образом регламентированы и должны быть согласованы с PSC в отношении условий поставок, платежей, сервисного обслуживания, разрешения споров и сохранения конфиденциальности информации с целью максимальной защиты прав конечного потребителя. Контракт подписывается либо непосредственно с ESCO, либо через агента-посредника, причем цена за 1 квтч. электроэнергии у агента может быть ниже, чем у предприятия системы коммунального хозяйства или у ESCO. Услуги подобных агентов сертифицируются, а сам агент должен быть зарегистрирован в госдепе шт. Нью-Йорк.

Аналогичное право выбора поставщиков через систему utilities и nonutilities было предоставлено в 1996г. нью-йоркским потребителям природного газа. Условия и содержание контрактов для покупателей, проживающих в определенном районе (residential customers) и лиц, имеющих бизнес в нем (commercial customers), различаются. Для работы на рынке поставок природного газа в шт. Нью-Йорк агенты-посредники должны иметь разрешение Департамента коммунального хозяйства штата. Оно выдается после рассмотрения заявления агента к которому должна быть приложена финансовая информация, подтверждающая его надежность и кредитоспособность. Это разрешение передается в региональные предприятия коммунального хозяйства, которые имеют свои критерии и стандарты в отношении деятельности агентов.

Цены в энергетике

Ценовая политика в сфере энергетике, проводимая энергетическими компаниями в отношении потребителей, подпадающих под одну и ту же категорию, практически одинакова. Предлагаемые ими преференции для различных категорий потребителей, находят отражение в тарифах на разные виды энергии, которые заметно отличаются друг от друга. В газовом и электроэнергетическом секторах самые низкие средневзвешенные тарифы установлены для промпредприятий – 2,66 и 13,09 долл. за 1 млн. БТУ (британская термальная единица, 293 млн. БТУ = 1 квтч.). Для предприятий, занятых коммерческой деятельностью и в сфере услуг, данные тарифы в 2 раза выше – 5,26 и 21,76. Тарифы для частных лиц являются самыми высокими – 6,60 и 23,58.

Формально скидок и льгот для различных категорий конечных потребителей энергии не существует, хотя физлица с низкими доходами получают субсидии в рамках федеральной программы помощи в сфере энергетике. По данной программе из федеральных средств компенсируется незначительная часть расходов таких лиц по оплате счетов энергетических компаний.

Сами энергетические компании имеют определенные льготы. Закон о политике регулирования в сфере коммунального хозяйства 1978г. позволил образовывать «предприятия, соответствующие установленным критериям», которые имеют значительные льготы в сравнении с другими предприятиями. К их числу относятся льготы по тарифам на покупаемую электроэнергию и гарантированные рынки сбыта продукции. Те производители электроэнергии, которые не задействованы в коммунальном хозяйстве, получили более льготные условия, чем их конкуренты на оптовом рынке. К таким производителям не применяются ограничения Федеральной комиссии по доступу на рынок невозобновляемых источников энергии.

К наиболее известным масштабным программам в этой сфере экономики относится опубликованная в 1998г. министерством энергетике программа «Всесторонняя национальная энергетическая стратегия. План национальной энергетической политики», где было выделено 5 основных стратегических целевых направлений долгосрочной политики США в данной области: улучшение эффективности существующей энергетической системы при сохранении целостности окружающей среды и повышении уровня энергетической безопасности; гарантированное бесперебойное энергетическое снабжение, независимое от возможных внешних угроз сокращения поставок энергоносителей или инфраструктурных сбоев; оказание содействия внедрению энергосберегающих и природоохранных технологий энергетического производства; обеспечение непрерывного проведения фундаментальных научно-технических исследований и технологических разработок для освоения новых экономичных и экологически чистых энергетических источников; развитие международного торгово-экономического и организационно-технологического сотрудничества по глобальным проблемам энергетической безопасности.

В рамках первого направления ставились три задачи: поддержка конкурентоспособной и эф-

фективной системы электроснабжения путем введения нового реструктурирующего законодательства, внедрения новых более эффективных угольных и газовых электрогенераторных установок, модернизации действующих АЭС; снижение энергетических потерь при транспортировке энергоносителей; уменьшение в промышленности и коммунальном хозяйстве связанного с развитием энергетике уровня неблагоприятного экологического воздействия на окружающую среду в различных районах мира, представляющих особый интерес с точки зрения обеспечения энергетической безопасности США.

В 1999г. администрацией был одобрен Всеобъемлющий план по развитию конкуренции в электроэнергетической области (Comprehensive Electricity Competition Plan), предусматривающий мероприятия по развитию свободной конкуренции на энергетическом рынке США. Его основной целью является создание полностью конкурентного энергетического рынка и, как результат, снижение тарифов на электроэнергию. Указанный план нацелен на стимулирование развития инновационных процессов в отрасли, повышение надежности функционирования систем передач электроэнергии и улучшение состояния окружающей среды. Организация и контроль за проведением соответствующих мероприятий возложены на Федеральную комиссию по регулированию в сфере энергетике.

По инициативе Дж.Буша через несколько дней после его вступления в должность, была создана специальная группа для разработки новой энергетической политики страны во главе с вице-президентом Д.Чейни. В качестве основания приводились веские аргументы, согласно которым в третьем тысячелетии США предстоит столкнуться со сложными энергетическими проблемами. Если в ближайшее время не будет разработана соответствующая программа действий, то развитие неблагоприятной ситуации в топливно-энергетическом комплексе страны может принять необратимый характер и тем самым создастся реальная угроза энергетической безопасности США. В мае 2001г. по итогам работы группы был подготовлен документ «Национальная энергетическая политика», в котором нашло отражение подход Администрации Дж.Буша к направлениям дальнейшего развития энергетической отрасли США. В нем повторяются в той или иной мере многие положения программы 1998г.

Концепция разработанного документа базируется на трех основополагающих принципах. Предлагаемая энергетическая политика представляет собой долгосрочную программу действий всеобъемлющего характера. Она направлена на улучшение энергообеспеченности страны за счет комплекса мер, основанных, прежде всего, на использовании современных экологических чистых технологий. Предлагаемая разработчиками программа действий в сфере энергетике гармонично вписывается в экономическую политику администрации и не входит в противоречие с жесткими требованиями, предъявляемыми в стране к охране окружающей среде.

Новая энергетическая политика предполагает концентрацию усилий на решении 5 ключевых задач.

1. Совершенствование системы энергоснабжения. Наиболее оптимальным путем достижения этой цели провозглашается повышение эффективности использования энергоресурсов.

2. Модернизация энергетической инфраструктуры. Для решения этой задачи предполагается стимулировать реконструкцию объектов топливно-энергетического комплекса страны, инфраструктура которого, по оценкам экспертов, устарела и не отвечает масштабу стоящих перед американской экономикой задач. Одной из причин сложившейся ситуации считается необоснованно завышенная роль государства в управлении энергетикой. Признается необходимость сохранения государственного регулирования отрасли, однако оно должно носить более гибкий характер.

3. Улучшение снабжения хозяйственного комплекса энергоресурсами. Данную задачу предполагается решить преимущественно за счет увеличения внутренней добычи нефти, газа и угля. Планируется увеличить производство электроэнергии за счет ввода новых гидро- и атомных электростанций, более активно задействовать использование альтернативных и возобновляемых источников энергии.

4. Повышение эффективности охраны окружающей среды и меры по оздоровлению экологии. Решение этой задачи предполагает, что увеличение добычи энергоресурсов не будет осуществляться в ущерб экологии.

5. Обеспечение энергетической безопасности. Имеется в виду максимальное снижение влияния колебаний цен на энергоносители на мировом рынке и нестабильности поставок энергоресурсов странами-производителями на экономическое развитие США. Выполнения решения указанной задачи предполагается добиться, прежде всего, за счет снижения зависимости от зарубежных источников энергоснабжения и их диверсификации.

В комментариях к Национальной энергетической политике подчеркивается, что определенные ею задачи носят стратегический характер и не могут быть решены в течение короткого промежутка времени. Сам документ является программным и определяет лишь основные направления предлагаемых действий. На конкретных этапах его реализации не исключается корректировка промежуточных приоритетов. Принятие данного документа связано с выделением значительных бюджетных ассигнований и предполагает его одобрение конгрессом. В 2001г. он был принят палатой представителей, однако дальнейшее его продвижение в конгрессе застопорилось.

Действует ряд федеральных программ, предусматривающих оказание прямой финансовой помощи энергетической отрасли, в т.ч., программа минздрава по оказанию помощи малоимущим группам населения касательно оплаты за используемую в домах электроэнергию, программа минэнерго, направленная на изоляцию энергетической продукции от негативного воздействия атмосферных явлений, программа минэнерго, поощряющая производство электроэнергии из возобновляемых источников.

Конкуренция в энергетике

В последние годы правительство все более снижает уровень своего вмешательства в энергетическую отрасль, последнюю крупную регулируемую отрасль американской экономики. Политика по обеспечению в США здоровой конкурентной среды в сфере энергетики находит свое концентрированное выражение в законодательных и иных

нормативных правовых актах, действующих как на федеральном уровне, так и на уровне штатов, положения которых направлены на определенное снижение тарифов на электроэнергию, развитие инновационных процессов в данной отрасли, повышение надежности функционирования систем передач электроэнергии.

Создание полностью конкурентного энергетического рынка во многом зависит от эффективности функционирования средств транспортировки энергии, а также от организационных и контролируемых действий в этой области со стороны FERC. Анализ нормотворческой деятельности этой Комиссии в течение последних нескольких лет позволяет констатировать все более усиливающуюся тенденцию к либерализации и повышению конкурентоспособности рынка транспортировки энергоносителей через систему трубопроводов. Об этом свидетельствуют принятые ею в 1996г. приказы №888 и №889, направленные на обеспечение открытого доступа к указанной транспортировке, а также установление стандартов поведения в данной области и вызвавшие широкий резонанс у представителей энергетического сектора. Приказ №888 демонуализирует оптовую торговлю энергоносителями, требуя от предприятий-поставщиков «энергии для коммунальных нужд, владеющих, контролирующих или эксплуатирующих линии транспортировки соответствующей продукции, применять недискриминационные открытые тарифы по доступу к данному оборудованию других заинтересованных лиц, обеспечивая тем самым для этих лиц возможность самим оказывать услуги по поставке энергоносителей.

По замыслу Комиссии указанное положение должно позволить: добиться снижения расценок на энергоносители для их потребителей за счет создания конкурентной среды в процессе их транспортировки; обеспечить непрерывную надежность энергетической отрасли посредством создания ситуации, при которой регулярность поставок энергоносителей зависит от существенно более широкого числа операторов энергопередающих линий, нежели ранее; обеспечить открытую и справедливую возможность оказания услуг по поставке энергоносителей для общественных нужд.

В рассматриваемом приказе Комиссия устанавливает «тариф по резервированию мощностей», в соответствии с которым предприятия-поставщики энергии для коммунальных нужд и остальные участники энергетического рынка резервируют конкретные права по транспортировке энергоносителей между определенными пунктами их получения и доставки.

Приказ №889, известный также как «правило по открытому доступу к регулярно обновляемой информационной системе» (OASIS), призван обеспечить ситуацию, при которой владельцы средств передачи энергоносителей и их аффилированные лица не имели бы несправедливого конкурентного преимущества при использовании таких средств для продажи энергии. Приказ налагает на указанных владельцев требования по: получению информации об их энергопередающей системе для целей осуществления собственных оптовых сделок с энергоносителями (в т.ч. данные касательно незагруженных мощностей по транспортировке) посредством обращения к той же открытой информационной системе, через которую

происходит ознакомления с такого рода информацией со стороны их конкурентов, т.е. через OASIS, доступный по интернету; полному разделению их функций, касающихся проведения маркетинга оптовых продаж энергии, с одной стороны, и операций по транспортировке энергоносителей, с другой стороны.

По мнению Комиссии, основанная на резервировании система оказания услуг по поставке энергии, когда участники рынка знают, каков объем свободных передаточных мощностей, является в большей степени совместимой с требованиями открытого доступа и позволяет планировать объемы закупок и продаж энергоносителей. Указанные акты содержат и другие положения, ориентированные на упорядочение конкурентных основ при осуществлении операций по транспортировке энергоносителей.

С конца 80гг., FERC утвердила 850 заявок на продажу электричества на конкурентной основе на оптовых рынках. В дек. 1999г. Комиссией был издан приказ №2000, направленный на поощрение объединения электроэнергетических предприятий в региональные организации электропередачи, призванные эксплуатировать, управлять и стать собственниками Национальной системы передачи электроэнергии.

Принятые в течение последних лет в США законодательные акты штатов по вопросам регулирования торговли энергоресурсами также свидетельствуют о постепенной либерализации данного рынка, выражающейся, в частности, в отходе от практики установления фиксированных тарифов и развитии конкурентных основ в данной области. Указанную тенденцию подтверждают положения Закона шт. Калифорния о реструктуризации функционирования энергетической промышленности от 1996г. (The Electric Utility Industry Restructuring Act), согласно которым значительная роль в определении цен на соответствующую продукцию отводится «энергетической бирже». Деятельность этого образования строится по принципу товарной биржи, и производители энергии конкурируют между собой по вопросу продажи своей продукции с учетом предложений цены, исходящих от заинтересованных покупателей. Изменение цен на такой бирже происходит ежечасно. Участие в торгах на бирже является добровольным для всех покупателей и продавцов за исключением приватизированных энергетических предприятий, применительно к которым не истек 4-летний срок переходного периода. Такие предприятия должны в течение указанного срока предлагать большую часть своей продукции на энергетической бирже и покупать необходимую им для удовлетворения потребностей собственных покупателей энергию также на бирже. Что касается вновь образуемых производителей энергии, то у них существует право продажи своей продукции, как через биржу, так и напрямую потребителям. Многие потребители платят за электроэнергию из расчета биржевой цены, либо непосредственно через свои местные подразделения определенного производителя, либо по частному соглашению о поставке электроэнергии, условия которого привязаны к биржевой цене.

На момент принятия Закона предприятия системы коммунального хозяйства владели и осуществляли эксплуатацию весьма значительной час-

тью систем по передаче энергоносителей, расположенных на территории Калифорнии. С целью увеличения надежности и обеспечения новых производителей энергии равными возможностями по реализации собственных поставок данной продукции Законом был создан независимый оператор системы передачи энергии по территории штата. Предприятия системы коммунального хозяйства сохранили владение своими передаточными мощностями, однако, контроль за функционированием таких мощностей был передан ими указанному оператору.

Наделение оператора функцией по контролю за эксплуатацией передаточной системы основывалось на необходимости обеспечения ситуации, при которой владельцы такой системы не могли бы предоставлять собственным производственным мощностям преимущества по сравнению с другими производителями-конкурентами в части доступа к средствам транспортировки энергии. Согласно Закону местные линии распространения энергии продолжают управляться существующими предприятиями коммунального хозяйства, которые должны осуществлять данную функцию таким образом, чтобы покупателям предоставлялся прямой доступ к любому продавцу электроэнергии, действующему в соответствующей зоне. Указанные предприятия отвечают за поддержание надежности всей системы электричества.

Посредством проведения реформ по дерегулированию были созданы конкурентные оптовые рынки электроэнергии и обеспечен свободный доступ к системе электропередач для всех зарегистрированных потребителей. В некоторых штатах розничные потребители электроэнергии могут теперь выбирать подходящую для них электрическую компанию. Значительно увеличилось за последнее время количество независимых поставщиков и продавцов энергии, конкурирующих на этих новых рынках по ее оптовой и розничной продаже. Для обеспечения более благоприятных конкурентных условий функционирования отрасли проведена реорганизация системы передачи электроэнергии с целью ее упорядочения, предусматривающая, в частности, лишь одного оператора указанной системы и нескольких эксплуатирующих ее организаций.

Данная структурная реорганизация, в отличие от проводимой в 20-30гг., вызвана не нарушениями стандартов поведения энергетическими компаниями, а экономическими и технологическими факторами. Наиболее важный из них связан с общей переоценкой эффективности функционирования регулируемых индустрии и поиском возможностей ее повышения путем более активного использования рыночных механизмов, другой — со значительным диспаритетом тарифов на электроэнергию на территории США. На выработку новой стратегии на этом направлении повлияли также последние достижения в области развития и совершенствования энергетического оборудования, связанные с созданием газовых турбин нового поколения, существенно изменивших экономику производства электроэнергии.

Пока этот процесс сталкивается с определенными трудностями и существуют разные мнения по поводу проводимого правительством курса на дерегулирование. В некоторых районах Калифорнии, после введения элементов дерегулирования в

1998г., розничные цены на электричество поднимались почти в три раза и возникали трудности с энергоснабжением. Имел место заметный рост цен на электричество на рынке электроэнергетики в Нью-Йорке. Ряд специалистов предлагает отказаться в этой связи от дерегулирования данной сферы экономики, другие настаивают на продолжении начатых реформ, утверждая что существующие проблемы можно было бы решить путем проведения соответствующих структурных реформ отрасли с целью ее большей адаптации к рынку.

В США продолжает проводиться законодательская работа по связанным с регулированием энергетической сферы вопросам. На рассмотрении в Конгрессе находится законопроект об обеспечении безопасности энергетического будущего Америки (*Securing America's Energy Future Act*), который содержит положения, в значительной степени реализующие План национальной энергетической политики США. Во многом схожим с упомянутым законопроектом является внесенный республиканцами в 2001г. в сенат проект закона о национальной энергетической безопасности США (*National Energy Security Act*). На рассмотрении Сената находится также законопроект о всеобъемлющей и сбалансированной энергетической политике (*Comprehensive and Balanced Energy Policy Act*), главным отличием которого от Плана национальной энергетической политики и проекта закона об обеспечении безопасности энергетического будущего Америки является то, что два последних документа разрешают бурение нефтяных и газовых скважин в зоне Национального арктического природного заповедника на Аляске. В США не установлены конкретные сроки принятия и вступления в силу данных законопроектов, т.к. многое в этой связи будет зависеть от динамики их прохождения через обе палаты конгресса.

Что касается продвижения и выполнения законодательных инициатив по реструктуризации сектора энергетики на уровне штатов, то в этом вопросе существуют две различные тенденции. Согласно первой из них под влиянием Калифорнийского энергетического кризиса 2001г. некоторые штаты, уже находившиеся в процессе применения достаточно либерального законодательства о реформировании рынка электроэнергии, были вынуждены отложить реализацию соответствующих мер, а те, которые только начинали разрабатывать законодательные положения по этой проблематике, стали пересматривать приоритеты в данной области. Наибольшие опасения таких штатов касаются того, что недостаточная подача электричества может позволить отдельным поставщикам сосредоточить в своих руках контроль над рынком и поднять цены сверх приемлемого уровня.

Указанная группа штатов уделяет значительное внимание изучению вопросов о том, являются ли передаточные мощности достаточными для обеспечения «жизнеспособного» энергетического рынка и каким образом предоставить потребителям электроэнергии возможность большего выбора при реагировании на ценовые колебания. К такого рода штатам относятся Нью-Мехико, Арканзас, Северная Каролина, Оклахома. В шт. Нью-Мехико принято новое законодательство, согласно которому открытие рынка розничной торговли электроэнергией для свободной конкуренции отклады-

вается до 2007г. Шт. Арканзас отсрочил начало процесса дерегулирования в этой области с янв. 2002г. до окт. 2003г., одновременно наделив Комиссию по коммунальным услугам полномочиями по инициированию дальнейших переносов сроков осуществления данного процесса на основании анализа состояния достаточности энергопередающей системы и производственных мощностей штата для поддержки конкурентного рынка.

Другая тенденция заключается в постепенном осуществлении штатами необходимых мер по реструктуризации энергетического рынка. Шт. Аризона, Коннектикут, Делавэр, Иллинойс, Мэн, Мэриленд, Массачусетс, Мичиган, Нью-Хэмпшир, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Пенсильвания, Род Айленд имели частично или полностью конкурентные розничные рынки электроэнергии еще до 2001г. и продолжают выполнять действия по реформированию данного сектора в соответствии ранее намеченным графиком. Правовые акты округа Колумбия и штата Огайо начали предоставлять покупателям прямой доступ к конкурирующим поставщикам электроэнергии с 1 янв. 2001г. С сент. 2001г. предприятия системы коммунального хозяйства шт. Техас начали процесс публичной продажи части их генерирующих энергию мощностей. Положения законодательства данного штата о реструктуризации энергетического сектора содержат предписания в отношении каждой производящей электроэнергию компании, являющейся аффилированной с бывшим монопольным предприятием системы коммунального хозяйства, продать 15% ее оборудованных генерирующих мощностей не менее, чем за 60 дней до начала процесса полной конкуренции на рынке розничной торговли энергоносителями. В шт. Вашингтон в мае 2001г. было достигнуто соглашение между крупнейшим производителем энергии компанией Puget Sound и ее шестью наиболее значительными промышленными покупателями, которое позволяет им покупать электроэнергию из любого источника.

Нефтегазовые налоги

Налогообложение нефтегазовой отрасли в США регулируется налоговым кодексом в ряду других общих для всех американских компаний нормативных актов в части, касающейся налоговой сферы. Проводимая в американской нефтегазовой отрасли налоговая политика и ее правовое регулирование направлены на стимулирование экономической активности и создание новых рабочих мест в данной отрасли.

Важнейшим актом налогового законодательства, регулирующим взимание налогов при реализации нефтегазовых проектов в США, является закон «О создании службы внутренних налогов» (*The Internal Revenue Service Act of 1862*), который устанавливает ставки и порядок взимания налогов с корпораций. В США действует ряд отдельных нормативных актов, регулирующих конкретные финансовые аспекты налогообложения нефтегазовых компаний. К их числу относятся: федеральный закон «О регулировании роялти по нефти и газу» (*Federal Oil & Gas Royalty Management Act of 1982*); закон «Об упрощении порядка взимания и соблюдению справедливости при уплате роялти» (*Royalty Simplification & Fairness Act of 1996*).

Важную роль в системе налогообложения в нефтегазовой отрасли играют налоги на прибыль

корпораций (до 12% бюджета). Помимо налогов на прибыль нефтегазовые корпорации выплачивают в бюджет также значительные суммы из своих доходов на соцстрахование и обеспечение (до 38% доходов бюджета).

В США сложный порядок определения размера налога относительно распределенной прибыли в виде дивидендов и нераспределенной ее части, остающейся в распоряжении корпорации. Разработан налоговый механизм, обеспечивающий сбалансированность налогообложения распределяемой и не распределяемой прибыли. Предусмотрено снижение уровня налогов на прибыль после объявления корпорацией размера выплачиваемых дивидендов и исключение из налогообложения части прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов, а также снижение налоговых ставок на распределяемую часть прибыли или дивидендов акционеров.

Налог на прибыль корпораций, работающих в нефтегазовой сфере. Для небольших корпораций установлены два уровня налогов, в 15% и 25% (с первых 50 тыс.долл. дохода, подлежащего налогообложению, взимается налог в 15%, со следующих 25 тыс.долл. — 25%, а далее 34%). С корпораций с доходами 100–335 тыс.долл. взимается дополнительно 5%, а с доходами свыше 335 тыс.долл. суммарный налог составляет 34%.

В последние годы в США ограничены налоговые льготы. Однако для нефте- и газодобычи льготы сохраняются в виде снижения налогообложения по мере истощения природных ресурсов. Уменьшение налоговых отчислений с выработкой месторождений нефти или газа может достигать до 35% от первоначальной налоговой ставки.

В соответствии с действующим законодательством, компании США уплачивают федеральные налоги на общую сумму доходов, полученных как в стране, так и за рубежом. С них может взиматься подоходный налог на уровне штата. Иностранские корпорации уплачивают налог на часть дохода, связанного с добычей ими энергоресурсов в США. Для них предусмотрена возможность зачета части налогов, уплаченных в стране их регистрации и связанных с бизнесом в Соединенных Штатах, при исчислении базы для налогообложения.

К числу основных налогов, уплачиваемых работниками запасов нефти и газа в США относятся также подоходный налог и роялти. Что касается подоходного налогообложения, то в последнее время американская Администрация проводит линию на снижение его уровня. Расчет строится на том, что увеличение денежных средств у представителей нефтегазовой сферы за счет снижения подоходного налога позволит эффективно стимулировать развитие, в т.ч. и добывающей промышленности США. Шкала подоходного налога состоит из двух ставок в 15% и 28% и реализуется следующим образом: первоначально определяется доход, свободный от налогообложения, а затем предусматривается налог на доходы сверх этого уровня по прогрессивной шкале. Подоходный налог автоматически удерживается из доходов лиц и перечисляется налоговому ведомству США.

Сразу после начала добычи нефти из скважины взимаются роялти. Ставка роялти обычно составляет 16,6% для скважин на континентальном шельфе и 12,5% — на суше. Роялти, взимаемые с

нефтяных и газовых компаний, дают значительный доход в бюджет страны. Компания «Шеврон-Тексако» — одна из крупнейших по добыче нефти на федеральных землях США, заплатила за последние 10 лет роялти в 1,5 млрд.долл.

В случае реализации проектов на условиях СРП за рубежом американские корпорации, как правило, уплачивают подоходный налог в связи с этой деятельностью не в США, а в стране, на территории которой осваиваются нефтяные или газовые месторождения. Американские энергетические фирмы заключили ряд СРП со странами Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока, Африки и СНГ, включая Россию. Во избежание двойного налогообложения, согласно закону, принятому в США в 1918г., в данных случаях американские корпорации освобождаются от уплаты подоходного и налога на соответствующую сумму.

По классической схеме СРП после распределения продукции налоги, как правило, не взимаются. В США получили широкое распространение гибридные схемы, имеющие сходство с концессионными соглашениями, при которых налог на прибыль подсчитывается со всех поступлений инвестора с последующим вычетом всех налоговых скидок. Из валовой прибыли вычитаются инвестиции и эксплуатационные затраты, а также амортизация. Инвестор выплачивает правительству принимающей страны налог по согласованной ставке (25%).

В США при освоении малодобитных скважин на суше и месторождений, из которых добывается тяжелая нефть, установлена сниженная ставка роялти. Это положение введено для того, чтобы обеспечить продолжение их эксплуатации в периоды снижения цен на нефть. Льготы по уплате роялти установлены при добыче нефти из глубоководных скважин в Мексиканском заливе.

Существующая система сбора и распределения роялти в США признана чрезвычайно громоздкой и будет подвергнута реформированию. Американский институт нефти предложил в качестве альтернативы уплату роялти в натуральной форме (royalty-in-kind). По этой схеме компании отчисляют в пользу государства часть добытой нефти или газа, которая затем реализуется на рынке. Подобная программа, действующая в провинции Альберта (Канада) признана американцами эффективной.

Что касается практики американских компаний, работающих на условиях СРП, то в ряде случаев выплату роялти для них заменяет отчисление в пользу государства первого транша нефти. Такая разновидность роялти представляет собой уплату налога в натуральной форме. Госдоля прибыльной продукции реализуется по рыночным ценам и используется для расчетов между национальной нефтяной компанией и бюджетом.

В федеральный бюджет США отчисляется наиболее значительная часть рентных платежей, роялти от добычи нефти и газа на участках суши и континентальном шельфе (за пределами 5 км. зоны), являющихся федеральной собственностью, а также выручка от проведения торгов. Поступления с федеральный бюджет США только от уплаты роялти нефтегазовыми корпорациями составляют 4 млрд.долл. ежегодно.

Налоговая политика страны является в целом нейтральной для иностранных инвестиций в нефтегазовую промышленность США. Иностранцы

инвесторы облагаются теми же налогами, что и местные вкладчики капитала. Проценты и дивиденды на иностранные инвестиции подлежат налогообложению в той стране, гражданином которой является инвестор. Американский гражданин-собственник иностранных акций или облигаций уплачивает американские федеральные и региональные налоги. Если доход американского инвестора был обложен иностранным налогом, американский гражданин имеет право на 15% кредит на сумму уплаченного подоходного налога, но не свыше суммы удержанного налога. Переводимые за границу проценты, дивиденды и роялти облагаются «удерживаемым налогом» в 30%, если иное не оговорено в двусторонних соглашениях об устранении двойного налогообложения.

Большинство штатов, на участках территории которых осуществляется нефтедобыча, получают 50% от доходов, собранных в пределах их границ. Исключение сделано для Аляски, где размер отчислений составляет 90%. Семь штатов получают отчисления от нефтедобычи на прибрежном шельфе (в пределах 5 км. от береговой линии).

Дополнительные доходы штаты получают за счет отчислений из федерального бюджета на цели охраны и восстановления природных ландшафтов и сохранения исторических ценностей. Индейские резервации получают 100% доходов, собираемых в результате нефте- и газодобычи на их землях. Большинство нефтедобывающих штатов (исключая Калифорнию) взимают налог на добытые полезные ископаемые (severance tax). Обычная ставка этого налога – 6% от валовых доходов по добыче углеводородов.

Цена на топливо в штатах США определяется рыночной конъюнктурой. Например, в штате Калифорния взимаемые федеральные налоги варьируются от 4 до 48 центов за галлон, налоги штата – 2-70 центов за галлон в зависимости от вида топлива. Существуют льготы при взимании налогов на некоторые виды топлива, используемые на социальную нужду (в сельском хозяйстве, для госслужб, некоторых некоммерческих организаций). В зависимости от вида топлива, сумма налогов для потребителей может составить до 1,2 долл. за галлон.

В США существуют федеральные акцизы и акцизы штатов на моторное топливо. Акцизные налоги взимаются с поставщиков, дистрибуторов и розничных продавцов топлива. Текущие федеральные акцизы на моторное топливо (имеет еще одно название – федеральный налог на пользователей дорог), действующие с 1 окт. 1997г. до 31 марта 2005г., в зависимости от вида топлива имеют следующие ставки: бензин – 18,4 цента за галлон, дизтопливо – 24,4 цента за галлон, сжиженный газ – 11,9 центов за галлон, природный газ – 48,54 цента за 1000 куб. футов. Акцизы различных штатов на бензин варьируются от 4 центов за галлон (Флорида) до 28 центов за галлон (Род-Айленд), на дизтопливо от 7,5 центов за галлон (Джорджия) до 28 центов за галлон (Род-Айленд). За четырьмя штатами (Калифорния, Невада, Оклахома и Теннесси) оставлено право увеличивать свои налоги на моторное топливо в случае их уменьшения на федеральном уровне.

В стоимость природного газа для конечного потребителя во всех штатах США помимо затрат на его выработку и транспортировку включается сбор на общественные нужды (Public Purpose Program Surcharge) в 3%.

Добыча нефти и газа в США осуществляется в соответствии с общим сводом законов, регулирующих деятельность американских компаний в различных сферах, в т.ч. и добывающей отрасли. В стране действуют единообразные коммерческий кодекс, налоговый кодекс и кодекс о банкротстве, а также созданная с учетом указанных документов судебная система разрешения споров. Некоторые специфические аспекты разведки, добычи, транспортировки и распределения нефтяных и газовых ресурсов регулируются специальными нормативными актами на уровне как федерального правительства, так и властей отдельных штатов.

Осуществление разведки, разработки и добычи полезных ископаемых, включая нефть и газ, регулируются на федеральном уровне. Закон «Об управлении федеральными землями» (The Federal Land Policy and Management Act of 1976) регулирует вопросы землепользования на землях, находящихся в федеральной собственности (в основном на Аляске и в штатах западного побережья США). Закон «О добыче полезных ископаемых» (The Mining Law of 1872) предоставляет право гражданам США вести разведку и добычу полезных ископаемых на федеральных землях. Закон «Об аренде земли для добычи минералов» (Mineral Land Leasing Act of 1920) регулирует вопросы аренды участков федеральных земель на суше. Закон «О затопленных землях» (Submerged Lands Act of 1953) регулирует вопросы аренды федеральных земель на шельфе. Закон «О внешнем континентальном шельфе» (Outer Continental Shelf Lands Act of 1953) гарантирует свободный и недискриминационный доступ к трубопроводам и запрещает дискриминацию при транспортировке углеводородов.

Помимо указанных законов вопросы добычи нефти и газа регулируются рядом административных актов, изданным в их развитие, включая следующие: «О соглашениях по нефти и газу на суше» (Onshore Oil & Gas International Agreements: unproved areas); «Об операциях по добыче нефти, газа и серы на континентальном шельфе» (Oil & Gas & Sulphur operations in the Outer Continental Shelf).

Кроме федерального законодательства, в каждом из штатов, где осуществляется добыча углеводородов, действуют местные нормативные акты. Из числа актов экологического законодательства следует упомянуть: закон «О национальной экологической политике» (National Environmental Policy Act) – требует, чтобы федеральные ведомства принимали во внимание экологические факторы при подготовке проектов; закон «О чистом воздухе» (Clean Air Act) – устанавливает стандарты чистоты воздуха и предусматривает санкции за загрязнение атмосферы; закон «О чистой воде» (Federal Water Pollution Control Act/Clean Water Act) – устанавливает стандарты на воду и предусматривает санкции за загрязнение водного пространства; закон «О сохранении и восстановлении природных ресурсов» (Resource Conservation and Recovery Act) регулирует вопросы, связанные со сбросом сточных вод и отходов промышленных предприятий; закон «О всеобъемлющей экологической защите, компенсации и ответственности»; федеральный закон «О нефтяном загрязнении окружающей среды» (The Federal Oil Pollution Act of 1990) – увеличивает размеры отчисления нефтегазовых компаний на охрану окружающей среды.

Действующее федеральное законодательство препятствует разработке значительной части мес-

торождений углеводородов на Аляске и на шельфе Калифорнии главные образом по экологическим соображениям. Конгресс США заблокировал законопроект о начале разработки новых месторождений Аляски (Арктический национальный заповедник).

Госуправление в области использования природных ресурсов осуществляется на федеральном уровне и на уровне штатов США. На федеральном уровне госполитику в отношении использования природных ресурсов осуществляют два госоргана – Бюро земельного управления и Служба управления минеральными ресурсами, входящие в систему МВД США. Основными задачами Бюро земельного управления являются контроль за состоянием федеральных земель и управление процессами использования природных ресурсов, в т.ч., добыча полезных ископаемых, заготовка и переработка лесоматериалов. Служба управления минеральными ресурсами осуществляет контроль за разработкой минеральных ресурсов на внешнем континентальном шельфе США. В ее функции входит выдача разрешений на разведку и разработку нефтяных и газовых месторождений, а также добычу углеводородного сырья.

По информации адвокатов одной из крупнейших американских юридических фирм Sidley Austin Brown & Wood в США не практикуется разработка месторождений нефти и газа на суше и континентальном шельфе на условиях СРП в том виде, в котором этот механизм применяется в России. СРП могут использоваться в отношениях между несколькими компаниями, которые совместно участвуют в разработке соответствующих месторождений, но не между компаниями и государством. Не практикуется сдача в концессию недр или выдача лицензий на разработку месторождений нефти и газа внутри страны.

Основной формой предоставления государством находящихся в его собственности недр для их последующей разработки с целью добычи нефти и газа является аренда. В соответствии с федеральным законодательством США, недра, содержащие запасы нефти и газа, могут сдаваться разработчикам указанных ресурсов в аренду на срок вплоть до их исчерпания. В законодательном порядке устанавливается регламент выплаты налогов, рентных платежей и роялти в федеральный бюджет и бюджеты штатов. Аренда для добычи нефти и газа осуществляется в США на основе документально оформленного соглашения между арендодателем и арендатором. Последнему недра предоставляются для добычи нефти и газа, в соответствии с законодательством, в срочное возмездное владение и пользование.

В США аренда допускается во всех отраслях экономики и в отношении объектов любой формы собственности. Право сдачи в аренду принадлежит исключительно собственнику. Арендодателями могут выступать госорганы (когда недра находятся в федеральном владении), уполномоченные на выполнение этой функции. На федеральном уровне данные вопросы отнесены к компетенции МВД США. Когда недра находятся в собственности частных лиц, для осуществления их разработки с целью добычи минеральных ресурсов необходимым является получение соответствующих разрешений от компетентных органов государственной власти. Выдаче таких разрешений предшествует

подача в указанные органы обращений заинтересованных лиц, содержащих, среди прочего, подробное описание тех видов деятельности, которые планируется осуществлять с использованием таких недр. Во многих штатах процедура рассмотрения указанных заявок предусматривает необходимость обязательного ознакомления с ними местной общественности с целью возможного получения от нее комментариев по данному вопросу.

Арендаторами могут выступать как национальные, так и иностранные юр. и физлица. Если на аренду недр, содержащих природные ресурсы, претендует иноинвестор то в этом случае они должны стать учредителями или соучредителями в США юрлица, которое и будет выступать арендатором. Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором в США является заключаемый между ними договор, который имеет форму лизингового контракта.

Энергетика-2025

Данный доклад подготовлен Управлением энергетической информации, которое является независимым статистическим и аналитическим агентством при минэнерго США. Выводы, представленные в публикации, не следует рассматривать как официальную точку зрения минэнерго США или какой-либо другой госорганизации.

Доклад «Перспективы развития энергетики США в 2003г.» представляет собой промежуточный прогноз предложения и спроса на энергоносители и цен на них в 2003г. и на период до 2025г. В нем констатируется, что для нескольких последних лет для мирового рынка характерно постоянное колебание цен на энергоносители. Это было особенно заметно в 2002г., поскольку спотовая цена 1 тыс.куб. футов природного газа в янв. равнялась 2 долл., а к осени поднялась до 3–4 долл. Цены на нефть в 2002г. тоже росли за счет ограничения ее добычи странами членами ОПЕК и, в меньшей степени, из-за опасений, связанных с возможными военными действиями в Ираке.

В данном докладе нашли свое отражение перспективы спроса на энергоносители и динамика цен на них вплоть до 2025г. При этом акцент сделан на том, что сиюминутные факторы такие, как перебои в поставках или единовременные политические акции, в меньшей степени влияют на тенденции изменения спроса и цен на энергетических рынках, чем основополагающие факторы. Поэтому в докладе больше внимания уделено именно факторам долгосрочного характера таким, как значительные внутренние запасы энергетических ресурсов, развитие электроэнергетики, совершенствование технологий и стабильный экономический рост в стране.

В публикации делается вывод о том, что для удовлетворения растущего спроса рынка на период до 2025г., основной задачей энергетики будет обеспечение необходимого количества поставок природного газа по конкурентоспособным ценам. Поэтому в свете решения перспективных задач как внутреннего рынка США, так и импорта, в докладе прогнозируется растущее значение новых крупномасштабных проектов, нацеленных на поставки больших объемов природного газа, таких как бурение глубоководных офшорных скважин, строительство новых, более крупных предприятий для производства сжиженного газа, проведение трубопроводов из дельты реки Маккензи (Канада)

и с Аляски, что позволит обеспечить природным газом 48 континентальных штатов США.

Существующая тенденция увеличения импорта нефти будет сохраняться. В 2001г. доля нефти, импортируемой для обеспечения потребностей страны, составляла 55% от общего объема потребления, в 1980г. она составляла 37%, а в 1990г. — 42% от общего объема потребления.

По представленным в докладе прогнозам в 2003–25гг. ВВП США будет расти со средними темпами 3% в год. Большинство параметров экономического роста для данного прогноза аналогичны тем, что и в издании прошлого года. Однако присутствуют и некоторые отличия, например, предполагаемый пробег транспортных средств, который определялся на основе таких макроэкономических переменных, как рост ВВП, население и доход, в этом году выше. Предполагаемый пробег легкового транспорта вплоть до 2020г. по данным доклада этого года будет возрастать на 2,4% в год, в то время как в прошлогодней публикации он оценивался на уровне 2,2%. Такой прогноз, более согласующийся с последними тенденциями, увеличивает размеры предполагаемого спроса на различные виды топлива для транспорта.

По оценке данной публикации цены на нефть должны вырасти с 22,01 долл. за баррель в 2001г. до 25,83 долл./баррель в 2003г., а затем снизиться до 23,27 долл./баррель в 2005г. Рост цен прогнозируется на более долгий период времени, вплоть до 2020г., когда цена составит 25,50 долл., и приблизительно 26,50 долл. к 2025г. Спрос на нефть может увеличиться с 76 млн.баррель в день в 2001г. до 112 млн.баррель в день в 2020г. Предполагается снижение потребления нефти в регионе бывшего Советского Союз и в таких странах, как Китай, Индия, странах Африки, Южной и Центральной Америки. По прогнозам доклада, к 2025г. объем потребления нефти в мире, добываемой как традиционными, так и нетрадиционными способами, возрастет до 123,2 млн.баррель/д. Увеличение добычи нефти как в странах-членах ОПЕК, так и в других странах приводит к достаточно медленному росту цен в период до 2025г. Добыча нефти традиционным способом странами-членами ОПЕК в 2025г. достигнет 60,1 млн.баррель/д, т.е. станет в два раза больше, чем в 2001г. По прогнозам, у отрасли будет достаточно средств, чтобы увеличить производственные мощности.

Производство странами-членами ОПЕК нефти, добываемой нетрадиционными способами, предположительно возрастет с 45,5 до 58,8 млн.баррель/д в 2001–25гг. А снижение на 1 млн.баррель/д объемов нефти, добываемой такими развитыми странами, как США, Канада, Мексика, Восточная Европа, Япония, Австралия и Новая Зеландия, компенсируется увеличением добычи в таких странах, как Россия, страны Каспийского бассейна, африканскими странами-членами ОПЕК, странами Южной и Центральной Америки, в особенности Бразилией. Что касается России, то объемы добываемой ею нефти будут продолжать возрастать, демонстрируя возрождение отрасли после спада 90гг., и к 2025г. достигнут 10,4 млн.баррель/д, т.е. на 44% больше по сравнению с уровнем 2001г. Добыча нефти странами Каспийского бассейна к 2025г. должна превысить 5 млн.баррель/д, в то время как в 2001г. она составляла 1,6 млн.баррель/д. Предполагается, что добыча нефти странами Южной и Центральной Америки достигнет уровня 6,3

млн.баррель/д, поднявшись с отметки 3,7 млн.баррель/д в 2001г. Те же показатели для стран Африки, не являющихся членами ОПЕК, увеличатся к 2025г. до 6,9 млн.баррель/д по сравнению с 2,7 млн.баррель/д в 2001г.

По данным доклада, средняя цена природного газа, включая спотовые закупки и контракты, снизилась с 4,12 долл. за 1 тыс.куб. футов в 2001г. до 2,75 долл. за 1 тыс.куб. футов в 2002г., после чего они должны пойти вверх, т.к. внедрение технических усовершенствований оказывается недостаточным для того, чтобы компенсировать истощение природных ресурсов и, одновременно, растущий спрос на данный вид топлива. Поэтому к 2020г. прогнозируется рост цен на него до 3,70 долл. за 1 тыс.куб. футов., а к 2025г. — до 3,90 долл. По сравнению с прогнозами, представленными в аналогичном докладе за пред.г., это на 35 центов больше, ввиду вышеуказанных причин.

По оценкам данного доклада, цены на уголь должны снизиться с 17,59 долл. в 2001г. до приблизительно 14,40 долл. за короткую тонну (907,2 кг.) в 2020г. и остаться на том же уровне вплоть до 2025г. Цены на уголь будут снижаться ввиду того, что будет возрастать производительность труда в шахтах, его добыча будет смещаться в страны Запада и стоимость рабочей силы будет снижаться за счет роста конкуренции. Доклад 2003г. дает менее оптимистические оценки в отношении будущего увеличения производительности в шахтах бассейна р.Паудер.

Предполагается, что цены на электроэнергию снизятся с 7,3 цента за квтч. в 2001г. до 6,3 цента за квтч. в 2007г. в результате снижения издержек производства на данном рынке со все возрастающей конкуренцией, на котором недавний строительный бум и постоянное падение цен на уголь привели к избытку энергетической мощности. После 2008г. цены на электроэнергию, по оценкам доклада, должны начать увеличиваться на 0,4% в год в результате роста цен на природный газ и растущей потребности в новых энергетических мощностях в связи с увеличением спроса на электроэнергию. К 2020г. цены на электроэнергию достигнут 6,6 цента за квтч., аналогичный прогноз был сделан в докладе за пред.г., а к 2025г. — 6,7 цента.

По прогнозам данного доклада, потребление энергии в 2002–20гг. увеличится с 97300 до 130100 трлн. «британских единиц условного топлива» (в дальнейшем ед.), т.е. ежегодный рост потребления составит 1,5%. Предполагается, что к 2025г. эта цифра увеличится до 139100 трлн.ед.

Бытовое энергопотребление будет возрастать в среднем на 1% в год вплоть до 2025г., причем самый быстрый рост будет наблюдаться в потреблении энергии для компьютеров, другого домашнего электронного оборудования и электроприборов. К 2020г. этот показатель возрастет до 24500 трлн.ед., т.е. несколько больше, чем по прогнозам предыдущего года. Это объясняется большим ростом количества домохозяйств. К 2025г. объем бытового энергопотребления может достигнуть 25400 трлн.ед.

Прогнозируется, что объем электроэнергии, используемой в промышленных целях, также будет возрастать. В 2001–25гг. он будет увеличиваться на 1,6% в год, достигнув к 2020г. 23500 трлн.ед., а к 2025г. — 25300 трлн.ед. Наибольшее увеличение потребления энергии будет происходить за счет

пользования компьютерами, офисным оборудованием, средствами телекоммуникации и различных вспомогательных электроприборов. Эти прогнозы сделаны на основе данных о росте коммерческих площадей в среднем на 1,6% годовых в 2001-20г., что полностью совпадает с прогнозами пред.г.

Прогнозируемое промышленное энергопотребление будет увеличиваться в среднем на 1,3% в год на протяжении всего анализируемого периода, достигнув 41700 трлн.ед. к 2020г., что значительно ниже прогнозируемой в докладе пред. г. цифры в 43800 трлн.ед., и в 2025г. — 400400 трлн.ед. Существенно более низкий уровень потребления в 2020г. может быть частично результатом принятия нового, более современного определения того, что рассматривать как промышленное энергопотребление.

Энергопотребление транспорта также будет возрастать и его темпы будут составлять 2% годовых. К 2020г. оно достигнет 40400 трлн.ед., а к 2025г. — 44000 трлн.ед., что выше показателей прошлого года доклада ввиду возросшей величины автопробега транспорта, предполагаемой данным докладом.

В отношении потребления природного газа, доклад прогнозирует дальнейшее его увеличение на 1,8% в год с отметки 22,7 трлн.куб.м. в 2001г. до отметки 34,9 трлн.куб.м. в 2025г., в основном, за счет роста выработки электроэнергии. При прогнозируемом росте цен, спрос на природный газ в 2020г. будет на 1,6 трлн.куб.м. ниже, чем по прогнозам доклада 2002г.

Потребление угля, по оценкам доклада этого года, возрастет с 1,050 млн. коротких тонн в 2001г. до 1,44 млн.т. в 2025г., т.е. ежегодно будет увеличиваться на 1,3%. Потребление угля в промышленных целях и для выработки электроэнергии, по оценкам данного доклада, будет выше, чем предполагалось в пред.г., ввиду уже упоминавшегося выше изменения определения и предполагаемых более высоких цен на природный газ.

Потребление бензина будет увеличиваться в среднем на 1,7% вплоть до 2025г. и достигнет 29,17 млн.бар/д, что будет вызвано ростом в секторе транспорта, использующим 74% всего бензина к 2025г.

По мере роста цен на энергоносители в 1970-86гг., энергоемкость экономики США, измеряемая количеством потребляемой энергии на 1 долл. ВВП, снижалась со средними темпами 2,3% годовых по мере того, как экономика переориентировалась на менее энергозатратные отрасли промышленности, изменялась номенклатура продукции и стали применяться более эффективные технологии. В 1985г.-2001г. энергоемкость снижалась в среднем на 1,4% в год. Предполагается, что тенденция снижения удельного энергопотребления будет продолжаться до 2025г. с ежегодным показателем 1,5% по мере того, как продолжающееся увеличение эффективности новых технологий и структурных изменений в экономике будет компенсировать увеличение спроса на энергоносители.

Если с 1970г. до середины 80гг. количество потребляемой энергии на душу населения в целом снижалось, то в конце 80-х и на протяжении 90гг. оно начало увеличиваться по мере того, как падали цены на энергоносители. В докладе за этот год высказывается предположение, что количество энергии на душу населения будет увеличиваться по мере роста спроса на энергоносители. В среднем темпы роста будут составлять 0,7% годовых.

Производство электроэнергии на базе природного газа, угля, топлива для атомных электростанций и возобновляемых видов топлива, по прогнозам доклада будет возрастать вплоть до 2025г. с тем, чтобы удовлетворять увеличивающийся спрос на электроэнергию и компенсировать предполагаемый отход от существующих источников энергии, использующих, в основном, устаревшую технологию энергии пара. В целях повышения эффективности использования энергоресурсов, планируется увеличение доли применяемого для этих целей природного газа.

По данным доклада, доля природного газа, как сырья для производства электроэнергии, будет увеличиваться с 17% в 2001г. до 29% в 2025г. Доля угля в производстве электроэнергии снизится с 52% в 2001г. до 47% в 2025г. по мере внедрения все более современных, эффективных и менее дорогостоящих технологий по выработке электроэнергии из природного газа. Уголь будет оставаться одним из основных видов топлива для производств электроэнергии вплоть до 2025г., и в прогнозируемый период будут построены новые тепловые электростанции общей мощностью 74 гвт.

Объем электроэнергии, производимой на атомных электростанциях будет незначительно возрастать. В основном, это будет происходить в силу того, что конкурирующие технологии будут становиться все более экономичными и эффективными. До 2025г. не предполагается строительства новых объектов. В связи с ожидаемым ростом цен на природный газ, по прогнозам доклада, производство электроэнергии будет увеличиваться за счет модернизации существующих мощностей атомных электростанций. Это увеличение составит к 2025г. 99,6 гвт. (по сравнению с 98,2 гвт. в 2001г.), но пик увеличения придется на 2006г., когда будет произведено 100,4 гвт.

Сфера производства энергии на основе возобновляемых источников будет развиваться сравнительно медленно из-за низкой себестоимости энергии на традиционных производствах и незаинтересованности рынка в крупных инвестициях в новые технологии. Но федеральные субсидии данной отрасли производства также учтены при составлении данного доклада. В целом, производство в этой сфере должно возрасти с 298 млрд.квтч. в 2001г. до 476 млрд.квтч. к 2020г., т.е. будет увеличиваться на 2,1% в год, и к 2025г. достигнет 495 млрд.квтч.

Предполагается, что на протяжении всего обзорного периода потребление электроэнергии будет возрастать быстрее, чем ее производство в стране, поэтому планируется удовлетворять эту возрастающую потребность за счет чистого импорта электроэнергии.

К 2025г. объем добываемой в США сырой нефти снизится до 5,3 млн.бар/д, т.е. ежегодные темпы снижения добычи будут составлять приблизительно 0,4%, начиная с 2001г. При этом снижение добычи из 48 офшорных месторождений будет балансироваться увеличением добычи нефти на Аляске. В целом, в США производство нефти и нефтепродуктов увеличится с 7,7 млн. бар/д в 2001г. до 8 млн.бар/д к 2025г. Прогнозируется увеличение производства энергоносителей, получаемых путем переработки газа в жидкое топливо.

К 2025г. за счет суммарного импорта сырой нефти и нефтепродуктов будет удовлетворяться

68% американского спроса по сравнению с 55% в 2001г., несмотря на увеличение объемов нефтеперерабатывающего производства в США.

Добыча природного газа на территории США, подхлестываемая ростом спроса на него, будет увеличиваться с 19,5 до 25,1 трлн.куб. футов к 2025г., со средними темпами в 1,3%. Внутреннее производство все больше зависит от нетрадиционных и более дорогостоящих запасов газа, как материковых, так и офшорных. Но тем не менее, все большая часть американского спроса на природный газ будет удовлетворяться за счет импорта из Канады и Мексики, а также американских предприятий, расположенных на территориях других стран, осуществляющих переработку природного газа в жидкое топливо. Три предприятия уже работают, а четвертое объявило о том, что оно вновь открывается весной 2003г. Одновременно, три из них объявили о планах по увеличению своих производственных мощностей. По данным доклада, чистый импорт природного газа увеличится с 3,7 трлн.куб. футов в 2001г. (16% от общего объема спроса) до 7,8 трлн.куб. футов в 2025г. (22% от общего объема спроса).

В отношении добычи угля, в докладе также прогнозируется увеличение его добычи с 1,138 млн.т. в 2001г. до 1,359 млн.т. к 2020г., в связи с возрастающим спросом на уголь в США и темпы этого роста будут приблизительно 0,9% годовых. К 2025г. объем добываемого в США угля может составить 1,440 млн.т. Но размеры чистого экспорта будут уменьшаться, что явится отражением снижения спроса на уголь в других странах, а также результатом острой конкуренции со стороны международного производства.

Производство возобновляемых источников электроэнергии, включая показатели работы гидроэлектростанций, по прогнозам доклада, будет возрастать с 5500 до 8700 трлн.ед. к 2020г. по мере роста производства промышленной биомассы, этанола и других источников возобновляемой электроэнергии. К 2025г. этот показатель составит 9200 трлн.ед.

При анализе в докладе не учитывались будущие политические решения, которые могут быть приняты для снижения уровня выброса углекислого газа. Предполагается, что эмиссия углекислых соединений, как побочный результат использования энергии, за обзорный период будет возрастать с 1,559 до 2,082 млн. метрических т. углеродного эквивалента, т.е. с ежегодными темпами роста в 1,5%. К 2025г. данные объемы достигнут 2,237 млн.т. углеродного эквивалента.

При проведении анализа и составлении данного доклада авторами использовались федеральные законы и нормативные акты, законы и нормативные акты штатов и местные нормативные акты, вступившие в силу до 1 сент. 2002г.

Авторами доклада отмечена важная роль Закона о сохранении энергоресурсов Америки, принятый палатой представителей конгресса США 2 авг. 2001г. Нормами данного закона, наравне с возможностью консервации, эффективного использования, разведки и разработки энергоресурсов, предусматриваются способы поощрения предприятий, разрабатывающих местные нефтяные и газовые месторождения, возможности предоставления налоговых льгот предприятиям, имеющим отношение к производству альтернативной энергопродукции и высказываются требования по увеличению эффективности (КПД) автомобильного горючего.

Примерами таких нормативных правовых актов могут являться нормативный акт Федеральной комиссии по энергетическому регулированию, который предусматривает открытый доступ к ЛЭП, проходящим через несколько штатов; поправка к нормативному законодательному акту о чистом воздухе от 1990г., предусматривающая поэтапное снижение допустимого количества выхлопных газов автотранспорта, что может быть достигнуто, в основном, путем применения переформулированного бензина.

Использованные при анализе и составлении перспективной оценки законы и нормативные акты регулируют такие вопросы, как сохранение, защита и более эффективное использование энергоресурсов, а также проведение научных разработок в этих сферах; осуществление разработки нефтяных и газовых месторождений на территории США; предоставление кредитов и налоговых льгот при использовании нетрадиционных способов выработки электроэнергии (солнечные батареи для нагрева воды в домах и бассейнах, энергия ветра, использование биомассы); установка местных энерговырабатывающих систем в жилых комплексах, при применении прогрессивных энергосберегающих двигателей на транспортных средствах.

Представленные в докладе прогнозы развития энергетики США, просчитанные в соответствии с принятыми методиками, не являются неоспоримыми постулатами того, что и как может произойти. Перспективы развития, основанные на анализе существующих достижений в области техники и технологий, научных и демографических тенденций, действующих нормативных правовых актов, являются традиционным в сфере бизнеса взглядом на возможные пути и способы развития данной отрасли экономики. Данный доклад представляет собой беспристрастный материал, который может служить отправной точкой при рассмотрении вопросов. При составлении данного аналитического материала специалисты Управления энергетической информации исходили из того, что существующие нормативные правовые документы будут продолжать действовать, однако влияние возможных законодательных изменений также нашло отражение в докладе.

Основные выводы доклада:

- продолжающийся значительный подъем экономики с ежегодными темпами увеличения в среднем на 3% в 2001г. по 20-25г. при ежегодном росте рабочей силы на 0,9% и росте производительности труда на 2,1% в год;
- страны-члены ОПЕК будут и в дальнейшем являться основными мировыми поставщиками нефти. Согласно прогнозу, объем производимой ими нефти к 2025г. увеличится вдвое и составит 61 млн.бар/д. При этом, прогноз мирового потребления нефти оценивается на уровне 121 млн.бар/д;
- поставки нефти странами-членами ОПЕК к 2025г. составят, согласно прогнозу доклада, около 50% всего импорта нефти США. Они возрастут с 11,9 млн.бар. в 2001г. до 20,9 млн.бар. в 2025г.;
- тенденция роста производства и потребления электроэнергии, включая ее передачу, сохранится на уровне 1,3-1,4% в год;
- тенденция роста энергопотребления в промышленности составит до 2025г. 1,6% в год;
- темпы роста ВВП будут превышать темпы роста потребления электроэнергии до 2025г. (3%

рост ВВП по сравнению с 1,8% роста потребления электроэнергии); тенденция роста доминирующей доли природного газа в производстве новых мощностей по выработке электроэнергии сохранится до 2025г.;

- рост производства электронного и ведущего промышленного оборудования с ежегодным увеличением на 3%, при том, что производство оборудования для отраслей, потребляющих энергию наиболее интенсивно, будет происходить медленнее (1,4% в год), чем производство оборудования для отраслей с меньшей интенсивностью потребления энергии (3,4%);

- увеличение добычи нефти странами, не являющихся членами ОПЕК, со стороны которых ожидается серьезная конкуренция. К ним относятся Норвегия, Австралия, Канада и Мексика. (по прогнозу, добыча нефти этими странами к 2025г. составит 60 млн.бар/д. Канада предполагает увеличить производство почти в два раза за счет нетрадиционных способов добычи нефти из нефтеносных песков на западных территориях);

- тенденция роста доли добычи и продажи нефти странами района Персидского залива, которые по прогнозам превысит 50% всей мировой торговли нефти. Отмечается, что пик экспорта нефти из этого района пришелся на 1974г., когда их экспорт составлял две трети мировой торговли, а самый низкий показатель экспорта отмечен в 1984г. (менее 40%);

- возможность того, что страны Азиатско-тихоокеанского региона превзойдут США по производству нефтепродуктов. Согласно прогнозу, их объемы увеличатся на 64% и составят 133 млн.бар. к 2025г.

Уголь

Предложение каменного угля на мировом рынке по-прежнему является достаточным для обеспечения спроса. Сложившиеся в последние годы тенденции показали, что краткосрочные увеличения цен на данном рынке, как правило, были вызваны неожиданными перебоями с поставками угля, отмечает газета Handelsblatt. Он сохраняет конкурентоспособность по сравнению с альтернативными видами ископаемого топлива – нефтью и газом, подчеркивает В. Ритчел, руководитель Объединения немецких импортеров угля. Вместе с тем стало очевидным замедление темпов роста международной торговли этим топливом.

В истекшем году цены угля на мировом рынке несколько снизились. Эксперт указывает, что достигнутый в середине текущего десятилетия относительно высокий уровень цен на коксующийся уголь обусловил ослабление спроса на кокс. Цены фоб на твердый коксующийся уголь в 2005г. возросли с 55-60 долл/т до 125 долл., а в 2006г. снизились до 115 долл. На 2007г. он прогнозирует дальнейшее их ослабление до 95-100 долл.

Благоприятно для поставщиков складывалась ситуация на рынке энергетического угля, мировая торговля которым в 2006г. продолжала расширяться, среднегодовые темпы ее прироста сократились до 3-4%, тогда как в течение длительного времени они достигали 8%. Основной причиной явилась стабилизация спроса на импортный уголь со стороны электроэнергетических компаний в регионе Атлантики в отличие от динамично развивающегося азиатского рынка. По сравнению с зареги-

стрированными 2 года назад пиковыми значениями 70 долл/т (фоб Ричардс-Бэй на поставляемый ЮАР энергетический уголь) произошло существенное понижение цен – нояб. 2006г. до 48 долл. Ввиду ожидаемого умеренного роста глобального спроса на данный вид угля не исключают возможности дальнейшего ослабления цен на него.

В производстве электроэнергии каменный уголь успешно конкурирует с природным газом, и, как полагают, в дальнейшем в этой сфере возможно значительное увеличение использования угля, что в отдаленной перспективе приведет к некоторому повышению его цен. Следует иметь в виду, что для бесперебойного обеспечения спроса нужно будет осваивать новые угольные месторождения с растущими издержками.

Большинство экспертов считают, что в перспективе глобальный спрос на уголь будет расти примерно на 2-3% в год при относительно стабильном развитии его ценовой тенденции.

В исследовании «О влиянии высоких цен на нефть на предложение и спрос на энергию», подготовленном по заданию минэконома ФРГ компанией Prognos (г.Базель) совместно с Институтом экономики энергетики при Базельском университете и содержащем прогноз до 2030г., указывается, что при развитии тенденции мировой цены на каменный уголь в значительной мере независимо от движения цен на нефть и природный газ, а также учитывая такие факторы, как имеющиеся в мире крупные ресурсы угля, сравнительно небольшой рост издержек в мировой угледобыче и сохраняющуюся конкурентоспособность угля на мировом рынке, можно ожидать, что в длительной перспективе повышение его цен будет находиться в ограниченных пределах.

Международное энергетическое агентство (МЭА) в своем последнем прогнозе на период до 2030г. предсказывает существенное увеличение глобального потребления каменного угля, предлагаемого из широко диверсифицированных источников. Цены на энергетический уголь в рассматриваемый период останутся, по мнению экспертов МЭА, в основном стабильными. К 2030г. они будут находиться на уровне 60 долл/т (в долл. 2005г.) и 106 долл/т в номинальном выражении.

По максимальному варианту сценария прогноза МЭА среднегодовой темп прироста потребления всех видов угля в 2004-15гг. составит 2,6%, а в 2004-30гг. – 1,8%. По минимальному варианту сценария (учитывающему климатические изменения) динамика роста потребления будет менее впечатляющей – 2 и 0,9% соответственно. Масштабы использования угля в производстве электроэнергии будут напрямую зависеть от того, насколько амбициозными окажутся цели по сокращению эмиссии CO₂ в этой сфере.

Достаточно оптимистично в отношении потребления угля настроен Х. Шиффер, аналитик компании RWE Power (г.Эссен), полагающий, что благодаря инновационным процессам могут быть существенно снижены вредные выбросы в атмосферу при использовании угля в производстве электроэнергии. По его мнению, если уже достигнутый на угольных ТЭС в Германии показатель кпд в 40-50% мог бы быть реализован в международном масштабе, то это помогло бы существенно сократить эмиссию диоксида углерода в сфере электроэнергетики, а мировая торговля углем и

впредь будет играть важную роль в глобальном энергообеспечении.

Достоверные запасы каменного угля в 5 ведущих странах на конец 2005г., в млн.т., включая бурый: США – 218818; РФ – 97470; КНР – 95902; Индия – 91631; Австралия – 66800, по данным BGR. БИКИ, 25.1.2007г.

Экология

Устойчивое развитие экосистемы нашей планеты требуют значительных финансовых затрат и объединения усилий. Осознание этого факта является причиной проведения крупных международных встреч и выработки общей политики глобального устойчивого развития и экологической безопасности.

Американскую политику по экологическим проблемам разрабатывает Бюро экологической политики (The Office of Environmental Policy – ENV). Ключевыми международными соглашениями здесь являются Стокгольмское соглашение по устойчивым органическим загрязнителям (Stockholm Convention on Persistent Organic Pollutants), Базельская конвенция по трансграничному движению опасных отходов (Convention on Transboundary Movements of Hazardous Wastes), Роттердамская конвенция о процедуре предварительного разрешения на международную торговлю определенными вредными химическими веществами и пестицидами (Rotterdam Convention on Prior Informed Consent), и ООН ЕСЕ долгосрочное Соглашение о трансграничном загрязнении воздуха (UN ECE Long-Range Transboundary Air Pollution Agreement). Бюро также работает с различными многосторонними организациями, такими как Программа окружающей среды ООН (UN Environment Program), Комитет политики по окружающей среде ОБСЕ (OECD Environment Policy Committee), Северо-американская комиссия по сотрудничеству в области окружающей среды (North American Commission on Environmental Cooperation), Всемирный банк и др. международные банки развития.

Бюро экологии и сохранения земли (Office of Ecology and Terrestrial Conservation – ETC) координирует американские внешнеполитические усилия по сохранению и устойчивому развитию экологически и экономически важных экосистем, включающих в себя леса, заболоченные земли, сушу и коралловые рифы, а также обитающие в них виды живой природы. Бюро возглавляет работу по формулированию политики, направленной на устранение опасности в международном аспекте деградации земельных ресурсов, агрессивных видов живой природы и нелегальной торговли, а также на разрешение таких проблем, как безопасное обращение с модифицированными живыми организмами, доступ к биоресурсам, разделение доходов, полученных от последующего использования ресурсов.

Бюро продвигает американские интересы в различных международных организациях, учреждениях, соглашениях и др. форумах в пределах и вне системы Организации Объединенных Наций. Среди них – Форум ООН по лесам, Организация ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства, Соглашение по борьбе с опустыниванием, Соглашение по биологическому разнообразию, Соглашение по международной торговле исчезающими видами, Соглашение о заболочен-

ных землях международной важности, и Международная инициатива по коралловым рифам. ETC также наблюдает за выполнением двусторонних соглашений в рамках Закона о сохранении тропических лесов.

Создание энергосберегающих топливных элементов и экологически безопасных малых предприятий входит в число проектов, одобренных Советом глобальной программы защиты окружающей среды (the Council for the Global Environment Facility – GEF). GEF представляет собой организацию, в состав которой входят 176 стран и которая оказывает поддержку проектам, способствующим улучшению состояния природной среды в мировом масштабе и на местах. GEF безвозмездно финансирует проекты в развивающихся странах в таких сферах, как биологическое разнообразие, изменение климата, защита от деградации земель и разрушения озонового слоя. С момента своего создания в 1991г. GEF предоставил 4,5 млрд.долл. в виде грантов в поддержку 1300 проектов в 140 развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

По данным минфина США, Штаты являются самым крупным донором GEF, предоставляя 20% его бюджетных средств. За время своего членства в этой организации, США инвестировали 679 млн.долл. в ее проекты. В свою очередь, GEF расширяет рынки для тех технологий и услуг в области охраны окружающей среды, где сильны экспортные позиции США. 40% контрактов GEF с частными фирмами в области солнечной энергетики заключаются с американскими компаниями. 18% подрядов на поставку оборудования, предоставляемых странам-донорам, приходится на США.

Совет глобальной программы защиты окружающей среды в конце 2003г. утвердил гранты в 224 млн.долл. на 19 новых проектов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в т.ч. на инициативы по развитию рынка высокоэффективных топливных элементов, финпомощи экологически безопасным малым и средним предприятиям, а также на поддержку недавно подписанного соглашения о защите Каспия.

Управление этими проектами возьмут на себя три исполнительных органа GEF: Программа развития ООН, Программа ООН по окружающей среде и Всемирный банк. 224 млн.долл., предоставленные GEF в виде грантов, генерировали 612,9 млн.долл. в форме софинансирования при участии др. источников, в т.ч. правительств стран, входящих в состав GEF. Эти проекты направлены на решение проблем в таких сферах, как биологическое разнообразие, биологическая безопасность, изменения климата и международные воды.

Каждый проект включает в себя план мониторинга и оценки промежуточных результатов. Полученный опыт используется для совершенствования управления и структуры текущих проектов еще на стадии их реализации, а также учитывается при разработке будущих проектов. Одно из требований к проектам состоит в том, чтобы они были привязаны к конкретным приоритетам тех стран, в которых они осуществляются.

Как заявил помощник госсекретаря по вопросам океанов, международной защиты окружающей среды и науки Д.Тернер, Соединенные Штаты совместно с зарубежными партнерами работа-

ют над улучшением и охраной экологии, проводя в жизнь инициативы в отношении земельных ресурсов, нелегальных лесозаготовок, исследований в области возобновляемых источников энергии и климатических изменений. Тернер отметил участие США в международных усилиях по защите тропических лесов в бассейне р. Конго, а также поддержку, оказанную африканским правительствам в их усилиях по улучшению управления лесными ресурсами, снижению объемов нелегальной вырубке леса и отстрела диких животных Африки. Он также указал на значительные финвложения США в научные разработки по климату, возобновляемым источникам энергии и в создание энергосберегающих технологий.

В то же время, решения нынешней администрации США вызывают постоянную критику со стороны организаций, занимающихся охраной окружающей среды. Они уверены, что политика Дж. Буша служит интересам большого бизнеса, чем интересам общества. Ныне шестерых из каждой десяти американцев беспокоит экологическая обстановка в стране. 46% жителей США считают, что нынешняя администрация недобросовестно выполняет свои обязанности по охране окружающей среды. По мнению экологов, чиновники администрации традиционно отстаивают интересы промышленников. Например, Дж. Контон, глава Совета по окружающей среде администрации США, долгие годы занимался лоббированием интересов нефтяных, угольных и газовых компаний, не заинтересованных во введении строгих запретов и жесткого контроля за влиянием их деятельности на природу. Замминистра сельского хозяйства, М. Рей, отвечающий за охрану окружающей среды, 20 лет лоббирует интересы лесозаготовительных компаний. Он прославился тем, что требовал разрешить вырубку заповедных лесов. Г. Нортон, глава МВД, до назначения на этот пост работала в нескольких лоббистских организациях, защищавших интересы большого химического и угольного бизнеса. Нерешительность администрации Буша в деле охраны окружающей среды вынудила целый ряд штатов на Восточном побережье США начать разработку собственных программ по защите климата.

Белый дом принял 10-летнюю программу исследований, призванных установить причины и следствия глобального потепления на планете. В проекте примут участие 13 госорганизаций, а в разработку новых технологий по наблюдению за состоянием климата правительство намерено вложить 103 млн. долл. До сих пор администрация Буша утверждала, что феномен потепления климата не доказан. В 2001г. США вышли из Киотского протокола, ссылаясь на то, что его ратификация не выгодна для американского рынка труда. Решение вызвало шквал критики в Европейском Союзе, т.к. США выбрасывают в атмосферу 25% общемирового количества парниковых газов.

Новая 10-летняя программа научных исследований, по мнению экологов, сегодня не актуальна, поскольку ответы на большинство вопросов уже найдены. Она воспринимается ими как попытка затянуть принятие давно назревших мер по предотвращению глобального потепления.

Администрация же настаивает на том, что США продолжают вести активную кампанию в связи с климатическими изменениями. 2 дек.

2003г. министерство энергетики США опубликовало доклад, к которому представило «Технологическую программу по изменению климата». В докладе сообщается, что участвующие в программе федеральные учреждения проводят исследования по углеродной секвестрации, водородным топливным элементам, биоэнергетике, ядерному расщеплению и синтезу и др. революционным технологиям, которые обеспечат безопасную, доступную и экологически чистую энергетику для экономического роста по всему миру. Чтобы добиться этой цели, указано в докладе, президент Буш выделил на связанные с изменением климата НИОКР и др. мероприятия 4 млрд. долл. в предлагаемом бюджете на 2004г. фин. г. и создал при правительстве Комитет по научно-технологической интеграции в области изменения климата. Последний возглавил министр энергетики США С. Абрахам.

В докладе обсуждается несколько осуществляемых крупных технологических программ, в т.ч. инициатива по водородному топливу, которая вместе с инициативой «Фридом Кар» — партнерством ведущих американских автомобилестроителей — обеспечит промышленное внедрение автомобилей на водородном топливе и соответствующей инфраструктуры к 2015г. Объявляется также о 10-летнем государственно-частном демонстрационном проекте «ФьючерДжен» стоимостью 1 млрд. долл. по созданию первой в мире водородной электростанции на угле, которая будет работать без выбросов.

Многие американские технологические инициативы реализуются в партнерстве с др. странами. Стимулируя американские инновации крупными инвестициями в ключевые области федерального портфеля НИОКР, президент Буш позиционирует США как мирового лидера в реализации энерготехнологий, способных решить проблему изменения климата. Применяемый подход состоит в определении приоритетных направлений федеральных инвестиций наряду с обеспечением сбалансированного портфеля технологических вариантов.

По приглашению гендиректората научных исследований Европейской комиссии, Европейская комиссия и Соединенные Штаты провели 29-30 янв. 2004г. в Болонье (Италия) в Институте наук атмосферы и климата Итальянского национального научно-исследовательского совета второй совместный научно-технический семинар по вопросам изменения климата. Стороны обсудили: научные исследования в области круговорота углерода; взаимодействие между аэрозолями и климатом; налаживание обратных связей, испарение воды и термохалинную циркуляцию; интегрированные системы сбора данных и проведение наблюдений; получение и хранение углерода; технологию использования водорода и соответствующую инфраструктуру. Представители США и ЕС определили дополнительные области сотрудничества в сфере технологии получения более чистой энергии, включая возобновляемые источники ее. Американские и европейские участники встречи в Болонье достигли договоренности о продолжении поиска благоприятных возможностей посредством Рамочной программы ЕС по проведению научных исследований и развитию технологий, Научной программы США по вопросам изменения климата и Технологической программы США

по вопросам изменения климата в целях содействия разработке и осуществлению дополнительных совместных проектов, развитию координированных научных исследований и содействия повышению взаимодополняемости научно-исследовательских программ США и ЕС в области изучения климата.

Один из главных приоритетов политики США в отношении океанов — присоединение к Конвенции ООН по морскому праву. От участия в конвенции Соединенные Штаты выиграют больше, чем любая др. страна. Этот договор и создаваемая им правовая основа могут способствовать достижению согласия по сложным вопросам, связанным с огромными ресурсами океана — включая свободу судоходства, устойчивое использование ресурсов, биологическое разнообразие, глубоководную морскую добычу полезных ископаемых и использование континентального шельфа.

Госдеп США активно взаимодействует со своими международными партнерами, преследуя цели, совместимые с конвенцией. Одна из американских инициатив в этой области — партнерство «Вода: реки и океаны» (WW2BW). Впервые о нем было объявлено на Всемирном саммите по устойчивому развитию от 2002г. в Йоханнесбурге. Данная инициатива создает международный альянс правительств, международных организаций, финансовых институтов и др. структур для содействия комплексному управлению водоразделами и морскими экосистемами. Поставлены задачи: заняться наземными источниками морского загрязнения; содействовать устойчивым рыбным промыслам; улучшить практику сельского и лесного хозяйства; решить проблемы, связанные с туризмом, и предотвратить деградацию прибрежных районов.

Международное сообщество оказывается перед проблемой обеспечения устойчивости рыбных промыслов. Статданные ООН (ФАО) показывают, что на 70% рыбных промыслов добыча рыбы ведется либо в чрезмерных масштабах, либо на пределе возможностей. Во многих ключевых рыбных хозяйствах производство сократится. При этом спрос на рыбные продукты продолжит повышаться. На Саммите по устойчивому развитию мира лидеры признали жизненно важный вклад морских рыбных промыслов в экономическую и продовольственную безопасность и в биологическое разнообразие вообще. Лидеры приняли ряд обязательств в отношении рыбных промыслов, включая призыв «поддерживать или восстанавливать запасы до уровней, которые могут обеспечить максимальную устойчивую производительность, с достижением этих целей для истощенных запасов в срочном порядке, и по возможности не позднее 2015г.». Выполнение этих обязательств требует тесного сотрудничества на международном уровне. США принимают также активное участие в совместных международных усилиях по сокращению «избыточных мощностей» в рыбной отрасли. Через все эти начинания красной нитью проходит необходимость управления рыбными промыслами как частью экосистем океанов, в которых они ведутся.

Госдеп продвигает жесткую природоохранную повестку дня, одновременно добиваясь того, чтобы американские рыбаки получали свою долю общих ресурсов. Сотрудничество здесь ведется и на двустороннем уровне. С Канадой были внесены

изменения в договор 1985г. по использованию лососевых промыслов у Западного побережья и заключено соглашение по организации добычи лосося, возвращающегося в р.Юкон. Разработаны соглашения с Канадой о совместной добыче тихоокеанского мерланга и улучшении регулирования добычи тунца-альбакора в Тихом океане. Согласован договор с Россией об охране белых медведей в районе Берингова моря.

Приведенные примеры свидетельствуют о широком взаимодействии по вопросам океанов, которое Соединенные Штаты поддерживают с международным сообществом. Многие из этих вопросов обсуждаются в органах ООН. Госдеп также участвует в качестве наблюдателя в работе Международной администрации по морскому дну, учрежденной в соответствии с Конвенцией по морскому праву для регулирования глубоководной добычи минеральных ресурсов. США также работают в Международной морской организации (ММО) над обеспечением безопасности судов и проблемой загрязнения из транспортных источников. США в своей экологической политике традиционно следуют стратегии прагматизма и использования механизмов рыночного регулирования.

Законы об экологии. Законы и правила являются главными инструментами охраны окружающей среды в США, как, впрочем, и в большинстве стран мира. Схема принятия и работы этих законов так же мало чем отличается от принятой в остальных государствах. Законы принимает конгресс Соединенных Штатов. На начальном этапе становления нового закона, один или несколько членов конгресса предлагают к рассмотрению проект закона, или билль (a bill). Затем этот проект должен пройти стадии одобрения обеими палатами парламента и, наконец, президентом.

После одобрения президента, билль становится законом (an act), и, пройдя процедуру стандартизации текста в палате представителей, публикуется в Кодексе законов США (United States Code).

Для того, чтобы законы работали, конгресс наделяет некоторые федеральные агентства функциями создания и приведения в исполнение подзаконных актов. В области охраны окружающей среды такие функции возложены на Агентство по охране окружающей среды.

Законодательную базу экологической политики США составляют следующие законы. Закон США о Национальной политике в области охраны окружающей среды (National Environmental Policy Act, NEPA), принятый в 1969г., является основополагающим национальным законом в области охраны окружающей среды. В Законе устанавливается политика, определяются цели (раздел 101) и средства (раздел 102) для реализации этой политики. Раздел 102 (2) содержит положения, которые являются «руководством к действию» и направлены на то, чтобы обеспечить деятельность федеральных агентств в соответствии с буквой и духом этого Закона. Последующие подзаконные акты направлены на реализацию положений раздела 102 (2). Президент, федеральные агентства и суды несут совместную ответственность за претворение этого Закона в жизнь и за исполнение материально-правовых требований раздела 101.

Закон NEPA предусматривает доступность экологической информации для государственных служащих и граждан до того, как принимаются ре-

шения или производятся какие-либо действия. Он требует, чтобы эта информация была качественной и обеспечивались научно обоснованный анализ и привлечение к обсуждению предполагаемых мер экспертов профильных агентств и общественности. Закон NEPA направлен на то, чтобы помочь госслужащим принимать решения, основанные на понимании экологических последствий и предусматривающие действия по охране и восстановлению окружающей среды и по повышению ее качества.

«Закон о чистом воздухе» (The Clean Air Act). В 1990г. конгресс США принял одобренный обеими палатами законопроект, который существенно усилил «Закон о чистом воздухе». Поправки, внесенные в 1990г., получили поддержку подавляющего большинства членов палаты представителей и сената. Были поставлены амбициозные цели по уменьшению загрязнения воздуха. Прежде в закон, изначально принятый в 1963г., поправки вносились всего дважды – в 1970, когда было образовано Агентство по охране окружающей среды (EPA), и еще раз в 1977г. Закон требует, чтобы EPA определяло национальные стандарты качества атмосферного воздуха с целью уменьшить содержание шести наиболее распространенных и опасных для здоровья загрязняющих веществ. К ним относятся окись углерода, свинец, двуокись азота, двуокись серы, приземный озон и твердые частицы или сажа.

Почти полная ликвидация загрязнения свинцом, очень опасным для здоровья ввиду вызываемого им поражения нервной системы, считается одним из самых больших успехов «Закона о чистом воздухе». Ключевая причина такого улучшения качества воздуха состоит в том, что поправки, внесенные в «Закон о чистом воздухе», требуют производить экологически более чистые автомобили и бензин. В типичном американском городе на долю автомобильных выхлопов приходится до 90% окиси углерода и 60% окиси азота, содержащихся в воздухе. Во многом благодаря усовершенствованию каталитического конвертера, преобразующего вредные молекулы окисей углерода и азота в безобидные химические соединения, сегодня автомобили на 95% чище, чем в 1970г. Еще одним важным фактором стало ограничение сжигания муниципальных твердых отходов, содержащих такие вещества, как краска и припой. Ученые, работающие в Ренселаэрском и Колумбийском университетах в Нью-Йорке, считают, что результаты их исследования чрезвычайно важны для оценки последствий нерегулируемого сжигания твердых отходов во многих странах мира.

По данным Управления технологического анализа при конгрессе, совокупные затраты на выполнение всех экологических нормативов составили 1,5% ВВП США. При этом, согласно затребованному конгрессом докладу EPA «Закон о чистом воздухе» принес здоровью людей и окружающей среде выигрыш, более чем в 40 раз превысивший издержки. Электростанции, работающие на угле или нефти, ежегодно дают в США примерно 70% выбросов двуокиси серы и 50% выбросов окиси азота. По системе торговли квотами на загрязнение окружающей среды, одна такая квота означает право выбрасывать 1 т. двуокиси серы в год. Предприятие, выбрасывающее меньше этого количества, аккумулирует кредиты на загрязне-

ние, которые затем может либо продать, либо приберечь, чтобы воспользоваться ими позже. На данный момент американские предприятия пустили в оборот свыше 23 млн. квот, заключив более 660 сделок. Программа «Кислотные дожди», принятая в рамках поправок к Закону о чистом воздухе, предусматривает к моменту ее полного выполнения в 2010г. сокращение выбросов двуокиси серы на 10 млн.т. в год. Проведенное в 1989г. отраслевое исследование предрекало затраты на полную реализацию программы в размере 4,1-7,4 млрд.долл. Однако, более недавние оценки, произведенные Управлением общей бухгалтерской отчетности США, определяют эти расходы только в 2 млрд.долл. А по оценкам независимых экономистов, они составят всего 1 млрд.долл.

Министерство юстиции только что объявило об урегулировании крупного иска по «Закону о чистом воздухе» в отношении нефтеперерабатывающих заводов Chevron. Это предотвратит ежегодное поступление в атмосферу 10 тыс.т. вредных веществ ежегодно. Истцами в этом деле выступали штаты Гавайи, Миссисипи, Юта и Калифорния. Суд обязал компанию потратить 275 млн.долл. на введение в действие инновационных технологий по уменьшению вредных выбросов в атмосферу. Дополнительно Chevron выплатит 3,5 млн.долл. в качестве штрафа.

«Закон о чистой воде». (The Clean Water Act). принятый в 1977г. в качестве поправки к Федеральному закону о контроле за загрязнением водных ресурсов от 1972г., и позднее получивший название Закона о чистой воде, является краеугольным камнем регулирования состояния наземных водных ресурсов. Он дает EPA полномочия по установлению стандартов для промышленных сточных вод. Он также определяет стандарты качества воды для всех наземных источников и запрещает производство сточных вод или каких-либо выбросов в водную среду без получения соответствующего разрешения.

Закон задействует множество инструментов для того, чтобы добиться резкого сокращения прямых выбросов загрязняющих веществ в водную среду, предусматривает финансирование строительства муниципальных водоочистных сооружений, мероприятия по очистке загрязненных вод. Все эти меры направлены на сохранение, и, если нужно, на приведение в норму химического, физического и биологического равновесия национальных водных ресурсов. В течение многих лет с момента принятия этого закона, EPA, администрации штатов и индейские племена (без участия которых не принимаются решения, касающиеся использования земли и природных ресурсов) фокусировали свои усилия в основном на химической стороне проблемы. За последнее десятилетие акцент переместился на физический и биологический аспекты. Точно так же, как на ранних стадиях практического претворения закона, внимание обращалось на выброс сточных вод промышленными предприятиями, с перемещением в последние годы акцента на слив с улиц, строительных площадок, ферм.

Отдел окружающей среды и природных ресурсов минюста США применяет практику замены уголовной ответственности юридических и физических лиц, нарушающих законодательство в этой области, различными соглашениями. Частичное урегулирование на 150 млн.долл. с Вашингтонской администрацией по водоснабжению и кана-

лизации уменьшит незаконные выбросы неочищенных сточных вод в реки Анакостиа и Потомак.

Соглашение стоимостью 300 млн. долл. с администрацией по акведукам и канализации Пуэрто-Рико прекратит незаконные выбросы неочищенных сточных вод с 600 насосных станций по всему острову.

Судебный приказ на 126 млн. долл. по согласованию с правительством Гуама позволит модернизировать установки для очистки сточных вод и канализационного коллектора.

«Всеобъемлющий закон об отклике, компенсации и ответственности в области охраны окружающей среды» (Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act), более известный широким массам как «Суперфонд». Закон был выпущен Конгрессом 11 дек. 1980г. Он установил налог на химическую и нефтяную промышленности и наделил федеральные власти широкими полномочиями в случае загрязнения или угрозы загрязнения окружающей среды и причинения вреда здоровью населения. За последние пять лет в рамках действия этого закона удалось собрать 1,6 млрд.долл., которые пошли на создание трастового фонда для очистки покинутых или неконтролируемых площадок для сброса отходов. «Суперфонд»: устанавливает запрещения и требования к покинутым или неконтролируемым местам для сброса отходов; устанавливает меры ответственности лиц, осуществивших сброс отходов; учреждает трастовый фонд для очистки площадок, когда лицо, ответственное за сброс отходов, не установлено.

Закон устанавливает два вида принимаемых мер: краткосрочные, когда адресатами являющихся источники существующего или потенциального загрязнения, требующего немедленных действий; долгосрочные, которые постоянно и существенно уменьшают опасность выделения загрязняющих веществ, не представляющих немедленной угрозы для здоровья населения. Такие меры применяются только к площадкам, перечисленным в специальном списке (National Priority List), составляемом в ЕРА, в порядке первоочередности.

«Суперфонд» также подвергает ревизии Национальный план на случай непредвиденных обстоятельств (National Contingency Plan), который определяет директивы и процедуры в качестве ответных мер против выбросов или угрозы выбросов вредных и загрязняющих веществ.

Агентство по охране окружающей среды использует средства Суперфонда для оценки загрязнения в местах выбросов опасных отходов и для проведения очистных работ там, где ответственные стороны не могут быть найдены или не готовы участвовать в этих работах.

Отдел минюста по окружающей среде и природным ресурсам активизировал усилия по возмещению затрат ЕРА на реагирование, что способствует возврату денег в «Суперфонд» и экономии его ограниченных средств. Финансовая ответственность за очистные работы при этом возлагается на тех, кто создал проблему. Соглашения о возмещении затрат и очистных работах помогают поддерживать «Суперфонд» и использовать его средства для финансирования очистных мероприятий на дополнительных опасных участках.

Особого упоминания заслуживают несколько соглашений, способствующих решению этой приоритетной задачи:

- стоимостью 14 млн.долл. о дополнительной работе по двум мировым соглашениям на объекте «Комменсмент бэй» в Такоме, шт. Вашингтон. В дополнение к окончательному судебному утверждению двух заявленных мировых соглашений предусматривается выделение 65 млн.долл. на работы на этом объекте. (март 2003г.);

- в 57 млн.долл. с корпорациями «Локхид Мартин» и «Тодд Пасифик» об очистных работах на объекте «Харбор айленд» в Сиэтле, шт. Вашингтон. (май 2003г.);

- в 30 млн.долл. с «Текумсей продактс компани» об очистных работах и возмещении затрат ЕРА в верхней части объекта «Шебойган ривер» в Шебойгане, шт. Висконсин, (май 2003г.);

- с корпорацией «Ар Эс Ар» об очистных работах и возмещении затрат АООС на удаление свинцового загрязнения в жилых районах западной части Далласа, шт. Техас. (апр. 2003г.);

- в 10 млн.долл. об очистке грунтовых вод в производственном подразделении «Долина Пуэнте» объектов «Суперфонда» в долине Сан-Габриэл в округе Лос-Анджелес, шт. Калифорния. (июль 2003г.);

- в 12 млн. долл. с компанией «Вайерхаузер» о работах на объекте «Вайерхаузер а» по пропитке древесины в Плимуте, шт. Северная Каролина. (июнь 2003г.);

- в 9 млн. долл. с 17 компаниями об очистных работах и возмещении затрат на реагирование на объекте «Уэйст диспозал инкорпорейтед» в Санта-Фе-Спрингс, шт. Калифорния – бывшем объекте с производственными отходами, используемом нефтяной промышленностью в качестве мусорной свалки. (март 2003г.).

В 1986г. был принят Закон о поправках к «Суперфонду» (The Superfund Amendments and Reauthorization Act, SARA). SARA: делает акцент на важности постоянных средств и инновационных технологий в очистке площадок для сброса отходов; требует действий со стороны «Суперфонда» для рассмотрения стандартов и требований, применяемых в других штатах; усиливает вовлеченность штатов на каждой стадии программы; обеспечивает новое правоприменение и механизм урегулирования; акцентирует внимание на проблемах человеческого здоровья; поощряет большую вовлеченность граждан в принятие решений; увеличивает размер трастового фонда до 8,5 млрд.долл.

«Закон о контроле за токсичными веществами» (The Toxic Substances Control Act) от 1976г. был издан Конгрессом с тем, чтобы дать ЕРА возможность проследить путь 75 тыс. промышленных химических веществ, производящихся или импортируемых в США.

«Закон о планировании чрезвычайных ситуаций и о праве общества на информацию» (The Emergency Planning And Community Right to Know Act) 42 U.S.C11011 et seq. (1986), «Закон об исчезающих видах» (The Endangered Species Act) 7 U.S.C. 136; 16 U.S.C.460 et seq. (1973), «Федеральный закон об инсектицидах, фунгицидах и родентицидах» (Federal Insecticide, Fungicide and Rodenticide Act) 7 U.S.C. s/s 135 et seq. (1972), «Федеральный закон о продуктах питания, лекарственных препаратах и косметических средствах» (Federal Food, Drug and Cosmetic Act) 21 U.S.C. 301 et seq., «Закон о защите качества продуктов питания» (Food Quality Protection Act) Public Law 104-170, Aug. 1996, Закон о профессиональной

безопасности и здоровье (The Occupation Safety And Health Act) 29 U.S.C. 651 et seq., Закон о нефтяном загрязнении (The Oil Pollution Act Of 1990) 33 U.S.C. 2702, Закон о предотвращении загрязнения окружающей среды (The Pollution Prevention Act) 42 U.S.C. 13101 и 13102, et seq., Закон о сохранении природных ресурсов (The Resource Conservation and Recovery Act) 42 U.S.C. s/s 321 et seq., Закон о безопасности питьевой воды (The Safe Drinking Water Act) 15 U.S.C. s/s 300f et seq. (1974) и ряд других подводят солидную нормативную базу под борьбу за качество окружающей среды.

На протяжении долгого времени было принято считать, что развитая экономика и чистая окружающая среда несовместимы. Во всем мире люди привыкли считать грязную воду, задымленный воздух и истощенные земли той ценой, которую приходится платить за прогресс. Однако, опыт некоторых стран мира, а США относится к их числу, свидетельствует, что на определенном этапе развития экономики возможно совмещение процессов экономического роста и охраны, или даже очистки окружающей среды.

В глобальном масштабе Соединенные Штаты придерживаются политики выжидания, не спеша ратифицировать такой важный для мировой экологической безопасности документ, как Киотский протокол.

ЭКОЛОГИЯ

— Чрезвычайному ведомству США пришлось выбросить 3 млн. комплектов питания, заготовленных на сезон ураганов 2006г. Как сообщает газета Вашингтон Пост, пайки были специально привезены в район Мексиканского залива на случай ураганов, однако, их количество превысило мощности складских помещений, в т.ч. с морозильными камерами. Продукты питания на 40 млн.долл., просто испортились. Из складов были извлечены лишь те продукты, которые не могут испортиться от жары — их раздали местным благотворительным организациям.

По данным газеты, большинство пайков были гражданскими версиями готовых к использованию военных комплектов. Решение о перемещении больших запасов питьевой воды и провизии в южные штаты США, ближе к Мексиканскому заливу, было принято после разрушительного урагана «Катрина» в 2005г. Тогда федеральное агентство США по чрезвычайным ситуациям не смогло оказать своевременную помощь пострадавшим в результате стихии людям и обеспечить лишившихся крова водой и продовольствием. Сезон ураганов 2006г. выдался достаточно спокойным и запасы остались нетронутыми.

«Мы были так озабочены ошибками, которые были допущены во время и после урагана «Катрина», что, возможно, закупили больше того, что должно было быть. Мы не хотели, чтобы в случае ЧП у нас кончились запасы», — сказал помощник директора американского чрезвычайного ведомства Харви Джонсон (Harvey Johnson). Среди других «промахов» ведомства после урагана «Катрина» числятся и потраченный 1 млрд.долл. на ошибочные выплаты гражданам, пострадавшим в результате ураганов, и закупка 25 тыс. трейлеров на 900 млн.долл., которые нельзя использовать в зонах затопления, а также снятие в наем гостиничных номеров и кают на круизных теплоходах на 1,8

млрд.долл., которые оказались дороже, чем если бы людей размещали в съемных квартирах. РИА «Новости», 14.4.2007г.

— Владелец Virgin Ричард Брэнсон в пятницу объявил приз в 25 млн.долл. первому человеку, который придумает способ вывода из атмосферы парниковых газов в рамках борьбы с глобальным потеплением. При поддержке бывшего вице-президента США Альберта Гора и бывшего британского дипломата Криспина Тикелла Брэнсон выразил надежду, что награда станет хорошим стимулом в попытке спасти человечество от саморазрушения. «Человек создал эту проблему, и поэтому человек сам должен ее решить», — сказал он на пресс-конференции, представляя проект Virgin Earth Challenge. «Если мы не найдем способ вывода CO₂ (углекислого газа) из атмосферы, мы потеряем половину населяющих Землю видов, все коралловые рифы, 100 млн.чел. будут переселены, фермы превратятся в пустыни, а на месте тропических лесов будет пустошь».

Брэнсон отверг обвинение в том, что будучи владельцем авиакомпаний он проявляет лицемерие, объявляя приз. «Я мог бы сегодня посадить все свои самолеты, но их место займет British Airways», — сказал он, добавив, что делает крупные инвестиции в более чистые двигатели и топливо. По мнению ведущих ученых, средняя температура в мире в этом столетии вырастет на 1,8-4 градуса Цельсия в результате действий человека, таких как сжигание ископаемого топлива, что может привести к повышению уровня моря и таким стихийным бедствиям, как наводнения, ураганы и голод. «Мы столкнулись с чрезвычайной ситуацией планетарного масштаба. Планету лихорадит, — сказал Альберт Гор. — Эта инициатива станет для кого-то стимулом сделать что-то, что не получается ни у кого».

Идеи будут приниматься в течение пяти лет. Их будет оценивать группа судей, в которую войдут Брэнсон, Гор, Тикелл, а также американские ученые-экологи Джеймс Хансен и Брайтон Джеймс и австралийский специалист по проблемам окружающей среды Тим Флэннери. Победитель должен будет выработать способ выведения из атмосферы одного млрд.т. углекислого газа в год в течение десяти лет, причем 5 млн.долл. будут выплачены в начале проекта, а остальные 20 млн.долл. — по его окончании. Если за 5 лет победитель не будет назван, судьи могут решить продлить срок приема заявок. Рейтер, 9.2.2007г.

— Загрязнение окружающей среды от строительной промышленности привело к смерти 1100 чел. в Калифорнии в 2005г., сообщается в опубликованном во вторник отчете Союза обеспокоенных ученых. Приведенный в отчете статистический анализ государственных данных о строительстве, а также данных о причинах смертей населения и загрязнении связывает смертность со строительной деятельностью в штате.

В первом отчете такого рода анализируется влияние загрязнения от строительного оборудования на экономику и на здоровье людей в Калифорнии. 70% тяжелой строительной техники, использовавшейся в Калифорнии в 2005г., не соответствовало никаким нормам выброса вредных веществ в силу своего возраста, сказал Дон Анэйр, транспортный инженер из некоммерческого Союза обеспокоенных ученых. «Это сильно отражает-

ся на здоровье жителей Калифорнии, — сказал Ан-эйр. — Строительная техника, используемая для строительства наших госпиталей, не должна быть ответственной за их заполнение». Он также сказал, что Калифорния опережает все остальные штаты в создании регулирующих норм выброса в окружающую среду загрязняющих веществ от строительства. Строительная промышленность Калифорнии в 2005г. принесла экономике США 68 млрд.долл., согласно заявлению Анэйра. Рейтер, 6.12.2006г.

— 10 чел. погибли в результате снегопадов в центральных районах США. Еще 500 тыс.чел. в зоне стихийного бедствия остаются без электричества. Губернатор штата Миссури объявил чрезвычайное положение. В штате Канзас чрезвычайное положение объявлено в 27 округах.

Сильнейшие снегопады на протяжении двух суток бушевали в штатах Мичиган, Миссури, Иллинойс, Оклахома, Канзас и Висконсин. В расположенном южнее штате Техас из-за обледенения закрыты многие магистрали. В аэропортах этих штатов скопилось огромное количество пассажиров, которые не смогли улететь из-за отмены рейсов. Разгул стихии привел к тому, что только авиакомпания American Airlines отменила 900 рейсов по всей стране. В крупнейших международных аэропортах Чикаго и Далласа также не садились и не взлетали самолеты.

Снегопады и дожди со снегом сопровождался сильным ветром, прорывы которого достигали 88 км/час. Это стало причиной обледенения деревьев и электрических проводов. В течение одних суток в зоне бедствия выпало до 40 см осадков. В охваченных стихийным бедствием районах закрыты большинство школ, других учебных заведений и госучреждений, не работают многие магазины. Прайм-ТАСС, 4.12.2006г.

— Черный рынок экзотических животных с годовым оборотом в 10 млрд.долл. стал вторым после рынка наркотиков, сообщают американские СМИ. По данным Службы рыбных ресурсов и дикой природы, только легально в 2005г. в страну было ввезено 650 млн. экзотических животных и рыб, что в переводе на душу населения составляет по 2 чужеземных зверька на каждого американца.

Нелегальный рынок, по оценкам экспертов, несопоставимо масштабней. В массы вошла мода, заимствованная у голливудских звезд, держать в виде «живых аксессуаров» экзотического зверька. Виллу, соответственно, должны «украсить» австралийские кенгуру или тропический питон из Индии, южноамериканский крокодил или хотя бы игуана.

Мода «одомашнивать» диких животных совсем небезобидна не только для дикой природы, но и для людей. Экзотические «дети джунглей» нередко приносят с собой в дом вирусы, не поддающихся медикаментозному лечению. По данным медицинских организаций, с 2000г. в мире погибли 78 тыс.чел. от инфекционных заболеваний, полученных от диких животных. В самих США статистика также впечатляет — за последние десять лет 300 чел. расстались жизнью из-за болезни, преданной дикими животными, включая изловленных на природе безобидных карманных хомячков. РИА «Новости», 3.12.2006г.

— Согласно прогнозу Международного энергетического агентства (МЭА), Китай к 2009г. опере-

дит США по выбросу в атмосферу парниковых газов. Этому будут способствовать динамичное развитие его экономики, значительная зависимость страны от использования в качестве энергоносителя угля и освобождение КНР (как развивающейся страны) от предусмотренных Киотским протоколом требований по сокращению выбросов парниковых газов. Нерегулируемая эмиссия Китаем, Индией и другими развивающимися государствами в значительной мере будет способствовать повышению содержания двуокси углерода в таких выбросах в ближайшие 25 лет, считают эксперты МЭА.

До сих пор официальные представители КНР неоднократно призывали к ужесточению ограничений указанного рода в отношении промышленно развитых государств после истечения в конце 2012г. срока действия лимитов, предусмотренных Киотским протоколом. Как известно, США отказались подписать этот документ, сославшись на необоснованность исключения таких стран, как Китай, из предусмотренной в нем системы жестких лимитов. Официальные представители КНР считают, что «неразумно требовать от страны, где миллионы людей с трудом зарабатывают средства на пропитание, сокращения выбросов парниковых газов».

МЭА призвало все государства, являющиеся крупными потребителями нефти, в сжатые сроки сократить ее использование. Агентство признало, что в любом случае без политической воли лидеров развитых стран решение глобальных экологических проблем невозможно. Бездействие чревато ростом потребления энергоносителей к 2030г. на 53%, в т.ч. нефти — с 85 млн. бар. в сутки до 116 млн. В последнем случае увеличение спроса будет обусловлено в основном подъемом экономики и повышением качества жизни в развивающихся государствах. Потребности в угле (преимущественно используемом в качестве топлива на ТЭС) вырастут на 59%. В таких условиях можно ожидать увеличения эмиссии двуокси углерода на 55% — до 44,1 млн.т. в 2030г.

New York Times сообщает о начале консультаций в Найроби, посвященных разработке документа, который должен прийти на смену Киотскому протоколу, и уделяющих повышенное внимание охвату крупных развивающихся стран (Китай, Индии, Бразилии) международной системой контроля за выбросами в атмосферу. Как ожидается, итоговое соглашение появится не ранее чем через два года.

Многие государства с большой осторожностью оценивают перспективы переговорного процесса, учитывая отказ США и Австралии подписать Киотский протокол и увеличение эмиссии парниковых газов в Канаде и западноевропейских странах с 1990г., несмотря на предусмотренное соглашением их сокращение. Выбросы такого рода, согласно данным ООН, особенно выросли после 2000г.

Эксперты призывают принять меры по увеличению энергосбережения на автомобильном транспорте и повышению топливной экономичности двигателей, расширению использования ядерной энергии и финансирования исследований по биологическим видам топлива. Подобные НИОКР вполне оправданны, так как окупят себя благодаря сокращению расходов на импорт нефти.

Расчеты МЭА показывают, что для удовлетворения глобального спроса на энергоносители до 2030г. потребуются инвестиции в 20 трлн. долл. Однако последовательный курс на энергосбережение позволит в 2030г. ограничить потребление нефти объемом в 103 млн. бар. в сутки. Выбросы двуокиси углерода в таком случае будут на 16% ниже, чем без принятия жестких мер в общемировых масштабах.

Китай активно осуществляет инициативы, направленные на энергосбережение и борьбу с загрязнением окружающей среды. Введены более радикальные, чем в США, ограничения по расходу топлива в новых автомобилях (но менее жесткие, чем в ЕС). Электроэнергетические компании в КНР должны делать ставку на инвестирование капитала в крупные электростанции, работающие на угле, а не в небольшие ТЭС с повышенным расходом этого топлива в расчете на каждый киловатт-час производимой электроэнергии.

Потребление угля в мире в 2003-05гг. выросло примерно в такой же степени, что и за предыдущие 23г. (1980-2002гг.). 90% абсолютного прироста пришлось на долю Китая, который был вынужден удовлетворять быстрорастущие потребности в электроэнергии в основном за счет производимой ТЭС, работающими на угле. Участие Индии в повышении глобального потребления этого топлива гораздо ниже – 8%.

Прогноз МЭА в отношении увеличения роли Китая в загрязнении атмосферы базируется на предположении, что темпы роста его ВВП в ближайшие 25 лет составят в среднем 5,5% в год, т. е. будет выше, чем предполагалось первоначально, а значит, возрастет и энергопотребление.

Доля двуокиси углерода в выбросах парниковых газов (антропогенного происхождения) составляет 80%, остальная часть приходится на другие газы, образующиеся в промышленности, а также на метан, выделяемый в местах захоронения бытовых и хозяйственных отходов и в районах разработок угольных месторождений шахтным способом. В Китае эмиссия газов такого рода также быстро увеличивается.

Эффект от выбросов двуокиси углерода в КНР до сих пор проявился в ослабленной форме, так как в атмосферу в этой стране поступало много серосодержащих веществ, которые образовывали частицы, способные отражать солнечные лучи, что вело к некоторому уменьшению прогрева атмосферы. Однако Китай активно борется с кислотными дождями, чему способствуют инициативы по сокращению выбросов серы. В такой обстановке растут претензии к нему со стороны других государств за игнорирование ответственности за потепление климата.

Примечательно, что на современном этапе увеличение потребления угля происходит не только в Китае. США для удовлетворения повышающегося спроса на энергоносители также делают ставку на использование твердого топлива. Западная Европа, хотя и проявляет повышенную активность в области защиты окружающей среды, тем не менее постепенно возвращается к углю. Великобритания вновь открыла несколько работающих на угле ТЭС и в последнее время импортирует его, учитывая относительную дешевизну электроэнергии, производимой такими электростанциями. Япония и Германия осуществляют программы строитель-

ства ТЭС, работающих на угле. С учетом реально складывающихся условий недопустимо возлагать ответственность за невыполнение целей, поставленных в Киотских договоренностях, только на Китай. БИКИ, 25.11.2006г.

– Крупнейшая нефтяная компания Европы – британская BP Plc – вынуждена создать специальный фонд в 1,6 млрд.долл. для компенсации исков со стороны жертв аварии на ее нефтеперегонном заводе в американском штате Техас. В результате взрыва на нем в конце марта 2005г. погибли 15 чел., еще 100 получили ранения. BP выплатила 34 млн.долл. в качестве компенсации по иску 22-летней гражданки США Еве Роуе, у которой погибли родители. Против британской компании подано 1,3 тыс. исков от пострадавших во время взрыва в Техасе, либо от их родственников. Никогда ранее в истории США ни одна нефтяная компания не оказывалась под столь широким судебным преследованием со стороны граждан.

Как считают независимые эксперты, общая сумма потерь BP в связи с аварией в Техасе, учитывая и выплаты по искам, может составить 2,5 млрд.долл. Прайм-ТАСС, 9.11.2006г.

– Химический конгломерат DuPont продолжит инвестиции в исследования по созданию альтернативного топлива для сохранения окружающей среды, несмотря на снижение цен на энергоносители.

«Ключевым фактором является то, что мы основываемся на данных о запасах нефти, которые намного выше, чем в настоящее время. Если бы цена на нефть была в диапазоне 40 долл. за 1 бар., нынешняя программа была бы намного рентабельной и целесообразной», – сказал глава DuPont Чарльз Холидей.

Компания, мировой лидер в разработке и использовании новых технологий, ожидает дополнительной выручки в 6 млрд.долл. к 2015г. на фоне увеличения объема инвестиций вдвое в исследование и развитие программ сохранения природы, энергии и климата.

Du Pont также сказал, что планирует удвоить свой годовой доход от использования возобновляемых ресурсов до 8 млрд.долл. к 2015г. Компания планирует к 2015г. представить 1 тыс. новых продуктов и услуг, которые будут иметь повышенные экологические характеристики. Du Pont, который сократил выброс парниковых газов в атмосферу на 72%, начиная с 1990г., избежав расходов в 3 млн.долл., намерен сократить выбросы еще на 15% от уровня 2004г. Reuters, 10.10.2006г.

– В США курильщики получили право присоединиться к иску против табачных компаний, которые обвиняются в обмане покупателей посредством маркировки некоторых сигарет как «легкие». Федеральный суд в США решил считать иск против производителей сигарет коллективным, и это значит, что он подается от всех людей, которые имеют одни и те же претензии.

Как передает ВВС, табачным компаниям вменяют в вину то, что маркировка «легкие» на сигаретах заставила некоторых курильщиков считать их менее вредными для здоровья. «Они (табачные компании) осознали, что продавали смерть», – заявил адвокат истцов Майкл Хаусфельд. Впервые связь между курением и раком легких была установлена в 1954г.

По оценкам же экспертов, если иск будет удовлетворен, табачным компаниям придется выпла-

тить истцам до 200 млрд.долл. В число ответчиков входят такие табачные компании, как RJ Reynolds, Philip Morris, British American Tobacco и Liggett Group. ИА Regnum, 26.9.2006г.

— Последствия урагана «Катрина» можно было предотвратить заранее и эксперты не раз заявляли, что дамбы в Новом Орлеане не в состоянии сдерживать ураган сильнее 3 категории. И в случае стихии снесено будет все, что находится на побережье. И, соответственно, будут полностью разрушены нефтедобывающие предприятия. Но правительство не предпринимало никаких мер для предотвращения катастрофы, напротив, давалось разрешение многим рискованным строительным проектам, отмечает директор Технического университета в Виргинии Ф. Кримгольд.

Правительство убедило население, что на сегодня терроризм является самой главной угрозой для страны. Только в 1993г. после наводнения в Миссисипи, Управление США по чрезвычайным ситуациям, для избежания строительства в этом районе, закупило всю недвижимость. И это является единственным проектом, который был осуществлен властями для предотвращения экологических катастроф. Более того, в Новом Орлеане бюджет инженерных войск был сокращен на 71 млн.долл., и было положено под сукно исследование по мерам необходимым для предотвращения ураганов 5 категории.

По словам специалиста из компании по метеопрогнозам Varon Advanced Meteorological Systems Д. Генри, ни один район страны не может быть в безопасности, стихия может нанести ущерб любому району. Даже если произойдет лишь небольшое затопление, под водой окажется весь Манхэттен.

Каждый политик выступает со своими проектами. Республиканец Д. Бартон из Техаса, уверен, что избежать энергетические проблемы поможет рост добычи нефти на Аляске. Другие, как Р. Кеннеди-мл., считают, что нужно предпринимать меры по борьбе с глобальным потеплением климата, и экономии топлива.

Какие же меры нужно предпринять, чтобы избежать дальнейших разрушений?

1.Создание буферных зон. Основной причиной, затопления оказалось разработка месторождения нефти и природного газа в Мексиканском заливе и строительство дамб на реке Миссисипи. Нефтегазовые компании откачивали нефть из под топей, что привело в итоге к снижению уровня почвы и увеличению соленой воды. И, несмотря, на то, что сейчас началась программа по восстановлению болот Мексиканского залива, меры предпринимаются чересчур поздно.

2.Запрет строительства. Специалисты уверены, что необходимо запретить строительство летних домов, казино, кофе и других сооружений в прибрежной зоне и других опасных местах или прекратить страхование таких проектов.

В любом случае, город был обречен, ведь он был построен ниже уровня моря в отсутствии дамб, что и привело к катастрофе. Но если он существует, то необходимо предпринять меры для укрепления дамб, и увеличения мощности насосной системы города.

2. Присоединиться к Киотскому протоколу. Ураган продемонстрировал, к каким разрушительным последствиям может привести глобальное потепление климата. Нельзя больше оставать-

ся в стороне от этой проблемы, в противном случае, экологические последствия могут быть еще более катастрофическими. В этой связи нужно начать строительство возобновляемых источников энергии, которые кроме положительного эффекта на экологию, дадут стране независимость по отношению к поставщикам энергоресурсов.

Например, можно также обратиться к стране с просьбой экономить топливо, например, отремонтировать двигатели, ездить медленнее, и т.д. Принять меры для притока импорта нефти в страну, т.е. снизить требования по нормативам чистоты топлива, что приведет к тому, что нефтеперерабатывающие заводы сократят количество циклов переработки нефти, а в дальнейшем перейти на единый стандарт бензина.

3. Диверсификация поможет повысить защищенность страны от энергокризисов. Диверсификация источников энергии, поставщиков, энергоносителей все это может привести к положительному эффекту. Так, в ряде штатов законодательным образом можно закрепить, что некоторую часть электроэнергии необходимо вырабатывать через возобновляемые источники энергии.

4. Экономичность. Рост экономичности двигателей на легковых и грузовых автомобилях в стране, хотя бы на 40 миль на галлон, поможет сэкономить 6 млн.бар. нефти в сутки, что превысит объем сокращенной добычи нефти, из-за «Катрин».

«Катрина» должна заставить политических деятелей страны предпринять срочные меры по экологической безопасности страны.

Рост спроса на мобильные телефоны. Ураган «Катрина» привел к резкому повышению спроса на мобильные телефоны. Большая территория от Флориды до Луизианны, на протяжении долгого времени не имела постоянной телефонной связи и услуг беспроводной связи. Тыс. сотовых башен, создающих телекоммуникационную сеть региона остались без электричества или были разрушены.

Согласно данным Homeland Security, инфраструктура в Новом Орлеане полностью стерта с лица земли. По словам экспертов, понадобится достаточно долгое время, чтобы восстановить 80% услуг телефонной связи, при наличии субсидий и свободного доступа в разрушенные районы.

Однако, полиция, служба безопасности и провайдеры, в основном, надеются на спутниковую телефонную связь, которая может функционировать даже при полном разрушении инфраструктуры.

Globalstar пожертвовал 100 телефонов для правительственных учреждений Луизианы и Миссисипи, поставлял спутниковые телефоны и Американский Красный Крест. В результате катастрофы оказались полезными и другие виды беспроводной связи, как, например, технология WiMax, обеспечивающая высокоскоростной доступ в интернет в крупные районы из одной точки передачи.

Специалисты считают, что после катастрофы Новому Орлеану лучше было бы положиться на беспроводную связь, а не на традиционные телефонные сети. В конце концов, регион может стать местом испытания для такой новой технологии как WiMax, где одна антенна может охватить город, в противном случае потребуется установить десятки башен.

Даже, если технологию WiMax не удастся установить в течение некоторого времени, местные провайдеры беспроводной связи все равно будут

заменять свое устаревшее сотовое оборудование на более современное, тем самым, предлагая более быструю передачу данных и большую мощность, т.е. оборудование третьего поколения 3G.

Но кроме физического вреда ураган «Катрина» нанес ощутимый финансовый ущерб. Bell South придется потратить на восстановление услуг и оборудования 300 млн.долл., плюс 150 млн.долл. потерянной прибыли.

Последствия для авиакомпаний. Последствия урагана отразились не только на операции по добыче нефти и росте цен на топливо, в удручающем состоянии оказалась и вся авиаотрасль США. Учитывая, что регион останется разрушенным на протяжении долгого времени, авиакомпании вынуждены отменять рейсы, что приводит к снижению их прибыли. При этом, компаниям придется искать другие источники заполнения мощностей, вынуждая их тем самым снижать тарифы.

Такие компании как Delta Airlines, и Northwest Airlines уже объявили о банкротстве. AirTran Holdings, который проводил ряд операций в Southwest Delta находится на грани банкротства. Air Tran, небольшая авиакомпания эконо класса в Атланта, также находится на грани риска. В такой же ситуации оказалась и компания Fly, прародительница Independent Air. Business Week. «Коринф», 1.7.2006г.

— В 2005г. от заболеваний, вызванных пассивным курением, в США скончались почти 50 тыс.чел., говорится в докладе главного хирурга США Ричарда Кармона (Richard Carmona). В соответствии с данными, изложенными в документе, от рака легких в прошлом году скончались более 3 тыс. пассивных курильщиков, 46 тыс. — от сердечных заболеваний, кроме того, было зарегистрировано 430 случаев синдрома внезапной смерти новорожденных, вызванных пассивным курением.

В то же время уровень продуктов распада никотина в крови пассивных курильщиков в США существенно снизился за последние 10 лет — на 68% среди детей, на 69% среди подростков и на 75% — среди взрослого населения США. «Такого впечатляющего снижения уровня вредных веществ в организме некурящих удалось достичь благодаря ограничениям, наложенным на курение в общественных учреждениях и на рабочих местах», — подчеркивается в докладе.

Однако, по мнению главного хирурга США, слишком многие некурящие американцы продолжают подвергаться пагубному воздействию табачного дыма. Особую озабоченность медиков вызывает тот факт, что уровень вредных веществ в крови у детей-пассивных курильщиков в среднем более чем в два раза выше, чем у взрослых. В связи с этим главный хирург США считает необходимым усиление мер по защите граждан США от пассивного курения. По мнению Кармона, организация отдельных зон для курения внутри помещений не может оградить некурящих от пагубного воздействия табачного дыма — для обеспечения их полноценной защиты необходимо запрещать курение в целых зданиях и публичных местах. «Кроме снижения уровня вредного воздействия дыма на организм некурящих, такая мера поможет снизить и уровень потребления табака среди курильщиков», — считает Кармона.

Несмотря на то, что многие владельцы предприятий табачной индустрии и рестораторов счита-

ют, что полный запрет на курение в общественных местах может существенно навредить их бизнесу, подобная мера находит поддержку среди большинства населения США. Согласно общенациональному опросу, проведенному в 2000г. Центром по контролю и профилактике заболеваний (Center for Disease Control and Prevention), более 80% американцев осознают опасность пассивного курения и считают, что некурящие должны быть полностью защищены от табачного дыма. РИА «Новости», 27.6.2006г.

— Большинство американских городов и штатов не готово к ликвидации последствий катастроф и стихийных бедствий. Об этом говорится в 160-страничном докладе министерства внутренней безопасности США, представленном в Конгресс. «Большинство городов продемонстрировали свою готовность успешно справиться с различного рода инцидентами, но полностью не готовы к катастрофическим событиям», — говорится в докладе. Как отмечает министерство, это вызывает «озабоченность национального масштаба». В первую очередь, говорится в докладе, проблемы возникают при оказании помощи больным, пожилым и инвалидам — всем тем, кто не может помочь себе сам. Кроме этого, власти многих городов и штатов слишком медленно реагируют на происходящее, с опозданием предупреждают население о надвигающемся бедствии и не могут четко определить обязанности и координировать работу соответствующих служб, отмечается в документе.

Эксперты министерства отмечают, что 18 штатов, наиболее подверженных воздействию ураганов, подготовлены к возникновению чрезвычайных ситуаций лучше, чем другие, что объясняется наличием четкого плана действий на случай обрушения стихии. Однако во многих штатах, подверженных ураганам, наблюдаются пробелы в планах по эвакуации людей, говорится в докладе. Это особо актуально с наступлением сезона ураганов как в Атлантике, так и в Тихоокеанском бассейне, а также ожидаемой летней вспышкой лесных пожаров. Доклад был сделан на основе информации о планах на случай чрезвычайных ситуаций, полученной из всех 50 штатов и 75 крупных городов США. РИА «Новости», 16.6.2006г.

— Сезон лесных пожаров в 2006г. в США может стать самым неблагоприятным за всю историю страны.

Как сообщил национальный межведомственный пожарный центр, в этом году в США уже зарегистрировано 30 тыс. 665 больших лесных пожаров, при том что среднее их количество за аналогичный период составляет 17 тыс. 288. «Общая площадь, на которой бушевал огонь, превышает более чем в пять раз среднестатистическую цифру и составляет 860 тыс. гектаров», — отметили в центре.

По данным экспертов, в 2006г. от лесных пожаров в общей сложности уже погибли 18 чел., сожжено более 1.100 домов. Наиболее тяжелая ситуация сложилась в штате Техас, где лесные пожары охватили площадь в 520 тыс. гектаров. Также сложная ситуация сохраняется и в штатах Оклахома, Канзас, Арканзас, Небраска и Нью-Мексико.

Как сообщает центр, в этих регионах погода настолько сухая и жаркая, что загорается трава, которая находится в 15 метрах от костра. РИА «Новости», 19.4.2006г.

– Глава General Electric Д. Имелт недавно выступил с необычным заявлением, что каждое подразделение GE намерено сократить выбросы диоксида углерода и тепличного газа. В связи с угрозой потепления климата компания тем самым хочет спасти планету от экологической катастрофы.

Цель GE сократить общее количество тепличных газов к 2012г. до 1%. Конечно проект не выглядит амбициозно, но предполагаемый рост доходов компании превысил бы выбросы газов на 40% уровень 2004г. Компания также намерена сократить силу интенсивности выбросов тепличных газов (которая рассчитывается из объема выброшенных тепличных газов по отношению к экономической активности) на 30% к 2008г. Для сравнения Киотский протокол призывает все страны ЕС сократить выбросы тепличных газов к 2012 до 8%, а проект Д. Буша призывает к 2012г. произвести сокращение на 18% по интенсивности выброса тепличных газов от уровня 2003г.

Такой резкое изменение стратегии компании говорит о росте влияния экологов, которые на протяжении долгого времени атаковали GE за выброс вредных газов после сжигания угля и сброса химикатов в реку Гудзон. Новая политика GE вызвала недоумение у промышленных потребителей. Большинство специалистов уверено, что GE, скорее всего, хочет создать иллюзию и работает на мнение общественности.

GE, будучи крупнейшим мировым производителем энергетического оборудования, уверена, что чистые экологические технологии станут будущим для GE. Она даже создала новую мантру для компании «зеленое есть зеленое». Если эта стратегия сработает, то не только GE получит выгоду, другим компаниям также придется последовать примеру GE в какой-либо форме. Если Д. Имелт ошибется, то тогда он разорит одну из самых крупнейших компаний мира, и речь будет идти не о его репутации, а о гораздо более серьезных последствиях.

На протяжении десятилетий энерго-бизнес компании в основном сосредотачивался на выбросах электростанций, работающих на ископаемом топливе и атомной энергии, что вызывало протесты у экологов, но компания не предпринимала никаких шагов в защиту экологии.

Но если посмотреть на GE сегодня, то экологи могут гордиться, их призывы привели к реальным результатам. Новая экологическая стратегия компании, под названием Ecomagination сумела убедить Уолл-Стрит, что зеленые технологии могут быть привлекательным бизнесом. GE уже начала активную рекламную кампанию по продвижению зеленых технологий в Вашингтоне, Брюсселе и Токио.

GE уверена, что она сумеет в 2 раза увеличить свои доходы от 17 подразделений зеленых технологий, начиная от возобновляемых источников энергии, водных фильтров, системы очистки до «чистых» самолетов и «чистых» двигателей для локомотивов. Такая продукция повысит продажи компании с 10 млрд.долл. в 2004г. до 20 млрд.долл. в 2010г. Чтобы выполнить такие амбициозные планы, GE обещает увеличить расходы на научные исследования зеленых технологий к 2010г. с 700 млн.долл. до 1,5 млрд.долл. в год. Общие расходы на научные исследования в 2004г. составили 3,1 млрд.долл., а доходы – 152,4 млрд.долл.

Но наиболее интересной оказалась позиция GE по вопросу климата, т.е. вопрос который разделил США на два лагеря. Некоторые крупные промышленные группы соглашаются с серьезностью этой проблемы. Три десятка крупных фирм, таких как DuPont, United Technologies и Whirlpool, объединившись в Pew Centre on Global Climate, лоббируют федеральное правительство США предпринять действия по сокращению диоксида углерода. Множество других компаний, особенно Exxon-Mobil и другие предприятия, сжигающие уголь, выступают против экологических реформ Д. Буша, кстати, многие из них являются потребителями продукции GE. GE, являясь одной из влиятельных компаний в США, сейчас взяла на себя роль лидера на экологическом фронте.

В этой связи возникают два важных вопроса, будет ли отдача от инициатив GE (компания уверена, что стратегия зеленых не только прибыльна, но и социально ответственна), и, во-вторых, сможет ли компания трансформировать провозглашенную стратегию в новые инновации и сосредоточить внимание на рискованных технологиях, еще не доказавших свою результативность, как солнечная энергия, нанотехнологии и топливные элементы.

Принимая во внимание всю историю компании, экологи довольно скептически относятся к новым инициативам GE. Например, бывший глава компании в свое время не поддерживал экологические нормативы, сбрасывая химикаты в реку. Д. Имелт, напротив, начал очищать реку от выброшенных GE химикатов.

С другой стороны, GE имеет хорошие показатели по местным нормативам экологии, что говорит о том, что она сможет реформировать компанию. Глава Yale University Center of Environment Law and Policy Д. Эсти, поддерживая GE, отмечает, что общественность может и не знать об этом, но другие компании понимают и знают, насколько нелегко было ей достичь таких положительных результатов. Вполне возможно, что компания вполне искренна в своих устремлениях и не боится угрозы со стороны бойкота зеленых. Кроме того, многие специалисты считают, что даже ее лозунг «зеленое есть зеленое», имеет хорошую почву и коммерческую жизнеспособность.

В первую очередь GE делает ставку на значительный рост технологической инфраструктуры в развивающихся странах. Д. Калхун, вице-президент GE отмечает, что Китай и Индия являются главными потребителями таких технологий. В обеих странах вода и система очистки нуждаются в расширении. Правительство в этих странах находится под давлением общественности, требующей сокращения вредных выбросов, исходящих от фабрик, предприятий и электростанций. Эти страны должны осуществить сразу две цели, поднять уровень экономики и одновременно сосредоточить внимание на экологических проблемах. По словам GE, 60% роста доходов от продажи зеленых технологий будут приходиться именно на эти рынки, если они, конечно, будут иметь приемлемую цену.

Но GE не собирается ограничиваться развивающимися рынками. Например, в США общий уровень продаж экологического оборудования растет достаточно быстрыми темпами, и в будущем эта тенденция должна сохраниться. GE намерена

построить свою бизнес- модель, именно полагаясь на эти тенденции.

Глава маркетингового отдела GE Б. Комсток объясняет, каким образом GE будет превращаться в зеленую. Компания будет объяснять своим потребителям все преимущества и выгоды об использовании экологического оборудования в долл. и центах: каким образом низкий уровень выбросов вредных веществ и более эффективное использование топлива, например, при использовании нового двигателя для локомотивов, приведут в уменьшению расходов компании. Другим выгодным экологическим оборудованием являются очистительные системы, что принесет большие доходы по сравнению с основной продукцией компании. Кроме того, GE намерена открыть совершенно новый вид услуг — консультации по экологическим вопросам и строительство экологически чистых сооружений.

Но прежде, чем переходить на совершенно новую стратегию, GE провела работу со своими основными потребителями, пытаясь убедить менеджеров различных компаний в том, что ее зеленые технологии являются жизненно необходимыми. Она пыталась донести до них мысль, что при ужесточении экологических норм расходы на топливо будут расти, при этом надо еще учитывать и требования общественности.

В итоге компания сумела убедить в целесообразности и явной выгоде установления очистительных сооружений при выбросе угля и других вредных отходов множество электронных и угольных предприятий, которые на сегодня являются главными виновниками потепления климата на планете. Среди них оказалась и компания Cinerгу, угольное предприятие и один из основных потребителей GE. Другая компания American Electric Power, которая сжигает угля больше, чем кто-либо еще в мире и всегда выступавшая против экологических правил, после сессии согласилась совместно с GE измерить результаты новых технологий при очистке угольных предприятий. Компания понимает, что в последующие 30 лет, экологические нормы станут еще более жесткими, и их нельзя будет игнорировать. Поэтому расширение зеленых технологий даст углю новую жизнь.

Однако компания сталкивается с препятствиями. Г. Ферьер из Environmental Business, специализирующийся на вопросах экологии, отмечает, что это не первый бум сектора. Если вернуться в 1980 и 1990 гг., многие процветающие фирмы, от DuPont, Dow до Suez кинулись в сектор экологии. Ожидая двухзначные прибыли, они активно инвестировали средства в развивающиеся страны. Но их ожидания не оправдались, хотя рынок и продолжал расти, но не так, как прогнозировалось.

С такими же проблемами столкнулась и British Petroleum в своей кампании Beyond Petroleum. Первоначально компания проводила более агрессивную политику, но сейчас пошла на попятную, хотя уже вложила немалые средства в эти подразделения. Недавно она объявила, что инвестирует 8 млрд. долл. в последующие десять лет в новые подразделения по очистке от диоксида углерода, которые должны принести к 2015 г. 6 млрд. долл. в продажах. Но, учитывая специфику технологий угольных и нефтехимических предприятий, отдача будет нескоро.

Но оправдает ли GE ожидания своих акционеров. Китай и Индия заинтересованы в зеленых

технологиях, и они приобретают новейшие сооружения по очистке. Однако они не хотят платить такие высокие цены развитым богатым странам. Как отмечает глава маркетингового отдела GE, стоимость действительно является серьезной проблемой на китайском рынке в энергетическом бизнесе, и GE продала всего 300 двигателей для локомотивов. Но GE надеется, что прибыль будет повышаться за счет использования дешевой рабочей китайской силы и запасных частей.

Другая проблема GE связана с ее собственной культурой. Многие эксперты считают, что она не может похвастаться успешными инновационными продуктами в отличие от ряда других известных инновационных фирм. Д. О*Коннор, из инженерного института Rensselaer Polytechnic Institute изучала инновационную продукцию в крупных фирмах на протяжении многих лет. Она отмечает, что компания GE в основном известна своими «шестью правилами», которые были введены в прежние годы. Основой их является качество продукта, предполагающее строгий контроль на каждой ступени его производства. Но такая тактика хороша для увеличения прибыли компании и совсем не подходит при создании инноваций и нового бизнеса зеленых технологий. Даже если лаборатории компании создадут технологическую новинку, маркетинговый отдел и команда по продажам не смогут успешно продвинуть ее на рынок.

Кстати, с такой оценкой согласны и специалисты самой компании. Глава Ecomagination Л. Болсингер — уверена, что новая стратегия требует и нового подхода. В течение многих лет компания не уделяла должного внимания научным исследованиям, и только с объявлением нового проекта, сумма ассигнований на науку удвоилась. Смогут ли GE справиться со всеми проблемами, остается пока неясным. Economist. «Коринф», 1.4.2006 г.

— Маленький сельский городок Калабасас с населением в 21 тыс. чел. в штате Калифорния стал первым в США городом, власти которого официально запретили курение на улице, на автобусных остановках и во всех других общественных местах, где люди могут подвергаться опасности пассивного курения. «Люди имеют право дышать чистым воздухом», — заявил мэр города Барри Гроувмэн. Закон был принят единогласно в фев. этого года городским советом Калабаса и вступит в действие в ближайшую пятницу.

Запрет означает прекращение курения перед входами в офисы, в уличных ресторанах или на балконах квартир, если они выходят на территорию или помещения общего пользования, такие как бассейны или прачечные, находящиеся рядом с домом. Курить можно будет только в специально отведенных для этого местах, сообщило агентство Ассошиэйтед Пресс. Власти города планируют информировать жителей о принятом законе путем раздачи маленьких карточек с текстом закона. Злостным нарушителям запрета грозит штраф до 500 долл. «Мы не ожидаем, что будут какие-то проблемы с исполнением этого закона. Мы слышим только положительные отзывы», — заявил Гроувмэн. Он выразил надежду на то, что другие американские города последуют примеру Калабасаса. РИА «Новости», 16.3.2006 г.

— Белый дом признал серьезные просчеты федеральных властей при ликвидации последствий урагана «Катрина», обрушившегося на юг страны

в авг. 2005г. Администрация США 23 фев. распространила 228-страничный доклад, в котором были подведены итоги внутреннего расследования. В докладе указывается на отсутствие должного планирования, слабую дисциплину и лидерство руководителей ведомств, отвечающих за подготовку к чрезвычайным ситуациям, а также на недостаточную координацию действий между федеральными и местными властями.

Выявлены «значительные недоработки», содержащиеся в плане федерального реагирования на катастрофы, составленном в 2005г. министерством национальной безопасности США. «Хотя еще будут случаться трагедии, которые мы не в состоянии предотвратить, мы все же можем улучшить нашу подготовку и реагирование (на стихийные бедствия подобного масштаба), чтобы в будущем предотвратить гибель людей», — говорится в сопроводительном письме советника Белого дома по вопросам национальной безопасности Фрэнсис Таунсенд.

Ей было поручено провести внутреннее расследование и разобраться, «что было сделано неправильно» на федеральном уровне. Вскоре после катастрофы президент США Джордж Буш был вынужден взять на себя ответственность за ошибки правительства при ликвидации последствий «Катрины». Тогда же он признал, что имели место «серьезные проблемы в реакции властей на всех уровнях правительства».

Открывая заседание кабинета в Белом доме, Дж.Буш заявил, что по мере приближения сезона ураганов его правительство будет пристально следить за выполнением рекомендаций, содержащихся в представленном ему докладе. Глава администрации пообещал «извлечь уроки прошлого», чтобы «лучше защитить американских граждан». Прайм-ТАСС, 26.2.2006г.

— Основными проблемами водного сектора Болгарии являются неравномерное распределение водных ресурсов по территории страны, загрязненность поверхностных вод в некоторых районах нитратами и частицами тяжелых металлов, изношенность трубопроводной сети, обуславливающая большие потери питьевой воды и незначительное число установок для обработки сточных вод. Если инфраструктура водоснабжения развита относительно неплохо и системой центрального водоснабжения охвачено почти все население, то состояние канализационной сети и обработка городских сточных вод оставляют желать лучшего. По оценке болгарского правительства, для создания развитой инфраструктуры водоснабжения и канализации, а также обработки городских и промышленных вод стране понадобится 8 млрд.долл.

Расширению продаж в Болгарии оборудования для обработки воды будут содействовать такие факторы, как рост ВВП страны, намеченное на 2007г. присоединение последней к ЕС и обусловленное этим ужесточение болгарских экологических стандартов. Имеющиеся в Болгарии установки обрабатывают только 38,7% ее сточных вод, тогда как для вступления в ЕС этот показатель должен быть доведен до 64%.

В 2004г. совокупные продажи в Болгарии природоохранных технологий и оборудования оцениваются министерством торговли США в 337 млн.долл., из которых 123 млн. (36%) приходится на оборудование для обработки воды. В т.г. бол-

гарское правительство выделит на последние цели сумму, эквивалентную 179,6 млн.долл.

При закупке водоочистного оборудования болгарские покупатели обращают основное внимание на возможности финансирования поставок и обучения персонала, а также на разнообразие предоставляемых поставщиками услуг, качество оборудования и его цену. БИКИ, 7.2.2006г.

МЕТАЛЛУРГИЯ, ГОРНОДОБЫЧА

— Прибыль крупнейшего в мире производителя алюминия Alcoa Inc. выросла в I кв. благодаря высоким ценам на металлы и продажам на аэрокосмическом, строительном и промышленном рынках, в т.ч. в Китае, сообщила компания во вторник. Чистая прибыль в I кв. составила 662 млн.долл., или 75 центов за акцию, по сравнению с 608 млн.долл., или 69 центами за акцию, в аналогичный период 2006г., сообщила компания. Прибыль от продолжающихся операций составила 77 центов за акцию.

За вычетом затрат на реструктуризацию прибыль Alcoa составила 79 центов за акцию, превысив ожидания аналитиков, опрошенных Рейтер, которые прогнозировали прибыль на уровне 77 центов за акцию. Квартальная выручка Alcoa выросла до 7,9 млрд.долл. с 7,1 млрд.долл. Рейтер, 11.4.2007г.

— Американская компания OM Group Inc. сообщила, что завершила сделку по продаже своих никелевых активов крупнейшему в мире производителю никеля, российской ГК Норильскому никелю за 408 млн.долл. наличными. OM Group планирует использовать полученные в результате сделки деньги для улучшения финансовой гибкости компании и укрепления возможностей для роста посредством заключения сделок слияния и поглощения, а также посредством разработки новых продуктов и технологий.

Компания также утвердила условия пятилетнего соглашения о поставках с торговым подразделением Норникеля, которое укрепит цепочку поставок OMG и гарантирует постоянный источник сырья. Ранее в фев. Европейская комиссия одобрила предложенную сделку в соответствии с регламентом по рассмотрению сделок Европейского союза.

Норильский никель в нояб. согласился купить никелевые активы OM Group в Финляндии и Австралии, что позволит ему увеличить годовое производство никеля на 35-40 тыс.т. в год, или 15%. Российская компания получит завод OM в Финляндии производительностью до 60 тыс.т. никеля в год, а также подразделение по добыче и выщелачиванию никелевой руды Sawse в Западной Австралии, поставляющее никелевый карбонат на финский завод. Рейтер, 2.3.2007г.

— США и Россия «продолжают сотрудничать в направлении выработки взаимоприемлемых условий предоставления российской стороне доступа на американский урановый рынок». Об этом заявил сегодня в Москве посол США в РФ Уильям Бернс. По его словам, обе страны «работают в направлении сотрудничества в атомной энергетике, включая продолжающиеся переговоры по внесению поправок в настоящие соглашения о приостановлении антидемпингового расследования с целью выработать новые взаимоприемлемые условия предоставления России доступа на урановый рынок США».

И США, и Россия, сообщил У.Бернс, «осуществляют крупные проекты строительства в этой сфере». «Впервые в истории мы ведем переговоры о заключении рамочного договора о сотрудничестве в области гражданской атомной энергетики». «Договор откроет новые пути для совместной деятельности — от исследований до возврата отработанного топлива», — сказал он.

Посол напомнил, что на саммите «восьмерки» в Санкт-Петербурге «президент Буш предложил план глобального партнерства в области атомной энергетики, который концептуально перекликается с инициативой президента Путина». Этот план «направлен на разработку ядерных реакторов и технологий топливного цикла новейшего поколения». Такое партнерство, отметил У.Бернс, «предусматривает создание международной сети поставок топлива, чтобы повысить надежность этих поставок на мировой рынок с целью выработки ядерной энергии без распространения технологий по обогащению и переработке топлива». Прайм-ТАСС, 1.3.2007г.

— Чистая прибыль второй по величине в мире золотодобывающей компании Newmont Mining выросла в 2006г. на 146% до 791 млн.долл. или 1,76 долл. на акцию благодаря высоким ценам на золото.

Чистая прибыль компании в IV кв. 2006г. выросла до 223 млн.долл. или 49 центов на акцию по сравнению с 62 млн.долл. или 14 центов на акцию за аналогичный период пред.г. Аналитики прогнозировали прибыль на акцию в IV кв. 2006г. на уровне 39 центов на акцию. Выручка компании в IV кв. выросла до 1,46 млрд.долл. с 1,29 млрд.долл. в IV кв. 2005г. Рейтер, 22.2.2007г.

— Добывающие гиганты ВНР Billiton и Rio Tinto выработали независимые планы по приобретению американского производителя алюминия Alcoa за 40 млрд.долл., сообщила лондонская Times. Это сообщение усилило спекуляции о том, что одна или несколько крупных международных добывающих компаний, получившие прибыль на фоне стремительного роста цен на металлы, могут выступить с предложением о покупке Alcoa. Поглощение обеспечит Rio или ВНР прямой доступ к млн.т. бокситов и глинозема, а также производству алюминия. По мнению аналитиков, такая сделка может также привести к разделению Alcoa на несколько компаний. «Существенным негативным фактором для Alcoa является то, что у нее есть масштабное перерабатывающее производство, что не будет привлекательным», — считает аналитик Standard Bank Ричард Росситер, говоря о принадлежащих Alcoa заводах, выпускающих готовую продукцию, включая алюминиевый прокат. «Единственное, что можно сделать, — это отделить его, но насколько сильно такое отделение повлияет на бизнес?» — добавил он.

Rio Tinto и ВНР, акции которых торгуются на биржах в Лондоне и Австралии, отказались прокомментировать сообщение газеты. Представитель Alcoa, рыночная капитализация которой составляет 28,5 млрд.долл., также отказался от комментариев. Times сообщила, что обе компании провели оценку сделки, но пока не вносили свои предложения на рассмотрение руководства Alcoa. В понедельник после сообщения о том, что крупнейший индийский продюсер алюминия Hindalco Industries согласился купить Novelis за 3,5

млрд.долл., аналитик Morgan Stanley Марк Лииннама сказал, что активизация слияний и поглощений в отрасли могут ускорить процесс для Alcoa. Другие аналитики считают, что вероятность появления заявки о покупке Alcoa невелика, но не исключают возможности разделения компании. «Вероятность того, что они могут разделить компанию, существует», — сказал Чарльз Брэдфорд из Bradford Research/Soleil. «Ни ВНР, ни Rio Tinto не проявляли интереса к переработке алюминия. Их интересы сосредоточены, в первую очередь, на первичном (металле), и они оба являются важными игроками в этом секторе», — добавил он. Рейтер, 13.2.2007г.

— СП одного из крупнейших российских производителей стали Новолипецкого меткомбината (НЛМК) и европейской сталелитейной компании Dufenco совместно с американской сервисной компанией Esmark предварительно договорились о покупке активов американского производителя оцинкованной стали Winner Steel, говорится в сообщении компаний. Мощности Winner Steel расположены в Пенсильвании недалеко от одной из американских площадок НЛМК-Dufenco и позволяют ежегодно выпускать на трех производственных линиях 1,2 млн.т. оцинкованной стали, используемой в строительстве, бытовой технике и автомобильной промышленности. В пред.г. объем производства составил 600 тыс.т. «Это позволит нам увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью и продолжить экспансию на крупном североамериканском рынке», — сказал президент НЛМК Алексей Лапшин. Компании подписали протокол о намерениях. Они не называют предполагаемую сумму сделки. Рейтер, 12.2.2007г.

— Прибыль Freeport-McMoRan Copper & Gold, которая покупает американскую горнорудную компанию Phelps Dodge за 25,9 млрд.долл., снизилась в IV кв. на 8% из-за падения добычи меди и золота.

Чистая прибыль снизилась до 426 млн.долл. или до 1,99 долл. на акцию по сравнению с 463 млн.долл. или 2,19 долл. за акцию за аналогичный период пред.г. Аналитики ожидали роста прибыли до 2,12 долл. за акцию.

Выручка в IV кв. выросла до 1,64 млрд.долл. с 1,49 млрд.долл. в IV кв. пред.г. Добыча меди упала до 435 млн. фунтов с 274 млн. за аналогичный период пред.г., добыча золота снизилась до 514 тыс. унций с 1,12 млн. унций. Средняя цена за фунт проданной меди выросла до 2,88 долл. с 2,02 долл. и средняя цена за унцию золота — до 627,71 долл. с 494,01 долл. Рейтер, 15.1.2007г.

— Прибыль крупнейшего в мире производителя алюминия Alcoa Inc. выросла в IV кв. благодаря высоким ценам на металлы и спросу со стороны аэрокосмического, транспортно и строительного секторов. Об этом компания сообщила во вторник.

Чистая прибыль в IV кв. выросла до 359 млн.долл., или 41 цента на акцию, с 224 млн.долл., или 26 центов на акцию, за аналогичный период 2005г. Выручка увеличилась на 20% до 7,8 млрд.долл., тогда как аналитики ожидали в среднем 7,64 млрд.долл. «Поставки оказались выше прогнозов, что привело к более высокой, чем ожидалось, выручке», — прокомментировал Виктор Лазаровичи из BMO Capital Markets.

По итогам 2006г. прибыль от продолжающихся операций составила 2,5 млрд.долл., или 2,9 долл. на акцию. Выручка в 2006г. достигла рекордных 30,4 млрд.долл. Рейтер, 10.1.2007г.

— Evraz Group продлила срок действия предложения о приобретении акций американской Oregon Steel Mills до 12 янв., говорится в сообщении группы.

Ранее предполагалось, что оферта закончит действовать 9 янв. в 17.00 по нью-йоркскому времени. По условиям оферты дочерняя компания Evraz Group — Oscar Acquisition Merger Sub — планирует выкупить все находящиеся в свободном обращении обыкновенные акции Oregon Steel за 2,3 млрд.долл. из расчета 63,25 долл. за акцию.

По состоянию на 16.00 по нью-йоркскому времени 9 янв. Evraz Group в рамках оферты договорилась о приобретении у акционеров Oregon Steel 13 млн. 111 тыс. 392 акции компании, что составляет 36,6% акций Oregon Steel.

Правительство США в лице комитета по иностранным инвестициям при минфине одобрило сделку, в рамках которой Evraz Group получила право приобрести Oregon Steel Mills.

Как пояснили в пресс-службе минфина США, при решении этих вопросов комитет по иностранным инвестициям, изучает, как переход американской компании под контроль зарубежного инвестора скажется на «внутреннем производстве, необходимом для ожидаемых потребностей национальной обороны», каким будет «потенциальный эффект такой сделки для технологического лидерства США в тех областях, которые захватывают национальную безопасность», а также ряд других подобных аспектов.

Evraz 30 нояб. объявила предложение о покупке 100% акций Oregon Steel Mills. Бумаги приобретает филиал Evraz — Oscar Acquisition Merger Sub Inc — в соответствии с соглашением между Evraz, Oscar Acquisition Merger Sub и Oregon Steel от 20 нояб. 2006г. Предполагается, что после покупки бумаг в рамках предложения Oregon Steel станет филиалом Evraz.

Ожидается, что по итогам 2006г. объем производства объединенной компании составит свыше 16,8 млн.т. стали, а объем продаж превысит 17,4 млн.т. В Evraz предполагают, что после завершения сделки штаб-квартира Oregon Steel останется в Портленде, штат Орегон, и не ожидает каких-либо существенных изменений численности персонала.

Oregon Steel состоит из двух подразделений, одно из которых производит катаный термообработанный толстый лист, стальные горячекатаные рулоны, сварные трубы большого и малого диаметра, а также профильные трубы, второе — стальные рельсы, прутки, арматуру и бесшовную трубную продукцию.

Evraz Group — одна из ведущих вертикально-интегрированных горно-металлургических российских компаний. Основные предприятия компании включают в себя три ведущих российских сталелитейных предприятия (Нижнетагильский, Западно-Сибирский и Новокузнецкий меткомбинаты), ряд горнорудных и угледобывающих активов. Компания занимает 20% рынка мирового производства первичного ванадиевого сырья.

Evraz 10 авг. тек.г. закрыл сделку по продаже 41% своих акций группе компаний Millhouse. Сум-

ма сделки не раскрывается, аналитики оценивают ее в 2,7-3 млрд.долл. РИА «Новости», 10.1.2007г.

— Правительство США в лице комитета по иностранным инвестициям при минфине одобрило сделку, в рамках которой российская компания Евраз (Evraz Group) получила право приобрести известную американскую сталелитейную фирму Орегон Стил (Oregon Steel Mills Inc.).

Об этом сообщает в среду выходящая в штате Орегон газета The Oregonian.

По данным издания, правительство США не видит никаких препятствий для данной сделки с точки зрения национальной безопасности.

Группа Евраз 20 нояб. объявила о покупке Орегон Стил за 2,3 млрд.долл. Как говорилось в сообщении российской компании, Евраз и Орегон Стил подписали соглашение, согласно которому стоимость сделки будет рассчитываться исходя из цены одной акции Орегон Стил, равной 63,25 долл. Это составляет премию в 22,3% к среднему курсу акций Орегон Стил за последние три месяца и 30,3% — за шесть месяцев.

Предполагалось, что после завершения сделки Орегон Стил станет филиалом Евраза. В 2006г. объем производства объединенной компании составит свыше 16,8 млн.т. стали, а объем продаж превысит 17,4 млн.т. РИА «Новости», 10.1.2007г.

— Справочные цены горячекатаных рулонов в конце дек. снизились в Европе до диапазона 480-530 долл., в США — до 560-580 долл. за 1т. Поставщики горячекатаных рулонов в США и на юге Европы осуществили в пред рождественскую неделю последнее в этом году понижение цен на свою продукцию. Рынки этих регионов переполнены прокатом как местного, так и иностранного производства, запасы остаются значительными, поэтому и потребители не торопятся с новыми закупками, рассчитывая на дальнейшие уступки со стороны поставщиков.

Как отмечает Metal Bulletin, цены на плоский рулонный прокат на Западном Побережье США в последние три недели показывают тенденцию к снижению. Трейдеры отмечают, что цены снизились в среднем на 40 долл. за 1 т. Местные производители в последнем месяце делали поставки проката на Западном побережье по цене 600-620 долл. за 1 т. В США в последние месяцы года объемы импорта сократились, но одновременно уменьшилась и потребительская активность. KZ-to-day, 28.12.2006г.

— Термин «сортовая сталь специального качества» используется для описания прутка, характеризующегося более высоким качеством, чем арматурная сталь из рядовых марок стали, но более низким, чем из нержавеющей стали и сплавов на основе никеля. Термин СССК обычно используется в США, тогда как в Европе принят термин «конструкционная сталь». Высокие механические свойства и поверхность без дефектов делают конструкционную сталь незаменимой для изготовления деталей автомашин, таких как зубчатая передача, вал, ось и др., а также в производстве оборудования для тяжелой промышленности, ряда деталей для АРКП и бурового оборудования. В Западной Европе фирма Corus Engineering Steels производит наиболее широкую номенклатуру изделий из конструкционной стали (различного сортамента и спецификаций).

В США крупнейшим продуцентом «сортовой стали специального качества» является компания

Republic Engineered Product. Она располагает оборудованием по выпуску продукции широкой номенклатуры и различных видов отделки. Конструкционная сталь обычно реализуется на местных рынках. Cogus продает ее в Великобритании и в континентальных странах Европы, Republic – в Северной Америке. Основными потребителями такой стали являются производители деталей машин и отливок. 60% конструкционной стали используется в автомобильной промышленности и 40% – в производстве промышленного оборудования. По оценке консультационной фирмы Metal Strategies, потребности мирового рынка в конструкционной стали составляют 40-45 млн.т. в год (горячекатаный и холоднокатаный прутки). В Северной Америке поставки конструкционной стали в 2005г. оценивались (млн. т/год) в 10-11, в т.ч. в США – в 7,5, ЕС (15) – в 10-11, Японии и Республике Корея – суммарно в 10-11, Бразилии, КНР, прочих странах Европы и СНГ – суммарно в 10-11. БИКИ, 19.12.2006г.

– Долгосрочный спрос на алюминий на мировом рынке останется высоким из-за потребностей промышленности развивающихся стран, таких как Индия и Китай, сказал глава Alcoa Inc. Алан Белда в среду поздно вечером. «Мы ожидаем, что спрос на алюминий в следующие 15 лет удвоится из-за Китая и Индии и других крепких экономик», – сказал глава компании, крупнейшего производителя «крылатого металла» в мире.

Белда выступал на конференции в инвестиционном банке Bear Stearns. «На их уровне развития она гораздо больше зависит от сырья, чем страны «большей семерки», – добавил он.

Даже при снижении прогноза на 25 или 50% или увеличении времени до 20 лет Alcoa ждет значительной увеличения потребности в алюминии и глиноземе, а также в резервах бокситов и поставках энергии. Alcoa прогнозирует рост спроса на алюминий в Китае на 14% в 2007, а затем в 2008г. Рейтер, 30.11.2006г.

– Российская горно-металлургическая группа Евраз подписала соглашение о приобретении американской Oregon Steel ориентировочно за 2,3 млрд.долл. Об этом говорится в сообщении Евраз. Цена предложения в 63,25 долл. за акцию включает премию 22,3% к средневзвешенной цене акции Oregon Steel за 3 месяца или премию 30,3% к средневзвешенной цене за шесть месяцев. По условиям соглашения, дочерняя компания Евраз сделает предложение наличными за все обыкновенные акции Oregon Steel и затем сольется с Oregon Steel. Предложение, которое начнет действовать на неделе с 27 нояб., еще должно быть одобрено регулируемыми органами. После завершения сделки Oregon Steel станет дочерней компанией Евраз. В сообщении Евраз говорится, что члены совета директоров портлендской Oregon Steel единогласно рекомендовали акционерам принять предложение о покупке.

Согласно данным аналитиков компании Атон, выручка Oregon Steel за девять месяцев 2006г. составила 1,1 млрд.долл., EBITDA – 265,3 млн.долл., чистая прибыль 127,9 млн.долл. соответственно.

Показатель EV/EBITDA Oregon Steel составляет 6,0 при среднем показателе североамериканских компаний в 4,9. «Oregon Steel. – один из наиболее диверсифицированных сталелитейщиков Северной Америки», – пишут аналитики в отчете.

«По нашему мнению, Oregon Steel – привлекательный актив для Евраз, который сможет поставлять дешевый сляб для переработки его в продукты с высокой добавленной стоимостью на предприятиях OS. Сделка также дает Евразу возможность выхода на рынок США, что так является позитивным моментом с точки зрения диверсификации».

В группу Евраз входят российские Нижнетагильский (НТМК), Западно-Сибирский (ЗСМК) и Новокузнецкий (НкМК) металлургические комбинаты, итальянский завод Palini & Bertoli, а также чешский Vitkovice Steel. В группу также входят железорудное предприятие Евразруда, один из крупнейших в России Качканарский, Высокогорский горнообогатительные комбинаты, Находкинский морской торговый порт. Рейтер, 20.11.2006г.

– Американский алюминиевый гигант Alcoa до 2008г. планирует инвестировать в модернизацию принадлежащего ему Самарского металлургического завода 200 млн.долл., заявил во вторник глава российского подразделения компании Уильям О'Рурк. Инвестиции будут направлены на покупку и установку новой печи и новой линии для производства сплава, применяемого в производстве консервных банок. Переговоры с российскими властями о строительстве гидроэлектростанции на Дальнем Востоке России идут успешно.

Накануне исполнительный вице-президент Alcoa Хельмут Визер сообщил, что Alcoa провела переговоры с представителями Хабаровского края РФ, в котором другие производители алюминия стремятся использовать ГРЭС для производства металла. Визер, отвечающий за бизнес Alcoa в Азиатско-Тихоокеанском регионе, подтвердил, что переговоры компании о строительстве алюминиевого завода мощностью 340 тыс. т. металла в год на российском Дальнем Востоке продолжатся. «Если энергозатраты будут выгодными, то это станет определяющим фактором для принятия решения о продолжении инвестиций», – сказал он. Alcoa в 2004г. приобрела у «РусАла» 2 завода в России – Самарский металлургический завод и Белокалитвенское металлургическое производственное объединение.

О'Рурк также добавил, что Alcoa планирует выйти на уровень безубыточности в России, как и планировалось, в 2007г. Рейтер, 31.10.2006г.

– Цены уранового концентрата по сделкам за наличные существенно превысили 45 долл./а.ф. содержания U3O8 (в 2003г. – 10 долл.), сообщает Business Week. Основной причиной является резкий рост мирового спроса на ядерное топливо в основном со стороны стран Азии и Европы, где в настоящее время строится 27 новых ядерных реакторов и планируется сооружение еще 38, что вызвано их стремлением найти альтернативу использованию в электроэнергетике угля и газа. По мнению аналитиков, в ближайшие годы на данном рынке сохранится высокий ценовой уровень, поскольку спрос заметно опережает предложение.

В США строительства новых реакторов не ведется, однако цены ядерного топлива также растут ввиду того, что при модернизации АЭС их мощности увеличиваются. Крупнейшие американские электроэнергетические компании, такие как Exelon (г.Чикаго), которая ежегодно потребляет 3,86 тыс.т. концентратов (3,8 млн.а.ф.), в значительной мере застрахованы от резкого их подорожания,

получая сырье по долгосрочным соглашениям. Однако после истечения срока их действия, указывает компания Merrill Lynch, цена ядерного топлива по таким соглашениям уже в следующем году возрастет (долл./а.ф. содержания U3O8) до 29,55 и до 45 в 2010г. (с 8,70 в 2001г.). БИКИ, 12.10.2006г.

— Россия претендует занять со своей продукцией 25% на урановом рынке США. Об этом заявил на пресс-конференции глава Росатома Сергей Кириенко. По его словам, Россия будет удовлетворена, если ее доля в поставках уранового топлива на американский рынок после 2013г. составит 25%. Руководитель Росатома отметил, что «Россия не осуществляет никаких демпинговых поставок урановой продукции в США, кроме поставок по контракту «Воу-Ноу», сроки которого заканчиваются в 2013г.».

«После этого мы хотели бы иметь условия прямых поставок урановой продукции на энергетический рынок США, — подчеркнул С.Кириенко. — В этом вопросе мы не просим никаких привилегий, но и не потерпим никаких дискриминационных мер со стороны США». Он пояснил, что, «если после 2013г. ограничений в поставках урановой продукции в США из России не будет, то мы готовы идти «от нуля», каждый год увеличивая поставки после того, как в конце каждого года будет проведен анализ и сделан вывод, что эти поставки не являются демпинговыми».

Сообщил глава Росатома, ведутся «интенсивные переговоры с министерством торговли США, и позиция России предельно твердая. Мы готовы к гарантированным поставкам урана на американский рынок, но никогда не согласимся, чтобы позиция России на рынке США была ущемлена по сравнению с другими его участниками». Прайм-ТАСС, 28.9.2006г.

— Россия готова не претендовать на превышение 25% доли поставок уранового топлива на рынок США после 2013г., когда истекает срок соглашения ВОУ-НОУ, заявил глава Росатома Сергей Кириенко на пресс-конференции 28 сент. в Москве.

По словам Кириенко, Россия хотела бы осуществлять поставки своего высокообогащенного оружейного урана в США «и сейчас, и после 2013г.», и не намерена согласиться с дискриминационной политикой в отношении страны на данном рынке. И российская сторона, и американские компании, по словам Кириенко, заинтересованы в продолжении поставок российского урана до 2020г. Если после завершения срока программы ВОУ-НОУ поставки урана из России не будут ограничены, «мы готовы идти с «нуля» до 25% заполнения американского рынка российским ураном», — отметил глава Росатома. Однако в этом случае ежегодно предстоит проводить анализ на предмет того, что эти поставки не являются демпинговыми. Кириенко отметил, что вопрос о поставках российского урана в США обсуждается с американской стороной.

Как сообщается на сайте Росатома, проект ВОУ-НОУ, рассчитанный до 2013г., предполагает переработку российского высокообогащенного урана из ядерных боеприпасов в низкообогащенный уран для его дальнейшего использования в качестве топлива на АЭС, в т.ч. и американских. До 2013г., когда завершается контракт, на предприя-

тиях Росатома должно быть переработано и поставлено в США 500 т. урана. ИА Regnum, 28.9.2006г.

— 7 сент. опубликованы предварительные статистические данные об объемах импорта в США стальной продукции за I пол. т.г., который составил 20,5 млн.т., что на 5,3 млн.т. больше по сравнению с тем же периодом пред.г. Наибольший рост импорта в США среди всех стран-поставщиков зафиксирован из России. www.economy.gov.ru, 12.9.2006г.

— Компания ASC Process Systems объявила о завершении работ по созданию самого крупного в мире автоклава. Гигантский автоклав предназначен для отверждения изготовленных из композитных материалов секций фюзеляжа пассажирского самолета Boeing 787 Dreamliner — новой революционной модели Боинга.

На реализацию этого рекордного по своим масштабам проекта ушло более полутора лет. Производство компонентов Боинга начнется в самые ближайшие месяцы. Обработка в автоклаве будет происходить при максимальном давлении 150 фунтов на кв. дюйм (10,2 бар.) и при максимальной температуре 450° по Фаренгейту (232°С). При рабочей площади 30X75 футов (9,14X22,7 м.) и объеме свыше 82,000 куб. футов (7618 кв.м.) этот автоклав стал самым крупным в мире. При полной загрузке он весит 500 т. Автоклав был изготовлен на заводе Vought Aircraft в Чарльстоне, штат Южная Каролина.

Boeing 787 воплощает собой будущее пассажирского самолетостроения: он сможет совершать самые длительные перелеты при самом экономном расходе топлива из всех когда-либо построенных самолетов. Залогом успеха стало использование конструкций из композитных материалов.

«Специалисты из ASC Process Systems работали здесь, в Южной Каролине, чтобы компания Vought смогла реализовать свой замысел, — рассказал гендиректор завода в Чарльстоне Марк Дики. — Они проявили высочайшую способность к кооперации и продолжают обучать персонал Vought и оказывать помощь в проведении полного цикла испытаний автоклава».

«Это был грандиозный проект. Компания ASC гордится своим участием в этом достижении на пути развития авиационных материалов совместно с компанией Vought Aircraft и остальными партнерами, — заявил президент компании ASC Process Systems Дейв Мейсон. — Этот первый шаг в создании фюзеляжей из композитных материалов является огромным прорывом в применении композитов для повышения эффективности авиационных конструкций и реактивных самолетов».

Компания Vought Aircraft (www.voughtaircraft.com) является одним из крупнейших в мире независимых поставщиков авиационных конструкций и оборудования. Центральный офис компании расположен в г.Даллас, штат Техас (США). Компания производит основные структурные элементы летательных аппаратов и другие компоненты по заказам крупнейших самолетостроителей. Объемы годовых продаж компании, превышают 1,2 млрд.долл. Численность сотрудников — 6 тыс.чел.

Компания ASC Process Systems (www.ascho.me.com) является крупнейшим производителем автоклавов и систем управления в Северной Америке. Помимо этого компания проектирует и про-

изводит специализированное технологическое оборудование и программные средства управления. Компания расположена вблизи Лос-Анджелеса и поставляет свою продукцию производителям композитов и стеклопокрытий по всему миру. PRNewswire, 24.8.2006г.

— 1 авг. 2006г. минторг США по результатам очередного административного пересмотра принял решение о сохранении в силе действующих антидемпинговых пошлин на российский феррованадий (от 3,75% до 108% для различных производителей). Свое решение по данному вопросу должна также принять Комиссия США по международной торговле. www.economy.gov.ru, 11.8.2006г.

— Рост гелиоэнергетики стимулирует спрос на сверхчистые материалы. Корпорация Hemlock Semiconductor, базирующаяся в Г.Хемлок, штат Мичиган (США), начинает всемирный поиск участка для строительства второго предприятия по производству поликристаллического кремния, необходимого для удовлетворения растущего спроса рынков гелиоэнергетики и электроники.

Поиск начнется сразу после завершения руководством компании анализа потенциальных объектов в разных странах мира. Hemlock Semiconductor планирует запустить новое предприятие в действие в течение 5 лет. При выборе участка учитываются следующие факторы: стоимость энергоснабжения, налоги, программы стимулирования бизнеса, стоимость рабочей силы и земли и инфраструктура.

«Поликристаллический кремний требуется гелиоэнергетической промышленности для продолжения разработки нового поколения солнечных технологий, — сказал г-н Ричард С. Доорнобс, президент и главный исполнительный директор корпорации Hemlock Semiconductor. — Мы ищем такое расположение, которое позволит нам расширять производство и продолжать снабжение клиентов этой быстро растущей прогрессивной отрасли. Поиск подходящего участка в штате Мичиган будет проводиться наравне с другими регионами мира».

Поликристаллический кремний — основной исходный материал для производства солнечных элементов, собирающих энергию солнца. Сверхчистый вариант этого материала является основным компонентом в производстве кремниевых пластин, используемых в электронных приборах.

Hemlock Semiconductor является крупнейшим в мире производителем поликристаллического кремния. В нояб. 2005г. компания начала строительство нового корпуса предприятия в г.Хемлок, штат Мичиган. Это позволит увеличить ежегодный объем производства с 10 тыс.т. до 14,5 тыс.т. к 2008г. и затем до 19 тыс.т. к 2009г. Г-н Доорнонс сказал, что новый корпус обеспечит дополнительную гибкость для будущего роста производства. Мари Н. Экстин, вице-президент и гендиректор отделения передовых технологий компании Dow Corning, ожидает, что гелиоэнергетическая отрасль вырастет на 30-40% в течение следующих 10 лет. «Гелиоэнергетика остро нуждается в инновации, которая сдерживается из-за дефицита поликристаллического кремния, — сказала г-жа Экстин. — Dow Corning и Hemlock Semiconductor делают все возможное для оказания нашим клиентам помощи в работе над созданием новаторских продуктов на благо всех людей в мире».

Корпорация Hemlock Semiconductor является совместным предприятием корпорации Dow Corning и двух японских фирм, Shin-Etsu Handotai и Mitsubishi Materials. Помимо обслуживания рынка солнечной энергии, компания также поставляет материалы, используемые в производстве полупроводниковых устройств, применяемых в компьютерах, сотовых телефонах и других электронных приборах.

Корпорация Hemlock Semiconductor (www.hscopoly.com) является крупнейшим в мире поставщиком поликристаллического кремния и других основанных на кремнии продуктов, используемых в производстве полупроводниковых устройств и пассивных солнечных элементов и модулей. Контрольный пакет акций Hemlock Semiconductor, базирующейся в г.Хемлок, штат Мичиган, принадлежит корпорации Dow Corning.

Корпорация Dow Corning Corporation (www.dowcorning.com) предоставляет решения по повышению эффективности, отвечающие разнообразным потребностям 25 тыс. клиентов по всему миру. Dow Corning, мировой лидер в области кремниевой технологии и инновации, предлагает 7 тыс. продуктов и услуг. Компания в равной степени принадлежит компаниям The Dow Chemical и Corning. Более половины ежегодных продаж Dow Corning осуществляется за пределами США. PRNewswire, 31.7.2006г.

— Собрание акционеров и совет управляющих американской компании Plug Power одобрили сделку по продаже 31,4% ее акций российским горно-металлургическому комбинату «Норильский никель» и холдингу «Интеррос». Как сообщила пресс-секретарь Plug Power Синтия Махони-Уайт (Cynthia Mahoney-White), соответствующее соглашение будет подписано в ближайшие часы. По его условиям, российские инвесторы заплатят 217 млн.долл. наличными в обмен на 39,5 млн. акций ведущего мирового разработчика и производителя оборудования для водородной энергетики. Сделка завершится, когда «Норникель» и «Интеррос» переведут всю указанную сумму на счета американской компании. Ранее, в дек. 2005г., они выкупили у корпорации General Electric 2,7 млн. Plug Power.

В 2008г. «Норильский никель» и «Интеррос» планируют начать производство водородных энергетических установок в России. Оно будет организовано на базе нового предприятия, строительство которого планируется начать в первые месяцы 2007г. На реализацию этой производственной программы будет направлено более 300 млн.долл. Это свободные резервы «Норильского никеля» (240 млн.долл.) и Plug Power (100 млн.долл.). Из суммы, которую направит Норильский никель, 240 млн.долл. останутся на балансе Plug Power. РИА «Новости», 28.6.2006г.

— Высокие цены на нефть и природный газ продолжают стимулировать рост спроса на стальные трубы в Северной Америке. Особенно высок в последние 30 лет уровень спроса на трубы нефтяного сортамента и трубы большого диаметра для сооружения трубопроводов, и он продолжает увеличиваться.

США — один из крупных продуцентов стальных труб (в 2004г. их выпуск превысил 4,8 млн.т., в т.ч. сварных — 2,95 млн. и бесшовных — 1,9 млн.). Американские компании оптимистично оценива-

ют перспективы спроса на текущий год. Вместе с тем в деловых кругах выражается беспокойство по поводу ожидаемого роста ввоза в страну труб, что приведет к уменьшению доходов производителей США, особенно производителей труб нефтяного сортамента из углеродистой стали.

В 2005г. в США спрос на трубы нефтяного сортамента был активным и производители увеличивали их выпуск. Oregon Steel Mills вновь ввела в эксплуатацию цех по выпуску бесшовных труб на заводе в г. Пуэбло (шт. Колорадо), который бездействовал с нояб. 2003г. При его мощности в 165 тыс.т. по выпуску обсадных труб объем их производства в дек. 2005г. находился на годовом уровне в 110 тыс.т.

Рост цен на нефть стимулирует проведение поисково-разведочных работ на труднодоступных участках. Увеличивается расход труб на каждую буровую установку, особенно из высоколегированной стали.

По данным Baker Hughes, в начале марта 2006г. в США число действующих буровых установок составляло 1531 против 1290 в марте 2005г., или на 18,7% больше, в Канаде — 688 против 593. Это увеличение по сравнению с 2003г., когда их в США было 1000.

На поисково-разведочное бурение на природный газ в США приходится 85% объема всех буровых работ. Наблюдавшаяся в последнее время тенденция к снижению цен на природный газ не повлияла на объем буровых работ. Цены на энергоносители, как и на сталь, достигли высоких уровней. На природный газ цены находились на максимальном уровне в 14 долл./тыс. куб. фут. после прошедших в США ураганов в конце лета-начале осени 2005г. Затем они постепенно снижались и в марте 2006г. составляли 7 долл./тыс. куб. фут. Однако это все еще достаточно высокий уровень цен, стимулирующий компании, ведущие поисково-разведочные работы на газ. На результаты деятельности этих компаний повлияла теплая, чем ожидалось, зима, что способствовало снижению расхода газа и накоплению его в хранилищах.

Серьезные проблемы предприятиям по выпуску труб создает значительный рост цен на сталь, на горячекатаную рулонную. Проблемы финансирования сдерживали осуществление подготовленных ранее проектов. Поняв, что цены на сталь какое-то время будут оставаться на высоком уровне, компании, занимающиеся транспортировкой энергоносителей, приступили к осуществлению ряда проектов по строительству трубопроводов.

По данным Preston Pipe Report, в ближайшие 10 лет в Северной Америке предполагается построить новые трубопроводы общей протяженностью 64,5 тыс. км. и заменить часть старых (16 тыс. км). Для этого потребуются в возрастающем объеме использование стальных труб большого диаметра. В фев. 2006г. Oregon Steel Mills получила заказ на поставку 463 тыс.т. труб большого диаметра (1050 мм) для прокладки газопровода протяженностью 2117 км. от Шайенна (шт. Вайоминг) до восточных районов шт. Огайо. Его строительство планируется начать в мае 2007г.

В фев. 2006г. IpscO получила заказ на изготовление 145 тыс.т. сварных труб для осуществления проекта строительства трубопровода Waupisoo и первой стадии проекта Southern Access Expansion. По трубопроводу Waupisoo протяженностью 608

км. будет транспортироваться нефть с месторождения нефтеносных песчаников в пров. Альберта до НПЗ в Эдмонтоне. Второй проект предусматривает строительство трубопровода протяженностью 514 км, начиная от Сьюприора (шт. Висконсин), что позволит увеличить мощности по транспортировке нефти к крупному рынку сбыта в Чикаго.

Рассматриваются крупные проекты, которые предполагается реализовать в следующем десятилетии. Одним из них является проект трубопровода большой протяженности от Аляски по территории Канады. Однако утвердить проект не удалось; он находится в стадии обсуждения (срок начала его возможного осуществления — 2012 г.). На 2011г. запланирована реализация проекта строительства газопровода McKenzie для которого потребуется 1347 км. труб диаметром 750 мм.

Отмечают активный спрос на толстостенные трубы большого диаметра для транспортировки газа по проектам СПГ из портов Мексиканского залива. В США в условиях благоприятной для поставщиков конъюнктуры рынка стальных труб мощности предприятий по выпуску труб большого диаметра у большинства компаний полностью загружены.

Портфель заказов у Oregon Steel Mills обеспечивает загрузку мощностей до конца 2007г. Компания завершает расширение мощностей на 180 тыс.т. в год и в июле намерена ввести в действие два новых агрегата по выпуску спиральношовных сварных труб.

IpscO намерена к III кв. 2007г. завершить модернизацию на заводе в г. Реджайна (пров. Саскачеван) агрегата по выпуску спиральношовных труб.

Спрос на стальные трубы небольшого диаметра также активен в связи с увеличением объема буровых работ, в тех районах, где необходимо создавать инфраструктуру. Общие отгрузки труб нефтяного сортамента на американский рынок увеличились и в марте 2006г. составляли, по оценке, 317 тыс.т./месяц против 272 тыс./месяц в марте 2005г. и 181 — 227 тыс.т./месяц в 2003г. По мнению торговых компаний, до 2007г. снижения их отгрузок не предвидится.

В США возрос импорт труб нефтяного сортамента, особенно из углеродистой стали. В 2005г. их ввоз увеличился по сравнению с 2004г. на 60% — до 1,5 млн.т. (в основном из КНР). Отгрузки таких труб местными компаниями возросли лишь на 5%, хотя спрос на внутреннем рынке повысился на 20%. В пред.г. доля импорта в общих поставках труб нефтяного сортамента на американский рынок составляла 40% против 25% в 2003г.

По данным Maverick Tube, цены на трубы нефтяного сортамента из углеродистой стали находятся на высоком уровне и в марте 2006г. были на 5 — 10% выше, чем год назад, а из легированной — выше на 25%. Американские производители обеспокоены возможным ростом импорта бесшовных труб нефтяного сортамента, в т.ч. из легированной стали. Японские производители поставляли в США бесшовные трубы нефтяного сортамента из высоколегированной стали.

В Северной Америке многие производители труб для энергетики опасаются роста их поставок из КНР в США. Главным для американских потребителей остается вопрос качества ввозимых труб.

Отмечают, что качество труб, выпускаемых в КНР компаниями Baosteel и Tianjin Pipe, соответствует международным стандартам. Китайские производители бесшовных труб стремятся конкурировать с продукцией, выпускаемой американскими фирмами.

В КНР вводятся в эксплуатацию четыре современных предприятия по выпуску бесшовных труб нефтяного сортамента. Комитет по импорту труб США отмечал, что, хотя в КНР растет спрос на буровые трубы, мощности по их выпуску будут превышать внутренний спрос в два раза и в связи с этим могут возрасти их поставки на внешний рынок. БИКИ, 20.6.2006г.

— Росатом и минторг США в июне в Москве проведут переговоры по проблеме дискриминационных ограничений на поставки российского урана в США, сообщил пресс-секретарь Росатома Сергей Новиков. «Здесь можно выделить два аспекта. Первый — собственно переговоры и возможное решение минторга США, а второй — работа наших юристов, которые изучают все предусмотренные законодательством США возможные способы преодоления антидемпинговой процедуры. Не исключается судебный процесс, что согласовано с нашими американскими партнерами», — сказал Новиков. Минторг США объявило о решении сохранить действующие ограничения на поставки российского урана на американский рынок. «Это событие, которое ожидалось на переговорах в минторге США, состоявшихся в мае т.г.», — сказал представитель Росатома. «Американские коллеги с нами это согласовали, поскольку процесс был запущен», — сказал Новиков.

В 1991г. широкие поставки природного урана из России обрушили цены на мировом рынке ядерного топлива, в США была начата антидемпинговая процедура в отношении российской продукции и введена заградительная пошлина в 116% от стоимости поставок. Российский топливный уран имеет беспошлинный доступ в США только через американского посредника — корпорацию USEC в рамках так называемого соглашения ВОУ-НОУ, по которому низкообогащенный уран (НОУ) для ядерного топлива извлекается из российского высокообогащенного оружейного урана (ВОУ). РИА «Новости», 9.6.2006г.

— Boeing потратит в ближайшие 30 лет 18 млрд.долл. на закупки титановых изделий в России, говорится в пресс-релизе компании. «Компания Боинг — Гражданские самолеты прогнозирует, что в течение следующих 30 лет она потратит 18 млрд.долл. на закупки изделий из российского титана и более 5 млрд.долл. на интеллектуальные и инженерно-проектные услуги», — приводятся в сообщении слова президента Boeing в России/СНГ Сергея Кравченко.

Глава компаний отметил, что другие подразделения Boeing за этот же период потратят примерно 4 млрд.долл. на закупку российских материалов и оплату услуг в рамках ряда программ. 14 апр. Boeing и российская компания ВСМПО-Ависма (производит 30% мирового выпуска титановой губки) подписали меморандум, предполагающий создание первого российско-американского совместного предприятия в области гражданской авиации. Предприятие будет заниматься черновой механообработкой сложных титановых штамповок, которые ВСМПО-Ависма будет производить для

различных заказчиков, в т.ч. и для самолетов Boeing-787, Dreamliner. ВСМПО-Ависма уже является основным поставщиком титановых изделий для компании Боинг — Гражданские самолеты. Boeing в течение многих лет является крупнейшим западным заказчиком российского титана. РИА «Новости», 31.5.2006г.

— Вопрос об отмене дискриминационных ограничений на поставки товаров и услуг российской атомной отрасли на рынок США может быть решен «в течение 1-3 лет». С таким прогнозом выступил глава Росатома Сергей Кириенко, который провел пресс-конференцию по итогам рабочего визита в Вашингтон. С.Кириенко сообщил, что провел «очень плодотворную и конструктивную встречу» с министром торговли США Карлосом Гутьерресом, на которой изложил российскую позицию относительно необходимости получить доступ на американский рынок. «Мы хотим свободно продавать свои товары и услуги, а американские компании хотят их свободно покупать», — подчеркнул глава Росатома.

Глава Минторга США сказал в ответ, что «свободная торговля является одной из основополагающих ценностей» его страны. «Мы договорились продолжать диалог и, что самое главное, достигли полного понимания того, что речь идет не о политическом вопросе, вот почему диалог нужно вести без какой-либо привязки к политике», — сказал С.Кириенко. Он подчеркнул, что стремление атомной отрасли России получить открытый доступ на американский рынок США не означает какого-либо изменения двустороннего соглашения ВОУ-НОУ о поставках российского высокообогащенного урана (получаемого в процессе уничтожения ядерного оружия). Россия будет это соглашение (получившее неофициальное название «Мегатонны — в мегаватты») неукоснительно выполнять, заверил глава Росатома.

В то же время, по его словам, отмена дискриминационных ограничений, «не касаясь соглашения ВОУ-НОУ, касается интересов американской корпорации Usec. Эта компания является исполнительным агентом американского правительства по реализации данной договоренности и, по сути, имеет сейчас эксклюзивные права на ведение всех дел с Россией в области атомной энергетики. «Мы хотим вести дела не только со Usec, но и другими заинтересованными американскими компаниями, то есть в т.ч. с Usec», — заявил С.Кириенко. Прайм-ТАСС, 24.5.2006г.

— Министерство торговли США считает необходимым сохранить действующие ограничения на поставки российского урана на американский рынок. В результате пересмотра давнего антидемпингового расследования в отношении этих поставок минторг США пришел к предварительному выводу, что угроза «продолжения или возобновления демпинга» урановой продукции из России сохраняется. По мнению минторга, по-прежнему нужны и протекционистские барьеры. На всякий случай уже рассчитана карательная маржа для российских поставщиков — 115,82%.

Пересмотр действующих торговых ограничений по американским законам должен производиться через каждые 5 лет. Порядок пересмотра очень сложен. Помимо минторга, в нем участвует Комиссия по международной торговле (КМТ) США. Предварительные выводы специалистов,

как правило, позволяют заранее судить о конечном результате. Окончательные итоги разбирательства минторг намерен подвести к 30 мая, а КМТ рассчитывает выполнить свою часть работы на неделю раньше.

США приостановили антидемпинговое расследование в отношении российского урана в 1992г. С тех пор поставки регулируются условиями двустороннего соглашения, которое, по мнению специалистов, во многом устарело. Российские поставщики хотели бы добиться отмены антидемпинговых ограничений и перейти на нормальные коммерческие условия ведения бизнеса. Прайм-ТАСС, 30.3.2006г.

— Россия является сейчас крупнейшим в мире производителем титана, и увеличение российских поставок на рынок США начало вызывать беспокойство у американских компаний-производителей этого металла и у Пентагона. В последние недели министерство обороны США приостановило закупку двигателей и других авиационных узлов для военных самолетов, требуя от американских фирм-поставщиков гарантий того, что весь используемый в них титан произведен на территории США. Требование Пентагона распространяется даже на болты, гайки и проволоку, так как в 1973г. конгресс США принял закон, согласно которому, титан и другие используемые в оборонной продукции сплавы должны иметь только американское происхождение, чтобы вооруженные силы США не зависели в случае вооруженного конфликта от иностранных поставщиков. «Источники титана, используемого в военном самолете, должны быть видны», — цитирует газета анонимного представителя американской аэрокосмической промышленности, которая пытается сейчас через своих лоббистов в конгрессе повлиять на занятую Пентагоном позицию и внести изменения в закон 1973г.

Американские компании, производящие для вооруженных сил США самолеты, авиационную технику и узлы, обеспокоены ужесточением требований по титану и заявляют, что в современном взаимозависимом мире уже очень трудно гарантировать американское происхождение титана, особенно для таких мелких деталей, как заклепки, болты или проволока. «Люди, которые производят болты и гайки, не знают, откуда поступает весь титан», — заявил изданию президент Ассоциации аэрокосмической индустрии США Джон Дуглас. По его словам, ситуация осложняется тем, что в военных и гражданских самолетах могут использоваться одни и те же узлы, в отличие от военных, гражданские контракты не требуют обязательного американского происхождения металла. Неназванные источники газеты в американской аэрокосмической отрасли считают, что за ужесточением требований Пентагона может стоять группа американских компаний-производителей титана, опасаящихся конкуренции со стороны России.

«Мы импортируем огромное количество титана из России», — сообщил газете один такой источник, по словам которого, российские производители титана имеют огромный потенциал. «Настоящим конкурентом является Россия», — сообщил источник. Подчеркивая, что «американская титановая индустрия и ее сторонники опасаются именно России», которая уже сейчас поставляет 50% титана для всех гражданских самолетов Вое-

ing, газета со ссылкой на аналитиков рынка сообщает, что любые изменения в законе 1973г. сразу же позволят России резко увеличить свою долю на американском рынке титана.

Издание сообщает, что попытки смягчить требования закона 1973г. немедленно натолкнутся на жесткое сопротивление со стороны влиятельных конгрессменов, таких, как председатель комитета по вооруженным силам республиканец Дункан Хантер, являющийся активным сторонником протекционизма в военных контрактах. В мире высококачественный авиационный титан могут производить только четыре компании. Это три американские компании — RTI International, Titanium Metals Corporation и Allegheny Technologies, — а также российская компания Верхнесальдинское металлургическое производственное объединение (ВСМПО), являющееся крупнейшим в мире производителем титана. РИА «Новости», 17.3.2006г.

— США не возражают против поставок австралийского урана в Китай для работы атомных электростанций. Как передает Reuters, об этом заявил министр энергетики США Сэм Бодмэн в Сиднее на первом заседании Азиатско-тихоокеанского партнерства по климату и экологическому развитию. По его словам, при транспортировке и использовании урана, нужно соблюдать повышенные меры безопасности. В Австралии, обладающей половиной мировых запасов урана, нет ни одной атомной электростанции. До недавнего времени продажа урана в Австралии была запрещена. «Росбалт», 11.1.2006г.

Горнодобыча

Рост цен на цветные металлы на мировом рынке в последние 2 года стимулировал североамериканские горнодобывающие компании к активным действиям по разведке, оценке и подготовке к добыче месторождений руд металлов не только на своем континенте, но и по всему миру. Доходы таких компаний значительно возросли, но вместе с тем заметно увеличились их расходы на приобретение конструкционных материалов, поскольку выросли цены на стальную продукцию и цемент, а также тарифы на электроэнергию. Помимо основной проблемы для них — ухудшения качества руд доступных для разработки месторождений, горнодобывающие компании испытывают и недостаток квалифицированных кадров.

На ближайшие годы специалисты весьма благоприятно оценивают перспективы североамериканских горнодобывающих компаний, так как рост их доходов значительно перекрывает возросшие издержки. Рентабельно осуществлять как новые горнодобывающие проекты, так и расширение производств на многих существующих предприятиях.

По данным специалистов американской компании Coeur d'Alene Mines (г.Кер-д'Ален, шт.Айдахо), совокупные расходы на геологическую разведку рудных залежей в мире в 2005г. составили 4,89 млрд.долл., из которых на Канаду пришлось 19%, США — 8,1%, т.е. суммарно на эти 2 страны — 27,1%. В Канаде большая часть финансовых средств была использована на проекты в медной и никелевой отраслях в пров. Онтарио, Квебек и Британская Колумбия. В США наибольший интерес представляла отрасль, осуществляющая золотодобычу, в шт. Невада и на Аляске.

Среди прочих регионов особо выделялись Латинская Америка (23,1%), Африка (16,5%) и Австралия (12,6%). По данным Metals Economics, структура данных расходов выглядела в 2005г. следующим образом (%): золото – 46, основные металлы – 30, алмазы – 13, МПГ – 4, прочее сырье – 7. Специалисты отмечают трехкратный рост расходов на геологоразведку рудных месторождений в США и Канаде по сравнению с 2002г.

90гг. можно считать неудачным периодом в развитии горнодобывающей промышленности мира. В это время отмечалось снижение цен на основные и драгоценные цветные металлы, что повлекло за собой спад интереса к инвестициям в горнодобывающий сектор экономики и сокращение расходов на геологическую разведку по всему миру. Ситуация кардинально изменилась, новые горнодобывающие проекты востребованны. Рост спроса на цветные металлы поддерживается потребителями в КНР.

Активизировались геологические исследования не только в шт. Невада и на Аляске, но и в юго-западных штатах – Аризоне, Юте, Калифорнии и Нью-Мексико. Главным по значению металлом, который стимулирует интерес компаний в США, является золото. Специалисты отмечают, что в США и Канаде постепенно растет объем исследований и в отношении прочих металлов, таких как медь, цинк, никель, уран, молибден и серебро, что является прямым следствием роста цен на эти металлы на мировом рынке. Специалисты канадской компании Teck Cominco уверены в жизнеспособности проектов в горнодобывающей отрасли, сроки окупаемости которых достаточно велики, так как, по их мнению, цены на цветные металлы будут находиться на высоком уровне в ближайшие 10-15 лет.

Североамериканские компании активно ищут возможности для крупномасштабных инвестиций за пределами региона, чему способствует отсутствие перспективных высококорентабельных проектов на континенте. Горнодобывающие компании США и Канады стоят перед выбором: либо углублять добычу на нынешних шахтах и рудниках, повышая издержки производства, либо переориентироваться на разработку зарубежных месторождений, в т.ч. и в регионах с нестабильной политической обстановкой. Компания Phelps Dodge создала СП в ДР Конго и в 2008г. планирует начать добычу медно-кобальтовой руды на месторождении Tenke Fungurume. Несмотря на значительные инвестиционные риски, Phelps Dodge рассматривает зону африканского «Медного пояса» в качестве перспективной для последующих горнодобывающих проектов. Канадская компания Tiberon Minerals намерена завершить к 2008г. ТЭО проекта по добыче вольфрамовой руды и плавикового шпата во Вьетнаме. В качестве побочного продукта Tiberon Minerals планирует производить также висмут, медь и золото.

Рост цен на металлы способствует реализации ранее приостановленных или только запланированных проектов по добыче рудного сырья. В самих США компания Phelps Dodge в 2006г. также начала подготовительные работы по сооружению нового медного рудника Safford в шт. Аризона в близости от предприятия Morenci. На данном руднике, который станет первым серьезным проектом по добыче меди на территории США за последние годы, Phelps Dodge планирует начать добычу к 2009г., проектная мощность рудника соста-

вляет 120 тыс.т. меди в руде в год. В пров. Британская Колумбия компания New Gold осуществляет ТЭО проекта Afton по добыче меди (содержание меди в руде составляет 1,1%), золота, серебра и палладия. Содержание драгоценных металлов в руде, по оценке, составляет (г/т): золото – 0,85, серебро – 2,62, палладий – 0,12.

Растущий мировой рынок цветных металлов позволил мелким и средним горнодобывающим компаниям привлекать больше финансовых ресурсов для проведения геологических исследований. В 2005г. на них пришлось 2,3 млрд.долл. из общих расходов на таковые исследования во всем мире. Не всегда масштабные поиски заканчиваются успешно. Специалисты отмечают, что в последние десятилетия доля результативных геологических находок в общем объеме исследований имеет тенденцию к снижению.

К числу относительно недавно введенных в эксплуатацию предприятий в горнодобывающей отрасли Северной Америки относится Voisey's Bay компании Inco. Предприятие по добыче никеля Voisey's Bay было введено в эксплуатацию в конце 2005г., объем производства концентратов в 2006г. составил 54 тыс.т. Inco также активно проводит подготовительные работы по никелевому проекту Gogo в Новой Каледонии. Североамериканские компании планируют осуществить расширение и модернизацию своих предприятий за пределами региона. Phelps Dodge намерена существенно увеличить объем производства на медном руднике Cerro Verde в Перу и также ввести в эксплуатацию здесь цех по производству катодной меди. Практически все компании сталкиваются с проблемой дефицита квалифицированных инженерно-технических кадров, что стало следствием низких темпов развития отрасли и невысоких цен на цветные металлы в 90гг., когда спрос на таких специалистов резко сократился.

Горнодобывающие компании США и Канады активно участвуют в глобальном процессе слияний и поглощений в отрасли. В числе ярких примеров этого процесса – слияние компаний Falconbridge и Noranda и дальнейшее их поглощение фирмой Inco; компания Barrick Gold приобрела Placer Dome. В результате такого поглощения компания Inco стала ведущим продуцентом никеля в мире, обладая производственными мощностями по добыче до 400 тыс.т. никеля в руде в год. Немаловажным фактором, способствовавшим сделке по покупке компанией Barrick Gold фирмы Placer Dome, стала географическая близость их горнодобывающих активов, которые преимущественно расположены в Чили, Аргентине, Австралии, Танзании и США (шт. Невада). Специалисты прогнозируют распространение волны слияний и поглощений не только среди крупных игроков в отрасли, но и среди компаний среднего уровня. Процесс объединения компаний позволяет им расширять возможности по проведению геологических исследований, а также по увеличению финансовой поддержки, поскольку акции таких, более крупных компаний на фондовом рынке имеют большую стоимость. БИКИ, 30.1.2007г.

Золото

Как сообщает Mining Journal, в конце окт. 2006г. цены на золото поддерживались на уровне выше 600 долл./унц; в последние два месяца был достигнут максимальный показатель в 623,8 долл., чему спо-

собствовало снижению курса доллара относительно евро и иены, наблюдавшееся на фоне появления признаков замедления роста экономики США.

В течение нескольких недель перед этим цены на золото определялись динамикой цен на нефть и находились в диапазоне 560-600 долл/унц, затем в изменившихся условиях они поднялись, несмотря на то, что нефть несколько подешевела.

Эксперт HSBC Дж. Стил заявил тогда, что на ситуацию на рынке золота цены на нефть могут влиять в меньшей степени, чем состояния экономики США, особенно замедление темпов ее роста.

Между тем эксперт рынка драгоценных металлов компании Virtual Metals считает, что в 2006г. на рынке золота сформируется избыток поставок металла в 64 т., а в 2007г. — в 219 т. (после наблюдавшегося в 2005г. дефицита в 379 т.). По прогнозу этой компании, в 2007г. сокращение поставок золота более чем компенсируется снижением спроса на него со стороны ювелирной промышленности и биржевых торговых фондов (ETF).

Virtual Metals отмечает, что ее более ранний прогноз относительно уровня избыточных поставок в 2006г. в 422 т. был в значительной степени пересмотрен в сторону уменьшения в результате наблюдавшегося в I пол. расширения дехеджирования компаниями-продуцентами, в основном компанией Barrick Gold.

Исполнительный директор Virtual Metals Дж. Кросс заявила, что, возможно, важнейшим фактором, который привел рынок золота к формированию избытка поставок в 2006г., являлся именно высокий уровень дехеджирования в I пол., его рост во II пол. 2006г. и в 2007г., по-видимому, резко замедлится. В связи с этим для поддержания высоких цен на золото потребуются восстановление масштабов спроса на этот металл со стороны продуцентов ювелирных изделий.

Мировой рынок золота, в т.

	2004г.	2005г.	2006г. ¹⁾	2007г. ²⁾
Поставки	3988	3922	3958	3799
Добыча	2356	2396	2361	2382
Вторичное производство	1100	836	1015	897
Хеджирование	68	73	83	72
Продажи центральными банками	464	616	499	448
Спрос	4331	4301	3894	3580
Ювелирное производство	2854	2984	2310	2357
Официальный спрос на монеты	91	101	103	97
Электронная промышленность	332	357	372	403
Прочие конечные сферы использования	350	393	315	323
Спрос со стороны ETF	125	192	209	101
Закупки центральными банками	61	43	100	0
Дехеджирование	518	232	486	300
Баланс	-343	-379	64	219

¹⁾Оценка. ²⁾Прогноз.

БИКИ, 9.1.2007г.

Медь

Добыча меди (по содержанию металла в руде) в США в 2005г. сократилась по сравнению с 2004г., составив 1,15 млн.т. Стоимость добытой меди оценивается в 4,3 млрд.долл. В основном металл извлекается в пяти штатах: Аризона, Юта, Нью-Мексико, Невада и Монтана. Остальная часть (чуть более 1%) производится на рудниках еще в двух штатах. Всего в стране действовало (на конец 2005г.) 24 рудника, где добывалась медь. Однако основной объем ее производства (99%) пришелся на 14 крупных рудников.

В 2005г. в США действовали 3 плавильных предприятия по выпуску первичной меди, 3 завода, осуществлявших огневое рафинирование, 4 — электролитическое рафинирование, на 13 предприятиях применялась технология SX-EW. Основными сферами применения рафинированной меди и меди в сплавах в США в 2005г. являлись, в %: строительство — 49, электротехническая и электронная промышленность — 21, транспортное машиностроение — 11, производство промышленного оборудования — 9, потребительские товары — 10.

Положение в медной промышленности США, в тыс.т.

	2001	2002	2003	2004	2005*
Добыча меди	1340	1140	1120	1160	1150
Производство меди					
- Первичная	1630	1440	1250	1260	1180
- Из лома и скрапа	316	208	206	186	190
Импорт					
- Руд и концентратов	46	72	27	23	2
- Рафинированной меди	991	927	882	807	920
- Необработанной меди	1400	1230	1140	1060	1140
Экспорт					
- Руд и концентратов	45	23	9	24	110
- Рафинированной меди	23	26	93	118	45
- Необработанной меди	556	506	703	789	820
Потребление рафинированной меди	2620	2370	2290	2410	2270
Среднегодовая цена (ц. за а. ф.)					
- Внутренних производителей	76,9	75,8	85,2	133,9	169
- ЛБМ (высококачественная)	71,6	70,7	80,7	130	165
Запасы рафинированной меди (на конец года)					
- Продуцентов, потребителей и трейдеров	952	1030	657	134	70
- Число занятых в добыче меди (тыс. чел.)	8,2	7	6,8	7	7

* Оценка. ** Объем импорта незначительный (менее 0,4 тыс.т.).

Источник: US Geological Survey.

Черновая медь, а также медь в порошке поступает из-за границы в США беспошлинно. На импортируемую в страну необработанную рафинированную медь и медные сплавы распространяется адвалорная пошлина в размере 1%, на медный прут — 3%. Размер импортной пошлины на взвешиваемый концентрат меди рассчитывается в зависимости от содержания в нем свинца.

Несмотря на значительный рост мирового производства черновой меди в 2005г. по сравнению с 2004г. (почти на 3%), спрос на данный металл существенно превышал его предложение на мировом рынке. В числе ключевых потребителей рафинированной меди особенно выделялись две страны — КНР и Индия. По оценкам US Geological Survey, добыча меди в мире несколько возросла по сравнению с 2004г. (почти на 0,3 млн.т.), несмотря на снижение производства в США и ЮАР. По прогнозам Международной исследовательской группы по меди, в 2006г. производство рафинированной меди в мире увеличится по сравнению с 2005г., а также возрастет интенсивность использования существующих мощностей по переработке медной руды, что позволит избежать серьезного дефицита в поставках данного металла на мировой рынок.

Мировая добыча медных руд в 2004-05гг., в тыс.т.

	2004г.	2005г.*
Всего	14600	14900
Чили	5410	5320
США	1160	1150
Индонезия	840	1050
Перу	1040	1000
Австралия	854	930

Россия.....	675	675
КНР.....	620	640
Канада.....	564	580
Польша.....	531	530
Замбия.....	427	450
Мексика.....	406	420
Казахстан.....	461	400

* Оценка.

Источник: Mineral Commodity Summaries (Геологическая служба США).

Основными экспортёрами медных концентратов в США являются Чили, Перу и Канада, а ведущими поставщиками черновой меди – Чили, Канада и Мексика. Рафинированная медь отгружается в США из различных регионов, однако важнейшими поставщиками в последние годы являются соседние страны (Мексика, Канада, а также Перу и Чили).

Запасы и база запасов меди в мире (на начало 2006г.), в млн.т.

	Запасы	База запасов
Всего.....	470	940
Чили.....	150	360
США.....	35	70
КНР.....	26	63
Перу.....	30	60
Польша.....	30	48
Австралия.....	24	43
Мексика.....	27	40
Индонезия.....	32	38
Замбия.....	19	35
Россия.....	20	30
Казахстан.....	14	20
Канада.....	7	20

Источник: Mineral Commodity Summaries.

БИКИ, 18.3.2006г.

Молибден

Вывявленные мировые ресурсы молибдена оцениваются примерно в 18,4 млн.т., из которых около 5,4 млн. сосредоточено в США. Ресурсы молибдена достаточны для обеспечения в обозримом будущем мировых потребностей в этом металле.

Мировые природные запасы и база запасов молибдена на конец 2005г., в тыс.т.

	Запасы	База запасов
Всего.....	8600	19000
КНР.....	3300	8300
США.....	2700	5400
Чили.....	1100	2500
Канада.....	450	910
Армения.....	200	400
Россия.....	240	360
Перу.....	140	230
Мексика.....	90	230
Казахстан.....	130	200
Киргизия.....	100	180
Узбекистан.....	60	150
Иран.....	50	140
Монголия.....	30	50

Источник: оценка Геологической службы США

Добыча молибденовой руды в мире в 2005г. увеличилась по сравнению с 2004г. на 15,6%. Более 75% суммарного мирового производства молибдена в рудах и концентратах приходится на три страны – США, Чили и КНР.

Мировая добыча молибденовой руды, в тыс.т., по содержанию Мо

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего.....	141,0	163,0
США.....	41,5	56,9
Чили.....	41,5	45,5

КНР.....	29,0	28,5
Перу.....	9,6	9,7
Канада.....	5,7	9,8
Армения.....	3,0	2,8
Мексика.....	3,7	3,5
Россия.....	2,9	3,0
Иран.....	1,5	1,5
Монголия.....	1,7	1,3
Узбекистан.....	0,5	0,5
Киргизия.....	0,25	0,25
Казахстан.....	0,23	0,21

¹⁾ Оценка.

Добычей молибденовой руды в мире занимается небольшое число фирм. В 2005г. на 10 компаний приходилось 2/3 мировой добычи молибдена. Крупнейшим продуцентом была Codelco (Чили), выпускающая молибден в качестве побочного продукта при добыче медных руд (на четырех рудниках). В США Phelps Dodge владеет молибденовым рудником и тремя медными. На них приходится 1/3 мировой добычи молибдена. Rio Tinto более чем удвоила в 2005г. добычу молибдена на руднике Bingham Canyon и стала третьим крупным продуцентом.

Мировые потребности в молибдене, по оценке, выросли со 100 тыс.т. (по содержанию Мо) в 1990г. до 181 тыс. в 2005г.; среднегодовой темп прироста спроса составил 4,3%. Основными потребителями молибдена являются США, Япония, ФРГ и КНР, на них приходится примерно 50% мирового спроса.

В КНР потребление молибдена за 2001-05гг. удвоилось и достигло 18 тыс.т. Основной сферой применения молибдена является производство стали. Для выплавки нержавеющей стали используется 28% всего потребляемого молибдена в мире, легированной стали – 15%, инструментальной и быстрорежущей – 10%, высокопрочной низколегированной – 9%, углеродистой – 9%. Кроме того, молибден применяется в качестве катализатора на нефтеперерабатывающих заводах (8%). До 2010г. среднегодовой темп прироста спроса в этой сфере оценивается примерно в 5% в год. Среднегодовой темп роста мирового спроса на молибден до 2010г. составит, по прогнозу, 4%. Наиболее высокими темпами будет расти спрос на молибден со стороны продуцентов нержавеющей стали.

В 2004-05гг. добыча молибденовой руды в мире превышала спрос. Вместе с тем отмечался дефицит молибденовых продуктов из-за ограниченных мощностей по их переработке. В 2006г. сложилась аналогичная ситуация.

В конце 2005г. рассматривались 25 проектов по добыче молибденовой руды и производству концентрата общей мощностью 105 тыс. т./г. (в пересчете на Мо), в т.ч. 6 проектов по переработке общей мощностью 42 тыс.т./г. В стадии подготовки находятся три крупных проекта по добыче молибденовой руды: компании Idaho Generals Mount Corp. (15,4 тыс.т. Мо/год) в шт. Невада, проект компании Moly Mine – Spinifex Ridge (11,4 тыс.т./г.) в Австралии и компании InteMoly – Malmberg (10,2 тыс.т.) в Гренландии. До 2009г., как отмечают, не предполагается вводить в действие новых крупных мощностей.

Цены молибдена начали быстро повышаться с марта 2004г. в условиях дефицита в мире мощностей по переработке и роста спроса на молиб-

ден (в основном со стороны продуцентов нержавеющей стали). К маю 2005г. они повысились до 40-50 долл./а. ф. Мо с 4,5 долл. в 1994-2004гг. В середине 2005г. цены несколько понизились, когда предложение молибдена возросло. В фев. 2006г. они равнялись 20-30 долл./а. ф. Мо. Одним из факторов, поддерживающих цены на высоком уровне, будет сокращение поставок молибдена из КНР, где ряд рудников закрыты, а спрос на него на внутреннем рынке растет.

Крупнейшим в мире продуцентом молибденовой руды являются США, увеличившие ее добычу в 2005г. на 37%, при этом средняя загрузка мощностей горнодобывающих предприятий составила примерно 77%. Добыча молибдена в стране, осуществлявшаяся на восьми рудниках (трех собственно молибденовых и пяти медных), оценивается в 2005г. примерно в 4,1 млрд.долл. Три завода перерабатывают молибденитовый концентрат в оксид молибдена, из которого получают промежуточные продукты, такие как ферромолибден, металлический порошок и различные химические соединения. В США 75% всего потребляемого молибдена используют продуценты чугуна и стали, а также литейных и специальных сплавов.

В 2005г. импорт в США молибдена для потребления повысился, по оценке, на 38% по сравнению с 2004г., а его экспорт возрос на 33,4%. Потребление молибдена в США (по отчетам компаний) увеличилось в 2005г. на 10,3%.

Характеристика рынка молибдена США,

	в тыс.т., по содержанию Мо			
	2002г.	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Добыча.....	32,6	33,5	41,5	56,9
Импорт для потребления.....	11,5	11,9	17,1	23,6
Экспорт	23,8	21,9	34,4	45,9
Потребление				
По отчетам компаний	15,3	16,4	17,4	19,2
Видимое.....	20,8	26,3	23,9	34,2
Складские запасы ²⁾	10,0	7,2	7,5	7,9
Средние цены (долл./кг.) ³⁾	8,27	11,65	29,67	72,07

¹⁾ Оценка. ²⁾ Концентраты, продукты, потребительские материалы. ³⁾ Цены крупных продуцентов за 1 кг. молибдена, содержащийся в оксиде молибдена технического качества.

Поставщиками ферромолибдена в США в 2001-04гг. являлись (%): КНР – 85, Великобритания – 11, прочие страны – 4; молибденовых руд и концентратов: Канада – 41, Мексика – 39, Чили – 17, прочие страны – 3.

В США в небольшом количестве извлекался также вторичный молибден. БИКИ, 22.7.2006г.

Бокситы

Согласно оценке Геологической службы США, мировые ресурсы бокситов оцениваются в 55-75 млрд.т. В их структуре на Южную Америку приходится 33%, Африку – 27%, Азию – 17%, Австралию и Океанию – 13% и прочие регионы – 10%. Ресурсы бокситов в США неадекватны спросу на них в отдаленной перспективе, однако США и большинство других стран – крупных продуцентов алюминия обладают, по существу, неисчерпаемыми ресурсами другого сырья (не бокситов) для производства алюминия, разработка которых нерентабельна при нынешнем уровне развития экономики и технологии.

Запасы и база запасов бокситов в мире на конец 2005г., в млн.т., по сухому весу

	Запасы	База запасов
Всего	25000	32000
Гвинея	7400	8600
Австралия	5700	7700
Ямайка	2000	2500
Бразилия	1900	2500
Китай	700	2300
Индия	770	1400
Гайана	700	900
Греция	600	650
Венесуэла	600	650
Суринам	580	600
Казахстан	350	360
Россия	200	250
США	20	40

Добыча бокситов в мире, в млн.т., по сухому весу

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего	159,0	165,0
Австралия.....	56,6	58,0
Бразилия	18,5	18,0
Китай	15,0	17,0
Гвинея	16,0	16,0
Ямайка	13,3	14,0
Индия	11,3	14,0
Россия	6,0	6,0
Венесуэла	5,5	5,5
Казахстан	4,7	4,6
Суринам	4,1	4,5
Греция	2,4	2,2
Гайана	1,5	1,5

¹⁾ Оценка.

Мировая добыча бокситов, по оценке, в 2005г. увеличилась по сравнению с 2004г. на 3,8%. В США в 2005г. бокситы добывались в небольшом количестве, причем фактически вся местная руда потреблялась в производстве неметаллургических продуктов, таких как абразивные материалы, химические вещества, огнеупоры. Примерно 95% всех потребленных в стране в 2004г. бокситов приходилось на производство глинозема. Предприятия по выплавке первичного алюминия в США перерабатывали примерно 90% поставленного глинозема. Годовые мощности по выпуску глинозема в США в 2005г. оценивались в 5,75 млн.т.

Положение с алюминиевым сырьем в США, в тыс.т., по сухому весу

	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Импорт бокситов для потребления ²⁾	8860	10500	10400
Импорт глинозема ³⁾	2310	1650	1700
Экспорт бокситов ²⁾	89	75	75
Экспорт глинозема ³⁾	1090	1230	1200
Отгрузки из гос. стратег. запасов США.....	1710	66	-
Видимое потребление бокситов и глинозема ⁴⁾ ..	2580	2810	2800
Цена на бокситы (долл./т) ⁵⁾	19	22	25
Запасы бокситов в промышленности ⁶⁾	3830	3120	2500

¹⁾ Оценка. ²⁾ Включая все формы бокситов по сухому весу. ³⁾ Эквивалент веса в обожженном состоянии. ⁴⁾ Сумма алюминиевых эквивалентов произведенных в США бокситов и их нетто-импорта. ⁵⁾ Средневзвешенная импортная цена, фас. ⁶⁾ На конец года.

Цены на глинозем металлургического сорта на мировом рынке разовых сделок в 2005г. повысились с 420-440 долл. за 1 т. фоб в янв. до 570-580 долл. к концу года вследствие дефицита сырья в условиях высокого спроса. Структура импорта алюминиевого сырья в США в 2001-04гг. была следующей (%): бокситы: Гвинея – 32, Ямайка – 37, Бразилия – 12, Гайана – 11, прочие – 8; глинозем: Австралия – 53, Суринам – 26, Ямайка – 10, прочие – 11. БИКИ, 14.11.2006г.

Алюминий

Согласно оценке Геологической службы США, мощности по производству первичного алюминия в мире на конец 2005г. составляли 35,5 млн.т. в год. Мировое производство алюминия в 2005г. увеличилось по сравнению с 2004г. на 4,6% — до 31,2 млн.т.

Мощности и выпуск первичного алюминия в распределении по основным странам-производителям, в млн.т.

	Годовые мощности		Производство	
	2004	2005*	2004	2005*
Всего.....	33,6	35,5	29,8	31,2
Китай.....	8,26	9,25	6,67	7,2
Россия.....	3,64	3,76	3,59	3,65
Канада.....	2,79	3,01	2,59	2,8
США.....	3,7	3,7	2,5	2,5
Австралия.....	1,91	1,93	1,90	1,92
Бразилия.....	1,45	1,47	1,46	1,47
Норвегия.....	1,32	1,38	1,32	1,35
ЮАР.....	0,85	0,86	0,86	0,83
Венесуэла.....	0,64	0,65	0,62	0,62
Мозамбик.....	0,54	0,55	0,55	0,55

* Оценка.

В наибольшей степени мощности по выпуску алюминия были расширены в КНР и Канаде. В США в 2005г. действовали 6 компаний, которым принадлежало 19 алюминиевых предприятий. Годовые мощности по производству первичного алюминия в США в 2005г. составляли 3,7 млн.т. По стоимости в 2005г. его выпуск в стране оценивается в 4,8 млрд.долл.

В США производство первичного алюминия в 2005г. незначительно сократилось — на 0,7% — до 2,5 млн.т., в основном вследствие повышения тарифов на электроэнергию на северо-западе страны и цен глинозема.

Основными сферами конечного использования металла в США в 2005г. были (% к общему потреблению): производство транспортных средств — 39, тары и упаковки — 28, строительных материалов — 14, потребительских товаров длительного пользования — 6, электротехнического оборудования — 6 и прочих товаров — 7.

Положение с алюминием в США, в тыс.т.

	2003	2004	2005*
Производство			
- Первичный металл.....	2703	2516	2500
- Вторичный металл.....	1070	1160	1100
Импорт для потребления.....	4130	4720	5600
Экспорт.....	1540	1820	2300
Видимое потребление**.....	6130	6590	6800
Среднегодовая цена***.....	68,1	84	88
Запасы****.....	1400	1470	1550
Число занятых на конец года (тыс.).....	58	56,9	56
Доля импорта в потреблении (%).....	38	44	47

* Оценка. **По данным отчетов компаний. ***У продуцентов, на рынке розовых сделок (ц. за а. ф.). ****У продуцентов, на складах ЛБМ в США, на конец года.

Основными странами-поставщиками алюминия на рынок США в 2001-04гг. были, в %: Канада — 58, Россия — 17, Венесуэла — 5, Бразилия — 3, прочие — 17. Импорт алюминия для потребления в США в 2005г. несколько увеличился (на 18,6%), экспорт также сократился (на 26,4%). На долю Канады и России приходилось 3/4 всего импорта металла в США.

Удельный вес США в мировом производстве алюминия снизился с 36,5% в 1980г. до 8% в 2005г.

Потребление алюминия в США в 2005г. было на 210 тыс.т. больше, чем в 2004г. За счет роста импорта был частично покрыт дефицит поставок металла в условиях повышения спроса. БИКИ, 23.3.2006г.

Цинк

Стоимость добытого цинка в руде в США в 2005г. оценивается Геологической службой страны в 1,06 млрд.долл. Добыча осуществлялась 5 компаниями на 10 рудниках в 5 штатах, важнейшими из которых являлись Аляска, Миссури, Вашингтон и Монтана. На эти штаты в целом приходилось 99,9% производства цинка в руде, в т.ч. на рудник Red Dog (шт. Аляска) — 86%.

Выплавку первичного рафинированного цинка в 2005г. осуществляли две компании, а производство вторичного металла — 12 средних и крупных фирм. Большая часть выпущенного рафинированного металла (2/3 объема) потреблялась сталелитейными компаниями в штатах Иллинойс, Индиана, Мичиган, Нью-Йорк, Огайо и Пенсильвания.

Структура использования цинка в США в 2005г., в %: цинкование стального листа — 55, выпуск сплавов на основе цинка — 21, латуни и бронзы — 16. Соединения цинка широко применялись в сельском хозяйстве, химической промышленности, производстве лакокрасочных материалов и резинотехнических изделий.

Основными побочными продуктами, получаемыми при переработке цинковых руд в США, являются свинец, сера, кадмий, германий, серебро и золото.

Положение с цинком в США, в тыс.т.

	I	II	III	IV	V*
Производство					
Руда (по содержанию металла).....	842	780	768	739	760
Первичный металл.....	203	182	187	189	250
Вторичный металл.....	108	113	116	117	155
Импорт					
Руды и концентраты (по содерж. металла).....	84	122	164	231	180
Рафинированный металл.....	813	874	758	812	700
Экспорт					
Руды и концентраты (по содерж. металла).....	696	822	841	745	900
Рафинированный металл.....	1	1	2	3	1
Видимое потребление					
Рафинированный цинк.....	1140	1180	1080	1140	1120
Рафинированный цинк и его соединения.....	1410	1420	1340	1400	1370
Отгрузки из стратегических запасов.....	18	11	14	29	18
Тов. запасы цинка в слябах (на конец года).....	75	78	73	73	74
Средняя цена на цинк, ц./а. ф.					
На рынке США*.....	44	38,6	40,6	52,5	63,2
На ЛБМ.....	40,2	35,3	37,5	47,5	60,5
Число занятых, тыс.чел.					
В добыче и обогащении.....	2,4	1,5	1	0,6	0,6
В производстве первичного цинка.....	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6

* Оценка.

** Котировки Platts Metals Week на особо высококачественный цинк.

Источник: Mineral Commodity Summaries

В 2005г. из США было экспортировано 45 тыс.т. цинкового лома, в основном в КНР. Импорт цинкового лома в страну составил 8 тыс.т., большая часть этого количества (84%) была ввезена из Канады.

Ведущими поставщиками руд и концентратов цинка на рынок США в 2001-04гг. были (% к общему импорту): Перу — 61, Австралия — 22, Ирландия — 10. Поставки рафинированного металла осуществлялись в основном из Канады (60%), Мексики (17%) и Казахстана (6%).

Руды и концентраты цинка, лом и оксид цинка поступают в страну беспошлинно, ввозимый в США необработанный металл облагается пошлиной в 1,5% адвалором, а импортируемые сплавы цинка – в 3%.

В 2005г. цена на цинк на ЛБМ оставалась относительно высокой, что стало следствием значительного роста спроса на данный металл на мировом рынке, который существенно превышал предложение. По прогнозам аналитиков, в 2006г. спрос на рафинированный цинк также будет высоким, что окажет повышательное давление на цены металла.

США являются одним из крупнейших в мире потребителей цинка и изделий из него. Имеющиеся в стране мощности по выпуску первичного рафинированного цинка и вторичного металла покрывают потребности США в этом металле менее чем на 1/3, что способствует значительному импорту цинка из соседних стран – Канады и Мексики.

Мировая добыча цинка в распределение по важнейшим странам-производителям, в тыс.т., по содержанию металла

	2002	2003	2004	2005*
Всего	8360	9010	9600	10100
КНР	1550	1650	2300	2300
Австралия	1150	1480	1300	1400
Перу	1100	1250	1200	1300
Канада	894	1000	790	790
США	780	738	739	760
Мексика	475	460	460	380
Казахстан	390	395	360	370

* Оценка.

Источник: Геологическая служба США (US Geological Survey).

Геологические запасы и база запасов цинка на начало 2006г., в млн.т

	Запасы	База запасов
Всего	220	460
КНР	33	92
США	30	90
Австралия	33	80
Казахстан	30	35
Канада	11	31
Мексика	8	25
Перу	16	20

Источник: Геологическая служба США (US Geological Survey).

БИКИ, 1.4.2006г.

Олово

Добыча олова в США не ведется с 1993г., а производство первичного рафинированного олова прекращено в стране в 1989г., когда был остановлен единственный оловоплавильный завод в шт. Техас. Соответственно потребности США в этом металле удовлетворяются полностью за счет импорта и переработки вторичного сырья. В 2005г. на 25 компаний пришлось 81% потребленного в США первичного олова. В основном данный металл используется в стране при выпуске консервных банок и прочих емкостей – 27%, в электротехнике – 23%, в строительстве и производстве транспортных средств – по 10%.

Положение с рафинированным оловом в США, в тыс.т.

	2001	2002	2003	2004	2005*
Производство вторичного металла	13,9	10,55	9,7	8,44	9
Импорт рафинированного олова	37,5	42,2	37,1	47,6	54,8
Экспорт рафинированного олова	4,35	2,94	3,69	3,65	4,6
Отгрузки из правит. стратег. запасов	12	8,96	8,88	10,6	11
Видимое потребление олова	48,3	55,7	48,7	59,2	65,8
Средняя цена на биржах, в ц./а.ф.					

- Нью-Йорк	211	195	232	414	369
- Лондон	203	184	222	388	344
- Куала-Лумпур	201	184	222	392	343
Коммерческие запасы, на конец года ..	9620	8910	7960	8170	8000

* Оценка.

Источник: Mineral Commodity Summaries.

В 2005г. из вторичного сырья в США было произведено 9 тыс.т. рафинированного металла. Основными поставщиками олова на американский рынок в 2001-04гг. были (% к общему импорту): Перу – 44, КНР – 14, Боливия – 14, Индонезия – 11. Подавляющая часть всего олова, включая оловянный лом, поступает в США беспошлинно. По данным специалистов The Steel Recycling Institute, объем извлечения олова из различных банок в США в 2004г. составил 61% (в 2003г. – 60%).

В 2005г. ввиду избыточного предложения олова на рынке мировые цены на металл несколько снизились, однако в ряде стран по-прежнему отмечается дефицит олова, прежде всего в КНР. Небольшие оловянные предприятия и рудники в оловодобывающих странах (Индонезия, Малайзия и ряд других) в 2005г. наращивали производство, что способствовало росту мировых поставок металла и увеличению складских запасов олова на ЛБМ.

По прогнозам China Nonferrous Metals Association, выпуск олова в КНР в 2006г. может составить 120-130 тыс.т., одновременно будет отмечаться сокращение его экспорта из КНР и ужесточение государственной политики по отношению к оловянной промышленности страны, что может привести к росту цены на олово в 2006г.

В мировой промышленности по выпуску белой жести активно происходят процессы консолидации и укрупнения, что во многих случаях приводит к некоторому сокращению производственных мощностей. В самих США за последние годы несколько производителей белой жести были объявлены банкротами.

При нынешнем уровне производства олова выявленных запасов его в мире хватит менее чем на три десятилетия. В целом сами США не обладают сколько-нибудь значимыми промышленными запасами олова (на начало 2005г. они оценивались всего в 20 тыс.т.).

Мировая добыча оловянных руд в 2004-05гг., в тыс.т.

	2004г.	2005г.*
Всего	264	280
КНР	110	115
Индонезия	66	80
Перу	42	42
Боливия	16,8	17
Бразилия	12,2	12,3
Вьетнам	4	4
Россия	2,5	3
Малайзия	3	2
ДР Конго	2	2
Австралия	0,8	0,8
Таиланд	0,6	0,65
Португалия	0,5	0,5

* Оценка.

Запасы и база запасов оловянных руд в мире, на начало 2006г., в тыс.т.

	Запасы	База запасов
Всего	6100	11000
КНР	1700	3500
Бразилия	540	2500
Малайзия	1000	1200
Перу	710	1000
Индонезия	800	900

Боливия.....	450	900
Россия.....	300	350
Австралия.....	145	300
Таиланд.....	170	200
Португалия.....	70	80
США.....	20	40

Источник: Геологическая служба США (US Geological Survey).

БИКИ, 6.4.2006г.

Рений

По оценке Геологической службы США, мировые идентифицированные ресурсы рения составляют 11 тыс.т., из которых 5 тыс. приходится на США. Мировая добыча рения в 2005г. выросла по сравнению с 2004г. на 17,7% — до 43,2 т.

Запасы и база запасов рения в мире на конец 2005г., в т.

	Запасы	База запасов
Всего*	2400	10000
Чили.....	1300	2500
США.....	390	4500
Россия.....	310	400
Казахстан.....	190	250
Армения.....	95	120
Перу.....	45	550
Канада.....	-	1500
Прочие страны.....	91	360

* Округлено.

Географическая структура мировой добычи рения, в т.

	2004г.	2005г.*
Всего**	36,7	43,2
Чили.....	18,1	18,9
Казахстан.....	2,6	8
США.....	5,9	6,9
Перу.....	5	5
Россия.....	1,4	1,4
Канада.....	1,7	1
Армения.....	1	1
Прочие страны.....	1	1

* Оценка. ** Округлено.

Повышение мировой добычи рения в 2005г. было обусловлено, в первую очередь, трехкратным ростом его производства в Казахстане, которому способствовало образование республиканской госкомпании Zhezkazganredmet под патронажем министерства промышленности и торговли страны. Значительное увеличение добычи рения наблюдалось также в США (на 17%), что было вызвано ростом попутного производства молибденовых концентратов на меднопорфировых месторождениях страны. Выпуск молибдена на пяти действующих медно-молибденовых рудниках США в пред.г. вплотную приблизился к уровню проектных мощностей предприятий. Кроме того, добыча рения в 2005г. повысилась и в Чили (на 4%).

В 2005г. средняя цена на металлический рений составила 1170 долл/кг, что на 7% выше, чем в 2004г. Импорт рения в США вырос в пред.г. на 43% ввиду повышения спроса со стороны продуцентов специальных сплавов и катализаторов. Потребление рения в США в 2005г. оценивается в 32 млн.долл.

В последние годы в небольшом количестве в США несколькими компаниями осуществляется переработка молибден-рениевого и вольфрам-рениевого лома. Вторичной переработке подвергаются все отработанные платино-рениевые катализаторы.

Видимое потребление рения в США в 2005г. увеличилось по сравнению с 2004г. на 37% после роста в 2004г. на 42%. В 2001-05гг. этот металл вво-

зился из (%): Чили — 91, Казахстана — 3, ФРГ — 3, прочих стран — 3. Географическая структура импорта перрената аммония в США в указанный период была следующей, в %: Казахстан — 48, ФРГ — 15, Нидерланды — 14, Эстония — 10, прочие страны — 13. В 2005г. крупнейшими поставщиками рения в США были Чили и Казахстан.

Основными сферами потребления рения являются производство катализаторов для нефтеперерабатывающей промышленности и тугоплавких специальных сплавов, применяемых для изготовления деталей турбин. В этих отраслях в США в 2005г. было использовано соответственно 40 и 50% всего потребленного в стране рения. В нефтеперерабатывающей промышленности рений применяется при получении высокооктановых углеводородов, используемых в производстве бесвинцового бензина; при этом наблюдается вытеснение биметаллическими платино-рениевыми катализаторами многих видов монометаллических систем. Добавление рения к специальным сплавам на основе никеля повышает их прочностные характеристики при высоких температурах (1000 ОС). Рениевые сплавы применяются в производстве тиглей, электрических контактов, электромагнитов, электронно-лучевых трубок и мишеней, термодар, регуляторов температуры, нагревательных элементов, ионизационных манометров, масс-спектрографов, металлических покрытий, полупроводников, электровакуумных приборов и прочей продукции.

Характеристика рынка рения США, в т., по содержанию металла

	2001	2002	2003	2004	2005*
Производство.....	5,5	4	3,9	5,9	6,9
Видимое потребление*.....	28,9	20,9	18,4	26,1	35,8
Импорт для потребления.....	23,4	16,9	14,5	20,2	28,9
Цены (долл. за кг брутто)**.....					
Металлический порошок***.....	910	1030	1090	1090	1170
Перренат аммония.....	790	820	790	630	670
Зависимость от импорта, %.....	81	81	79	77	81

* Оценка. ** Среднегодовые цены. *** Чистота 99,99%.

БИКИ, 8.4.2006г.

Никель

США не обладают значимыми запасами никелевых руд. Некоторое количество этого металла получают в качестве побочного продукта из медных и палладиево-платиновых руд в западных штатах страны. Большая часть из почти двухсот предприятий-потребителей никеля в США сконцентрирована в шт. Пенсильвания, а также в штатах Кентукки, Западная Виргиния и Индиана.

45% потребленного в США в 2005г. первичного рафинированного никеля пришлось на производство сплавов с другими цветными металлами, 36% — на производство нержавеющей стали и различных стальных сплавов, 14% расходовалось на гальванопокрытия. Структура конечного потребления никеля в 2005г., в % к итогу: производство транспортных средств — 33, химическая промышленность — 13, выпуск электротехнического оборудования — 11, строительство — 9, прочее машиностроение — 7, производство бытовых электротоваров — 6, нефтеперерабатывающая промышленность — 6, прочие — 15. Видимое потребление первичного рафинированного никеля в США в 2005г. составило 1,98 млрд.долл.; 85,2 тыс.т. никеля в 2005г. было извлечено из импортированного никелевого лома.

Положение с никелем в США, в тыс.т.

2001 2002 2003 2004 2005*

Импорт

Первичный металл	136	121	125	136	148
Вторичный металл	8,76	9,11	11,5	18,8	16,5

Экспорт

Первичный металл	8,45	6,52	6,33	8	10,9
Вторичный металл	48,6	39,4	47,3	48,3	51,9
Потребление вторичного металла	81,2	83,9	83,5	83,3	85,2
Видимое потребление первичного никеля	129	121	117	129	136

Среднегодовая цена на ЛБМ

Наличный металл, долл/т	5945	6772	9629	13823	14538
Наличный металл, долл/а.ф.	2,69	3,07	4,36	6,27	6,59

Запасы (на конец года)

Потребителей	12,5	11,6	10,9	10,6	11,5
Производителей**	12,6	6,15	8,04	6,58	7,31

* Оценка. ** Включая только территорию США.

Источник: Mineral Commodity Summaries.

Основными поставщиками никеля на рынок США в 2001-04гг. были Канада (41% общего импорта), Россия (14%), Норвегия (11%) и Австралия (9%). Практически весь никель, включая необработанный металл, ферроникель и оксид никеля, поступает в США беспрошлинно. Специалисты австралийской компании Minara Resources прогнозируют рост спроса на никель в мире в 2006г. на 4-5% в результате увеличения потребления этого металла в странах Азии, особенно в КНР, в то же время в Европе в целом спрос на этот металл остается относительно стабильным.

По оценкам специалистов ВМО Nesbitt Burns, цена на рафинированный никель на мировом рынке в 2006г. продолжит расти и достигнет отметки 6,9 долл/а.ф., вследствие высокого мирового спроса на металл, превосходящего его предложение.

Цена на этот металл будет оставаться на высоком уровне вплоть до 2007г., поскольку новые никеледобывающие предприятия постепенно выходят на запланированные производственные показатели. В ближайшее время возрастут объемы отгрузок никелевых концентратов с предприятия Voisey's Bay на северо-востоке п-ва Лабрадор (Канада). Продолжается реализация никелевого проекта Gogo в юго-восточной части Новой Каледонии; планируется, что здесь никелевая руда будет обрабатываться по современной PAL-технологии (кислотное выщелачивание под давлением). На западе Австралии начинается сооружение нового рудника Ravensthorpe с крупными залежами латеритных никелевых руд. Планируется, что концентрат с Ravensthorpe будет обрабатываться в Австралии на предприятии Yabulu в шт. Квинсленд. Активно продолжается внедрение современных технологий и оборудования для производства никеля на предприятиях в Индонезии, Казахстане, Турции, на Кубе и Филиппинах. В 2006г. ГКМ «Норильский никель» планирует продолжать наращивать производство рафинированного никеля для достижения уровня в 243-248 тыс.т.

Значительное число горнодобывающих компаний, в т.ч. Inco и Lion Ore Mining International, планируют увеличить объемы производства за счет реализации своих новых проектов, чтобы стабилизировать рынок металла. Увеличение спроса на никель в мире во многом связано с ростом объемов потребления его в КНР, США и странах ЕС.

По прогнозам компании Inco, мировое производство рафинированного никеля в 2006г. вырастет на 3,6% по сравнению с 2005г. — до 1,33 млн.т. При этом, по оценкам аналитиков компании, мировой

спрос на металл увеличится в сравнении с предыдущим годом на 5,4% — до 1,34 млн.т. Также они прогнозируют в 2006г. увеличение производства нержавеющей стали в мире на 7,1%. В США в 2005г. оно составило 1,6 млн.т., что на 3% больше, чем в 2004г. (1,55 млн.т.). Выпуск нержавеющей стали в странах Запада растет в последние десятилетия довольно высокими темпами. Еще более высокими темпами растет объем потребления нержавеющей стали, особенно в КНР, что способствует увеличению цены на никель на мировом рынке в последние годы.

Мировая добыча никелевых руд, в тыс.т.,

по содержанию металла в руде

	2004г.	2005г.*
Всего	1400	1500
Россия	315	315
Австралия	178	210
Канада	187	196
Индонезия	133	140
Н. Каледония	118	122
Куба	72,4	75
Колумбия	75	72,5
КНР	64	71
Доминик. Респ.	47	47
Бразилия	45,2	46
ЮАР	39,9	41,7
Ботсвана	33	37,1
Греция	21,7	22,1
Филиппины	17	22
Венесуэла	20,5	22
Зимбабве	9,52	9,8

* Оценка.

Источник: Геологическая служба США

Запасы и база запасов никеля в руде в мире, в млн.т., на начало 2006г.

	Запасы	База запасов
Всего	62	140
Австралия	22	27
Куба	5,6	23
Канада	4,9	15
Индонезия	3,2	13
Н. Каледония	4,4	12
ЮАР	3,7	12
Россия	6,6	9,2
Бразилия	4,5	8,3
КНР	1,1	7,6
Филиппины	0,94	5,2
Колумбия	0,83	1,1
Доминик. Респ.	0,72	1
Ботсвана	0,49	0,92
Греция	0,49	0,9
Венесуэла	0,56	0,63
Зимбабве	0,015	0,26

Источник: Геологическая служба США

При текущем уровне добычи никеля его разведанных запасов хватит минимум на четыре десятилетия. Выявленные запасы никеля в мире (с содержанием металла в руде более 1%) составляют свыше 130 млн.т. В целом в мире преобладают латеритные никелевые руды (60% по объему). Значительные ресурсы никеля содержатся в железо-марганцевых конкрециях на дне океанов, большей частью — Тихого океана. БИКИ, 11.4.2006г.

Гелий

В 2005г. мировое производство гелия (здесь и далее — при 15°C, 101,325 кПа), по оценке Геологической службы США, возросло на 4% по сравнению с 2004г., в т.ч. 60% было получено на базе месторождений природного газа в США.

Мировое производство гелия, в млн.куб.м.		
	2004г.	2005г.
Всего.....	154	160
США.....	86	84
Алжир.....	16	17
Канада.....	-	-
КНР.....	-	-
Россия.....	5	6
Польша.....	3	3
Катар.....	-	-
Прочие.....	-	-
Достоверные запасы и база запасов гелия в мире на конец 2004г., в млн.куб.м.		
	Запасы	База запасов
Всего.....	-	39700
США.....	3600	8400
Алжир.....	1900	8400
Канада.....	-	2000
КНР.....	-	1100
Польша.....	32	280
Катар.....	-	10000
Россия.....	1700	6700
Прочие страны.....	-	2800

Выявленные ресурсы гелия в США на 1 янв. 2003г. (последние имеющиеся данные) оценивались в 8,5 млрд.куб.м., включая 0,87 млрд. — гелия, содержащегося в правительственных запасах на месторождении Cliffside (эти данные учтены в указанных выше запасах и базе запасов), 3,7 млрд. — в богатых гелием (0,30% и выше) залежах природного газа (из которых гелий в настоящее время извлекается) и 3,1 млрд. — в менее богатых (до 0,30%). Близки к выработке такие месторождения природного газа, как Hugoton (шт. Канзас, Техас, Оклахома), Panhandle West и Cliffside (Техас), Panoma (Канзас), Riley Ridge (Вайоминг), в целом содержащие 3,6 млрд.куб.м. гелия. В дальнейшем гелий в стране будет поступать с богатых им месторождений низкокалорийного природного газа, а также из источников с более низким его содержанием.

Ресурсы гелия в мире (исключая США) оцениваются в 31,1 млрд.куб.м. и располагаются в Катаре (млрд. куб. м) — 10, Алжире — 8, России — 7, Канаде — 2, КНР — 1. На 31 дек. 2005г. организация Amfo (Amarillo Management Field Office) при Bureau of Land Management (BLM) проанализировала более 21,6 тыс. образцов газа из 26 стран, включая США, в рамках своей программы идентификации мировых ресурсов гелия.

В 2005 фин.г. ряд компаний, включая ведущих производителей гелия в мире, вновь повысили цены на него на 8-15%, объясняя свое решение ростом издержек, в т.ч. подорожанием сырья и энергии, увеличением транспортных расходов и затрат на рабочую силу. По прогнозам, эта тенденция сохранится, поскольку возрастает потенциальная угроза возникновения нехватки гелия из-за продолжающегося истощения его запасов в США.

Ожидают, что среднегодовые темпы прироста спроса на гелий в мире в ближайшие годы снизятся до 2,5-3,5% с 5% в последнее десятилетие. Мировой экспорт гелия в 2005г. увеличился на 8-10% по сравнению с годом ранее.

Amfo продолжала работу над регулированием в области Федеральной программы по гелию. В 2005 фин.г. она осуществила две продажи гелия на «свободном» рынке общим объемом 21,9 млн.куб.м.

Ввод в эксплуатацию предприятий в рамках двух зарубежных гелиевых проектов — в Скикде

(Алжир) и Катаре намечался на конец 2005-начало 2006г. Мощности предприятия в Скикде предполагается увеличить на 16,6 млн.куб.м/год, в т.ч. на первом этапе — на 8,3 млн. Предприятие в Катаре будет иметь мощность 8,3 млн.куб.м/год.

В США оценочная стоимость полученного в 2005г. частными компаниями гелия сорта А (99,995% и выше) составила около 350 млн.долл. Указывается, что 10 принадлежащих частным фирмам заводов (6 в Канзасе и 4 в Техасе) извлекали гелий из природного газа и производили только сырой продукт с содержанием от 50 до 80% гелия. Кроме того, 10 частных предприятий (4 в Канзасе и по одному в Техасе, Колорадо, Нью-Мехико, Оклахома, Юте и Вайоминге) извлекали гелий из природного газа, производили полупродукт (с содержанием около 70% гелия и примерно 30% азота) и затем использовали его для выработки гелия сорта А. Еще 6 заводов (4 в Канзасе и по одному в Оклахома и Техасе) получали сырой продукт от других производителей, а также по системе трубопроводов от BLM и производили гелий сорта А.

Видимое потребление гелия в США в 2005г., по оценке, составило 85 млн.куб.м. и его структура была следующей (%): криогенная техника — 28, техника высокого давления — 26, сварка — 20, искусственные газовые среды — 13, контроль утечек — 4, дыхательные смеси — 2, прочие сферы — 7.

Положение с гелием в США, в млн.куб.м.

	2001	2002	2003	2004	2005*
Поставки					
- получ. из прир. газа**	87	87	87	86	84
- из запасов***	45	40	35	44	50
Продажи сорта А.....	132	127	122	130	134
Экспорт****	43	40	41	44,9	49,4
Видимое потребление****	88,9	87,6	80,7	85,1	84,6

* Оценка. ** Сорт А, включая сырой гелий с содержанием примерно 70% гелия и 30% азота. *** Получен из природного газа в прежние годы. ****

Только сорт А.

В 2005 фин.г. установленная правительством цена на гелий, содержащийся в сыром продукте, была повышена до 1,965 долл./куб.м. (54,50 долл./ тыс.куб.фут.) с 1,947 долл./куб.м. (54,00 долл./ тыс.куб.фут.) в 2004 фин.г. Цены частных компаний на газообразный гелий сорта А в 2005 фин.г. составляли 2,42-2,63 долл. куб.м. (67-73 долл./ тыс.куб.фут.) против 2,16-2,34 долл./куб.м. (60-65 долл./тыс.куб.фут.) в 2004 фин.г., при этом некоторые производители устанавливали надбавки к ним.

В соответствии с Законом 104-273 (на базе Helium Privatization Act of 1996) BLM осуществляет Федеральную программу по гелию, включая все операции по его хранению на месторождении Cliffside, правительственную систему гелиевых трубопроводов и регулирование системы хранения запасов газа. Поскольку BLM больше не поставляет гелий сорта А министерствам и ведомствам, частные фирмы, которые занимаются такими поставками, обязаны закупать у него адекватное количество сырого гелия.

В 2005 фин.г. частные компании закупили 6,9 млн.куб.м. сырого гелия. Кроме того, они приобрели 21,9 млн.куб.м. гелия на «свободном» рынке. В 2005 фин.г. BLM приняло на хранение от частных фирм 16,7 млн.куб.м. гелия и перенаправило в другие хранилища 72,5 млн. Уа 30 сент. 2005г. запасы гелия у частных фирм составляли 27,8 млн.куб.м. БИКИ, 14.3.2006г.

Свинец

Добыча свинца в США в 2005г. сократилась на 1% по сравнению с 2004г., также несколько сократился выпуск первичного металла. Стоимость добытого свинца (по содержанию металла в руде) в 2005г. в США составила в 575 млн.долл. Шесть крупных свинцовых рудников в стране находятся в шт. Миссури, большая часть оставшихся рудников — в штатах Аляска, Айдахо, Вашингтон и Монтана. Первичный свинец в 2005г. производился на рафинировочном предприятии в шт. Миссури. Вторичный свинец в США выпускали 22 завода, из которых на 14 предприятий с единичными годовыми мощностями, превышающими 15 тыс.т., приходилось 99% всего производства этого металла.

В 2005г. свинец использовался на 120 обрабатывающих предприятиях США. Основной сферой применения металла в стране остается производство транспортных средств, где он используется для выпуска гальванических элементов, топливных баков, припоев, изоляции и подшипников. Значительная часть свинца нашла применение в 2005г. в электротехнической и электронной промышленности, производстве телекоммуникационного оборудования, военного снаряжения, защитных покрытий (в т.ч. от радиации) и в строительстве. Оставшаяся незначительная часть металла была использована в выпуске грузов и противовесов, керамики, хрусталя, труб, фольги, проволоки, химикатов, типографском деле.

Положение в свинцовой промышленности США, в тыс.т.

	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Производство свинца					
- В концентратах.....	466	451	460	445	440
- Первичного металла.....	290	262	245	148	145
- Вторичного металла.....	1040	1070	1120	1100	1100
Импорт свинца					
- В концентратах.....	2	-	-	-	-
- Рафинированного металла.....	284	218	183	202	287
Экспорт свинца					
- В концентратах.....	181	241	253	275
- Рафинированного металла.....	35	43	123	83	61
Видимое потребление.....	1640	1450	1470	1440	1490
Средняя цена (ц. за а.ф.)					
- Североамериканских продуцентов.....	43,6	43,6	43,8	55,1	61
- ЛБМ.....	21,6	20,5	23,3	40,2	43,4
Запасы металла у продуцентов и потребителей (на конец года)					
.....	100	111	85	59	60
Число занятых (тыс.)					
- В добыче свинца.....	1,1	0,93	0,83	0,88	0,87
- В производстве первичного металла.....	0,4	0,32	0,32	0,24	0,24
- В производстве вторичного металла.....	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6

¹⁾ Оценка.

Источник: Mineral Commodity Summaries.

Основными поставщиками свинца в концентратах на рынок США в 2001-04гг. являлись (%): Бразилия — 32, Мексика — 30, Польша — 16, Перу — 5. Рафинированный металл (обработанный и необработанный) в указанные годы импортировался главным образом (%): из Канады — 77, КНР — 10, Австралии — 4, Мексики — 4. Импортируемый в США из-за пределов НАФТА рафинированный необработанный свинец облагается пошлиной в 2,5% ад валорем.

В 2005г. отмечен рост мировой цены на рафинированный свинец, выросли также и внутренние

цены на рынке США. Потребление свинца в мире в 2005г., по различным оценкам, возросло на 3-4% по сравнению с 2004г., чему способствовал рост использования этого металла в КНР, в автомобилестроении и телекоммуникациях. В то же время потребление рафинированного свинца в европейских странах в 2005г. сократилось почти на 2%.

Рост добычи свинца в мире в 2005г. составил 4% по сравнению с 2004г. Объемы производства рафинированного свинца в 2005г. в целом отставали от объемов потребления. По мнению специалистов, в 2006г. на мировом рынке этого металла также будет наблюдаться дефицит в поставках свинца.

Мировая добыча свинцовых руд, в тыс.т., по содержанию металла

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего.....	3150	3280
КНР.....	950	950
Австралия.....	678	760
США.....	445	440
Перу.....	306	310
Мексика.....	139	143
Канада.....	77	77
Ирландия.....	65	70
Марокко.....	65	65
Индия.....	40	50
ЮАР.....	37	40
Казахстан.....	40	40
Швеция.....	34	35

¹⁾ Оценка.

Источник: US Geological Survey.

В последние десятилетия были существенно расширены запасы свинцово-цинковых и серебро-свинцовых руд в Австралии, Канаде, КНР, Ирландии, Перу, Мексике, Португалии и в США (шт. Аляска).

Запасы и база запасов свинца в руде в мире, в млн.т., на начало 2006г.

	Запасы	База запасов
Всего.....	67	140
КНР.....	11	36
Австралия.....	15	28
США.....	8,1	20
Канада.....	2	9
Казахстан.....	5	7
Перу.....	3,5	4
Мексика.....	1,5	2
Марокко.....	0,5	1
Швеция.....	0,5	1
ЮАР.....	0,4	0,7

Источник: US Geological Survey.

БИКИ 20.4.2006г.

Абразивы

В 2005г. производство плавленного оксида алюминия в США и Канаде, осуществлявшееся двумя компаниями на 3 заводах, оценивается в 7,71 млн. долл., из которых 3,57 млн. приходилось на обычные сорта 4,14 млн.долл. — на высококачественный материал. Карбид кремния выпускался двумя компаниями на 2 заводах в США, его производство оценивается в 22,4 млн.долл. Основной сферой потребления плавленного оксида алюминия и карбида кремния в стране являлось производство абразивных продуктов (связанных и с покрытием).

Мировые мощности по производству распространенных абразивных материалов, в тыс.т., на конец года

	2004г.	2005г. ¹⁾
Плавленный оксид алюминия	1090	1190
КНР	600	700
США и Канада	60,4	60,4
ФРГ	80	80
Австрия	60	60
Австралия	50	50
Бразилия	50	50
Франция	40	40
Индия	40	40
Япония	25	25
Прочие страны	80	80
Карбид кремния	1010	1010
КНР	455	455
Норвегия	80	80
США и Канада	42,6	42,6
Япония	60	60
Бразилия	43	43
Мексика	45	45
ФРГ	36	36
Венесуэла	30	30
Франция	16	16
Аргентина	5	5
Индия	5	5
Прочие страны	19 0	190

¹⁾ Оценка. Источник: Информация Геологической службы США

На положение североамериканских производителей абразивных материалов продолжают оказывать давление импорт данных товаров и высокие издержки производства на их предприятиях. Конкуренция со стороны импортного материала, особенно китайского, будет усиливаться, что обусловит дальнейшее сокращение производства карбида кремния в Северной Америке.

Характеристика североамериканского рынка абразивов, в тыс.т.

	2002	2003	2004	2005 ¹⁾
Производство сырьевых материалов (США и Канада)				
Плавленный оксид алюминия, обычный	20	20	20	10
Плавленный оксид алюминия, высококачистый	10	5	5	5
Карбид кремния	30	35	35	35
Импорт для потребления (США)				
Плавленный оксид алюминия	187	164	232	276
Карбид кремния	165	169	209	199
Экспорт (США)				
Плавленный оксид алюминия	10,3	11,8	13,9	14,8
Карбид кремния	13,6	13,2	13,9	12,2
Видимое потребление (США)				
Карбид кремния	181	189	230	222
Цены, долл./т (США и Канада)				
Плавленный оксид алюминия, обычный	271	279	323	371
Плавленный оксид алюминия, высококачистый	494	514	544	540
Карбид кремния	532	529	614	600
Нетто-зависимость от импорта (США)				
Карбид кремния	83	82	85	84

¹⁾ Предварительная оценка.

В США до 30% плавленого оксида алюминия и в 5% карбида кремния восстанавливаются из вторичного сырья.

Поставщиками сырьевого плавленого оксида алюминия в США в 2001-04гг. являлись (%): КНР – 69, Канада – 16, Венесуэла – 14, прочие страны – 1; плавленого оксида алюминия в зернах: КНР – 48, Канада – 11, ФРГ – 11, Бразилия – 9, прочие страны – 21; сырьевого карбида кремния: КНР – 76, Венесуэла – 7, Нидерланды – 5, Россия – 4, прочие страны – 8; карбида кремния в зернах: КНР – 36, Бразилия – 23, Венесуэла – 9, Норвегия – 7, прочие страны – 25. БИКИ 25.4.2006г.

Сурьма

По оценке геологической службы США, мировая добыча сурьмы в 2005г. повысилась на 3,5% по сравнению с 2004г. (после роста в течение прошлого года на 37%).

Географическая структура мировой добычи сурьмы, в тыс.т.

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего	113	117
КНР	100	105
ЮАР	5,3	5,3
Боливия	3	2,5
Таджикистан	2	1,8
Прочие страны	2,8	2,2

¹⁾ Предварительная оценка.

Мировые природные запасы и базу запасов сурьмы

на конец 2005г., в тыс.т.

	Запасы	База запасов
Всего	18000	3900
КНР	790	2400
Россия	350	370
Боливия	310	320
ЮАР	44	200
Таджикистан	50	150
Прочие страны	150	330

Источник: Геологическая служба США

В начале 2005г. цены на сурьму составляли 1,35 долл./а.ф., затем они постепенно повышались и в марте достигли 1,45 долл.; за июнь они выросли до 1,60 долл., а к середине сент. – до 1,85 долл.

В 2005г. в США и большинстве других стран – крупных потребителей сурьмы спрос на нее повысился. Крупные мировые производители этого металла, особенно китайские, продолжали сокращать его выпуск, что привело к возникновению дефицита поставок на мировом рынке сурьмы, который усугубился подорожанием топлива.

В США в последние годы добыча сурьмы не велась. Единственное предприятие (серебряный рудник), ранее выпускавшее этот металл, закрылось в начале 2001г. Первичный металл и оксид на базе импортного сырья производился одной компанией в шт. Монтана. Сурьма извлекалась в качестве вторичного продукта из отработанных свинцово-кислотных аккумуляторных батарей. Поставки полученного металла удовлетворяли потребности американского рынка в сурьме. Выпуск вторичного металла в США оценивается в 2005г. в 17 млн. долл.

Отраслевая структура спроса на сурьму в США в 2005г. оценивается геологической службой, в %: производство антипиритиков – 55, транспорт (включая производство аккумуляторов) – 18, химическая промышленность – 10, производство стекла и керамики – 7, прочие сферы – 10.

Характеристика рынка сурьмы США, в т.

2001г. 2002г. 2003г. 2004г. 2005г.¹⁾

Плавильное производство	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
- Вторичное	5380	5350	5600	6310	6110
Видимое потребление	42000	34500	32000	39500	34100
Импорт для потребления	37900	28500	26700	33500	31400
Экспорт ²⁾	7610	4250	3680	3810	3200
Отгрузки из госзапасов	4620	4630	2070	-	-
Складские запасы ³⁾	4990	5060	6370	2790	3000
Средняя цена на металл (ц./а.ф.)	65	88	108	130	145
Нетто-зависимость от импорта (%)	87	84	83	84	82

¹⁾ Предварительная оценка. ²⁾ Металл, сплавы, оксид, лом и отходы. ³⁾ На конец года.

Основные поставщики металлической сурьмы в США в 2001-04гг. (%): КНР – 73, Мексика – 10, Гонконг – 6, прочие страны – 11; сурьмяных руд и концентратов: КНР – 69, Австрия – 13, Австралия – 5, Мексика – 1, прочие страны – 12; оксида: КНР – 40, Мексика – 35, Бельгия – 11, ЮАР – 10, прочие страны – 4. В целом поставки сурьмы (во всех видах) в США в указанный период распределялись (%): КНР – 49, Мексика – 30, Бельгия – 8, ЮАР – 7, прочие страны – 6. БИКИ 25.4.2006г.

Скандий

По данным геологической службы США, мировые природные ресурсы скандия достаточно велики, особенно в сравнении с потребностями в этом металле. Этот элемент содержится в земной коре в следовых концентрациях, что делает невозможной оценку его запасов и базы запасов. Ресурсы скандия располагаются в Австралии, КНР, Казахстане, Норвегии, России, Украине, США и на Мадагаскаре.

Вследствие низкого содержания скандия в различных породах он извлекается исключительно в качестве побочного продукта переработки руд других металлов и из ранее образовавшихся хвостов и отходов. В 2005г. производство скандия осуществлялось в КНР, Казахстане, на Украине и в России. В США в последние годы скандий не добывался, но он в достаточных для удовлетворения внутреннего спроса количествах содержится в имеющихся хвостах. В стране в основном используется скандий, поступающий из зарубежных источников. В 2005г. его ведущими поставщиками являлись КНР, Россия и Украина. В США имеется ряд компаний, обладающих мощностями по переработке импортного скандиевого сырья и получению скандиевых продуктов, слитков и дистиллированного металла.

Спрос на скандий в США в 2005г. увеличился. Продолжает расти его использование в производстве металл-галогеновых осветительных ламп. Добавки скандия или его йодида в смеси с другими элементами придают излучению галогеновых ламп окраску, близкую к естественному свету. В 2005г. продолжало повышаться потребление скандий-алюминиевых сплавов, используемых для производства спортивного оборудования. В перспективе ожидается развитие рынка скандий-содержащих сплавов, предназначенных для авиационного и других специальных сфер использования.

В 2005г. основными сферами потребления скандия в США были производство алюминиевых сплавов для спортивного оборудования, металл-галогеновых ламп высокой интенсивности, стандартных образцов для аналитической химии, электронных компонентов, а также исследования в области металлургии и лазерной техники.

Динамика цен на скандиевые продукты на рынке США

	I	II	III	IV	V
Оксид скандия (долл./кг.)					
99%	700	700	500	500	500
99,9%	2300	2000	1300	1300	1300
99,99%	2700	2500	2500	2500	2500
99,999%	4100	3200	3200	3200	3000
Прочие продукты (долл./г.) ¹⁾					
Металлический скандий чистотой 99,9%					
Дистиллят	279	178	185	193,6	162,5
Слитки	198	198	119	124	131

Бромид скандия, 99,9%	94,6	94,6	98,4
Хлорид скандия, 99,9%	40,8	40,8	42,4	44,3
Фторид скандия, 99,9%	173	173	180	188,2
Йодид скандия, 99,999%	156	156	162	169

¹⁾ Котировки Johnson Matthey.

Примечание. I – 2001г., II – 2002г., III – 2003г., IV – 2004г., V – 2005г.

Цены на конец года.

БИКИ 27.4.2006г.

Белая жесть

В последние 5 лет положение на мировом рынке белой жести было сравнительно стабильным.

Производство и потребление белой жести
в некоторых странах, в тыс.т.

	2002г.	2003г.	2004г.	I кв. 2005г.
США				
Производство	1889	1746	2009	497
Потребление	1952	1776	2125	474
Канада				
Производство	399	435	379	88
Потребление	252	263	257	58
Япония				
Производство	1259	1193	1088	261
Потребление	632	604	505	133
Тайвань				
Производство	206	198	193	47
Потребление	154	142	160	44

По информации Metal Bulletin Research

Внешняя торговля некоторых стран белой жестью, тыс.т.

	2002г.	2003г.	2004г.	I кв. 2005г.
Экспорт				
Респ. Корея	400	381	384	112
Франция	690	717	710	176
ФРГ	667	731	696	247
Великобритания	347	259	281	76
Италия	67	82	75	15
Бразилия	367	396	392	59
Норвегия	100	133	117	13
Импорт				
Респ. Корея	15	11	12	2
Франция	315	252	260	65
ФРГ	306	272	268	38
Великобритания	301	294	238	57
Италия	594	567	659	134

В I пол. 2005г. доля Республики Корея в общих поставках белой жести в КНР составляла 11% и во II – 10%. В IV кв. 2005г. импорт белой жести в КНР сократился, темпы спроса на тару и упаковку замедлились. Усилился интерес к закупкам белой жести в ЮАР – по цене 810-850 долл/т каф китайские порты. Во II пол. 2005г. увеличился экспорт белой жести из ЮАР в КНР и страны ЮВА, так как потребности местных производителей тары и упаковки в ней сократились.

В США цены белой жести в III кв. 2005г. повысились до 1020 долл/т из-за подорожания черной жести, что было обусловлено ростом издержек производства. Белая жесть экспортировалась из США в больших объемах в Индию и страны ЮВА по сравнительно высоким ценам – 900-960 долл/т фоб.

В Индии компания Tinsplate Co of India планирует расширить мощности по выпуску белой жести на заводе в г.Джамшедпур со 145 тыс.т./год до 170 тыс.т. к концу 2006г. и до 180 тыс.т. к концу 2008г. С целью диверсификации своей деятельности компания намерена построить линию по выпуску банок под напитки производительностью 400 млн.шт/год.

В планах компании Tata Steel участие в СП с австралийской Bluescope с целью строительства в ближайшие 5-7 лет в Индии металлургического завода, оборудованного линиями по нанесению защитных покрытий. БИКИ 18.5.2006г.

Гипс

Согласно оценке Геологической службы США, добыча гипса в мире в 2005г. увеличилась на 0,9% по сравнению с пред.г. На четыре крупнейших продуцента гипса – США, Иран, Канаду и Испанию приходилось около 43% выпуска этого материала.

	Добыча гипса, в тыс.т.	
	2004г.	2005г.
Всего	109000	110000
США	17200	17500
Иран	13000	11000
Канада	9340	9500
Таиланд	8000	8000
Испания	11500	7500
КНР	7000	7500
Мексика	7000	7000
Япония	5800	5800
Австралия	4000	4000
Франция	3500	3500
Индия	2350	2400
АРЕ	2000	2000
ФРГ	1750	1750
Бразилия	1500	1550
Великобритания	1500	1500
Польша	1300	1300
Италия	1200	1200
Уругвай	1130	1100
Австрия	1000	1000
Россия	700	800

В США, являющихся крупнейшим продуцентом этого сырья, в 2005г. добыча гипса оценивалась в 128 млн.долл. Добыча ведется главным образом в штатах Оклахома, Техас, Невада, Айова, Калифорния, Арканзас и Индиана, на которые в прошлом году приходилось 82% общего выпуска продукции.

В 2005г. в США в сыром виде было использовано около 4,4 млн.т. гипса, в основном в качестве добавок для замедления процесса схватывания портландцемента и в сельском хозяйстве для гипсования почв.

1/3 потребностей США в необработанном гипсе удовлетворяется за счет импорта. Его ввоз в 2005г. был равен 11,2 млн.т. против 10,1 млн.т. в 2004г. Доля Канады в поставках этого товара в 2001-04гг. равнялась (%) 68, Мексики – 22, Испании – 8. Запасы необработанного гипса у производителей в конце 2005г. составляли 1,5 млн.т.

Согласно оценке, в 2005г. выпуск обожженного гипса, потребляемого преимущественно в качестве сырья для производства стройматериалов, и в частности плит сухой штукатурки, определялся в 26 млн.т. против 25,5 млн. в 2004г. Экспорт всех видов гипса из США в 2005г. увеличился по сравнению с 2004г. примерно на 0,6% – до 150 тыс.т.

Средняя цена необработанного гипса в США в 2005г. равнялась 7,31 долл. за 1 т. франко-рудник против 7,21 долл. в 2004г. и обожженного гипса – 21,1 долл. за 1 т. франко-завод против 19,64 долл. соответственно. БИКИ, 24.6.2006г.

Ртуть

В 2006г. первичная ртуть добывалась в качестве побочного продукта при аффинаже золота на предприятиях в западных штатах США. В восточных и центральных штатах несколько компаний получали вторичный металл из промышленного лома, использованных флуоресцентных ламп, ртутьсодержащих контрольно-измерительных приборов и батарей.

Положение с ртутью, в США, в т.

	2004г.	2005г.	2006г.*
Импорт для потребления	50	212	225
Экспорт	300	319	350
Среднегодовая цена на «свободном» рынке (долл. за бут.)	400	750	650

* Оценка.

Источник: Данные Геологической службы США

Основными сферами потребления ртути в США в 2006г. были производство электротехнической продукции контрольно-измерительных приборов, хлора и каустической соды.

Ведущими поставщиками ртути на рынок США в 2002-05гг. были (% к итогу): Австралия – 20, Чили – 30, ФРГ – 12, Перу – 26.

По состоянию на 30 сент. 2006г. в стратегических запасах правительства США находилось 4436 т. ртути.

Мировое производство первичной ртути и ее запасы, в т.

	Производство		Запасы ¹	База запасов ¹
	2005г.	2006г. ²		
Всего	1450	1400	46000	240000
КНР	1100	1100	-	-
Киргизия	200	160	7500	13000
Испания	-	-	-	90000
Алжир	300	400	2000	3000
США	-	-	-	7000
Италия	-	-	-	69000
Прочие	125	125	38000	61000

1) На конец 2006г.

2) Оценка.

Геологические ресурсы ртути в мире оцениваются в 600 тыс.т. и находятся в основном в КНР, Киргизии, России, Словении, Испании и на Украине. БИКИ, 3.3.2007г.

Висмут

Среди элементов Периодической таблицы висмут занимает 69 место по распространенности в земной коре, где его концентрация (по весу) оценивается в 8 млрд. частей (в 2 раза больше, чем для золота). Оценка запасов висмута обычно базируется на его содержании в ресурсах свинца, поскольку наиболее часто висмут извлекается в качестве побочного продукта переработки свинцовых руд. В КНР он производится при переработке руд вольфрама и других металлов. Собственно висмутовые минералы в количествах, достаточных для их добычи в качестве основного продукта, встречаются редко. Единственными в мире предприятиями, производящими висмут из висмутовой руды, являются Tasna Mine в Боливии и рудник в КНР. В ожидании значительного повышения цен на металл боливийский рудник с середины 90гг. был выведен из эксплуатации. Проводится изучение возможности осуществления добычи на нескольких висмутсодержащих месторождениях. В их число входят Bonfim в Бразилии, NICO в Канаде и Nui Phao во Вьетнаме.

По оценке Геологической службы США, мировые запасы
и база запасов висмута на конец 2006г., в тыс.т.

	Запасы	База запасов
Всего	320	680
КНР	240	470
Перу	11	42
Канада	5	30
Боливия	10	20
Мексика	10	20
Казахстан	5	10
США	-	14
Прочие страны	39	74

Оценка запасов висмута в США была пересмотрена и сведена к нулевому уровню, поскольку с 1997г. не имелось сообщений о добыче этого металла в стране.

По предварительной оценке Геологической службы США, мировая добыча висмута в 2006г. увеличилась по сравнению с 2005г. на 2% — до 5,6 тыс.т.

Географическая структура мировой добычи висмута, в т.

	2005г.	2006г. ¹
Всего ²	5500	5600
КНР	3000	3000
Мексика	970	1100
Перу	1000	960
Канада	190	190
Казахстан	140	160
Боливия	60	40
Прочие страны	160	160

¹Предварительная оценка. ²Округленные данные.

Благодаря своим уникальным свойствам висмут находит применение в широком круге областей. В т.ч. он используется в производстве стали, латуни, пигментов, припоев в качестве нетоксичного заменителя свинца; в фармацевтической промышленности как активный ингредиент лекарственных препаратов для лечения заболеваний желудка; в литейной промышленности в качестве добавки для улучшения качества металлургической продукции; в строительстве — в противопожарных системах; в производстве закрепляющих устройств, применяемых при шлифовке оптических линз.

В странах ЕС, в Японии и США проводится изучение возможности использования висмута в бессвинцовых припоях. Исследуется также возможность применения жидких свинцово-висмутовых охладителей в ядерных реакторах. Предпринимаются шаги по разработке ряда новых сфер потребления висмута.

Крупным потребителем висмута являются США. По оценке, в 2006г. на потребление этого металла в стране приходилось 45% его мировой добычи.

В США 49% всего потребляемого висмута используется для добавок в металлургии, 29% — для производства легкоплавких сплавов, припоев и артиллерийских снарядов, 21% — в фармацевтической и химической отраслях промышленности и 1% — в прочих сферах.

В соответствии с Safe Drinking Water Act Amendment от 1996г., в США новые и устанавливаемые при ремонте устройства и трубы, применяемые для снабжения питьевой водой, с авг. 1998г. не должны были содержать свинец. Использование висмута в счетчиках воды и держателях является одним из основных расширяющихся в последние годы сфер его применения в стране. Значительными потенциальными возможностями к росту обла-

дает такая область потребления висмута, как использование цинк-висмутовых сплавов для получения тонких и равномерных гальванических покрытий. Висмут применяется также в производстве керамической глазури, кристаллических продуктов и пигментов.

В 2006г. суммарное потребление висмута в США оценивается в 24 млн.долл. 10% суммарного национального спроса на висмут удовлетворяется за счет металла, извлеченного при вторичной переработке висмутосодержащих сплавов (250 т.), остальное — за счет импорта. В 2002-05гг. поставщиками висмута в США являлись (%): Бельгия — 38, Мексика — 23, КНР — 20, Великобритания — 10, прочие страны — 9.

Характеристика рынка висмута США, в т.

	2004г.	2005г.	2006г. ¹
Импорт для потребления ²	1980	2530	2600
Экспорт ³	109	141	150
Потребление ⁴	2420	2340	2500
Запасы у потребителей ⁵	134	136	150
Цены (долл/а. ф.) ⁶	3,35	3,91	4,40
Нетто-зависимость видимого потребления от импорта (%)	95	96	96

¹Предварительная оценка. ²Металл. ³Металл, сплавы, лом. ⁴По отчетам компаний. ⁵На конец года. ⁶Среднегодовые цены национальных дилеров.

Мировые цены на висмут в I кв. 2006г. оставались относительно стабильными, и их уровень в конце марта составил 4,45-4,7 долл/а. ф. Во II кв. наблюдалась тенденция к их снижению до 4,2-4,5 долл. в конце июня, а к концу III кв. цены поднялись до 4,6-4,8 долл/а. ф. По предварительной оценке Геологической службы США, среднегодовая цена на висмут повысилась в 2006г. на 13% по сравнению с 2005г.

Возможно, фактический рост оказался высоким, поскольку в конце пред.г. металл значительно подорожал и его цена постепенно продвигалась к отметке в 8 долл/а. ф. При том, что существенная часть поставок висмута из КНР приходилась на двух лидирующих европейских продуцентов рафинированного металла, британская компания Mining and Chemical Products (MCP) и бельгийская Sidech SA сократили его предложение. Со стороны некоторых торговых фирм и спекулянтов материал предлагался по 7 долл/а. ф. и даже несколько выше. В дальнейшем, когда стало ясно, что на рынок поступает незначительное количество не китайского металла, цены поднялись еще выше. К концу дек. 2006г. наиболее «дешевые» предложения были по цене 7,70 долл/а. ф. Как отмечал Metal Bulletin в начале янв. 2007г., в том случае, если китайские поставщики по-прежнему будут придерживать товар, то цены на висмут могут еще возрасти и, по многим прогнозам, в перспективе достичь по меньшей мере 10 долл/а. ф.

В янв. т.г. металл действительно продолжал последовательно дорожать и ко 2 фев. его цены поднялись до 8,95-9,35 долл/а. ф.

В условиях резкого подорожания висмута компания MCP обратилась к рассмотрению вопроса о возобновлении эксплуатации висмутового рудника Агатайо в Боливии (подобно другим малорентабельным рудникам в различных регионах мира). В начале янв. т.г. сообщалось, что компания обсуждала проблему возобновления добычи с правительством Боливии и заявила, что все еще имеет право собственности на залегающую здесь руду. Как отметил представитель компании, повторное откры-

тие этого рудника является длительным и медленным процессом и зависит от того, продержатся ли цены висмута на высоком уровне в течение продолжительного периода времени, и от тщательного проведения оценки рисков, связанных с работой в Боливии. В недавнее время риски усилились ввиду того, что президент Э. Моралес начал проводить новую политику в горнодобывающем секторе страны, которая может привести к широкомасштабной ренационализации природных ресурсов.

В случае принятия положительного решения относительно возобновления производства компании «МСР» необходимо будет оценить объем запасов висмута на месторождении и построить здесь новое горнодобывающее предприятие для извлечения руды. Это вопрос не ближайшего будущего. Отмечается, что реализация всех из рассматриваемых проектов потребует времени, капиталовложений и благоприятной политической обстановки, но тем не менее ряд из них не сможет быть осуществлен. БИКИ, 13.3.2007г.

Каменная соль

Добыча каменной соли в США в 2005г. уменьшилась на 1,3%, а в стоимостном составила 1,2 млрд.долл. На долю США в 2005г. приходилось 21,8% добычи каменной соли в мире. Разработкой месторождений этого минерала занимались 29 компаний, которым принадлежало 64 предприятия в 15 штатах.

Данные Геологической службы США
о добыче каменной соли в мире, в тыс.т.

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего	208000	210000
США	46500	45900
КНР	37100	38000
ФРГ	16000	18700
Индия	15000	15500
Канада	14100	13300
Австралия	11200	10000
Мексика	8200	8200
Франция	7000	7000
Бразилия	6500	6100
Великобритания	5800	5800
Чили	6000	5000
Нидерланды	5000	5000
Италия	3600	3600
Испания	3200	3200
Россия	2800	2800
Румыния	2450	2550
Украина	2400	2400
АРЕ	2400	2400
Турция	2250	2200
Польша	1500	2000
Иран	2000	1600

¹⁾ Оценка.

Видимое потребление каменной соли в стране в 2005г. определялось (млн.т.) в 53,6 против 55,8 в 2004г. и 53,2 в 2003г. Основным потребителем является химическая промышленность (39%), причем почти все количество было использовано в производстве хлора и каустической соды; в качестве средств для борьбы с обледенением дорог было израсходовано 37%, в пищевой промышленности — 3% и сельском хозяйстве — 3%.

В 2001-04гг. соль в США ввозилась из Канады (36% суммарного импорта), Чили (28%), Мексики (10%), с Багамских о-вов (8%). В 2005г. ввоз увеличился (млн.т.) до 12 с 11,9 в 2004г., а экспорт уменьшился до 1 с 1,1 в 2004г.

Средняя цена на соль франко-рудник в 2005г. была равна (долл./к. т.) 25 против 25,83 в 2004г. и 23,11 в 2003г. БИКИ 18.5.2006г.

Бериллий

Мировые природные ресурсы бериллия на известных месторождениях оцениваются более чем в 80 тыс.т. 65% всех этих ресурсов связано с неpegматитовыми месторождениями в США, большая их часть сосредоточена в штатах Юта и Аляска. В шт.Юта подтвержденные запасы бериллия в бертрандитовой руде составляют 16 тыс.т., по содержанию металла. Информации о мировых запасах и базе запасов бериллия не достаточно для их количественной оценки во всех странах.

Мировая добыча бериллия в 2005г.,
по оценке Геологической службы США, в т.

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего	114	114
США	90	90
КНР	20	20
Мозамбик	3	3
Прочие страны	1	1

¹⁾ Оценка.

В КНР вошло в эксплуатацию вновь построенное предприятие по рафинированию бериллия, которое стало вторым в стране заводом этого профиля. Его проектная мощность составляет 100 т. оксида бериллия и 1 тыс.т. бериллий-медной лигатуры в год.

Ввиду токсичности бериллия его производство и потребление осуществляется под растущим экологическим контролем.

Крупнейшим в мире продуцентом бериллия являются США. Компания в шт.Юта добывает бертрандитовую руду, которую она перерабатывает вместе с импортируемым бериллом и бериллом из национальных стратегических запасов, получая гидроксид бериллия. Часть производимого гидроксида отгружается на завод этой компании в шт.Огайо, где в результате его переработки получают бериллиевые сплавы, металл и оксид, частично продаваемые другим компаниям.

Потребление бериллия в США составило в 2005г. 70 т. на 15 млн.долл. Около половины всего потребленного в стране бериллия было использовано в производстве продуктов для телевизоров и телекоммуникационного оборудования, а остальная часть — в авиакосмической, военной, электротехнической, автомобильной, электронной отраслях промышленности, в производстве промышленных деталей и других сферах.

В I пол. 2005г. спрос на бериллий в США со стороны военной промышленности снизился. Спрос со стороны двух крупных сфер его использования (производство автомобильного электронного оборудования и средств связи) находился на низком уровне. В других сферах потребления, включая авиакосмическую, нефтегазовую промышленность и обработку пластмасс, спрос повысился по сравнению с тем же периодом 2004г. Отгрузки зеркальных бериллиевых мишеней для космического телескопа James Webb завершились в течение 2005г.

Вторичный бериллий в США извлекается главным образом из нового лома, получаемого в процессе производства бериллиевых продуктов. Количественные данные о вторичном производстве не сообщаются, хотя можно предположить, что в

суммарном видимом потреблении бериллия примерно 10% приходится на вторичный металл.

В 2001-04гг. бериллий в различных формах – от содержащегося в рудах и концентратах до его оксида и гидроксида, необработанного металла (включая порошок), лома и бериллий-медной лигатуры – ввозился из таких стран, как (%): Казахстан – 22, Россия – 21, ФРГ – 16, Япония – 14, прочие страны – 27.

Характеристика рынка бериллия США, в т.

	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Производство, отгрузки с рудников	85	90	90
Импорт для потребления	163	85	120
Экспорт	269	217	210
Продажи из государственных запасов	33	106	70
Потребление			
Видимое	57	69	70
По отчетам компаний ²⁾	140	130	
Запасы у потребителей ³⁾	45	40	
Цены на бериллиймедную лигатуру (долл./а. ф. содержания Be) ⁴⁾	113	125	100

¹⁾ Оценка. ²⁾ Руда. ³⁾ Руда; данные на конец года. ⁴⁾ Среднегодовые цены.

БИКИ, 14.10.2006г.

Серя

В 2005г. отгрузки всех видов серы в США оценивались в 400 млн.долл. Сера производилась на 115 предприятиях в 29 штатах, причем 45% всего выпуска приходилось на Техас и Луизиану. Восстановленную серу в США получают на 109 заводах, принадлежащих 38 компаниям в 26 штатах в качестве побочного продукта на нефтеперерабатывающих и коксовых заводах. Сера в виде серной кислоты, пиритов и двуокиси серы производилась на 6 предприятиях в 6 штатах. Примерно 90% выпускаемой в стране серы использовалось для производства серной кислоты.

Положение с серой в стране, по оценке Геологической службы США, в тыс. т.

	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Производство	9600	10100	9600
Восстановленная	8920	9380	8840
Импорт для потребления ²⁾	2870	2850	2800
Экспорт ³⁾	840	949	650
Видимое потребление	12000	12800	12400
Запасы ³⁾	206	185	170
Среднегодовые цены ⁴⁾	28,71	32,50	35,00

¹⁾ Оценка. ²⁾ Восстановленная. ³⁾ У производителей на конец года. ⁴⁾ На элементарную серу, долл./т. (франко-рудник).

В последние три года потребление серы в стране превышало ее производство. В 2005г. на серу, поставленную местными фирмами, приходилось примерно 66% всего потребления. По основным сферам применения использование этого товара составило (%): для производства агрохимикатов (в основном удобрений) – 62, при переработке нефти – 25 и добыче руд металлов – 3.

Основными поставщиками серы на американский рынок в 2001-04гг. являлись Канада и Мексика, на которые приходилось соответственно 72 и 19% всего импорта. Серную кислоту поставляла преимущественно Канада – 52% всего импорта.

Мировая добыча серы, в тыс. т.

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего	64100	64000
США	10100	9600
Канада	8890	8900
Россия	6920	7100
КНР	6630	6700
Япония	3150	3200

Саудовская Аравия	2230	2200
ФРГ	2150	2100
Казахстан	1980	2000
ОАЭ	1930	1900
Мексика	1820	1800
Респ. Корея	1680	1700
Чили	1510	1500
Иран	1460	1500
Польша	1180	1300
Индия	1070	1100
Австралия	925	950
Франция	961	900
Финляндия	702	720
Кувейт	682	700
Италия	688	650
Испания	634	630
Нидерланды	547	550

¹⁾ Оценка.

БИКИ, 10.8.2006г.

Цемент

Производство цемента в мире в 2006г. увеличилось по сравнению с 2005г. на 8,2% – до 2500 млн.т. В 2006г. производство портландцемента в США составило 94 млн.т. и кладочного – 6 млн.т., включая цемент, произведенный из импортного клинкера. Цемент производился на 113 заводах, расположенных в 37 штатах, причем 48% всего выпуска приходилось на Техас, Калифорнию, Пенсильванию, Флориду, Мичиган и Алабаму. Отгрузки цемента оценивались в 9,8 млрд.долл.

Мировое производство цемента, в млн. т.

	2005г.	2006г. ¹⁾
Всего	2310	2500
КНР	1100	1040
Индия	155	145
США	101	101
Япония	69,6	68
Россия	48,7	54
Респ. Корея	51,4	52
Испания	50,3	50
Италия	46,4	46
Турция	42,8	45
Таиланд	37,9	40
Индонезия	37	40
Мексика	36	40
Бразилия	36,7	37
Иран	32,7	33
Вьетнам	29	33
ФРГ	30,6	30
АРЕ	29	29
Сауд. Аравия	26,1	26
Франция	21,3	21

¹⁾ Оценка.

Источник: Геологическая служба США.

Мощности по выпуску клинкера в мире (млн. т/год), в млн. т.

	2005г.	2006г. ¹⁾
Всего	2200	2300
КНР	950	980
Индия	150	150
США	104	104
Япония	74	74
Россия	65	65
Респ. Корея	62	62
Таиланд	50	50
Италия	46	46
Бразилия	45	45
Индонезия	42	42
Испания	42	42

Мексика.....	40	40
Турция.....	40	41
АРЕ.....	35	35
Иран.....	34	35
ФРГ.....	31	31
Франция.....	22	22
Сауд. Аравия.....	24	27
Вьетнам.....	17	20

¹Оценка.

Рынок цемента США, в тыс. т.

	2004г.	2005г.	2006г. ¹
Производство			
Портландцемент и кладочный ²	97434	99319	99800
Клинкер.....	86658	87405	90000
Отгрузки потребителям, включая экспорт ³	120731	127361	129000
Импорт для потребления.....	25396	30403	32000
Импорт клинкера для потребления.....	1603	2858	3500
Экспорт цемента и клинкера.....	749	766	800
Видимое потребление.....	121980	128280	131000
Запасы ³	6710	7390	8500
Среднегодовые цены ⁴	79,50	91	98
Число занятых (тыс.).....	16,2	16,3	16,3
Доля импорта в видимом потреблении (%).....	21	23	24

¹Оценка.²Включая цемент, произведенный из импортного клинкера.³У производителей, на конец года.⁴Долл. за т (франко-завод).

Производство цемента в мире в 2005г. увеличилось по сравнению с 2003г. на 4,2% — до 2220 млн.т. В 2005г. производство портландцемента в США составило 93 млн.т. и кладочного — 5 млн.т., включая цемент, произведенный из импортного клинкера. Цемент производился на 113 заводах, расположенных в 37 штатах, причем 50% всего выпуска приходилось на Техас, Калифорнию, Пенсильванию, Мичиган, Миссури и Алабаму. Отгрузки цемента оценивались в 8 млрд.долл. Клинкер производился на 107 заводах общей мощностью 103 млн.т. в год. Доля импортного цемента и клинкера в общих продажах составляла 25%. БИКИ, 23.3.2006г. БИКИ, 15.2.2007г.

Известь

Согласно оценке Геологической службы США, лидером в мировом производстве извести в 2005г. являлся Китай. На долю США приходилось примерно 17% всего выпуска этого материала (гашеной и негашеной извести, а также обожженного доломита).

Мировое производство извести, в тыс. т.

	2004г.	2005г. ¹
Всего.....	126000	128000
Китай.....	23500	25000
США.....	20000	20000
Япония ²	7950	8000
Россия.....	8000	8000
ФРГ.....	6700	6700
Бразилия.....	6500	6500
Мексика.....	5700	5800
Италия.....	3000	3000
Франция.....	3000	3000
Канада.....	2200	2300
Иран.....	2200	2200
Великобритания.....	2000	2000
Австрия.....	2000	2000
Польша.....	2000	2000
ЮАР ³	1500	1600

¹ Оценка. ² Негашеная известь. ³ Продажи.

В 2005г. выпуск извести в США в стоимостном выражении составил 1,5 млрд.долл. Предприятия по ее производству действовали в 35 штатах, причем на заводы, принадлежащие пяти компаниям, приходилось 70% всего выпуска. Производство велось главным образом в штатах Алабама, Кентукки, Миссури, Невада, Огайо, Пенсильвания и Техас, удельный вес которых в общем выпуске достиг 65%.

Видимое потребление извести в США в прошлом году оценивалось в 20,2 млн. т, в 2004г. — в 20,2 млн.

Импорт извести для потребления увеличился (тыс.т.) с 232 в 2004г. до 310 в 2005г., а экспорт — со 100 до 130. В 2001-04гг. крупнейшим поставщиком извести в США была Канада (73%).

Средняя цена негашеной извести в США в 2005г. составляла (долл./т., франко-завод) 72 против 64,6 в 2004г. БИКИ, 10.8.2006г.

Слюда

Согласно оценке Геологической службы США, добыча листовой слюды в мире в 2005г. составила (как и в 2004г.) 5,2 тыс.т., в т.ч. в Индии (тыс.т.) — 3,5 (3,5), России — 1,5 (1,5). В США незначительна добыча этого минерала, в то же время страна является одним из крупнейших в мире производителей слюдяного скрапа и чешуйки. В 2005г. их мировая добыча составила 290 тыс.т., в т.ч. в России (тыс.т.) — 100, США — 74, Республике Корея — 60, Канаде — 18, Бразилии — 4, Индии — 2. Доля США в общем выпуске указанного товара в мире равнялась 25%.

В прошлом году добыча скрапа и чешуйки велась в штатах Северная Каролина, Джорджия, Нью-Мексико. На слюдоперерабатывающих предприятиях выпускается минерал тонкого помола, используются и сухой, и мокрый способы производства. В 2005г. добыча скрапа и чешуйки в США уменьшилась по сравнению с 2004г. на 25%.

Видимое потребление скрапа и чешуйки в США в 2005г. уменьшилось по сравнению с 2004г. на 17,5% — до 109 тыс.т. Листовая слюда отгружалась на предприятия 5 компаний, преимущественно в восточных и среднезападных штатах, занимающихся производством электротехнического и электронного оборудования. Скрап и чешуйка использовались при изготовлении стройматериалов, красок и резинотехнических изделий. В 2005г., по оценке, производство молотой слюды в США уменьшилось по сравнению с 2004г. на 18,4% — до 80 тыс.т.

Потребности американской промышленности в листовой слюде удовлетворяются за счет импорта и поставок из стратегических запасов. В 2005г. импорт указанной слюды (для потребления) в США возрос по сравнению с 2004г. на 53,6% — до 2,15 тыс.т. и скрапа и чешуйки увеличился на 4,8% — до 44 тыс. Основными поставщиками листовой слюды в США являлись Индия (50% импорта в среднем в 2001-04гг.), Бельгия (16%), Китай (9%), ФРГ (6%), а скрапа и чешуйки — Канада (45%), Индия (25%), КНР (20%) и Финляндия (6%). Экспорт листовой слюды из США в 2005г. составил 2250 т. против 979 т. в 2004г., а скрапа и чешуйки (тыс.т.) — соответственно 9 и 10.

Динамика средних цен на слюду в США, долл./кг.

	2003г.	2004г.	2005г. ¹
Листовая ²			
Блоки.....	67	67	67
Щипаная.....	1,70	1,80	1,80
Скрап и чешуйка (долл/т) ³	90	213	245

Молотая (долл/т).....		
Мокрого помола.....	938	950
Сухого помола.....	205	269
		270

¹⁾ Оценка. ²⁾ По данным отчетов компаний.

БИКИ 27.5.2006г.

Пемза

Согласно оценке Геологической службы США, в 2005г. добыча пемзы и сопутствующих вулканических минералов в мире осталась на уровне предг.

Добыча пемзы и сопутствующих вулканических минералов, в тыс.т.

	2004г.	2005г. ¹⁾
Всего.....	15700	15900
Италия.....	4600	4600
Греция.....	1600	2000
США.....	1490	1360
Чили.....	1250	1300
Турция.....	900	1050
Иран.....	1200	1200
Испания.....	600	600
Эквадор.....	710	488
Франция.....	450	450
Алжир.....	400	450
Гватемала.....	270	226

¹⁾ Оценка.

В 2005г. добыча пемзы и сопутствующих минералов в США составила 26 млн.долл. Данное сырье добывалось 16 компаниями. Почти весь выпуск приходился на штаты Аризона, Калифорния, Айдахо, Невада, Канзас, Нью-Мексико и Орегон.

Видимое потребление пемзы и сопутствующих вулканических минералов в США в 2005г. снизилось по сравнению с 2004г. на 7%. Примерно 76% данного сырья использовалось в качестве заполнителя бетонов и в производстве строительных и декоративных блоков.

В 2001-04гг. поставщиками этих товаров в страну являлись Греция (76% всего ввоза), Италия (19%), Турция (4%).

Рынок пемзы США (тыс.т.)

	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Добыча ²⁾	870	1490	1360
Экспорт ¹⁾	25	27	30
Импорт для потребления.....	366	402	410
Видимое потребление.....	1210	1870	1740
Средняя цена (долл./м. т.) ³⁾	25,19	16,80	19,26
Число занятых (тыс.) ⁴⁾	100	100	100

¹⁾ Оценка. ²⁾ Продажи, включая потребление на предприятиях производителей. ³⁾ Франко-добывающее или перерабатывающее предприятие. ⁴⁾ На рудниках и перерабатывающих предприятиях.

Согласно прогнозу, в 2006г. добыча пемзы и сопутствующих вулканических минералов в стране составит 1,4 млн.т., а их потребление — 1,8 млн.т. Импорт данного материала из Греции будет по-прежнему играть важную роль в обеспечении потребности районов США, расположенных на восточном побережье и вблизи Мексиканского залива. БИКИ, 26.8.2006г.

Марганец

Геологические запасы этой руды распределены неравномерно. В основном они сосредоточены в недрах ЮАР, на долю которой приходится 80% установленных ресурсов.

Мировые запасы и база запасов марганцевой руды на конец 2006г., в млн.т.

	Запасы	База запасов
Всего.....	440	5200
ЮАР.....	32	4000

Украина.....	140	520
Индия.....	93	160
Габон.....	20	160
Австралия.....	73	160
Китай.....	40	100
Бразилия.....	25	51
Мексика.....	4	9

На втором месте находится Украина. В сторону увеличения были пересмотрены запасы и база запасов в Австралии.

В 2006г. добыча марганцевой руды в мире увеличилась на 500 тыс.т.,

в тыс.т., по содержанию Mn

	2004г.	2006г. ¹⁾
Всего.....	10500	11000
Австралия.....	1450	1500
Бразилия.....	1590	1600
Габон.....	1290	1550
Китай.....	1100	1200
Украина.....	770	770
Индия.....	640	650
Мексика.....	180	133

¹⁾ Оценка.

Положение с марганцесодержащим сырьем в стране в последние годы,

в тыс.т., по весу брутто

	2004г.	2005г.	2006г. ¹⁾
--	--------	--------	----------------------

Импорт для потребления

Марганцевая руда.....	451	656	442
Ферросплавы			
Ферромарганец.....	429	255	339
Силикомарганец.....	422	327	369

Экспорт

Марганцевая руда.....	123	13	2
Ферромарганец.....	9	14	30

Потребление²⁾

Марганцевая руда.....	441	368	340
Ферромарганец.....	315	267	290
Видимое потребление ³⁾	1030	766	870

Продажи⁴⁾

Марганцевая руда.....	392	213	57
Ферромарганец.....	49	49	96

Запасы на конец года⁵⁾

Марганцевая руда.....	159	337	300
Ферромарганец.....	16	30	30

¹⁾ Оценка.

²⁾ По данным отчетов фирм.

³⁾ Все виды марганцесодержащего сырья по содержанию Mn.

⁴⁾ Из излишков стратегических запасов правительства США.

⁵⁾ У производителей и потребителей.

Потребление марганцевой руды в США (по отчетам фирм) в 2006г. сократилось по сравнению с предг. на 28 тыс.т. и оценивалось в 513 млн.долл. 55% руды после обогащения использовалось в производстве чугуна, ферросплавов и металлического марганца на металлургических комбинатах, принадлежащих 8 компаниям.

Потребление остального марганцесодержащего сырья по конечным сферам использования распределялось следующим образом (доля в общем потреблении, %): строительство — 24, общее машиностроение — 9, транспортное машиностроение — 9.

Марганец применялся для подкормки растений и дезинфекции почвы, в качестве добавки к кормам животных, для окраски кирпича, а также в производстве сухих элементов для электрических батареек.

Импорт марганцевой руды в США в 2006г. существенно уменьшился (на 32,6%), а ферромарганца и силикомарганца несколько увеличился. Основными поставщиками руды на американский рынок в 2002-05гг. были Габон (72%), ЮАР (14%), Австра-

лия (8%), Бразилия (2%); ферромарганца — ЮАР (51%), КНР (10%), Бразилия и Франция (по 7%).

Среднегодовая цена на импортную марганцевую руду металлургического сорта (46–48% Mn) в 2006г. понизилась и составила 3,61 долл. за ед. содержания Mn в тонне, сиф порты США против 4,39 долл. в 2005г. БИКИ, 5.4.2007г.

Железная руда

Общие ресурсы железной руды в мире оцениваются Геологической службой в 800 млрд. т., в том числе на США приходится 110 млрд., содержащих 27 млрд. т. железа.

По данным Геологической службы США, запасы и база запасов железной руды в мире на конец 2006г., в млрд. т.

	Запасы		База запасов	
	I	II	I	II
Всего	160	79	370	180
Украина	30	9	68	20
Россия	25	14	56	31
Австралия	15	8,9	40	25
КНР	21	7	46	15
США	6,9	2,1	15	4,6
Бразилия	23	16	61	41
Казахстан	8,3	3,3	19	7,4
Индия	6,6	4,2	9,8	6,2
Швеция	3,5	2,2	7,8	5
Венесуэла	4	2,4	6	3,6
Канада	1,7	1,1	3,9	2,5
Иран	1,8	1	2,5	1,5
ЮАР	1	0,65	2,3	1,5
Мавритания	0,7	0,4	1,5	1
Мексика	0,7	0,4	1,5	0,9

Примечание. I — по весу брутто, II — по содержанию железа.

Мировая добыча железной руды, в млн. т.

	2005г.	2006г. ¹⁾
Всего	1540	1690
КНР	420	520
Бразилия	280	300
Австралия	262	270
Индия	140	150
Россия	97	105
Украина	69	73
США	54	54
ЮАР	40	40
Канада	30	33
Швеция	23	24
Казахстан	16	15
Мавритания	11	11

¹⁾Оценка.

В последние годы на мировом рынке наблюдался дефицит поставок железорудного сырья, что привело к повышению цен железной руды в 2005г. на 70% и в 2006г. — на 20%. Крупные добывающие компании продолжали вкладывать средства в развитие железорудной базы. Ожидают, что через несколько лет предложение руды на мировом рынке будет соответствовать спросу на нее. Наиболее активным спросом железная руда пользуется со стороны металлургических предприятий КНР.

В 2006г. добыча железной руды в КНР, согласно оценке, возросла по сравнению с 2005г. на 24%. Страна, где в основном добывается руда с низким содержанием железа, вынуждена ввозить высококачественную руду, главным образом из Австралии и Бразилии. Ее импорт в КНР в 2006г. увеличился на 20% (в 2004–05гг. ввоз руды возрос на 1/3). Уровень потребления руды в черной металлургии КНР оказывает значительное влияние на развитие

железорудной промышленности в мире. Китайские фирмы активно участвуют в СП за рубежом, что позволяет им увеличить импорт руды для удовлетворения растущего спроса. В дек. 2003г. одна из крупных китайских стальных компаний приобрела небольшую часть акций у одного американского производителя, ведущего добычу руды на северо-востоке шт. Миннесота.

США располагают в основном ресурсами низкокачественной таконитовой руды, залегающей главным образом в районе Великих озер. Для ее промышленного использования требуется обогащение и агломерация.

Положение с железной рудой в США, в млн. т., по весу брутто

	2004г.	2005г.	2006г. ¹⁾
Добыча	54,7	54,3	54
Импорт для потребления	11,8	13	11
Экспорт	8,4	11,8	8
Потребление			
По данным компаний ²⁾	64,5	60,1	62
Видимое	57,9	56,6	57
Запасы на конец года ³⁾	17,6	16,5	16,5
Число занятых (тыс.)	4,4	4,5	4,5
Доля импорта в видимом потреблении (%)	6	4	5

¹⁾Оценка. ²⁾Руда и агломерат. ³⁾На рудниках, в портах и у потребителей.

В 2006г. добыча железной руды в США сократилась по сравнению с 2005г. на 0,6%, а отгрузки железорудного сырья — на 0,4%. Видимое потребление этого сырья металлургическими фирмами возросло на 0,7%.

Добыча железной руды велась на 10 карьерах, в том числе трем добывающим компаниям принадлежало 8, на долю которых приходилось 99% общей добычи руды. В эксплуатации находилось 8 обогатительных предприятий и 8 заводов по выпуску окатышей. Добыча железной руды в стране оценивалась в 2,8 млрд. долл. Железная руда добывалась в основном в штатах Мичиган и Миннесота.

В результате повышения цен и спроса на руду со стороны китайских импортеров компании США намеревались расширить добычу руды с низким содержанием Fe и в других штатах.

Рост прибылей позволил железорудным компаниям страны увеличить инвестиции в модернизацию рудников и предприятий по выпуску окатышей, а также в расширение мощностей по производству продуктов прямого восстановления железа.

Импорт железной руды в США в 2006г. уменьшился по сравнению с 2005г. на 15,4% — до 11 млн. т. В 2002–05гг. на Канаду приходилось 52% ввоза, Бразилию — 40, Чили — 2, Австралию — 1.

Средняя цена на железную руду, добываемую американскими компаниями, в 2006г. составляла 52 долл./т франко-рудник против 44,5 долл. в 2005г. БИКИ, 27.3.2007г.

В 2005г. добыча железной руды в США увеличилась по сравнению с 2003г. на 13,1%, что объяснялось ростом спроса на это сырье со стороны металлургических фирм.

Добычу вели компании, которым принадлежало 10 добывающих предприятий (10 карьеров), 8 обогатительных предприятий и 8 заводов по производству окатышей. По стоимости добыча железной руды в стране оценивалась в 3,3 млрд. долл. Почти все производство приходилось на 5 компаний. Железная руда добывается в основном в штатах Мичиган и Миннесота.

Импорт железной руды в США в 2005г. увеличился по сравнению с 2004г. на 10,2% — до 13 млн.

т. В 2001-04гг. на Канаду приходилось 48% ввоза, Бразилию (%) – 42, Австралию – 3, Чили – 3.

Средняя цена на железную руду, добываемую американскими компаниями, в 2005г. составляла 44 долл/т франко-рудник. БИКИ 13.5.2006г.

Чермет

В 2006г. стоимость продукции, произведенной на заводах черной металлургии и на литейных предприятиях США, по данным Геологической службы США, составила 150 млрд.долл.

В результате усиления концентрации производства число компаний в данной отрасли промышленности в 2006г. снизилось до 59 с 79 в 2004г. Им принадлежало 106 металлургических предприятий общей мощностью 112 млн.т. стали в год.

Удельный вес шт. Индиана в общем производстве стали в стране составлял 24%, Огайо (%) – 16, Мичиган и Пенсильвания – по 6.

Чугун производили 8 компаний на 18 металлургических комбинатах. Отгрузки стальной продукции в 2006г. распределялись следующим образом (%): оптовые складские организации – 22, производители средств транспорта – 13, строительные фирмы – 16, продуценты тары и упаковки – 2.

Производство стали в США в 2006г. увеличилось по сравнению с 2005г. на 1,6%, а отгрузки стальной продукции – на 7,1%.

Положение с черными металлами в США, в млн.т.

	2004г.	2005г.	2006г. ¹
Производство чугуна	42,3	37,2	39,3
Производство стали.....	99,7	94,9	96,4
В том числе (%)			
Кислородно-конвертерная	47,9	45	43,4
Электросталь.....	52,1	55	56,6
Непрерывная разливка стали (%).....	97,1	96,8	96,8
Отгрузки стальной продукции	101	95,2	102
Импорт.....	32,5	29,1	46,6
Экспорт.....	7,2	8,5	9,8
Видимое потребление.....	117	109	130
Индекс средних цен (1982г. = 100)	147,2	161,3	180,5
Запасы ²	14,4	11,7	12
Доля импорта в видимом потреблении (%) ..	14	15	21

¹Оценка. ²На конец года у стальных компаний, оптовых фирм.

В 2006г. произошло существенное увеличение импорта стальной продукции в США – до 47 млн.т. Удельный вес импорта в потреблении стальной продукции в 2006г. повысился до 21%. Основными поставщиками стальной продукции на американский рынок в 2002-05гг. были страны ЕС и Канада – по 18%, Мексика – 13%, Бразилия – 8%. БИКИ, 27.3.2007г.

Внешняя торговля США черными металлами. В I пол. 2006г. импорт стальной продукции в США, по данным Metal Bulletin, составил 20106 тыс.т., экспорт – 4613 тыс. Сортового проката было ввезено 4678 тыс.т., листового – 7895 тыс., труб – 3182 тыс. Географическая структура импорта была следующей (млн. т): ЕС-25 – 2,97, Канада – 2,73, КНР – 1,79, Россия – 1,65, Мексика – 1,54, Турция – 1,34, Бразилия – 1,29, Республика Корея – 1,21, Япония – 0,97, Тайвань – 0,83.

Импорт стальной продукции в США, в тыс.т.

	2005г.			2006г.	
	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.
Стальные полуфабрикаты	1462	1351	1761	2573	1778
Прокат.....					
Листовой	2570	2098	2614	3552	4343
Горячекатаная рулонная сталь.....	871	738	994	1304	1724

Тонкий лист с покрытием.....	767	544	675	954	1038
Сортовой	1961	1624	1566	2391	2287
Трубы.....	14495	1298	1294	1463	1719
Итого	7488	6371	7235	9979	10127
Углеродистой стали	5472	4765	5606	8207	8260
Нержавеющей стали.....	208	200	189	210	241
Электротехнической стали	22	17	15	19	17

Экспорт стальной продукции из США, в тыс.т.

	2005г.			2006г.	
	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.
Стальные полуфабрикаты.....	93	74	69	51	49
Прокат					
Листовой	1359	1221	1375	1346	1371
Горячекатаная рулонная сталь.....	428	279	368	329	318
Тонкий лист с покрытием.....	274	273	315	320	331
Сортовой	494	491	482	512	531
Трубы.....	266	291	341	380	373
Итого	2212	2077	2267	2289	2324
Углеродистой стали	1679	1571	1756	17720	1722
Нержавеющей стали.....	118	91	89	123	109
Электротехнической стали	34	38	29	42	38

Источник: ISSB.

По данным Metal Bulletin, вывоз стального лома из США составил 5,9 млн.т. Импорт железорудного сырья в США в I пол. 2006г. достиг 5,4 млн.т. лома было ввезено 2,7 млн.т.

Внешняя торговля США железной рудой и ломом, в тыс.т.

	2005г.			2006г.	
	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.
Экспорт					
Лом	3792	3223	2989	2849	3108
Железная руда	4328	3418	2756	1012	2482
Импорт					
Железная руда	2773	4088	3623	2177	3241
Лом	962	694	1264	1278	1408

Источник: ISSB.

БИКИ, 9.1.2007г.

В 2005г. стоимость продукции, произведенной на заводах черной металлургии и на литейных предприятиях США, по данным геологической службы США, составила 126 млрд.долл. В данной отрасли промышленности действовали 79 стальных компаний, им принадлежали металлургические предприятия мощностью 106 млн.т. стали в год.

Удельный вес шт. Индиана в общем производстве стали в стране составлял 22%, Огайо (%) – 16, Мичиган – 6 и Пенсильвания – 6. Чугун производили 9 компаний на металлургических комбинатах. В эксплуатации находилась 31 доменная печь.

Отгрузки стальной продукции в 2005г. (%): оптовые складские организации – 23, производители средств транспорта – 13, строительные фирмы – 15, продуценты тары и упаковки – 3. Производство стали в США в 2005г. увеличилось по сравнению с 2004г. на 7,3%, отгрузки стальной продукции – на 0,9%.

Положение с черными металлами в стране, в млн.т.

	2003г.	2004г.	2005г. ¹⁾
Производство чугуна	40,6	42,3	33,1
Производство стали.....	93,7	99,7	92,4
в т.ч. (%):			
- Кислородноконвертерная	49	47,8	44,9
- Электросталь	51	52,2	55,1
МНЛЗ (%)	97,3	97,1	96,7
Отгрузки стальной продукции.....	96,1	101,4	102
Импорт.....	21	32,5	30,1
Экспорт.....	2,5	7,2	8,4
Видимое потребление.....	107	117	122

Индекс средних цен (1982г. = 100).....	109,5.....	147,2.....	161,3
Запасы ²⁾	12,3.....	14,4.....	13,6
Число занятых (тыс.чел.).....	140.....	128.....	120

¹⁾ Оценка. ²⁾ На конец года у стальных компаний, оптовых фирм.

Импорт стальной продукции в США в 2005г. уменьшился на 7,4%. Удельный вес импорта в потреблении стальной продукции в стране в 2005г. составлял 15%. Основными поставщиками стальной продукции на американский рынок в 2001-04гг. были страны ЕС (17%), Канада (17%), Мексика (12%), Бразилия (10%). БИКИ 23.5.2006г.

Ограничения по стали. Применявшиеся США с 2002г. меры экспортно-импортного регулирования продолжали ориентироваться на защиту и поощрение интересов американских производителей и экспортеров товаров и услуг как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Зачастую указанные меры носили достаточно спорный характер с точки зрения их соответствия общепризнанным правилам международной торговой системы, что являлось основанием для оспаривания их легитимности другими странами, включая основных торговых партнеров США.

Подобная ситуация имела место со вступившими в действие с 20 марта 2002г. по итогам разбирательства по ст. 201 закона США о торговле 1974г. специальными защитными мерами в отношении широкой номенклатуры стальной продукции иностранного происхождения, выразившихся в применении к импорту различных ее видов дополнительных пошлин (8-30%) и тарифной квоты на слябы. Решение президента США о применении ограничительных мер на импорт иностранной стальной продукции получило крайне негативный резонанс со стороны основных стран-экспортеров стали, обвинивших США в неприкрытом протекционизме с целью защиты неконкурентоспособных американских производителей. Предпринятые администрацией США при вынесении указанного решения действия по исключению из-под подлежащих применению мер импорта соответствующих категорий стали из Канады и Мексики (согласно положениям НАФТА), Израиля и Иордании (на основании соглашений о свободной торговле) и ряда развивающихся стран, а также инициированные процедуры рассмотрения запросов о выведении из сферы охвата ограничений отдельных видов данной продукции, не смягчили международного негодования, вылившегося в итоге в инициирование судебного разбирательства в рамках ВТО.

Отдельные страны угрожали ввести против США ответные ограничения. Наибольшую активность в данной связи проявили ЕС и Япония, заявлявшие о своих намерениях применить ответные меры, не дожидаясь соответствующего решения в рамках механизма ВТО по разрешению споров. ЕС разработал план введения санкций в 330 млн.долл. против экспортируемых на его территорию американских товаров, что лишним раз подтверждает масштабы негативного влияния принятых США ограничений на интересы только европейских поставщиков стали. Промежуточное решение в рамках ВТО по данному спору ожидается в конце марта-начале апр. 2003г. Многие американские независимые эксперты в области международной торговли сходятся во мнении, что вердикт органа ВТО по разрешению споров будет не в пользу США.

Одновременно с введением в 2002г. импортных ограничений по ст.201 США предпринимали ак-

тивные усилия по продвижению двух других глобальных инициатив президента Дж.Буша в области нормализации международной торговли стальной продукцией – сокращение избыточных и неэффективных производственных мощностей и практики субсидирования в стальной отрасли. С этой целью в 2002г. в Париже состоялись несколько раундов переговоров под эгидой Комитета по стали в рамках ОЭСР с участием представителей крупных сталепроизводящих государств. В ходе одного из таких раундов вниманию участвующих стран был представлен подготовленный США документ под названием «Устранение искажающей рынок практики в глобальном стальном секторе», на основе которого будут строиться дальнейшие переговоры по данной проблематике.

Документ предусматривает следующие пять направлений, на которых, по мнению США, должны быть сконцентрированы международные усилия по нормализации ситуации в данной отрасли: субсидии; иные формы господдержки; вопросы антиконкурентной практики; тарифы и другие меры по доступу на рынок; финансовая поддержка закрытия неэффективных производственных мощностей.

В вопросе субсидирования США призвали 39 сталепроизводящих государств, участвующих в переговорах по стали под эгидой ОЭСР, запретить все виды субсидий стальному сектору за исключением тех, которые специально предназначены для поддержки закрытия неэффективных производственных мощностей и покрытия связанных с этим социальных и экологических затрат, включая расходы на переподготовку рабочих подлежащих ликвидации предприятий. Одновременно американцы предложили, используя ресурсы как ВТО, так и ОЭСР, обеспечить эффективные механизмы по наблюдению за соответствием предоставляемой стальной отрасли господомощи указанным «допустимым» формам субсидий.

Что касается осуществления иных форм господдержки, то в данном вопросе США обратились с призывами к правительствам других стран-участниц взять обязательства воздержаться от практики применения экспортных кредитов в отношении сталепроизводящих заводов и оборудования в тех случаях, когда ситуация в глобальном масштабе характеризуется наличием существенного перепроизводства стальной продукции. Американцы предложили отказаться от поддержки расширения финансирования на многостороннем уровне проектов стальных заводов, которые способны усугубить проблему расширения избыточных производственных мощностей в стальной отрасли.

В качестве еще одной составляющей своих предложений американцы озвучили идею о необходимости «настойчивого» продолжения либерализации доступа на рынки в «стальном» секторе, отнеся этот процесс полностью к компетенции нового раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО. Предложение США содержало также призыв к тем странам, которые еще не сделали это, присоединиться к согласованной в ходе Уругвайского раунда инициативе по полному устранению тарифов на стальную продукцию, а также обратить особое внимание на надлежащее соблюдение мер нетарифного характера, влияющих на либерализацию в данном секторе (например, многосторонние правила в области таможенной оценки).

В отношении защитных мер в торговле в представленном США документе четко дается понять, что переговоры по конкретизации и улучшению отдельных положений соглашений, лежащих в основе их применения, входят в повестку дня нового раунда переговоров ВТО и не должны быть предметом дискуссий под эгидой ОЭСР, сосредоточенных, в большей степени, на рассмотрении тех случаев, которые влекут за собой применение таких мер. Американцами настойчиво проводилась мысль о прямой зависимости снижения использования антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер от устранения на многостороннем уровне неэффективных производственных мощностей и искажающей торговлю практики.

В разделе, касающемся финансовой поддержки, предназначенной для закрытия избыточных мощностей, отмечалось, что для действенного решения системных и структурных проблем стальной промышленности необходимым является также разработка подходов касательно оказания содействия отдельным странам (развивающимся и с переходной экономикой), испытывающим нехватку финансовых ресурсов для покрытия связанных с ликвидацией избыточных мощностей расходов. При решении данной проблемы было предложено уделить соответствующее внимание разработке механизмов предоставления государственной финансовой поддержки и содействия со стороны частного сектора, а также изучению возможности выделения необходимых средств междунациональными финансовыми институтами.

Инициатива США «избегала» конкретизации нескольких основных вопросов, связанных с выдвинутым предложением о полном запрете практически всех видов госпомощи стальному сектору. Отсутствовала ясность в вопросе о том, под эгидой какого международного форума должны вестись переговоры о разработке соответствующего соглашения по субсидиям, а также каким образом такое соглашение будет реализовываться. Наиболее противоречивой частью представленных американцами инициатив является позиция США относительно независимости переговоров по усилению международных договоренностей по вопросам субсидий от попыток изменения законодательства США о защитных мерах в торговле. Данное обстоятельство способно затормозить, процесс согласования и реализации выдвинутого администрацией США плана.

«Форд»

Ford Motor, мировой лидер автомобильной промышленности, производит и продает автомобили в 200 странах мира на всех шести континентах. На 108 заводах корпорации работает примерно 300 тыс. чел., а список принадлежащих ей марок весьма внушителен: Ford, Lincoln, Mercury, Mazda, Volvo, Jaguar, Land Rover и Aston Martin. Дочерняя финансовая компания Ford Motor Credit, которая занимается кредитованием покупок автомобилей указанных марок, вносит свой весомый вклад в увеличение объемов продаж.

На ближайшие годы основные надежды руководство концерна связывает с новым модельным рядом автомобилей, причем изменения коснутся всех классов: от семейных до спортивных авто. Достаточно сказать, что только в ближайшие годы с конвейеров компании сойдут 65 новых моделей.

Особые надежды возлагаются на Ford Fusion — новый седан среднего класса. Руководство компании считает, что эта модель хорошо сбалансирована по дизайнерской и технической составляющим.

По итогам деятельности за 2005г. Ford Motor получила чистую прибыль в 2 млрд.долл. Компания увеличила доходы на всех рынках, за исключением Северной Америки. Но из-за нестабильности американской экономики и низкого курса доллара на этом рынке теряли свои позиции и другие мировые лидеры автомобилестроения. Несомненно, что компания уже сумела преодолеть тот кризис, который она испытывала в начале текущего десятилетия.

Когда в конце 2001г. У.-К.Форд-младший занял кресло председателя совета директоров компании, Ford Motor была нерентабельна, неся убытки более 5 млрд.долл. в год. В 2002г. новый управляющий начал проводить в жизнь программу оздоровления, чтобы оживить, казалось бы, «умирающую» компанию. Главный упор был сделан на улучшение основного автомобильного бизнеса. Были распроданы некоторые непрофильные активы, что позволило снизить затраты, проведена концентрация финансовых средств в целях радикального обновления (крупнейшего за всю историю фирмы). В результате корпорация, начиная с 2003г., каждый год заканчивает с внушительной прибылью.

Основные показатели Ford Motor Company

	2003г.	2004г.	2005г.
Прибыль (млрд.долл.).....	0,5	3,5	2,0
Отгрузки автомобилей (тыс. шт.)	6736	6798	6818
Доля на мировом рынке (%).....	10,7	10,9	10,8
Доля на рынке Сев. Америки (%)	20,5	19,3	18,2
Поступления от продаж (млрд.долл.).....	164,3	171,6	177,1

Источник: Ford Motor Company.

Как подчеркнул в своем обращении к инвесторам У.-К.Форд-младший, «сегодня автомобильные продажи в Европе, Азии и Южной Америке прибыльны, а наши глобальные марки процветают. Mazda лучше, чем когда бы то ни было, представлена на рынке, продажи Aston Martin расширяются. Jaguar демонстрирует уникальные автомобили с наилучшим сочетанием «цена-качество» и представляет на рынке все новые модели. А Volvo в ближайшие 18 месяцев агрессивно атакует рынок с пятью новинками».

Следует особо отметить, что компания имеет наибольший успех среди конкурентов в тех регионах, где автомобильный рынок активно расширяется. Быстро растут производство и продажи в России, Турции и Венгрии. В окт. 2005г. в Индии открылось производство Ford Fiesta, что стало, как считают в компании, наиболее важным событием на этом рынке за последние годы. Продажи Ford в КНР, самом быстрорастущем рынке автомобилей в мире, выросли в 2005г. на 46%.

Компания начала глобальную модернизацию всей логистики поставок, выделяя ключевых поставщиков, чтобы обеспечить более устойчивые партнерские взаимоотношения. В янв. 2006г. Ford начала наиболее фундаментальную реструктуризацию в своей истории, названную Way Forward («Путь вперед»). Этот план ориентирован прежде всего на привлечение новых клиентов на североамериканском рынке улучшенным дизайном, повышенной безопасностью и технологической новизной. Планируется направить инвестиции прежде всего в ускорение создания и расширение

выпуска новых моделей, включая большее количество кроссоверных внедорожников, автомобилей с комбинированной силовой установкой и мини-автомобилей, а также увеличить расходы на то, чтобы усилить лидерство Ford во всех сегментах автомобильного рынка. Чтобы стабилизировать и увеличить долю на рынке США, предполагается сосредоточиться на запросах клиентов и провести детальную дифференциацию модельного ряда, внедрить новые технические разработки, оптимизировать ценовую политику и сократить производственные издержки.

К 2010г. планируется снизить издержки производства на 6 млрд.долл., а к 2008г. полностью восстановить свое реноме на североамериканском рынке. При этом руководство компании собирается полностью изменить модель управления, использовавшуюся в течение многих десятилетий. Во-первых, компания применит новый подход к рыночной стоимости акций. Из-за огромных рыночных колебаний Ford больше не будет уделять внимание ежеквартальным или ежегодным финансовым показателям. Вместо этого корпорация будет руководствоваться долгосрочными целями усиления торговой марки, удовлетворения потребностей клиентов, создания успешных новинок и ускорения их постановки на производство. Для достижения этих целей руководство собирается предоставить своим служащим больше свободы, чтобы они смогли полнее продемонстрировать свой творческий потенциал.

Во-вторых, Ford собирается сосредоточить свое внимание на потребителях, которые в конечном итоге и определяют успех компании. «Наши деловые решения будут приниматься исходя из того, что хотят наши клиенты сегодня и завтра. Мы собираемся узнать то, что они хотят, прежде них самих, и собираемся сделать для них это. В прошлом наши решения по выпуску новых изделий иногда исходили из технологических и производственных возможностей, а не из желаний клиентов. Ныне все наши новые модели будут разрабатываться и производиться, чтобы удовлетворить клиентов», — заявил У.-К.Форд-младший.

Специально для рынка Северной Америки планируется оснастить пользующийся повышенным спросом пикап F-150 двигателем, работающим на этаноле. Кроме того, модели Ford Crown Victoria, Mercury Grand Marquis и Lincoln Town Car, будут оснащены двигателями, способными работать на смеси этанола и бензина.

Компания также стремится добиться совершенно иных стандартов безопасности. Так, инженеры Ford и Volvo совместно разрабатывают новый тип системы предотвращения столкновения, увеличения дальности обзора при движении в ночное время и новое поколение воздушных подушек. В 2006г. модели Ford Five Hundred и Mercury Montego с дополнительными боковыми подушками безопасности стали лучшими в своем классе в испытаниях, проводимых Insurance Institute for Highway Safety, получив самую высокую оценку Top Safety Pick-Gold.

Обновленная модель Montego оснащается полным приводом со сцеплением Haldex. Для лучшей управляемости и устойчивости на дороге она получила подвеску Volvo. Использована шведская система безопасности SIPS с фронтальными и боковыми подушками безопасности, а также надув-

ными шторками. Об активной безопасности заботятся дисковые тормоза, антиблокировочная система и электронная система распределения тормозных усилий.

И наконец, разработаны и будут вскоре представлены новые достижения в топливной экономичности. В настоящее время Ford предлагает четыре автомобиля модельного ряда 2006г., могущих работать на смеси бензина и этанола, а к 2010г. более половины моделей Ford, Lincoln и Mercury будут снабжены соответствующей топливной системой.

Компания уже имеет хороший опыт разработок новых автомобильных силовых установок. Так, Ford Escape Hybrid стал первым автомобилем с комбинированной силовой установкой, спроектированным и построенным американской автомобилестроительной компанией. Как и у всех подобных машин, у Escape Hybrid — два двигателя — бензиновый и электрический. Четырехцилиндровый бензиновый двигатель рабочим объемом 2 л. с электронным управлением впрыском топлива развивает мощность 127 л. с. Электрический двигатель имеет мощность 65 квт. Питающая его батарея располагается под полом багажника. Выбор источника тяги осуществляет электроника, а во время разгона работают оба двигателя. В крейсерском режиме двигатель внутреннего сгорания подзаряжает аккумуляторную батарею. На небольших скоростях бензиновый двигатель отключается и машина едет на электротяге. Во время торможения специальная система рекуперации забирает тепловую энергию от тормозов, превращая ее в электрическую и подзаряжая батарею. На остановках бензиновый мотор автоматически отключается, а кондиционер, аудиосистема и другие устройства питаются от батареи.

Главное преимущество гибридного Escape — его экономичность: он обеспечивает такую же динамику, как и флагманский Escape с двигателем V6, расходуя при этом намного меньше топлива. Этот автомобиль сертифицирован по стандарту PZEV (Partial Zero Emissions Vehicle), т.е. относится к машинам со сверхнизким уровнем загрязнения окружающей среды. Разработка данной модели обеспечила получение более 100 патентов на изобретения, которые компания собирается использовать при создании новых автомашин.

Одним из направлений работы по удовлетворению потребностей клиентов стала недавняя рассылка по почте 120 тыс. американских дилеров, служащих компании и бывших ее работников писем с просьбой высказать свои идеи по совершенствованию моделей и работы компании. Также был запущен портал в интернете, где каждый служащий может оставить свои идеи по улучшению работы компании. Только за первый месяц было получено более 1 тыс. предложений, в т.ч., как считают менеджеры Ford, ряд весьма многообещающих. Авторы лучших из них будут вознаграждены материально.

К первостепенным задачам компания относит и работу по повышению безопасности водителя и пассажиров. Ford всегда находилась в числе новаторов в области безопасности. Достаточно сказать, что привычное сегодня слоистое ветровое стекло впервые было представлено на рынке еще в 1927г. именно Ford. Первые ремни безопасности также впервые появились на автомобилях Ford в 1956г. В

1999г. компания представила новую систему безопасности BeltMinder и Roll Stability Control. Первая снабжена датчиками на замках ремня безопасности и включает сигнальную лампу, которая призывает водителя и пассажиров пристегнуться. Лампа загорается каждые три секунды и выдает тревожный сигнал, пока ремень не окажется застегнутым. Вторая система призвана предупреждать о возможном опрокидывании при критических углах наклона кузова. Она снабжена угловым датчиком, который зажигает сигнальную лампу. При соответствующей доработке устройство может принудительно снижать скорость в случае опасных маневров с сильным креном кузова. Ford и далее продолжит работу в этом направлении, причем основные разработки будут исходить от инженеров Volvo, опыт которых в сфере обеспечения безопасности уже давно стал эталоном в автомобильном мире.

Главной «головной болью» акционеров компании продолжает оставаться достаточно низкая покупательная способность потенциальных клиентов, что ограничивает возможности установления более высоких цен на новые модели автомобилей, которые требуют все больших расходов при их проектировании. Ожидается, что снижение или невозможность увеличивать цены на новые транспортные средства будет скомпенсировано склонностью потребителей покупать через какое-то время более дорогой автомобиль с расширенным набором потребительских функций.

Общий рост цен на сырье, особенно на сталь и пластмассы, также отрицательно сказался на состоянии автомобильной отрасли в мире. Кроме того, цены на энергоносители в 2005г. резко увеличились, что неблагоприятно повлияло на продажи автомобилей спортивного класса с большим удельным расходом топлива.

Маркетологи компании ожидают, что в течение следующего десятилетия в США и на других развитых рынках произойдет резкий скачок расходов на приобретение транспортных средств и их содержание. В США, например, как показывает статистика, потребители с самым высоким уровнем дохода покупают автомобили чаще и предпочитают машины более высокого класса. Хотя, как считают эксперты, в следующем десятилетии наибольший рост будет наблюдаться на новых рынках, ожидается, что зрелые автомобильные рынки (Северная Америка, Западная Европа и Япония) по-прежнему будут обеспечивать большую часть доходов автомобильной промышленности, а североамериканский рынок сохранит свои позиции крупнейшего регионального рынка.

Именно рынку Северной Америки Ford стремится уделить наибольшее внимание. Как отмечают аналитики компании, глобальный автомобильный рынок стал все более фрагментированным, и ожидается, что эта тенденция сохранится и в будущем. При предполагаемом небольшом росте в объемах продаж автотранспортных средств на рынке Северной Америки в обозримом будущем увеличится число производителей, предлагающих свою продукцию в этом регионе. Если сейчас на рынке США предлагаются примерно 255 различных моделей легковых автомобилей по сравнению с 215 в 2002г., то к 2010г. этот показатель увеличится до 300 и более.

Компанией разработана новая схема сегментации клиентов на американском рынке с использованием данных собственного крупномасштабного

социологического исследования, чтобы лучше понять приоритеты и ценности потенциальных клиентов. Эта сегментация учитывает демографические данные, социальную принадлежность и культурную идентичность. При использовании новой модели сегментации выбраны потребительские группы для марок Ford, Lincoln и Mercury. Как считают маркетологи Ford, точная нацеленность на определенные потребительские группы обеспечит более стабильные и прогнозируемые продажи, что в конечном итоге не только улучшит финансовые показатели компании в целом, но и сделает ее безоговорочным лидером мирового автомобилестроения. А. Галькевич. БИКИ, 17.8.2006г.

Автопром

Автопром США — ведущая отрасль машиностроения страны, производящая легковые и грузовые автомобили, автобусы, а также их части, узлы и агрегаты. США относятся к мировым лидерам автомобилестроения. Данная отрасль американской промышленности характеризуется высоким уровнем специализации, широким кооперированием и применением передовых технологий. В отличие от российского автопрома, в котором производство автомобилей является вертикально интегрированным (производство комплектующих и сборка автомобилей на одном заводе), американские производители являются горизонтально интегрированными. При такой системе автоконцерны США получают от независимых и не входящих в их структуру предприятий, специализирующихся на выпуске автокомпонентов, соответствующие узлы, детали и агрегаты и осуществляют сборку автомобилей собственных брендов.

Автопром Соединенных Штатов выпускает 20% всех производимых автомобилей в мире (мировое производство автомобилей составляет 43 млн. ед. в год, из них четверть приходится на выпуск грузовых автомобилей и автобусов). При этом основная часть производимых в США автомобилей реализуется на внутреннем рынке, являющемся самым емким рынком автомобилей в мире. Ежегодно американскими автопредприятиями реализуется в США и за рубежом 12 млн. ед. продукции.

Легковые автомобили американского производства традиционно отличаются более крупными размерами и значительным, по сравнению с европейскими и азиатскими моделями, уровнем потребления горючего, вследствие чего они находят применение в основном на внутреннем рынке США. Их экспорт в последние годы находится на уровне 700-800 тыс. автомобилей в год. В то же время популярность грузовиков американского производства за рубежом постоянно возрастает. Их экспорт за последние годы значительно возрос и составляет 700 тыс. ед. в год (в начале 90гг. — 300 тыс. ед.).

Основной рынок сбыта для американских автомобилей — соседняя Канада. Торговля с Канадой развивается на основе внутрифирменного обмена предприятий американских автомобильных корпораций, нацеленного на расширение номенклатуры реализуемых в обеих странах автомобилей. После заключения соглашения НАФТА произошло также расширение американского экспорта автомобилей в Мексику. По стоимости экспорт продукции автомобилестроения США в Мексику

за 10 лет возрос со 167 млн.долл. в 1993г. до 2 млрд.долл. в наст. вр. Перспективы для дальнейшего расширения американского экспорта оцениваются в целом как не слишком благоприятные, поскольку основной прирост спроса ожидается на рынках стран Европы, Азии и Латинской

Многие японские и европейские компании начали строить автосборочные предприятия в США. Среди них особую активность проявляют компании «Тойота», «Хонда» и «Ниссан». Маркетинговая стратегия японских автокомпаний нацелена на перенесение производства популярных в США моделей на американскую территорию, в т.ч. в кооперации с фирмами «большой тройки». Предприятие «Нью Юнайтид Моторс Мэньюфекчеринг» в г.Фримонт (шт. Калифорния) производит, наряду с американскими автомобилями «Шевроле Призм», японские автомобили «Тойота Королла» и «Такома». Компания «Ниссан» организовала сборку своих джипов и пикапов на заводе в шт. Теннесси. Компания «Мицубиши» выпускает свои автомобили на предприятии корпорации «Крайслер» в шт. Иллинойс. Японские компании приступили к экспорту отдельных моделей производимых ими в США автомобилей в Японию и др. страны. Торговля США с Японией автомобилями и запчастями регулируется специальным двусторонним соглашением, заключенным в 1995г.

2003г. был неблагоприятным для крупнейших американских автоконцернов. Продажи компании «Форд Мотор» в 2003г. в США снизились по сравнению с 2002г. на 3,9% — до 3 млн. 484 тыс. автомобилей. Причем наибольшее снижение (на 23,2%) произошло по модели «Форд Меркюри». Продажи компании «Дженерал Моторс» в 2003г. на американском рынке снизились по сравнению с 2002г. на 2,1% — до 4 млн. 756 тыс. автомобилей. Особенно сильно упали продажи моделей «Бьюик» (на 22%) и «Олдсмобиль» (на 19%). Компания «Крайслер» понесла убытки в 48 млн.долл. Указанные показатели имеют важное значение для автопроизводителей, поскольку объем продаж автомобилей является основным индикатором, свидетельствующим о спросе на ту или иную марку или модель. Падение объемов продаж в течение последних лет автомобилей марки «Олдсмобиль» послужило главным основанием для принятия решения руководством концерна «Дженерал Моторс» о снятии данной марки с производства в 2004г.

Для увеличения продаж автомобилей и, в первую очередь, модных полноразмерных внедорожников, в условиях роста цен на бензин (превысили уровень 2 долл. за галлон) крупнейшие компании США предпринимая соответствующие меры. Снижаются цены на автомобили путем предоставления различных бонусов при покупке новых автомобилей, проводится снижение процентных ставок по кредитам и увеличиваются сроки кредитов, снижаются отпускные цены на автомобили дилерам. Компания «Дженерал Моторс» снизила ставку по 5-летнему кредиту на покупку джипа «Хаммер 2» до 2,9%.

В последние годы 30% внутреннего потребления США в автомобилях удовлетворялось за счет их импорта. Несмотря на высокое чувство патриотизма и действие федерального закона «Покупай американское», многие американцы при выборе автомобилей руководствуются прежде всего соотношением их цены и качества.

Основными экспортерами в США являются автокомпании Японии, Германии и Южной Кореи. Большой популярностью на американском рынке пользуются японские компактные «джипы», а также малолитражные автомобили, выпускаемые немецкими и азиатскими фирмами. Значительно преуспели и занимают активную позицию в секторе малолитражных автомобилей корейские автопроизводители, проводящие агрессивную рекламную кампанию с упором на качество предлагаемых автомобилей и, прежде всего, на его цену. Корейская компания «Киа» представила на автосалоне в г.Детройте весной 2004г. новый седан Kia Spectra, значительно отличающийся от предшествующей модели (которая готовится к выпуску на автозаводе в г.Ижевске в Удмуртии) — он стал длиннее и шире, увеличилась колесная база, багажник стал более емким, а заднее сиденье стало более просторным. Данная модель оснащается 2-литровым мотором (138 л.с.), 5-ступенчатой механической коробкой передач или 4-ступенчатым «автоматом». Главное преимущество нового автомобиля перед конкурентами — его цена. В зависимости от уровня оснащения, американские дилеры будут предлагать данный седан по цене от 12000 долл. до 15500 долл. Это — самый дешевый в своем классе автомобиль, который серийно оснащается шестью подушками безопасности, включая надувные оконные занавески. Основным конкурентам, среди которых прежде всего американский Ford Focus и японская Honda Civic, будет достаточно трудно бороться с корейцами в этом сегменте рынка.

На современном уровне развития мирового автомобилестроения по показателю «надежность» азиатские автопроизводители значительно обогнали своих конкурентов из США и Европы. К такому выводу пришло американское маркетинговое агентство J.D.Power & Associates. Данное агентство оценивало качество и надежность автомобилей через 2 мес. после их покупки в автомагазине. По результатам 2003г. больше всего остались довольными покупатели автомобилей, произведенных японскими и корейскими фирмами. На сто японских автомобилей приходится 111 неисправностей (1 место), а на сто корейских автомобилей — 117 неисправностей (2 место). В 1998г. на сто корейских автомобилей приходилось 270 неисправностей, что свидетельствует о значительном прогрессе корейских автопроизводителей. Автомобили европейского производства заняли 3 место в списке (122 неисправности), а американского — лишь 4 место (123 неисправности). При этом в первенстве самых качественных моделей с большим отрывом лидирует автомобиль марки «Лексус» компании «Тойота». На сотню данных автомобилей приходится только 87 неисправностей. В числе лидеров по качеству оказались автомобили марки «Кадиллак», «Ягуар», «Хонда», «Бьюик», «Меркюри» и «Хендай». На каждую сотню из них приходилось 100 неисправностей.

Список же самых некачественных автомобилей неожиданно возглавил символ преуспевающей Америки — знаменитый армейский джип «Хаммер». Согласно данным теста, на сто проданных джипов, считающихся эталоном надежности американской армии, приходится 170 неисправностей. Далее в этом негативном списке следуют автомобили «Фольксваген» со 164 неисправностями на сто автомобилей и автомобили одной из наибо-

лее престижных и дорогостоящих марок «Порше» – 159 неисправностей.

Несмотря на то, что США справедливо считаются страной самых лучших в мире дорог, в ней все более увеличивается спрос на внедорожники (к которым условно можно отнести джипы, пикапы и полноприводные минивэны). Общее количество проданных автомобилей данного типа в США составляет 5 млн. в год (40% от всех автомобилей). Причем пикапы, производимые компаниями «Форд Мотор» и «Дженерал Моторс», стали самыми продаваемыми автомобилями. Их производство составляет 1 млн. ед. в год. На международной выставке-автошоу г. Детройте внедорожником 2004г. признан полноразмерный пикап Ford F-150, который уверенно опередил пикап Nissan Titan и среднеразмерный внедорожник Cadillac SRX. Это вполне закономерный результат, т.к. в последние годы пикап Ford F-150 является самым популярным автомобилем в Америке. В 2003г. было продано 750 тыс. данных автомобилей. В ближайшие 2г. корпорация «Форд Мотор» предполагает довести объем продаж этих моделей до 1 млн. машин в год.

В ближайшее время доля внедорожников, пикапов и минивэнов составит половину от общего числа продаваемых автомобилей в США, что намного превысит количество продаваемых в др. странах внедорожников. Эти факты говорят о сформировавшейся моде на автомобили данного типа в США, причем не только в глубинной части страны, где велико число фермеров и мелких торговцев, использовавших первоначально данные автомобили по их прямому назначению, т.е. для перевозки коммерческих грузов, но и в крупных городах США. 70% американцев, купивших автомобили типа «пикап» не используют их по прямому назначению, но покупают исходя из складывающейся моды и тенденций спроса. Причем в последние несколько лет, даже несмотря на рост стоимости бензина, в США увеличивается спрос на громадные полноразмерные пикапы и внедорожники, а не на компактные автомобили, как это было сравнительно недавно. Универсальность применения данного типа автомобилей и наличие у них тех же атрибутов комфортабельности, свойственных обычному легковому автомобилю, являются одним из факторов их популярности. Покупатель в США имеет возможность приобретения пикапа как с небольшой двухместной кабиной (ранее не пользовался спросом у семейных покупателей), так и с более вместительной пятиместной. Росту продаж внедорожников способствует наличие 20 млн. американцев, имеющих катера, яхты и лодки, а также владельцев кэмпингов, трейлеров для лошадей и мотоциклов, использующих данные автомобили для их буксировки к месту отдыха. Многие американцы покупают семиместные джипы или минивэны для использования в качестве средства передвижения всей семьи в выходные дни на пикники или в период отпусков, руководствуясь такими характеристиками как комфорт, удобство и вместительность. Покупая внедорожник или пикап, американцы получают возможность решения любой возникающей у них потребности в универсальных автомобильных услугах, независимо от времени года и места нахождения (город, сельская, горная, заболоченная местность).

Крупнейшие автоконцерны США проявляют заинтересованность в развитии сотрудничества с российскими автопроизводителями. Россия представляется им стратегически выгодным потенциальным партнером для приложения капиталов и ведения бизнеса в данной сфере. К числу основных причин, «подталкивающих» американские компании к сотрудничеству с российским автопромом, относятся внутренние трудности, переживаемые в последнее время автопромом США и поиск новых рынков сбыта. Этому способствует также наличие в России производственных мощностей, необходимого сырья, квалифицированной и сравнительно недорогой рабочей силы, емкого авторынка и неудовлетворенного спроса на качественные автомобили, а также возможность совместного выхода с производимой продукцией на рынки третьих стран. Интересу американских автоконцернов способствует проводимая в России политика господдержки развития отечественного автопрома. По объему инвестированного в автопром России капитала (0,5 млрд.долл.) американские автокомпании занимают 1 место среди иностранных инвесторов.

Успешно реализуется проект инвестиционного сотрудничества с компанией «Форд Мотор», которая закончила работу по организации сборочного автопроизводства в г. Всеволожске (Ленинградская обл.). Выпуск автомобилей модели «Фокус» начался в июле 2002г., его проектная мощность составит первоначально 35 тыс. машин в год (стоимость проекта – 150 млн.долл.). Данная модель успешно реализуется на российском рынке и входит в число лидеров по объему продаж среди иномарок российского производства. Предполагается, что в течение 5 лет будет осуществлен переход на комплектацию 50% автомобиля узлами и деталями российского производства.

Компания «Дженерал Моторс» совместно с «Автовазом» организовала производство модернизированных российских внедорожников «Шевинива» на предприятии в г. Тольятти (Самарская обл.). Проектная мощность совместного предприятия составит 75 тыс. машин в год (стоимость проекта – 330 млн.долл.). Первые автомобили совместного производства сошли с конвейера в сент. 2002г., запланированы их поставки на экспорт в страны Европы, Латинской Америки, рассматривается вопрос об их поставках на рынки США и Канады. Руководством компании принято решение о совместном строительстве с «Автовазом» завода по выпуску автодвигателей. Базовым двигателем может стать двигатель фирмы «Опель», которым намечается оснащать экспортные версии модели «Шевинива» и новой модели на базе «Опель Астра», а также ряд моделей, производимых «Автовазом». Предполагается, что это будет самый крупный проект в российском автопроме с иностранным участием.

Согласно прогнозу Autofacts, в текущем десятилетии вследствие высоких цен на бензин на мировом рынке легковых автомобилей ожидается рост спроса на машины с меньшим рабочим объемом двигателя, а также альтернативными силовыми установками, прежде всего дизельными и гибридными. В период до 2012г. основное место в продажах гибридных машин (особенно в Северной Америке – главном рынке сбыта) займут модели с объемом двигателя 2-3 л. и более. В то же время в

европейских странах на рынке дизельных автомобилей прогнозируются преимущественно закупки моделей с объемом двигателя 1-2 л.

Мировые продажи автомобилей с гибридной силовой установкой в 2012г. достигнут 1,1 млн. ед., причем доля стран Северной Америки составит 56%. Удельный вес компании «Toyota» в мировом выпуске этих машин к 2012г. останется на уровне примерно 50%.

Мировые продажи легковых автомобилей

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	60187,1	61735	63420,9	66091,2	68393,4	68964,5
В распределении по объему двигателя, в л.						
Менее 1.....	4995,3	5279,4	5230,6	5350,6	5424,8	5455
1 – 1,6.....	16850,2	18096	18807,7	19574,9	20805,2	21297,1
1,6 – 2.....	13637,2	13613,2	13383,7	13984,7	14020,4	13709,1
2 – 3.....	11532,2	11862,7	12735,2	13253,5	13779,8	14187,2
3 – 4.....	6643,8	6636,2	6887,1	7403,2	7713,7	7658,1
4 и более.....	6525,9	6245,5	6375,9	6522,7	6646,6	6655,1
С электродвигателем.....	2,3	2	0,6	1,5	2,9	3
По конфигурации цилиндрического блока						
14.....	3688,8	39990,6	40723,7	42604,6	44243,5	44444,4
V6.....	8927,2	9161,2	9957,1	10397,4	10724,2	10889,6
V8.....	5330,5	5214,6	5346,7	5702	5784,1	5747,8
13.....	3675,6	4071,9	4142,3	4191,3	4327,5	4483,7
16.....	1938,1	1648,2	1422,4	1236,5	1323,4	1366,4
Прочие.....	1626,9	1648,4	1828,7	1959,4	1990,8	2032,6
По типу силовой установки						
Бензиновые.....	48,048,8	48674,8	49826,6	51736,5	53164	53370,1
Дизельные.....	11890,7	12716,4	13125,4	13757,4	14403,3	14590,4
Гибридные.....	245,3	341,7	468,3	595,7	823,3	1001
Электрические.....	2,3	2	0,6	1,5	2,9	3
По модели двигателя, 10 основных моделей						
EA086/153/188 (Volkswagen).....	1970,4	2030,1	2044,6	2087,8	2211,9	2271
GEN3/GEN4 (GM).....	1754,5	1593,8	1616,9	1793,9	1846,5	1773,6
EA827/113 (Volkswagen).....	1661,8	1519,3	1596,1	1641,2	1693,9	1721,6
1 (Opel).....	1550,1	1462,5	1241,6	1246,8	1271,6	1282,3
MOD 1 V8 (Ford).....	1447	1383,4	1408,3	1436,6	1432,3	1423,1
ZZ (Toyota).....	1289	1307,3	1177,9	1312,9	1327,5	1277,3
K (Renault).....	1252,1	1341,8	1484,9	1649	1760,4	1614,7
AZ (Toyota).....	1201,6	1200,5	1227,5	1410,4	1487	1474,7
EA111 (Volkswagen).....	1191,9	1262,5	1316,8	1391,4	1462,3	1422,2
DV (PSA).....	1174,9	1515,4	1645,3	1682,2	1852,7	2006,2
По типу трансмиссии, в тыс. ед.						
Ручная.....	30525,7	31202,4	31631	32705,7	33414,2	33494,7
Автоматическая.....	27541,2	27559,7	27893,2	28955,3	29857,4	30126,5
Полуавтоматическая.....	511,7	639,7	1150,9	1521,6	1967,4	2086,9
Вариаторная.....	1606,2	2331,2	2745,3	2907,1	3151,5	3253,5
Электрическая.....	2,3	2	0,6	1,5	2,9	3

Автопром с РФ

Наиболее показательным примером в данной области является проект компании «Форд Мотор», создавшей предприятие по производству автомобилей в г. Всеволожск Ленинградской обл. (стоимость проекта – 150 млн.долл.). Налажен выпуск автомобилей модели «Фокус», составивший в 2005г. 30 тыс. автомобилей. В 2006г. предполагается произвести 60 тыс. автомобилей. Предусмотрена возможность дальнейшего увеличения производства за счет расширения модельного ряда. В 2005г. осуществлен переход предприятия к выпуску обновленной модели автомобиля «Фокус 2». На обновление модели было инвестировано дополнительно 50 млн.долл. Данная модель является наиболее востребованной на российском рынке среди автомобилей иностранного производства (как ввозимых в Россию, так и производимых в стране).

Производится переход на комплектацию собираемых автомобилей узлами и деталями российского производства. Компания ЗАО «Форд» имеет договоры о поставках комплектующих с 20 российскими предприятиями. Предполагается, что через 3г. российские поставщики будут обеспечивать производимыми ими узлами и деталями 50% собираемого автомобиля. Постановлением правительства Российской Федерации ЗАО «Форд Мотор» освобождено от уплаты таможенных платежей при импорте комплектующих.

Компания «Дженерал Моторс» совместно с «АвтоВАЗом» организовала совместное предприятие по производству модернизированных российских внедорожников «Шеви-Нива» в г.Тольятти (Самарская обл.). Предполагалось, что проектная мощность СП составит 75 тыс. машин в год (стоимость проекта 330 млн.долл.). В 2004г. произведено 55 тыс. автомобилей данной модели. Проводимая менеджментом СП политика планомерного роста цен на данный внедорожник явилась фактором сдерживания спроса на эту модель, что не позволило достичь предполагаемого ранее объема выпускаемой продукции в 2005г.

В 2005г. на предприятии в г.Тольятти велось освоение производства новой модели автомобиля «Шеви-Вива» на базе «Опель Астра» (инвестировано 100 млн.долл.). В 2005г. предполагалось выпустить 15 тыс. автомобилей новой модели, однако обнаружилось, что данная модель не пользуется устойчивым спросом и в настоящее время ее выпуск приостановлен.

Компания «Дженерал Моторс» в 2005г. продолжала освоение производства гражданской модификации известного армейского джипа «Хаммер» на мощностях ЗАО «Автотор» (г.Калининград). В проект инвестировано 80 млн.долл. В рассматриваемый период производился выпуск пробных партий.

Другая американская компания «Тенеко Аутомотив» построила в г.Тольятти завод и приступила к производству выхлопных систем для комплектации производимых в России легковых автомобилей. В проект инвестировано 5 млн.долл. Данными системами комплектуются внедорожники «Шеви-Нива», об их закупке ведут переговоры «АвтоВАЗ» и другие российские автозаводы. На первоначальном этапе завод запланировал выпуск 150 тыс. выхлопных систем в год, а в дальнейшем предполагается выйти на проектную мощность в 500 тыс. выхлопных систем. По мере развития предприятия возможен выпуск других автомобильных компонентов, в частности амортизаторов для легковых автомобилей.

Компания «Катерпиллер» освоила производство запчастей для дорожно-строительных и землеройных машин на предприятии в г.Тосно (Ленинградская обл.), на котором изготавливаются рамы тракторов, экскаваторов и прочей дорожно-строительной техники. Объем инвестиций в проект – 50 млн.долл. В 2005г. в развитие производства было инвестировано дополнительно 2 млн.долл. В течение пред.г. объем продаж возрос на 15% за счет внедрения в серийное производство 80 новых изделий. В планах предприятия предполагается приступить к созданию дистрибуторского центра в Москве для реализации запчастей дилерам компании. Его ввод в эксплуатацию ожидается во II пол. 2006г. Предприятие рассматривает возможность освоения производства ряда дорожно-строительных машин.

АВТОШИНЫ

В текущем десятилетии ежегодный выпуск шин составляет в среднем примерно 90 млрд.долл. Ведущие позиции в отрасли занимают компании «большой тройки» — Goodyear (США), Groupe Michelin (Франция) и Bridgestone (Япония). В десятку крупнейших поставщиков шин входят также Continental (ФРГ), Pirelli (Италия), Sumitomo и Yokohama (обе — Япония), Coorag (США), Hankook (Респ. Корея) и Toyo (Япония). В мировых продажах шин удельный вес продукции вышеуказанных компаний превышает 70%. Полагают, что в перспективе следует ожидать дальнейшего роста этого показателя, в т.ч. за счет создания СП в КНР и других развивающихся странах.

Как отмечает газета Financial Times, разработка шин сейчас является важным компонентом процесса создания новых моделей автомобилей, особенно высшего класса, в значительной степени определяющим их эксплуатационные характеристики. В сфере НИОКР в мировой шинной промышленности усиливается поляризация между поставщиками относительно дешевых и несложных в изготовлении шин массовых серий и производителями высокотехнологичных шин мирового класса.

В текущем десятилетии крупнейшим мировым поставщиком шин удалось привести свои производственные мощности и выпуск продукции в соответствие с уровнем спроса, что способствовало улучшению финансовых показателей этих компаний. Так, в 2005г. продажи Goodyear достигли 19,7 млрд.долл., а чистая прибыль — 228 млн. (рекордный уровень с 1998г.), что почти вдвое больше, чем в предыдущем году. В 2005г. материальные затраты компании выросли на 550 млн.долл. и превысили соответствующий показатель 2004г., а в IV кв. возникли потери из-за продажи активов.

В 2005г. продажи компании Bridgeport достигли 1,1 млрд.долл. (рост на 29% по сравнению с 2004г.), что значительно выше большинства прогнозов. У Michelin продажи в 2005г. увеличились на 36% (до 889 млн. евро). Компания намеревается продолжать программу сокращения производственных затрат, главной задачей которой является увеличение рыночной доли (сейчас — 9%).

Чистая прибыль компании Continental в 2005г. равнялась 950 млн. евро, что на 33% больше, чем в предыдущем году. В ближайшей перспективе компания ожидает дальнейшего роста продаж в США и европейских странах, особенно в Центральной и Восточной Европе.

Компания Pirelli изучает вопрос о частичной продаже своих мощностей по выпуску шин. Основное внимание на ее предприятиях сейчас уделяется выпуску высокотехнологичных шин, а текущая прибыль в I пол. 2005г. достигла 187 млн. евро, т.е. выросла на 21% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.

В 2005г. ведущие мировые производители шин объявили о повышении цен на свою продукцию (из-за растущих затрат на сырье и материалы) как для автомобилестроительных предприятий, так и для вторичного рынка. В янв. 2006г. Goodyear и Michelin снова повысили цены на свои изделия.

В I пол. текущего десятилетия цены натурального каучука на мировом рынке увеличились в четыре раза, что в значительной степени обусловлено высоким спросом со стороны КНР. Непрерыв-

но растущие мировые цены на нефть и нефтепродукты также способствуют росту затрат на сырье и материалы у производителей шин.

Около 85% мировых продаж шин приходится на долю изделий для замены изношенных. На этом рынке сейчас наблюдается обострение конкуренции вследствие расширения дешевого экспорта из КНР. Шины поставляют китайские СП с участием западноевропейских, американских, японских и южнокорейских компаний.

Ежегодный выпуск шин в КНР составляет примерно 8 млрд.долл. (около 9% мировых продаж), причем по темпам роста спроса эта страна сейчас является мировым лидером. Основное место на китайском рынке шин традиционно занимали устаревшие шины с диагональным расположением нитей корда. Однако сейчас основное место на рынке шин для легковых и грузовых автомобилей занимают радиальные шины. В 2005г. их выпуск в стране равнялся примерно 100 млн. ед., т.е. около 50% общего выпуска.

В шинной промышленности КНР (в отличие от других стран) ведущие мировые западные и японские компании не занимают доминирующих позиций; около 70% продаж шин в стране приходится на долю национальных поставщиков. Задача привлечения современных технологий в КНР решается с помощью СП. В текущем десятилетии в китайской шинной промышленности быстро растет число СП, одно из которых недавно создала компания Pirelli. По мнению одного из руководителей компании, это СП обеспечит ей двукратные темпы роста продаж по сравнению с общемировыми показателями. БИКИ, 17.8.06г.

Авиатранспорт

Воздушный транспорт является одной из важнейших отраслей мировой экономики и значимой сферой международных экономических отношений. Число занятых непосредственно на мировом воздушном транспорте составляет 4 млн. Вместе со смежными отраслями он обеспечивает производство услуг и товаров в 1,4 трлн.долл., что соответствует 4,5% мирового ВВП. По расчетам консалтинговой компании Oxford Economics Forecasting (OEF), повышение загрузки авиационного транспорта на 10% увеличивает ВВП на 1,6% пункта, а такое же наращивание показателя качества связности (англ. quality of connectivity; данный синтетический показатель учитывает, рост числа аэропортов назначения и увеличение частоты полетов) обеспечивает рост ВВП на 3,7%. Воздушный транспорт обеспечивает перевозку 1/3 международного грузооборота (по стоимости).

Воздушный транспорт обеспечивает работой 5 млн. человек во всем мире, в основном в промышленно развитых странах (1,8 млн. рабочих мест в Северной Америке, 1,5 млн. — в Европе и 1,2 млн. — в странах Азиатско-Тихоокеанского региона). Прямой вклад отрасли в создание рабочих мест в развивающихся странах существенно ниже, но все равно значителен — 170 тыс. в странах Африки, 165 тыс. — Ближнего и Среднего Востока, 210 тыс. — Латинской Америки.

Авиационный транспорт имеет ключевое значение для развития стран «третьего мира» с неадекватной инфраструктурой наземного транспорта. Он обеспечивает основу для развития международного туризма, который во многих развивающихся странах обеспечивает от 50-80% ВВП.

Значение авиационного транспорта в экономике основных регионов мира в 2004г.

	I	II	III	IV	V	VI
Рабочие места (млн.)	3,1	9,8	7,5	2,2	1	5,4
-Прямая и косвенная занятость	0,5	3,2	4,1	0,6	0,5	4,6
-Занятость, связанная с мультипликативным эффектом в др. отраслях	2,6	6,6	3,4	1,6	0,5	0,8
Добавл. стоимость (млрд.долл.)	55,5	688,5	1041,7	122,6	1	992,8
-Создаваемая в отрасли	11,3	148,4	273,6	20,6	16,1	409,6
-Связанная с мультипликативным эффектом в др. отраслях	44,2	540,1	768,1	101,4	46	583,2

Источник: Расчеты Oxford Economics Forecasting (OEF).

По данным OEF, 40% продаж высокотехнологичных отраслей экономики и сферы услуг обусловлено эффективными авиатранспортными коммуникациями. 50% из 600 опрошенных OEF компаний считают, что наличие транспортных связей играет решающую роль для обеспечения их конкурентоспособности. В 2005г. услугами воздушного транспорта воспользовались 2 млрд. пассажиров, и в ближайшем несколько лет этот показатель будет расти на 5-6% ежегодно.

В 90гг. и начале тек. десятилетия отмечался довольно устойчивый рост международных воздушных перевозок, как пассажирских, так и грузовых, что объясняется рядом структурных изменений в авиатранспортной отрасли, сопровождавшихся развитием новых форм ведения бизнеса и определенной либерализацией в сфере ее регулирования со стороны государств в ряде стран.

В последние 4 года в мировой авиатранспортной индустрии отмечался неуклонный спад, сопровождающийся ухудшением финансовых показателей. Совокупные убытки авиаперевозчиков, входящих в международную ассоциацию воздушного транспорта (International Air Transport Association – IATA, объединяет 265 компаний, обеспечивающих 94% мирового объема регулярных международных воздушных перевозок), за 2001-04гг. составили 36 млрд.долл. Причиной убытков отрасли в 2004г. (4,8 млрд.долл.) был рост затрат на топливо до 61 млрд.долл. с 44 млрд. в 2003г. По оценке IATA, при сохранении мировой цены на нефть (Брент) на уровне 2002г. – 25 долл/бар. норма рентабельности мирового авиатранспорта составила бы 5%, что соответствует уровню конца 90гг.

В условиях либерализации рынка воздушных перевозок во многих странах, появления новых малобюджетных перевозчиков и, соответственно, снижения тарифов рентабельность авиакомпаний в реальном исчислении снизилась за последние 10 лет на треть.

Согласно прогнозу IATA, в 2006г. убытки мировых авиаперевозчиков составят 4 млрд.долл. Это произойдет, несмотря на рост объема воздушных перевозок, который составит 6%. Ситуация может измениться к лучшему лишь в 2007г.: по оценке IATA, в следующем году совокупные поступления мировых авиаперевозчиков достигнут 6,2 млрд.долл.

Основные показатели мирового гражданского воздушного транспорта

	I	II	III	IV	V	VI ¹⁾
Оборот (млрд.долл.)	329	308	306	322	374	412
- Пассажирские перевозки	256	239	238	249	294	326
- Грузовые перевозки	40	39	38	40	46	50
Прирост объема перевозок (%)						
- Пассажирских	9,6	-2,9	0,1	1,5	14	7,4

- Грузовых	9,2	-6,3	6,1	4,3	11,9	3
Рост прибыли авиакомпаний (%)	-1,8	-2,5	-2,4	2,7	2,5	3,8
- с поправк. на курс. разн. и инфляцию (%)	-3	-2,6	-4,6	-4,9	-3,8	0,4
Затраты (млрд.долл.)	318	319	311	323	371	411
- Топливо	46	43	40	44	63	97
% от совокупных затрат	14	13	13	14	17	24
Сред. цена реактивн. топлива (долл./бар.)	36,7	30,5	29,1	34,7	49,7	74
Расход топлива (галл./100 ткм)	11,33	11,83	11,35	10,99	10,62	10,27
Прочие затраты	272	276	271	280	308	314
Ц./ткм	37,9	38,5	37,8	38,2	38	36,9
Прирост (%)	-2,9	1,7	-1,7	1	-0,5	-3
Уровень загрузки мощностей, соответствующий безубыточности (%)	61,5	63,9	62,9	63,3	63,2	64,1
Фактический уровень загрузки (%)	61,9	59,4	60,8	61	62,4	63
Валовая прибыль от основной деятельности						
млрд.долл.	10,7	-11,8	-4,9	-1,5	3,5	0,1
%	3,3	-3,8	-1,6	-0,5	0,9	0,0
Чистая прибыль						
млрд.долл.	3,7	-13	-11,3	-7,6	-4,2	-7,4
%	1,1	-4,2	-3,7	-2,3	-1,1	-1,8

¹⁾ Предварительные данные.

Примечание. I – 2000г., II – 2001г., III – 2002г., IV – 2003г., V – 2004г., VI – 2005г.

Источник: IATA.

Важной проблемой международных авиационных компаний является рост затрат на оплату рабочей силы (трудовые затраты являются второй по значимости статьей издержек после топлива). По оценке консалтинговой компании McKinsey & Company, сокращение рыночной капитализации европейских и американских авиакомпаний в 2003-05гг. обусловлено главным образом низкой производительностью труда и высокой стоимостью рабочей силы. На долю трудозатрат в 2004г. приходилось 38% эксплуатационных затрат авиакомпаний США против 18% у их конкурентов из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, где ставки зарплаты ниже.

Международные воздушные перевозки в 1991-2002гг.

	I		II		III		IV		V ¹⁾	
	A	% ²⁾	B	% ²⁾	B	% ²⁾	Г	% ²⁾	Г	% ²⁾
1991г.	266	23,4	861530	46,7	8,5	48,6	46410	79,3	128280	55,6
1992г.	299	26,1	982490	50,9	9,3	52,8	50750	81	143600	59,3
1993г.	319	27,9	1047380	53,7	10,3	56,9	56050	81,9	155490	62
1994г.	347	28,1	1143180	54,4	11,8	57,6	64700	83,8	173080	63,3
1995г.	375	28,8	1249160	58,6	13	58,6	70340	84,6	189430	64,4
1996г.	412	29,6	1380680	56,8	13,6	58,6	75510	84,7	206870	65,2
1997г.	438	30,1	1468150	57,1	15,7	59,5	87740	85,3	227390	66,1
1998г.	458	31,1	1512040	57,5	15,8	59,6	87050	85,5	231440	66,4
1999г.	493	31,6	1622250	58	17,3		93280	85,8	247610	66,8
2000г.	538	32,5	1778110	58,9	18,8	62,3	101520	86,1	271400	67,7
2001г.	532	32,8	1715740	58,6	18	62,9	99590	86,7	259520	67,3
2002г.	545	33,7	1732160	58,9	19	64,4	100590	86,2	265650	67,8

¹⁾ Пассажирских, грузовых и почтовых. ²⁾ К совокупному показателю внутренних и международных перевозок.

Примечание: I – Число перевезенных пассажиров; II – Пассажирооборот; III – Грузоперевозки; IV – Грузооборот; V – Общий объем перевозок. А – млн.; Б – млн. пасс.-км.; В – млн.т.; Г – млн. ткм.

Источник: Данные ВТО.

Объем международных рейсовых пассажирских авиаперевозок в 2004г. вырос на 15,3% по сравнению с 2003г., а грузовых – на 13,4%. Быстрый рост объяснялся 2 причинами. Во-первых, сказался эффект оживления после резкого спада 2003г., обусловленного последствиями эпидемии атипичной пневмонии и войны в Ираке. Во-вторых, в 2004г. отмечался наивысший темп роста мировой экономики за последние 3 десятилетия. Темпы роста в 2005-08гг., по оценкам экспертов

ИАТА, будут ниже в условиях роста банковских учетных ставок и высоких цен на топливо.

Наивысшие темпы роста будут наблюдаться в странах, осуществляющих либерализацию в сфере воздушного транспорта, в КНР и ОАЭ, а также в странах ЦВЕ, где происходят интенсивные процессы интеграции со старыми членами ЕС, стимулирующие спрос на авиаперевозки.

Прогноз среднегодовых темпов прироста воздушных перевозок по основному международным маршрутам в 2005-09гг., %

	Пассажирские	Грузовые
Североатлантические	5,3	4,6
Транстихоокеанские	5,8	6
Внутриевропейские	5,1	4,1
В пределах АТР	6,8	8,5
Европа-АТР	5,9	5,7
Европа-Африка	5,7	4,5
Ближн. и Сред. Восток-Европа	6,6	5,1
Ближн. и Средн. Восток-АТР	6,7	8,8
Сев. Америка-Лат. Америка	4,6	3,7
В пределах Лат. Америки	4,2	5
Все международные маршруты	5,6	6,3

Прогноз среднегодовых темпов прироста международных воздушных перевозок на быстро растущих страновых рынках в 2005-09гг. (%). Пассажирские: Польша – 11,2; КНР – 9,6; Чехия – 9,5; Катар – 9,2; Турция – 8,9. Грузовые: КНР – 14,4; Катар – 12,5; Шри-Ланка – 12,2; Макао – 11,6; Южн. Корея – 10,7.

Крупнейшие авиакомпании мира по объему регулярных воздушных перевозок в 2004г., в тыс. пасс.-км.

Пассажирские	
Всего	
1 American Airlines Inc.	209256
2 United Airlines	184320
3 Delta Air Lines, Inc.	157781
4 Northwest Airlines, Inc.	117980
5 Deutsche Lufthansa A.G.	109471
6 Air France	107364
7 British Airways p.l.c.	106501
8 Continental Airlines, Inc.	101094
9 Japan Airlines International	94806
10 Singapore Airlines Ltd.	77082
Международные	
1 Deutsche Lufthansa	103866
2 British Airways p.l.c.	102858
3 Air France	96958
4 Singapore Airlines	77082
5 American Airlines Inc.	70036
6 United Airlines	67484
7 Japan Airlines	64626
8 KLM Royal Dutch Airlines	63013
9 Cathay Pacific Airways	57224
10 Northwest Airlines, Inc.	51704
Внутренние	
1 American Airlines Inc.	139220
2 Delta Air Lines, Inc.	117516
3 United Airlines	116836
4 Northwest Airlines, Inc.	66277
5 Continental Airlines, Inc.	60032
6 US Airways, Inc.	48217
7 China Southern Airlines	46083
8 All Nippon Airways	37303
9 America West Airlines, Inc.	35464
10 Japan Airlines International	30181
Грузовые	
Всего	
1 Federal Express	14579
2 Korean Air Lines	8264

3 Deutsche Lufthansa	8040
4 United Parcel Service (UPS)	7353
5 Singapore Airlines.	7143
6 Cathay Pacific Airways Ltd.	5876
7 China Airlines	5642
8 Eva Airways	5477
9 Air France	5388
10 Japan Airlines	4924
Международные	
1 Korean Air Lines	8164
2 Deutsche Lufthansa AG	8028
3 Singapore Airlines	7143
4 Cathay Pacific Airways	5876
5 China Airlines	5642
6 Federal Express	5595
7 Eva Airways	5477
8 Air France	5384
9 British Airways p.l.c.	4771
10 Cargolux Airlines	4670
Внутренние	
1 Federal Express	8984
2 United Parcel Service (UPS)	4260
3 Northwest Airlines, Inc.	949
4 China Southern Airlines	860
5 American Airlines Inc.	576
6 Delta Air Lines, Inc.	557
7 Air China Limited	531
8 United Airlines	525
9 Cargojet Airways.	517
10 China Eastern Airlines	458

По сравнению с другими отраслями сферы услуг в воздушном транспорте относительно мало распространены прямые иноинвестиции. В 2004г. 25% из 1010 крупнейших авиакомпаний мира принадлежали иностранным инвесторам против 17% в 2001г. Связано с действующими во многих странах законодательными ограничениями на иностранное участие в капитале национальных авиаперевозчиков; большинство международных авиаперевозок регулируется двусторонними соглашениями о воздушном сообщении, зачастую содержащими соответствующие ограничения. Удельный вес авиакомпаний, принадлежащих иностранным инвесторам, в промышленно развитых и развивающихся странах одинаков. В региональном разрезе наивысшего уровня данный показатель достигает в Латинской Америке и Западной Европе, самого низкого – в странах ЦВЕ и Западной Азии. В Северной Америке данный показатель в недалеком прошлом также был очень низким, но ситуация быстро меняется, и число авиакомпаний с иностранным участием в капитале выросло в регионе с 8 в 2001г. до 29 в 2004г.

Прямые иноинвестиции в мировом авиационном транспорте в 2004г.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
Число авиакомпаний (ед.)	91	53	143	135	422	223	149	60	432	156	1010
Число авиакомпаний, принадлежащих иностранному капиталу	24	8	37	39	108	60	29	10	99	23	230
Доля авиакомпаний, принадл. инокапиталу, в общем числе (%)	26	15	26	29	26	27	19	17	23	15	23
Число авиакомпаний, владеющих капиталом зарубежных авиакомпаний	7	5	7	9	28	26	6	2	34	3	65
Доля авиакомпаний, владеющих капиталом зар.авиакомпаний, в общ.числе(%)	8	9	5	7	7	12	4	3	8	2	6
Примечание. I – Африка; II – Зап. Азия; III – прочие страны Азии; IV – Лат. Америка; V – развивающиеся страны, всего; VI – Зап. Европа; VII – Сев. Америка; VIII – прочие промышленно развитые страны; IX – промышленно развитые страны, всего; X – страны ЦВЕ; XI – мир в целом.											
Источник: World Investment Report 2004.											

Доля авиакомпаний, владеющих капиталом других авиакомпаний за рубежом, ниже. В 2004г. только 65 из 1010 крупнейших авиакомпаний мира имели долю в капитале иностранных компаний рассматриваемой отрасли. Различия между развитыми и развивающимися странами по данному показателю также незначительны.

Важным инструментом внутриотраслевой кооперации в мировой авиатранспортной индустрии стали разного рода альянсы, не связанные с участием в капитале. По данным ВТО, возросло с 20 в начале 90гг. до 1222 в 2001г. (последние имеющиеся данные). Альянсы могут иметь любые масштабы и формы с точки зрения численности и состава участников, сроков действия, стратегических целей и глубины сотрудничества. Распространенными являются соглашения о совместной эксплуатации рейсов (code sharing), бонусные программы для часто путешествующих пассажиров (Frequent Flyer programmes), грузовые соглашения, распространены альянсы, ставящие целью совместную эксплуатацию терминалов и подготовку кадров.

Основные типы альянсов между авиакомпаниями мира на 2001г.

	Число соглашений	% ¹⁾
Совместная эксплуатация рейсов	911	75
Бонусные программы	114	9
Грузовые соглашения	106	9
Маркетинговые соглашения	78	6
Совместные предприятия по обслуживанию определенных пунктов назначения	55	4
Соглашения о взаимной коммерческой деятельности	33	3
Соглашения о совместном использовании наземных средств обслуживания	32	3
Соглашения о региональном сообщении/франшизы	31	3
Прочие	165	14
Итого	1222	-

¹⁾ Соглашения между авиакомпаниями могут охватывать несколько сфер, поэтому итог превышает 100%.

Источник: данные ВТО.

Крупнейшие международные альянсы авиаперевозчиков в 2003г.

	I	II	III
Skyteam	295622	590750	788120
Aeromexico	8835	12982	19965
Air France	44405	99863	131719
Alitalia	22259	28170	39023
Continental	39856	94783	125593
CSA	3344	4784	6622
Delta	84124	143478	192975
KLM	18741	56555	71366
Korean Air	21270	39936	58284
Northwest	52788	110199	142573
Star Alliance	336498	679883	932887
Air Canada	19857	59018	79630
Air New Zealand	10123	22689	31041
ANA	43388	52077	81297
Asiana	11703	16156	23781
Austrian Airlines	6895	14537	20387
BMI	9113	6514	9972
Blue1	628	411	920
LOT	3252	5434	7592
Lufthansa	44477	96617	124166
SAS	26537	26733	39480
Singapore Airlines	13124	63816	88580
Spanair	5831	5143	7979
TAP Air Portugal	5841	12012	16837
Thai	16623	44773	63952
United Airlines	66526	167136	217798
US Airways	41251	60736	82870
Varig	11329	26081	36605

Oneworld	199872	479026	651976
Aer Lingus	6596	9963	12271
American	88798	193135	265199
British Airways	34815	100426	137483
Cathay Pacific	9991	42727	59224
Finnair	5556	8641	13792
Iberia	25087	41956	55930
LAN	5509	13255	19013
Qantas	23520	68923	89064

Примечание. I – перевезено пассажиров (тыс.), II – пассажирооборот по регулярным перевозкам (млн. пасс.-км.), III – пропускная способность по регулярным перевозкам (млн. место-км.).

Источник: IATA.

Основные экспортеры и импортеры авиатранспортных услуг в 2002г.

	I		II		Прочие		Итого	III
	A	B	A	B	A	B		
Экспорт								
ЕС	21362	63	4830	14	7477	22	33670	11
США	16291	74	5787	26			22078	8
Япония	2561	33	2287	29	3018	38	7867	12
Канада	2021	64			1145	36	3165	8
Россия	1142	53	486	22	534	25	2161	16
Тайвань	486	26	1306	70	78	4	1870	9
КНР	1114	67	539	33			1653	4
Малайзия	966	81	163	14	69	6	1198	8
Мексика	689	68			327	32	1016	8
Пакистан	465	72	50	8	128	20	643	43
Израиль	281	54	127	24	114	22	522	5
Импорт								
ЕС	15775	54	3431	12	10244	35	29450	10
США	19189	80	4878	20			24067	11
Япония	8309	74	1994	18	962	9	11265	11
Канада	2398	64	1352	36			3749	8
КНР	1308	37	2190	63			3498	8
Тайвань	1224	59	262	13	591	28	2077	9
Мексика	1027	52	270	14	676	34	1973	12
Россия	271	22	559	45	401	33	1230	5
Израиль	773	64	83	7	345	29	1201	11
Малайзия	712	74			249	26	961	6
Аргентина	388	67	74	13	113	20	575	13

Примечание. I – Пассажирские перевозки; II – Грузовые перевозки; A – млн. долл., B – % к итогу, III – доля авиационного транспорта в совокупной торговле коммерческими услугами (%).

Источник: данные ВТО и МВФ. 13

БИКИ 11.5.2006г.

Аэротакси

Канадская компания Market Research Centre подготовила обзор американского рынка деловой авиации, в котором отмечается, что в 2004г. отгрузки самолетов общего назначения в США составили 2355 ед., что на 10,2% больше по сравнению с пред.г. (в 2001-03гг. в стране отмечалось непрерывное снижение продаж указанной продукции).

В 2004г. поставки турбовинтовых бизнес-самолетов американскими предприятиями выросли на 19%, першневых – на 10,6 и реактивных – на 4,9%. Кроме того, поставки в США самолетов бизнес-авиации из других стран равнялись 609 ед. (рост на 10,3% по сравнению с пред.г.).

В 2004г. импорт в США составлял примерно 60-70% мирового выпуска реактивных самолетов деловой авиации.

Динамика и структура поставок в США реактивных самолетов, ед.

	I	II	III
1999г.	667	494	173
2000г.	752	545	207
2001г.	784	596	188
2002г.	674	561	113

2003г.	518.....	426.....	92
2004г.	591.....	440.....	151

Примечание: I – всего, II – американскими предприятиями, III – иностранными предприятиями

Согласно ряду прогнозов, в ближайшей перспективе на американском рынке авиации общего назначения произойдут серьезные изменения, что обусловлено появлением принципиально новых сверхлегких реактивных самолетов «бизнес-класса». Особый оптимизм в этой связи проявляют ведущие авиастроительные фирмы; в то же время многие эксперты пока осторожны в оценке этой тенденции.

Максимальная взлетная масса сверхлегких реактивных самолетов «бизнес-класса» составляет 2,3-4,5 т., цена – 1-3 млн.долл. (согласно большинству оценок, более реальная цена – 3-5 млн.долл.), а пассажироместимость – 3-6 человек (включая пилота). Эти самолеты оснащаются одним или двумя турбовентиляторными двигателями (тягой около 7 т.), дальность полета превышает 2 тыс. км. Скорость полета у сверхлегких реактивных самолетов «бизнес-класса» достигает 700 км./ч., что почти соответствует этому показателю у современных самолетов линейной авиации.

Разработку сверхлегких реактивных самолетов «бизнес-класса» для рынка США сейчас осуществляют американские компании Adam Aircraft Industries (A700), Cessna Aircraft (Citation Mustang) и Eclipse Aviation (Eclipse 500), а также ряд иностранных фирм, в частности бразильская Embraer (Embraer Phenom 199).

Основные технико-экономические характеристики сверхлегких реактивных самолетов

	I	II	III	IV
A700.....	2,1.....	8.....	630.....	2036
Citation Mustang.....	2,4.....	6.....	630.....	2036
Eclipse 500.....	1,4.....	6.....	692.....	2370
Embraer Phenom 100.....	2,75.....	8.....	703.....	2150

Примечание: I – цена, млн.долл., II – пассажироместимость, включая пилота, III – скорость – км./ч., IV – дальность полета, км.

Самолет A700 с фюзеляжем из композиционных материалов оснащен двумя двигателями FJ33 компании Williams International. Фирма-поставщик уже располагает заказами на поставку 130 машин A700, а сертификат летной годности от Федерального управления гражданской авиации США (Federal Aviation Administration) предполагалось получить в I полугодии 2006г.

Особый интерес у экспертов вызывает самолет Eclipse 500. Его низкая цена обусловлена, в частности, использованием новых двигателей PW610F, которые являются сравнительно недорогими в связи с большим объемом выпуска. Кроме того, при его сборке применяется новая технология сварки алюминиевых деталей, которая позволяет значительно удешевить и ускорить производственный процесс.

Согласно заявлению Eclipse Aviation, фирма уже располагает заказами на поставку 2,4 тыс. машин Eclipse 500. К концу 2006г. еженедельный объем выпуска этих самолетов на предприятии в г. Альбукерк (шт. Нью-Мексико) предполагается увеличить до 4 ед. Средние эксплуатационные затраты у Eclipse 500 составляют лишь 0,4 долл./км. полета.

В 1995-2004гг. поставки реактивных самолетов «бизнес-класса» в США равнялись 5461 ед. общей стоимостью 105,3 млрд.долл., а в 2005-14гг., по прогнозу компании Teal Group Corp., данные показатели составят соответственно 7,400 тыс. ед. и 138,9

млрд.долл. Наиболее перспективными покупателями самолетов «бизнес-класса» в США считаются фирмы, предлагающие услуги аэротакси, летные отделения различных корпораций и компании, осуществляющие совместную эксплуатацию этих самолетов.

Услуги аэротакси в США обычно предлагаются по тарифу 8-12 долл./км. Эти перевозки являются рентабельными лишь при условии высокой загрузки парка (ежегодная загрузка каждого самолета составляет примерно 1,5 тыс.ч.).

Компания Rogo Jet (один из лидеров на этом рынке) разместила заказы на поставку 75 самолетов A700. Ее зона обслуживания включает 65 аэропортов в радиусе 800 км. от штата Нью-Йорк. Компания Day Jet недавно выдала заказы на 239 самолетов Eclipse 500. Day Jet обслуживает 30 – 50 аэропортов в радиусе 1,1 тыс. км. от штата Флорида.

В конце 2004г. корпоративный авиапарк в США превышал 11 тыс. самолетов. Заинтересованность этих клиентов в сверхлегких реактивных бизнес-самолетах определяется прежде всего минимальными эксплуатационными затратами по сравнению с другими машинами «бизнес-класса». Кроме того, эти самолеты могут обслуживать короткие и отдаленные взлетно-посадочные полосы (которые ранее обслуживались поршневыми или турбовинтовыми самолетами).

Динамика выпуска сверхлегких реактивных самолетов в 2005-14гг.

	I	II	III	IV
2005г.	7.....	4.....	2.....	1
2006г.	24.....	12.....	8.....	4
2007г.	92.....	48.....	34.....	10
2008г.	169.....	85.....	64.....	20
2009г.	264.....	144.....	90.....	30
2010г.	354.....	198.....	120.....	36
2011г.	423.....	244.....	135.....	44
2012г.	490.....	300.....	140.....	50
2013г.	500.....	300.....	150.....	50
2014г.	525.....	325.....	150.....	50

Примечание: I – всего, II – Eclipse 500, III – Citation Mustang, IV – A700; ед. Источник: прогноз компании Forecast International

В США существуют различные прогнозы развития рынка сверхлегких реактивных самолетов. По оценкам Forecast International, в среднем 200 ед., а в целом – 2 тыс. ед. Компания Forecast International оценивает объем американского рынка этих самолетов в течение указанного периода в 3476 ед. общей стоимостью 8,6 млрд.долл. Этот прогноз, кроме трех самолетов американских компаний, включает также машины ProJet израильской фирмы Avocet.

Согласно прогнозу компании Pratt & Whitney Canada, в 2004-13гг. суммарные продажи сверхлегких реактивных самолетов бизнес-класса в США превысят 5 тыс. ед. Компания Rolls-Royce полагает, что в 2004-24гг. общие продажи указанной техники в стране достигнут примерно 8 тыс. ед. БИКИ, 1.8.2006г.

Авиапром с РФ

Проекты в авиакосмической промышленности. Ряд совместных российско-американских проектов в этой сфере реализуется с участием компании «Боинг»: проект международной космической станции (рассчитанный на ближайшие 9 лет), проект «Морской старт», результатом которого явилось создание океанской платформы и осуществление коммерческих запусков космических аппаратов. Реализуются и другие соглашения о сотрудничестве компании «Боинг» с «Роскосмо-

сом», в т.ч. по проекту «Наземный старт». В данные проекты инвестировано 1,3 млрд.долл. Компания оказывает консультационные услуги корпорации «Гражданские самолеты Сухого» по программе создания российского регионального самолета RRJ-75 и изучает возможные формы двустороннего сотрудничества.

В стадии рассмотрения находятся проекты:

- предоставление компанией «Боинг» корпорации «Гражданские самолеты Сухого» своей маркетинговой и материально-технической базы по всему миру для обеспечения послепродажного обслуживания самолетов RRJ-75;

- дизайн узлы для перспективного самолета «Боинг-787» в конструкторском центре корпорации в Москве;

- предоставление компанией «Боинг» предприятию «Авиастар» лицензии и технологии на переоснащение самолетов «Боинг 737» из пассажирских в грузовые, а также возможности участия в производстве ряда узлов для новых модификаций самолетов «Боинг-737».

В 2005г. завершен процесс передачи технологии российских ракетных двигателей РД-180 компании «Пратт энд Уитни» для их последующей установки на американские ракеты-носители. Завершены все организационно-технические вопросы и определены планы производства данных двигателей, выпуск которых намечен на 2008г.

В рассматриваемый период велась работа с американскими кредитно-финансовыми институтами и компаниями по поиску инвесторов для реализации российского проекта «Воздушный старт», осуществление которого позволит производить запуск космических аппаратов с борта грузового самолета «АНТ 124 Руслан», что приведет к экономии средств по сравнению с традиционными наземными запусками. По данному вопросу проводились переговоры с представителями кредитно-финансовых институтов США и рядом компаний.

RFID-системы

Технология идентификации объектов, основанная на принципе радиолокации с активным ответом и последующей цифровой обработкой данных (RFID), по мнению экспертов Deutsche Bank Research, находит все большее применение в различных сферах человеческой деятельности. Принцип действия RFID-систем заключается в определении параметров перемещающегося объекта посредством обмена радиосигналами между базовым приемно-передающим устройством и автоответчиком, размещенным на объекте. Автоответчик представляет собой интегральную схему (радиочип) с малогабаритной антенной. В памяти чипа хранятся необходимые данные. После получения запроса от базовой станции автоответчик излучает ответный радиосигнал. Базовая станция производит декодирование принятого сигнала. Идентификация объекта осуществляется с помощью программного обеспечения, которое также необходимо и для работы в неоднородной сетевой среде. Бортовые приемно-передатчики (ПП) бывают активного или пассивного типа. Активные ПП имеют источник питания, могут производить несложные арифметические действия, их радиус действия составляет 30 м. Пассивные ПП не имеют источника питания, их радиус действия 5 м., излучение радиосигнала происходит только после получения запроса базовой

станции. Главное преимущество ПП пассивного типа заключается в их низкой цене.

Различают замкнутые и открытые RFID-системы. Замкнутые работают автономно, открытые имеют интерфейс, позволяющий взаимодействовать с другими системами, например, при проведении международных операций или при работе в системе управления предприятием, когда происходят процессы планирования заказов, поставок сырья, движения товаров на складе, а также управления финансовыми потоками.

По сравнению с технологией получения данных с помощью сканирования штрих-кода RFID-системы обладают рядом преимуществ, таких как высокая скорость обработки информации, малая погрешность определения данных, надежная защита информации.

По мнению аналитиков Deutsche Bank Research, в ближайшем будущем мировой рынок RFID-систем будет активно развиваться. По прогнозу DB Research, к 2010г. его емкость может составить 22 млрд. евро по сравнению с 1,5 млрд. в 2004г., что соответствует среднегодовому темпу прироста в 57%. В Евросоюзе ежегодные темпы прироста составляют 47% и к 2010г. рынок может достичь 4 млрд. евро.

Примеры использования RFID-технологии весьма разнообразны. Концерн Volkswagen осуществляет транспортировку деталей кузовов автомобилей в контейнерах, оснащенных RFID-системами, что позволяет экономить 5 млн. евро ежегодно. Siemens рассчитывает сэкономить 500 тыс. евро в год при внедрении RFID-систем в своих центрах дистрибуции. Министерство обороны США с 2005г. использует RFID-системы при организации материально-технического снабжения войсковых частей и подразделений. В ближайшее время радиочипы будут встраиваться в жетоны сотрудников полиции и военнослужащих США, с 2006г. — в паспорта граждан США и Германии. По настоянию FIFA, с целью исключения подделок билеты на чемпионат мира по футболу также будут защищены аналогичным образом. Организаторы дискотеки Vaja Beach Club в Барселоне используют вместо клубной карты радиочип, вживляемый подкожно. С целью повышения эффективности системы учета и контроля Библиотека Ватикана оснастит радиочипами 2 млн. книг и манускриптов. В Японии планируется изготовление банкнот, защищенных с помощью RFID-технологии. В соответствии с расчетами германской консалтинговой компании Soreon Research, на предприятиях розничной торговли, оснащенных RFID-системами, на 45% увеличивается эффективность процесса пополнения товаров в торговых залах, на 36% уменьшаются потери от краж и на 18% повышается общая производительность труда.

По оценке американской исследовательской компании Venture Development Corp. (VDC), мировые продажи RFID-систем для розничной торговли возрастут с 88 млрд.долл. в 2005г. до 400 млн. долл в 2010г., что соответствует среднегодовому темпу прироста в 35%.

Структура продаж RFID-систем для розничной торговли в мире, в млн.долл.

	2005г.	2010г. ¹⁾
Оборудование	58,3	241,5
Программное обеспечение	7,9	31,8
Услуги.....	21,8	122,1
Итого.....	88	395,4

¹⁾ Прогноз. Источник: Venture Development Corp.

Коммерческий успех RFID-систем в первую очередь зависит от стоимости радиочипа, которая для ПП пассивного типа составляет 0,05 евро при размере партии 1 млн. шт. и 10 евро при размере партии 1000 шт. Стоимость оборудования базовой RFID-станции ежегодно снижается и, по прогнозам специалистов Deutsche Bank Research, к 2010г. станет доступной для небольших компаний. Влияние на возможность широкого использования RFID-систем оказывают проблемы стандартизации. У европейских, американских и азиатских государств существуют разногласия в вопросах применения ПО, частотного диапазона, уровня мощности излучаемого сигнала и стандартов безопасности для человека и окружающей среды. Мощность излучаемого УКВ-сигнала допускается 2 вт. в США и 0,5 вт. в странах Евросоюза. Существуют такие проблемы, как защита информации в памяти автоответчика и погрешность при определении данных объекта.

Как отмечают аналитики Deutsche Bank Research, внедрение RFID-систем в торговые сети выявило конфликт между поставщиками товаров и владельцами магазинов, поскольку никто из них не желает нести расходы по установке необходимого оборудования. По данным VDC, к 2008г. в розничную торговлю стран Евросоюза поступит 2,5 млн. наименований товаров с радиозначками.

Продажи RFID-этикеток в сфере торговли, в млн. шт.

	ЕС-15	Германия
2004г.	0,3	0,1
2005г. ¹⁾	0,7	0,2
2006г. ²⁾	1,1	0,3
2007г. ²⁾	1,6	0,5
2008г. ²⁾	2	0,6

¹⁾ Оценка. ²⁾ Прогноз.

Источник: VDS, 2005г.

Эксперты Deutsche Bank Research утверждают, что в большинстве случаев стоимость аппаратной части RFID-систем в общих затратах на инвестиционный проект сильно завышена. Согласно результатам исследований компании Soreon Research, 2/3 капитальных затрат при установке RFID-системы составляют стоимость программного обеспечения (ПО) и оплата услуг по монтажу и наладке оборудования. Развитие рынка RFID-систем происходит столь же неравномерно. По данным Soreon Research, наибольший рост наблюдается в сегментах ПО и услуг, наименьший – в сегменте аппаратного обеспечения.

Усредненная структура затрат на RFID-систему для розничной торговли, %

Программное обеспечение	44
Установка и пусконаладочные работы	17
Считывающие приборы	17
Прочие расходы	22

Источник: Soreon Research, 2005г.

Ведущими странами, осуществляющими крупные инвестиции в RFID-проекты до недавнего времени являлись Германия, Великобритания и Франция. В 2004г. суммарный объем капитальных вложений этих трех стран в RFID-технологии составлял 90% от суммы инвестиций стран-членов ЕС-15. Другие государства Евросоюза включились в этот процесс и в 2006г. их доля в общей сумме инвестиций возросла до 40%. БИКИ 25.5.2006г.

Телеком

Как сообщает газета Handelsblatt, крупнейший в мире производитель компьютеров – фирма Dell снова набрала хорошую форму. По словам главы компании К.Роллинса, в пред.г. было сделано несколько ошибок, но в IV кв. их удалось исправить. Был обеспечен 21% прирост продаж вне США; на отечественном рынке он был в два раза меньшим.

В I и II кв. пред.г. Dell не смогла достичь плановых показателей по обороту; причиной тому было преобладание в ассортименте слишком дешевых компьютеров. В IV кв. благодаря дорогостоящим системам объем продаж оказался вновь выше прогнозирувавшегося, но, несмотря на это, в 2006г. ожидается только 6-9% прирост оборота, а не двузначный, как это было в предыдущие годы.

Чтобы вернуться к прежним темпам, К.Роллинс делает ставку на ФРГ. Здесь Dell занимает пятое место среди крупнейших поставщиков компьютеров (ее доля на рынке составляет 8%). Столь неплохие позиции обусловлены, в частности, строительством сервисного центра Dell в Галле и общим улучшением условий для инвесторов в ФРГ.

Однако следующий завод будет построен не в ФРГ. По словам К.Роллинса, фирма хочет рассредоточить свои инвестиции и быть как можно ближе к клиентам, предпочтение среди которых отдается восточноевропейским потребителям. Первоначально предполагалось объявить о месте строительства осенью 2005г., но пока решения по данному вопросу не принято; очевидно, мощностей у Dell достаточно.

Решающее значение при выборе будут иметь не только более низкие издержки, но и степень развития логистики, деловой климат, инвестиционные льготы, а также квалификация сотрудников. Благодаря новому предприятию Dell, по словам Роллинса, сможет сократить сроки поставок в Европе до одного дня. Пока она имеет в этом регионе только одно предприятие, и находится оно в Ирландии.

Соперничающие с Dell в Европе фирмы уверены в своей способности «отразить нападение». Fujitsu Siemens Computers (Мюнхен) заявляет о готовности не отставать от конкурентов, не взирая на проигрыш в размерах. Эта компания является крупнейшим производителем компьютеров в Европе, однако ее оборот составляет всего 6,7 млрд. евро, тогда как у Dell – 45 млрд. Руководство Fujitsu Siemens Computers уверено, что их опыт в производстве и логистике, а также технологическое лидерство станут залогом успешной борьбы с Dell, которая обычно не торопится с включением новых изделий в свою производственную программу. Вместо этого она делает ставку на ускорение поставок путем прямых продаж и сокращения сроков пребывания продукции на складе.

Эксперты считают, что эта концепция дает большое преимущество в конкурентной борьбе. По их мнению, Dell управляет своими производственными и сбытовыми процессами лучше, чем любой другой производитель компьютеров; кроме того, она очень быстро обрабатывает информацию о рынке.

Доли крупнейших компаний-производителей на мировом рынке персональных компьютеров в 2005г., в %: Dell – 16,8; Hewlett-Packard – 14,5; Lenovo (включая IBM) – 6,9; Acer – 4,6; Fujitsu/Fuj-

itsu Siemens — 3,8; прочие — 53,4. Мировые продажи персональных компьютеров в 2005г. составили 218,5 млн. шт. БИКИ, 8.4.2006г.

В сфере информационных технологий (ИТ), несмотря на их бурное развитие в странах, не входящих в мировые лидеры, Соединенные Штаты оставались ведущей державой. ИТ продолжали внедряться во все сферы жизни и деятельности американского общества, в т.ч., в технологические процессы производства, делопроизводство и бухгалтерию. Все большее распространение получали покупки через интернет.

В 2005 фин.г. на развитие ИТ было выделено 62,1 млрд.долл., из которых 31 млрд.долл. предназначались Минобороны. В проекте бюджета на следующий год расходы на ИТ увеличены на 2,8% до 64,3 млрд.долл. Наибольшее увеличение бюджета предусмотрено для министерства национальной безопасности (на 772 млн.долл. до 5,4 млрд.долл.), что связано с финансированием реализуемого этим министерством проекта по обеспечению транспортной безопасности.

Бюджетные ассигнования в 2005г. были выделены на финансирование 1087 крупных проектов, связанных с ИТ. По-прежнему одним из приоритетных направлений этих проектов являлась борьба с терроризмом — использование ИТ в укреплении безопасности границ, аэропортов, морской инфраструктуры, разработок для внедрения в перспективе биометрических документов, усиление защиты систем электронной коммуникации и баз данных, совершенствование системы допуска в госучреждения.

В 2005г. в США было произведено 208,6 млн. ПК, ноутбуков и серверов на 218 млрд.долл., что на 9% больше, чем в 2004г. Американская корпорация Dell оставалась крупнейшим в мире продавцом ПК, увеличив объем продаж за год на 18,8%. Ее доля на мировом рынке в IV кв. 2005г. выросла до 18,1% против 17,7% в конце 2004г. Вторым продавцом ПК в мире являлась американская компания Hewlett-Packard. В IV кв. 2005г. объем ее продаж возрос на 15,8%.

На рынке США объем продаж ПК за 2005г. вырос на 7,5%. Dell оставалась лидером и по продажам в США, а ее доля на американском рынке возросла до 33,5%. HP сохранила за собой 2 место. Компания Gateway — 3 с долей рынка 6,1% против 5,1% год назад.

Объем продаж на рынке серверов в целом за год вырос на 4,4% до 50 млрд.долл. Среди поставщиков серверов лидером стала компания IBM, чьи объемы продаж составили 16,9 млрд.долл., а доля на этом рынке — 40,9%. Выросли также доходы компаний Hewlett-Packard и Dell. Продажи HP увеличились на 8,9% до 14,2 млрд.долл. США, а продажи Dell — на 13,3% до 5,3 млрд.долл. Их доля на рынке этой продукции составляла 34,5% и 10,1%. В 2005г. рост серверного рынка, как и в пред.г., происходил за счет серверов, реализуемых по цене менее 25000 долл. Таких машин было продано 6,8 млн.ед.

В 2005г. американцы осуществили закупки через интернет на 150 млрд.долл. — на 25% больше, чем год назад. 60% доходов от онлайн-торговли в США пришлось на туристические услуги. Впечатляющими темпами росли продажи DVD и мобильных телефонов. Покупатели охотно приобретали товары для дома и сада, цветы, подарки, одежду, аксессуары, ювелирные изделия и часы.

Онлайн-рынок будет увеличиваться в на 25% в течение ближайших нескольких лет, однако со временем насытится, в связи с чем темпы его роста будут замедляться и к 2008г. составят 16,5% в год.

Полупроводники-2006

В отличие от относительного «затишья» на мировом рынке полупроводниковых приборов (ПП) сама полупроводниковая промышленность после учреждения фирмой Infineon филиала по выпуску ЗУПВ — компанией Qimonda оказалась на пороге серьезной реорганизации. За этой инициативой последовал целый ряд других, существенно изменивших расклад сил в отрасли. Одна из основных причин этого — выраженное стремление ряда компаний к сохранению производства лишь наиболее рентабельных видов продукции. Это нашло подтверждение в передаче компанией Intel производства сетевых процессоров фирме Marvell, а компанией Analog Devices — фирме Ikanos.

20 мировых поставщиков ПП, по данным iSuppli, в 2006г.

(общие продажи 258 млрд.долл.):

	I	II	III
Intel	31359	-11,6	12,1
Samsung Electronics	19207	+11,6	7,4
Texas Instruments	12832	+19,4	5
Toshiba	10166	+12	3,9
STMicroelectronics.....	9931	+11,8	3,8
Renesas Technology.....	8221	-0,5	3,2
AMD ¹	7471	+90,7	2,9
Hynix Semiconductor	7365	+32,5	2,8
NXP	6221	+10,2	2,4
Freescale Semiconductor	6059	+8,2	2,3
NEC Electronics	5696	-0,2	2,2
Qimonda.....	5549		2,1
Micron Technology.....	5290	+10,8	2
Infineon Technologies.....	5195	-37,4	2
Sony.....	4875	+6,6	1,9
Qualcomm	4466	+29,2	1,7
Matsushita Electric	4124	-0,2	1,6
Broadcom	3657	+36,9	1,4
Sharp Electronics.....	3476	+6,4	1,3
Elpida Memory.....	3354	+88,9	1,3

¹С учетом ATI.

Примечание. I — продажи (млн.долл.), II — изменение по сравнению с 2005г. (%); III — доля в мировых продажах (%).

По расчетам iSuppli, мировые продажи ПП в 2006г. увеличились на 9%, а не на 7,8%, как предполагалось в начале лета. Большую роль в этом сыграл 21,5% прирост продаж запоминающих устройств, особенно ДЗУПВ (на 32%), что нашло прямое отражение в результатах фирм Hynix Semiconductor, Elpida Memory, Spansion и Qimonda. Elpida (единственный на данный момент производитель ДЗУПВ в Японии) показала один из наиболее высоких приростов продаж в первой двадцатке, а южнокорейская Hynix (выступающая также на рынке ЗУ flash) вошла в лидирующую десятку.

В отличие от ЗУ продажи микропроцессоров, согласно iSuppli, в 2006г. сократились на 6,6% из-за «войны» цен между двумя основными конкурентами. Просчет с продвижением двухъядровых процессоров типа Core 2 Duo превратил в «жертву» этой борьбы лидера мировой сферы полупроводниковых приборов — Intel, тогда как его соперник AMD, сумев увеличить продажи микропроцессоров на 37,5% и купив ATI Technologies, несомненно, оказался в своих действиях успешнее (войдя в первую десятку).

Наряду со всем этим вряд ли в деловых кругах останется незамеченным и факт иного рода — выход из первой десятки компании NEC Electronics. Не слишком удачно выступала также компания Renesas Technology (результат двухлетнего сотрудничества Hitachi и Mitsubishi). Тем не менее японские промышленники не собираются уступать позиций на мировом рынке ПП, для чего нацеливаются на новые перегруппировки. Попытки предпринимались уже в 2006г., но пока оказывались неудачными.

Согласно исследованию, проведенному IC Insights, продажи 15 ведущих мировых поставщиков полупроводниковой индустрии (с учетом изготовителя отливок TSMC) в 2006г. превысили уровень 2005г. на 8% и составили 149 млрд.долл. Они обеспечили порядка 60% мировых потребностей в полупроводниковых приборах.

Наибольших успехов с точки зрения прироста продаж в указанном году добились фирмы Qimonda, AMD, Hynix, Texas Instruments и TSMC, в то время как оборот компаний Intel и Renesas сократился.

У всех других фигурантов прирост, как правило, превышал среднерыночный. Последний (без учета таких «нишевых» компаний, как AMD, Intel, Hynix и Qimonda, ориентирующихся исключительно на обеспечение потребностей индустрии информатики) равнялся 11%.

При сложении результатов компании Qimonda и ее материнской фирмы Infineon последняя оказалась бы на 4 месте — непосредственно перед Toshiba.

Обращает на себя внимание и тот факт, что наряду с вхождением в группу 15 ведущих поставщиков фирм AMD и Qimonda из нее вышли Sony, Fujitsu и Matsushita.

Мировые поставщики полупроводниковых приборов в 2006 г.

	продажи (млн.долл.)	прирост (%) ¹
Intel	31580	-11
Samsung	19475	9
Texas Instruments	13870	23
Toshiba	10030	11
STMicroelectronics	9930	12
TSMC	9715	18
Renesas	8170	-1
Hynix	7375	32
NXP	6365	14
Freescale	6080	9
NEC Electronics	5725	2
Micron	5510	11
AMD	5320	35
Infineon	5055	5
Qimonda	5005	43

¹По сравнению с 2005 г.

БИКИ, 10.2.2007г.

Полупроводники-2005

Предварительные данные источников о результатах, с которыми завершила 2005г. мировая полупроводниковая промышленность, не совсем совпадают. Так, по расчетам IC Insights, емкость рынка полупроводниковых приборов (ПП) в мире в указанном году расширилась на 6%, по утверждению iSuppli, — на 4%, а согласно другим источникам, — на 7-8%. Сравнение отдельных появившихся к настоящему моменту классификаций компаний отрасли уже позволяет делать определенные выводы об основных тенденциях в разви-

тии вышеуказанного и некоторых других секторов электронной промышленности.

Последние сдвиги в фирменной структуре отрасли делят компании на несколько групп.

Первое «семейство» классифицируется как наиболее защищенное от острой конкуренции самой спецификой их продукции и/или ее характеристиками — несмотря на некоторые нюансы, без которых результаты деятельности отдельных его членов не всегда кажутся логичными. В этом отношении показателен пример AMD, которая (вопреки ожиданиям многих) по сумме долларовых поступлений продолжает значительно уступать своему известному конкуренту Intel, хотя по количеству реализуемых изделий все серьезнее наступает на него. С точки зрения ряда наблюдателей, основная причина этого заключается в ее более «либеральной» ценовой политике. К компаниям, которым вряд ли грозят непреодолимые трудности, есть немало оснований относить также Texas Instruments, фактически обладающую «недосягаемостью» в нише цифровых процессоров сигналов, и Qualcomm, сумевшую обеспечить себе достаточно серьезную защиту благодаря патентам, связанным с CDMA.

Вторая категория — южнокорейские компании. Несмотря на то, что национальная принадлежность в принципе не является априорным критерием успеха, встречаются и исключения. Иначе довольно сложно объяснить в силу чего оборот Samsung в 2005г. возрос на 10%, а Hynix — даже на 18%, тогда как средний показатель по 20 крупнейшим поставщикам — всего 7%.

Еще одна (далеко не малочисленная) группа компаний — возможные «кандидаты» на покупку или объединение. Это так называемый клуб долларовых 8-миллиардников. Он объединяет такие фирмы, как Toshiba, STMicroelectronics, Infineon и Renesas. Для всех них характерны сравнительно невысокий уровень прибылей и гораздо меньшие шансы на успех без сотрудничества в инвестиционной сфере.

За этой группой следуют также широко известные компании, оборот которых недостаточен для того, чтобы гарантировать им отсутствие угрозы превращения в структуры без собственных производственных мощностей в случае отказа от продажи их акций третьим фирмам. Это связано с тем, что им сейчас не под силу иметь собственные современные заводы (средняя стоимость которых — более 3 млрд.долл.). В данной категории фигурируют Philips Semiconductors, NEC, Freescale и Micron.

Отдельное «семейство» — компании, принадлежащие крупным промышленным группам, у которых производство ПП — одно из стратегических направлений деятельности. Среди них — Sony, Matsushita, Sharp, IBM и Fujitsu. За исключением IBM, открыто продемонстрировавшей переориентацию на производство кремниевых отливок, всех их можно определить как «многонишевые»; поэтому их шансы на превращение в крупных игроков на рынке ПП практически равны нулю. Они прежде всего обслуживают свои материнские компании, хотя это не исключает возможности их объединения, если руководство групп сочтет такие меры целесообразными.

Первые 8 мес. 2005г. складывались не в пользу изготовителей кремниевых отливок, поскольку в это время их клиенты занимались в основном лик-

видацией своих складских запасов и размещали крайне мало новых заказов. Затем их отношения с продуцентами ПП стали меняться и в конце года обеспечили литейщикам полную загрузку производственных мощностей. В результате лидер этой группы — TSMC, уже завершивший 2005г. довольно успешно, рассчитывает на еще лучшие результаты в 2006г. Однако с большей или меньшей уверенностью о благоприятных шансах можно говорить еще о некоторых крупных изготовителях кремниевых отливок, например об UMC. Но это возможно только в недалекой перспективе, ибо на следующем витке эта тенденция может прекратиться. Собственным путем может пойти лишь IBM, обладающая современными производственными мощностями, способными в нужный момент обеспечить ей решающие преимущества перед многими конкурентами.

Оборот 20 ведущих мировых поставщиков ПП в 2005г., по оценке компании Insights (в скобках — данные iSuppli)

Место	Фирма	Оборот, млн.долл.	Год. прир., %
1	Intel	35,47 (35,38)	15
2	Samsung	17,65 (17,1)	11 (8,5)
3	Texas Instruments	11,33 (11,11)	6 (8,6)
4	Toshiba	9,5 (9,36)	11 (7)
5	STMicroelectronics	8,87	1
6	Infineon	8,4	8
7	Renesas	8,31	8
8	TSMC	8,18	7
9 (15)	Sony	6,02 (4,8)	19 (12)
10 (9)	Philips	5,92 (5,7)	4 (0,4)
11 (12)	Freescale	5,78 (5,65)	5 (2,4)
12 (10)	AMD(Spansion)	5,75 (5,71)	15 (11,8)
13 (11)	NEC	5,73 (5,71)	-11 (-12,2)
14 (13)	Hynix	5,49 (5,46)	18
15 (14)	Micron	4,97 (4,81)	7 (3,5)
16 (21)	Fujitsu	4,56 (2,98)	-6 (5)
17 (16)	Matsushita	4,12 (4,45)	-5
18 (17)	Qualcomm	3,47 (3,56)	8 (11)
19	UMC	3,32	-15
20	IBM	3,03 (3,25)	-4 (30)

БИКИ, 9.2.2006г.

Как указывается в заявлении американской исследовательской компании iSuppli (приуроченном к публикации ее перечня 20 ведущих мировых поставщиков полупроводниковых приборов), несмотря на сравнительно скромные результаты, с которыми завершила 2005г. соответствующая отрасль мировой промышленности, прошлый год все же нельзя считать неудачным для ее лидеров. Прирост продаж 3 ведущих поставщиков оказался выше среднерыночного.

В первую очередь это касается общеизвестного лидера — Intel, совокупные продажи которого возросли больше всего. Уступив 2,9% пункта компании AMD в нише микропроцессоров, данная фирма выступила лучше всех своих конкурентов на рынке 3У flash NOR, зарегистрировав на нем 0,3% сокращение продаж, в целом они снизились на 15,3%.

Находящаяся на втором месте в списке крупнейших мировых поставщиков ПП (на 84% состоящих из запоминающих устройств) южнокорейская компания Samsung Electronics в прошлом году оказалась второй и по их приросту. Это сопровождалось увеличением ее доли в общих продажах ДЗУПВ, но снижением удельного веса в секторе flash NAND.

Третья по величине оборота и по его приросту компания — Texas Instruments зарегистрировала

высокое по сравнению со среднемировым увеличение общих продаж ПП, хотя в сегменте аналоговых ИС (где считается признанным лидером) показала 0,6% их сокращение, тогда как в мире в целом они возросли на 1,5%.

Несмотря на общие успехи ведущих поставщиков, наивысший прирост продаж в 2005г. все же был зарегистрирован фирмами, не входящими в первую десятку. Рекордсменом в этом плане стала Hynix, передвинувшаяся в перечне iSuppli на три места вверх. Неплохих сдвигов добились еще две фирмы из второй десятки: двузначное расширение продаж было зарегистрировано у IBM Microelectronics (19 место, увеличение в 11,5%) и у Broadcom (20 место, увеличение на 11,3%). Последняя в результате стала вторым не имеющим своих производственных мощностей поставщиком ПП (так называемой fabless-компанией) в перечне iSuppli (после Qualcomm). Среди 25 ведущих мировых поставщиков ПП в прошлом году фигурировали еще две fabless-компании — Nvidia и ATI Technologies (поставщики графических схем).

Суммарные продажи fabless-компаний, по данным их отраслевой ассоциации (FSA), в 2005г. превысили уровень 2004г. на 9,7% и достигли 4 млрд.долл., или порядка 18% всех продаж ПП в мире. 52% общих поступлений от реализации ИС в прошлом году обеспечила десятка лидеров сектора в составе компаний Qualcomm (3,5 млрд.долл.), Broadcom (2,7 млрд.), Nvidia (2,4 млрд.), SanDisk (2,3 млрд.), ATI Technologies, Avago Technologies, Marvell, Xilinx, MediaTek и Altera. На долю американских fabless-компаний приходилось 77% продаж, тогда как европейских — всего 3%.

Данные о продажах 20 ведущих мировых поставщиков ПП в 2005г. (в скобках — место в 2004г.):

	млн.долл.	% ¹⁾
1 (1) Intel	35466	13
2 (2) Samsung	17210	9,2
3 (3) Texas Instruments	10745	5,1
4 (7) Toshiba	9077	3,7
5 (6) STMicroelectronics	8881	1,4
6 (4) Infineon	8297	-9,6
7 (5) Renesas	8266	-8,2
8 (8) NEC Electronics	5710	-12,2
9 (9) Philips	5646	-0,8
10 (10) Freescale	5598	1,4
11 (14) Hynix	5560	20,7
12 (13) Micron	4775	2,7
13 (15) Sony	4574	6,4
14 (12) Matsushita	4131	-11,5
15 (11) AMD ²⁾	3917	-23,3

¹⁾ Прирост по сравнению с 2004г. ²⁾ Сокращение продаж и низкое место в перечне в 2005г. стали следствием учреждения филиала по производству 3У flash — фирмы Spansion, которая в списке iSuppli находится на 24 месте.

Источник: данные фирмы iSuppli

БИКИ 25.5.2006г.

ТЕЛЕКОМ, КОСМОС, СМИ

— Американская компьютерная корпорация Apple Inc. переносит сроки выпуска новой операционной системы, говорится в сообщении компании, спровоцировавшем снижение ее акций на 3% в четверг. Apple сообщила, что поставки мультимедийного коммуникационного устройства iPhone должны начаться, как и планировалось, в

конце июня после прохождения необходимой сертификации.

Однако для того, чтобы начать продажи iPhone в запланированные сроки, Apple пришлось задействовать многочисленные ресурсы, что и повлияло на перенос выпуска следующей версии ОС Mac OS X под кодовым названием Leopard до октября, говорится в сообщении компании. По мнению Тима Баджарина, аналитика Creative Strategies, задержки с Leopard могут привести к замедлению продаж Apple, поскольку поклонники ее продукции, скорее всего, захотят дождаться появления компьютеров с новой ОС.

Ожидается, что Leopard будет использовать новую мощную технологию резервного копирования файлов Time Machine. Будет модернизировано программное обеспечение для работы с электронной почтой и обмена мгновенными сообщениями. Apple сообщила, что разработка Leopard завершится в начале июня, однако ОС еще не будет готова для реализации. К этому времени компания планирует выпустить тестовую версию программного обеспечения, тогда как поставки полной версии должны начаться в октябре. Уже после закрытия американского фондового рынка в четверг акции Apple снизились на 3%. Рейтер, 13.4.2007г.

— Появления британского мальчика-волшебника Гарри Поттера в книжных магазинах надо ждать еще 100 дней, но он уже вершит магию в сети Barnes & Noble. Сеть книжных магазинов Barnes & Noble Inc. сообщила в четверг, что предварительные заказы на книгу «Гарри Поттер и роковые мощи» (Harry Potter and the Deathly Hallows) превысили 500.000 экземпляров, став рекордными за всю историю существования сети. «Гарри Поттер и роковые мощи» — седьмая и последняя книга серии, любимейшей читателям и экранизированной в Голливуде. Она поступит в продажу 21 июля. Рейтер, 13.4.2007г.

— Российское и американское космические агентства подписали контракт на 1 млрд.долл., по которому основные экипажи и грузы на Международную космическую станцию (МКС) будут доставляться российскими кораблями. Об этом сообщил глава Роскосмоса Анатолий Перминов.

«Роскосмос и NASA подписали долгосрочный контракт до 2011г., в котором прописаны все обязательства по использованию пилотируемых кораблей типа «Союз» и грузовых типа «Прогресс», — сказал А.Перминов. Глава Роскосмоса подчеркнул, что подписанием этого документа «закончено юридическое оформление российско-американских взаимоотношений по эксплуатации МКС в части доставки экипажей и грузов».

«NASA необходима российская помощь», — отметил А.Перминов. Он пояснил, что «ограничены ресурсы использования «шаттлов» до 2010г. и количество полетов «челноков», т.е. американскими кораблями трудно обеспечить доставку на МКС экипажей и грузов.

По контракту, пока в экипажах ближайших экспедиций на МКС за американскими астронавтами будет закреплено по одному месту («Союз» рассчитан на трех человек). «С 2009г., когда экипаж МКС увеличится до шести человек, тогда изменится и соотношение», — сказал руководитель Роскосмоса. Он также сообщил, что обязанности командиров экспедиций будут выполнять как российские космонавты, так и американские астро-

навты. «Будем решать по каждому отдельному полету, учитывая профессионализм», — добавил А.Перминов. Прайм-ТАСС, 12.4.2007г.

— Один из лидеров сектора высоких технологий компания IBM сможет увеличить производительность и сократить энергопотребление микрочипов путем вертикального монтажа компонентов для сокращения расстояния передачи электрических сигналов. Суть технологии состоит в том, что в силиконовой пластине просверливаются маленькие отверстия, которые заполняются металлом. Другие компоненты, такие как память, могут быть вертикально смонтированы сверху основной части чипа, что отбрасывает необходимость использовать провода.

Компания IBM сравнила новую технологию с заменой традиционной парковки в аэропорту на многоэтажный гараж по соседству с терминалом аэропорта. Также как и людям, переходящим из гаража в терминал, электрическим сигналам не надо перемещаться на большое расстояние в чипе с многоуровневым расположением компонентов. IBM будет использовать этот метод для производства чипов, управляющих энергопотреблением в беспроводных устройствах, позднее в этом году. Это позволит таким устройствам расходовать на 40% меньше энергии, чем сейчас, сказала в интервью глава отдела IBM по исследованию полупроводников Лиза Су. В конечном итоге IBM планирует использовать эту технологию в полнофункциональных процессорах, сказала Су.

Новая технология стала последним достижением исследователей полупроводников из IBM, которые в последние месяцы сделали несколько открытий в области материалов и устройства чипов. «Мы работаем над технологиями, такими как эта, последние 10 лет, и никогда не знаешь, когда они выйдут на рынок», — сказала Су. — Сфера инноваций, с которой сталкиваешься, гораздо шире. Это не только материалы и атомы, но также системы и то, как ты совместишь компоненты вместе». Рейтер, 12.4.2007г.

— Доля рынка лидера среди поисковых систем в интернете Google Inc. выросла до 64% всех запросов среди пользователей интернета в США в марте, показали результаты исследования Hitwise, опубликованные в среду. Доля запросов на сайте Google выросла до 64,1% в марте с 63,9% в феврале и 58,3% в марте 2006г., сообщил Hitwise, который анализирует данные о 10 млн. пользователей в США.

Более консервативное исследование comScore Networks показало, что доля Google в США выросла до 48,1% в феврале с 47,5% в январе. В глобальной же сети, по данным comScore Networks, Google удерживал долю в 65,7%. По оценке Hitwise, число запросов на Yahoo Inc. снизилось до 21,3% с 21,5% в феврале и 22,3% в марте 2006г., а показатели MSN Search компании Microsoft Corp. сократились до 9,2% с 9,3% и 13,1% соответственно. Рейтер, 11.4.2007г.

— Американское космическое ведомство NASA заплатит России 719 млн.долл. за доставку своих астронавтов и грузов на Международную космическую станцию (МКС) в 2009-11гг. NASA сообщило накануне о подписании соответствующего дополнения к действующему соглашению с Роскосмосом по строительству МКС.

Как отмечается в пресс-релизе, 6 астронавтов должны будут отправиться на станцию на кораблях «Союз» в 2009 г, еще 6 — в 2010г. и 3 — в 2011г. Грузовые корабли «Прогресс» доставят на МКС и

обратно на Землю в общей сложности 5,6 метрической тонны различных американских грузов.

NASA также «забронировало» для себя место — 1,4 метрической тонны — на российском грузовом стыковочном модуле, отправка которого к МКС запланирована на 2010г. Американское ведомство намеревается выполнить взятые на себя обязательства по доставке на орбиту оборудования, предназначенного для создаваемого российского многофункционального лабораторного модуля. NASA обещало переправить это оборудование на станцию на своем шаттле, подписав с Роскосмосом летом пред.г. новый протокол о сотрудничестве в жизнеобеспечении МКС.

NASA еще согласилось заплатить Роскосмосу за одно место на «Союзе» для астронавта из страны-партнера по сооружению МКС с тем, чтобы он провел на станции 6 месяцев и вернулся домой на российском же корабле. В пресс-релизе не указывается, из какой страны будет этот космонавт. Полет планируется на 2009 г.

NASA было вынуждено пойти на оплату мест на «Союзах» и «Прогрессах» после потери в 2003г. шаттла Columbia и последующей приостановки полетов «челноков». Президент США Джордж Буш разрешил производить платежи России в ноябре 2005г. И NASA, согласно заключенному с Роскосмосом контракту, выложило за первый год его действия 43,8 млн. долл. В октябре 2006г. США продлили контракт, обязавшись заплатить еще 160 млн.долл. за доставку на МКС астронавтов на двух «Союзах» в 2007 и 2008 гг и 3 т. грузов на 8-ми «Прогрессах» в тот же период. Прайм-ТАСС, 10.4.2007г.

— Интернет-гигант Google Inc. стала претендентом на покупку рекламной фирмы DoubleClick Inc. на фоне повышения цены слияния до 2 млрд.долл., сообщили источники газете The Wall Street Journal в понедельник. Они же источники отметили, что вероятность победы в тендере Microsoft Corp. снизилась из-за увеличения стоимости сделки. Yahoo Inc. и интернет-отделение Time Warner Inc. компания AOL также обращались к DoubleClick с предложением о покупке, хотя не ясно, продолжает ли сейчас AOL участие в конкурсе, сообщили источники.

Контрольный пакет DoubleClick принадлежит американскому фонду Hellman & Friedman. DoubleClick использует инвестиционный банк Morgan Stanley для анализа возможных действий в текущей ситуации, включая размещение акций, сообщила газета на прошлой неделе. Сообщалось, что Hellman & Friedman оценил компанию не меньше, чем в 2 млрд.долл. В середине 2005г. фонд купил DoubleClick за 1,1 млрд.долл. Рейтер, 2.4.2007г.

— 2 миллиардера из Лос-Анджелеса сделали новое предложение о приобретении медиакомпаний Tribune стоимостью 34 долл. за акцию за 2 дня до того, как компания планирует рассмотреть все заявки на покупку. Учитывая, что на 31 дек. 2006г. у Tribune было 241,4 млн. выпущенных в обращение акций, предложение бизнесмена и мецената Эли Броада и инвестора Рона Беркла оценивает компанию в 8,21 млрд.долл. и превосходит заявку чикагского магната в сфере недвижимости Сэма Зелла, которая, согласно сообщениям СМИ, составляет 33 долл. за акцию.

В отличие от первоначальной заявки новое предложение Броада и Беркла предусматривает

план владения акциями для сотрудников компании (employee stock ownership plan). Представители Tribune, Броада и Зелла отказались от комментариев по поводу предложений о покупке. Tribune издает газеты Los Angeles Times, Chicago Tribune, Newsday и The Baltimore Sun и владеет сетью телеканалов. Ей принадлежит бейсбольная команда «Чикаго Кабс». Компания сообщила, что планирует принять решение по поводу всех сделанных ей предложений 31 марта. Рейтер, 30.3.2007г.

— США усиливают контроль за интернетом в связи с активным использованием «всемирной паутины» террористами. Об этом накануне ссылкой на бригадного генерала Джона Дэвиса из агентства национальной безопасности.

Такое решение было принято после того, как «Аль-Каида» и другие террористические группировки, в Ираке, стали активнее использовать интернет для пересылки электронных писем и видеоматериалов, а также для получения денег и вербовки новых боевиков. «Мы не имеем права давать им возможность действовать свободно», — заявил генерал.

Согласно документам Пентагона, фирмы, с которыми заключены соответствующие контракты, «должны изучать весь спектр возможных атак на компьютерные сети». Причем речь идет не только об отражении кибератак террористов на компьютерные ресурсы военных США, но и об активизации действий против сайтов, контролируемых боевиками. Предполагается, что за 4г. на реализацию программы потребуется 40 млн.долл.

Пока представители минобороны США не говорят о том, проводились ли уже подобные атаки. «Наши враги делают гораздо больше, чем просто слежение за нами в интернете. Они активно действуют в киберпространстве. И мы должны расширять собственные возможности для того, чтобы контролировать ситуацию», — говорит в связи с этим генерал Дж.Дэвис. Прайм-ТАСС, 29.3.2007г.

— News и NBC Universal планируют сообщить, что создают интернет-видео-сайт, который составит конкуренцию YouTube от Google, сообщила газета Los Angeles Times. Со ссылкой на анонимные источники, близкие к переговорам, газета пишет, что на новом сайте будут доступны телевизионные шоу и фильмы, а также видео-клипы, которые пользователи смогут редактировать и делиться ими с друзьями. Разработчики сайта заключили соглашения о размещении видеоматериалов в интернете с главными конкурентами Google — Yahoo, Microsoft, Time Warner и с MySpace компании News, сообщает газета.

News и подразделение концерна General Electric компания NBC Universal не были немедленно доступны для комментариев. NBC Universal — подразделение концерна General Electric. Традиционные медийные компании уже несколько месяцев обсуждали планы интернет-видео сервиса для пользователей, которые предпочитают смотреть фильмы на экранах компьютеров.

Создатели нового сайта, который может быть запущен этим летом, пытались заключить соглашение с Viacom, поскольку продукция ее подразделения MTV Networks представляет интерес для юных пользователей интернета, сообщает газета. Viacom приняла решение официально бороться с YouTube, подав на прошлой неделе иск на миллиард долларов против Google, обвинив компа-

нию в массовом нарушении международных авторских прав. Рейтер, 22.3.2007г.

— Основатель американской IT-компании Affiliated Computer Services Inc. Дарвин Дисон и инвестиционный фонд Cerberus Capital Management планируют приватизировать компанию путем выкупа акций за 5,9 млрд.долл., сообщил Дисон, который также является председателем совета директоров ACS. Дисон и Cerberus предлагают за одну акцию ACS 59,25 долл., что представляет собой 15,5% премии к стоимости акций при закрытии торгов на фондовом рынке США в понедельник, говорится в сообщении Дисона.

Учитывая, что по данным последней отчетности ACS имела 100 млн. обращающихся акций, общая стоимость предложения должна составить 5,925 млрд.долл. С учетом долга компании, который либо будет рефинансирован, либо останется непогашенным стоимость сделки составляет 8,2 млрд.долл., сообщил Дисон. Акции ACS выросли на 16,88% на торгах в Нью-Йорке вчера, и аналитики объясняют это тем, что инвесторы ожидают и других предложений о покупке компании.

Представитель ACS сообщил, что совет директоров ответит на предложение Дисона и Cerberus «в свое время». В пред.г. 2 члена высшего руководства ACS ушли в отставку после того, как внутреннее расследование выявило, что в бухгалтерской отчетности компании некорректно отражались опционные гранты. Это потребовало пересмотра исторических финансовых показателей компании, а также негативно повлияло на ее прибыль и котировки акций. Рейтер, 21.3.2007г.

— Чистая прибыль производителя программно-обеспечения для бизнеса Oracle выросла в III кв. фин.г., поскольку приобретение в недавнем прошлом ряда компаний способствовало росту выручки. Чистая прибыль компании составила в III кв. тек.фин.г. 1,03 млрд.долл., или 20 центов на акцию, по сравнению с 765 млн.долл., или 14 центами на акцию, за аналогичный период пред.г. Без учета единовременных статей баланса прибыль Oracle на акцию составила 25 центов. Выручка находилась на уровне 4,41 млрд.долл. против 3,47 млрд.долл. в III кв. 2006 фин.г.

Аналитики, в среднем ожидали, что прибыль Oracle на акцию без учета единовременных статей баланса составит 22 цента, а выручка — 4,33 млрд.долл. Выручка от продажи новых лицензий составила 1,39 млрд.долл. по сравнению с 1,1 млрд.долл. годом ранее. Продажи новых программных приложений, включая недавно приобретенные, выросли на 57%, а продажи новых лицензий на базы данных и промежуточное программное обеспечение увеличились на 17%. За последние 3г. Oracle потратил 20 млрд.долл. на покупку компаний-конкурентов, таких как Siebel Systems и PeopleSoft. Рейтер, 21.3.2007г.

— Медиа-конгломерат Viacom подал иск на 1 млрд.долл. против интернет-поисковика Google и его сайта YouTube. В иске содержатся обвинения в адрес Google и его популярного сайта для обмена видеофайлами в «широкомасштабном преднамеренном нарушении авторских прав» за то, что пользователям разрешено загружать популярные шоу.

Viacom долгое время был одним из самых яростных критиков YouTube, ведя переговоры о выплатах за свои программы. В прошлом месяце

компания потребовала от YouTube изъять 100 тыс. видеоклипов. Google, со своей стороны, заявляет, что YouTube соблюдает авторские права. Viacom подал иск в суд Южного округа Нью-Йорка. Рейтер, 14.3.2007г.

— Иностранцы сети кинопроката и американские киностудии спорят о сроках выпуска новых фильмов на DVD, говорят представители индустрии. Сокращение разрыва между началом показа фильмов в кинотеатрах и релизами на DVD выгодно студиям, однако снижает доход не только иностранных, но и американских кинопрокатчиков. Продажи билетов на показы голливудских фильмов вне США превысили сборы в США, подчеркивая важность иностранных рынков для Голливуда.

Общемировые продажи билетов на киносеансы выросли в 2006г. на 11% до 25,8 млрд.долл., в том числе продажи в США выросли на 5,5% до 9,5 млрд.долл., а продажи вне США выросли на 14% до 16,3 млрд.долл.

Неамериканские киносети добиваются широкого принятия законов, запрещающего сокращать временной разрыв между началом кинопоказа и выпуском DVD, говорит президент представляющего 30 тыс. кинотеатров International Union of Cinemas Эд Уэстрейт. Французский закон, запрещающий DVD-релизы ранее, чем через 6 месяцев после кинопремьеры, станет примером того, чего добиваются кинотеатры, сказал он. «Мы пытаемся ввести этот закон в других государствах. Сокращение разрыва — не ответ пиратству», — считает Уэстрейт.

Студии не хотят подобных нововведений. «Рынок должен решать подобные вопросы», а не законодатели, полагает президент Paramount Pictures International Анджо Криппс на конференции кинопрокатчиков. Рейтер, 13.3.2007г.

— Cisco Systems Inc. и International Business Machines планируют объединить службы технической поддержки, сообщили компании в понедельник, что стало еще одним шагом в сторону тесного сотрудничества между производителем сетевого оборудования и разработчиком компьютерных технологий.

Клиенты обеих компаний в 46 странах, включая Австралию, Китай, Германию и Великобританию, теперь смогут обращаться за помощью в объединенные центры IT-поддержки, специалисты которых будут отвечать на запросы, касающиеся как продуктов Cisco, так и IBM.

Ранее подобное соглашение между компаниями действовало на территории США. В последние годы Cisco расширила ассортимент выпускаемого оборудования и программного обеспечения и активно сотрудничала с IBM. На прошлой неделе Cisco сообщила, что работает с IBM над системой Unified Communications — пакетом программного обеспечения и оборудования, используемым для связи настольных компьютеров, офисных телефонов и мобильных устройств. Cisco также привлекает к работе над Unified Communications корпорацию Microsoft, несмотря на соперничество между двумя компаниями в области интернет-безопасности и IP-телефонии (VOIP). Рейтер, 12.3.2007г.

— Microsoft ожидает роста продаж на млрд.долл. благодаря тому, что корпорации в скором времени полностью перейдут на использование интернет-

телефонии по широкополосным сетям (VoIP), сказал глава бизнес подразделения компании Джефф Райкс.

Это произойдет в течение ближайших трех лет, и новый продукт Microsoft повлияет на телекоммуникационные системы также, как в свое время повлияла система Windows на компьютерную индустрию. «Мы увидим повторение истории», — сказал Райкс. Стратегия Microsoft относительно VoIP отличается от программ Cisco Systems Inc., которая продает полностью встроенные системы, соединяя сетевое оборудование с программным обеспечением.

В предг. Microsoft и Nortel договорились о сотрудничестве на рынке VoIP. Доля VoIP вырастет до 35-40 млрд.долл., согласно Райксу и Microsoft планирует активно участвовать в этом сегменте рынка. Рейтер, 7.3.2007г.

— В 2006г. отметила свой 60-летний юбилей американская компания Tektronics — один из основных поставщиков испытательной и измерительной аппаратуры и мировой лидер ниши осциллоскопов.

В отчетном 2006г. (завершившемся в конце мая) ее оборот превысил 1 млрд.долл., а прибыль составила 92,4 млн.долл. В I кв. текущего отчетного года продажи фирмы возросли по сравнению с тем же кварталом предыдущего отчетного года на 14,1% — до 268,1 млн.долл.

Юбилейный год Tektronics ознаменовала обновлением практически всего набора ее высококачественных осциллографов. По словам президента, общее число ее инноваций в 2006/7г. должно значительно превысить уровень 2005/6г. Это вполне вписывается в рамки рыночной стратегии Tektronics, одной из основ которой является стремление к сохранению технического лидерства путем расширения соответствующих инвестиций, в радиочастотную аппаратуру (24 млн.долл. в 2005г., 75 млн. в 2006г. и 110 млн. в 2007г.). С другой стороны, в последнее время явно активизировался курс фирмы на внешнюю экспансию, подтверждением чего может служить установление ею в 2005г. контроля над Vqual Systems и недавнее приобретение за 27 млн.долл. канадской компании Minacom, специализирующейся на активных зондах и решениях, связанных с сетевыми измерениями (голосовыми, видео, факс/модемными, VoIP, интернетными).

В целом у Tektronics насчитывается 6 основных направлений деятельности. Ключевая роль отводится измерительной технике, предназначенной для производителей и операторов беспроводной связи (40% оборота компании). На втором месте — измерительная аппаратура для персональных компьютеров (15% продаж), на третьем — для полупроводниковых приборов (10%). Прочие сектора — измерительных систем для оборонной и авиационной техники (от 8 до 10%), для НИОКР, ориентированных на создание продукции широкого потребления (также от 8 до 10%), и для образовательных нужд (4-5%). Наряду с этим руководство компании вынашивает амбициозные планы в области производства измерительной техники для автомобильной промышленности. БИКИ, 3.3.2007г.

— 13% жителей планеты имеют доступ к интернету, причем большинство пользователей — 90% — живут в промышленно развитых странах. Об этом говорится в сообщении Центра новостей ООН,

передают информагентства. Как отмечает ООН, «пропасть между отдельными странами и регионами в области информационных технологий усугубляется. Многие развивающиеся страны так или иначе лишены возможности пользоваться плодами информационной революции».

О снижении стоимости доступа к интернету говорили на завершившейся в Силиконовой долине (Калифорния) встрече Глобального альянса по использованию информационно-коммуникационных технологий в целях развития. В саммите приняли участие 100 руководителей высокотехнологических компаний, представителей неправительственных организаций, агентств ООН и СМИ.

«Снижение стоимости доступа к интернету могло бы привести к информационной революции подобной той, которая произошла после появления доступных мобильных телефонов в развивающихся государствах. В 2004г. число пользователей мобильных телефонов только в Африке возросло на 15 млн. — в 2 раза по сравнению с 1999г.», — отмечает Центр новостей ООН.

Председатель Intel Крейг Баррет, выступая на саммите в Калифорнии, подчеркнул, что доступ развивающихся стран к недорогим компьютерам и дешевому интернету — это еще не все. Он добавил, что необходимо решать вопросы о местных соединениях и провайдерах услуг, а также проблему наполнения Всемирной паутины местными языками. Он призвал международное сообщество совместными усилиями решать все эти проблемы. БЕЛТА, 2.3.2007г.

— Сокращение конгрессом США бюджета Национального управления по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) на текущий финансовый год отодвинет сроки ввода в эксплуатацию нового корабля многоцелевого использования, который должен прийти на смену шаттлам. С таким предупреждением выступил в среду на слушаниях в сенате конгресса директор NASA Майкл Гриффин.

Его высказывания объясняются тем, что законодатели по ряду причин не утвердили ассигнования на нужды NASA на нынешний год в объемах, предложенных исполнительной ветвью власти. В результате финансирование космического ведомства было оставлено на уровне 2006г. Разница между проектом бюджета, разработанным администрацией, и реально выделенными NASA в этом году средствами составила 545 млн.долл.

Как сообщил М.Гриффин, сложившаяся ситуация приведет к тому, что NASA окажется не в состоянии осуществить первый испытательный запуск идущего на смену шаттлам корабля, который получил название Orion, в 2014г., как намечалось ранее. «У нас попросту нет на это денег», — заявил руководитель NASA. По его оценке, сокращение финансирования выразится в том, что старт Orion состоится с «отставанием от графика в 4-6 месяцев».

NASA планирует списать шаттлы к 2010г. Предполагается, что первый полет с астронавтами на борту Orion совершит к Международной космической станции. Затем с его помощью США хотят вернуться на Луну — не позднее 2020г., и отправиться на Марс.

С точки зрения М.Гриффина, проволочки в создании Orion грозят США «истощением опыта космических полетов». «Люди утрачивают навы-

ки, объекты приходят в упадок. Это нехорошо», — сказал шеф американского космического ведомства. Он отметил, США придется «приобретать услуги по запуску экипажей и грузов у других стран». Прайм-ТАСС, 1.3.2007г.

— Присяжные федерального суда в США сочли Microsoft виновным в нарушении права на патенты, принадлежащие Alcatel-Lucent, и обязали его выплатить компенсацию в 1,52 млрд.долл., сообщил крупнейший в мире производитель программного обеспечения. Microsoft сообщил, что планирует обратиться к судье с тем, чтобы тот отменил вердикт, и в случае необходимости намерен подать апелляцию.

Alcatel-Lucent обвинил Microsoft в том, что тот нарушил патенты, касающиеся воспроизведения цифровых музыкальных файлов стандарта MP3. Microsoft утверждает, что уже получил лицензию на технологию от немецкой Fraunhofer. Один из аналитиков считает, что Alcatel-Lucent может также запросить компенсацию у поставщиков программного обеспечения и оборудования, которое поддерживает стандарты MP3, включая iPod и iTunes компании Apple Inc.

Для Microsoft 1,52 млрд.долл. эквивалентно объему поступления денежной наличности за 6 недель, или 0,15 долл. на акцию, что, по мнению аналитика Goldman Sachs Рика Шерлунда, большинство аналитиков проигнорирует. Эта сумма представляет 0,5% от цены проданных с середины 2003г. персональных компьютеров, сказал представитель Microsoft Том Берт. Рейтер, 23.2.2007г.

— Американские СМИ оказали в минувшем году поддержку вооруженным силам США на 36 млн.долл., а в целом объем медиа-поддержки превысил уже 100 млн.долл. Об этом говорится в пространном в пятницу в Вашингтоне заявлении американской неправительственной «Организации объединенной службы» (United Service Organization), созданной в 1941г. и ставящей своей целью обеспечение «моральной и материальной поддержки» американским военнослужащим и членам их семей.

С момента основания этой организации действующий президент США неизменно является ее почетным председателем и эту должность занимает Джордж Буш-младший. Организация поддерживается взносами крупнейших корпораций частного бизнеса США. С марта 2003г. по инициативе «Организации объединенной службы» в США проводится широкая медиа-кампания, в рамках которой ведущие электронные и печатные СМИ США на бесплатной основе предоставляют в своем эфире и на своих страницах место для «общественно-значимой рекламы», призывающей население страны всемерно поддерживать американские вооруженные силы.

«Наша медиа-кампания обеспечила нам возможность действовать вне политики для того, чтобы активизировать общественную поддержку нашим войскам, и мы безмерно благодарны СМИ за оказанное нам содействие», — подчеркивается в заявлении президента и исполнительного директора «Организации объединенной службы» Эдварда Пауэлла (Edward Powell). Объемы бесплатной «общественно-значимой» рекламы в поддержку вооруженных сил США в 2006г. выросли на 27%. Такая реклама в течение минувшего года прошла на более чем одной тысяче телеканалов и ра-

диостанций свыше 230 тыс. раз, указывается в заявлении. В нем сообщается, что бесплатная реклама в поддержку вооруженных сил США размещалась также на страницах ведущих газет и журналов, в интернете, на рекламных щитах в аэропортах и других точках размещения наружной рекламы. РИА «Новости», 23.2.2007г.

— Согласно решению суда в Сан-Диего, компания Microsoft должна заплатить 1,52 млрд.долл. франко-американской телекоммуникационной фирме Alcatel-Lucent за нарушение двух ее патентов. Как сообщают информагентства, Alcatel-Lucent подала в суд на Microsoft за то, что, по ее мнению, американская фирма незаконно использовала запатентованные стандарты обработки файлов формата MP3.

Microsoft использует эту технологию в своих программах, конвертирующих звуковые файлы на персональных компьютерах. Компания Microsoft заявила, что намерена опротестовать судебное решение, которое, по мнению ее руководства, «не подтверждено законом или фактами». Ее адвокаты выразили удивление суммой присужденной компенсации, намного превышающей стоимость лицензий. По их словам, при определении этой суммы суд неправомочно руководствовался объемами продаж программного обеспечения Microsoft во всем мире с учетом стоимости компьютеров, на которых оно установлено. Руководство Alcatel-Lucent удовлетворено результатами судебного разбирательства и подчеркивает, что представило в суд достаточно веские аргументы. БЕЛТА, 23.2.2007г.

— I пол. 2007г. будет «неустойчивым», после чего последует улучшение во II пол., считает второй по величине производитель мобильных телефонов в мире Motorola Inc. Результаты компании были слабыми в IV кв. 2006г. из-за резкого снижения цен на телефоны на фоне жесткой конкуренции на рынке.

Motorola прогнозировала возврат к прибыльности в двузначных цифрах во II пол. 2007г. «У нас появилась работенка. Думаю, у нас будет пара неустойчивых кварталов. Во II пол. года вы увидите некоторое улучшение», — сказал финансовый директор компании Дэвид Девоншир в среду вечером.

На вопрос о прибыльности в I кв. Девоншир ответил: «Она не будет хорошей. Но в любом случае я не думаю, что это смертельно». Motorola, ранее концентрировалась на расширении своей доли рынка, но теперь сосредоточится на увеличении прибыли, сказал он. Рейтер, 22.2.2007г.

— 2 крупнейших в США оператора спутникового радиовещания Sirius Satellite Radio и XM Satellite Radio сообщили в понедельник вечером о своем слиянии с целью создания компании стоимостью 13 млрд.долл.

Планируется, что слияние произойдет в результате обмена акций на акции. По условиям сделки, акционеры XM получают 4,6 акций Sirius за каждую акцию XM. В общей сложности акционеры обеих компаний будут контролировать по 50% объединенной компании.

Исполнительный директор Sirius Мел Кармазин станет исполнительным директором объединенной компании. Председатель XM Гарри Парсонс станет председателем новой компании. Сделка должна быть одобрена антимонопольными органами. Рейтер, 20.2.2007г.

— Британская звукозаписывающая компания EMI получила предложение о покупке со стороны американского гиганта Warner Music, сообщила британская группа. Две компании уже 7 лет пытаются купить друг друга.

EMI, третья по величине в мире звукозаписывающая компания, уточняет, что обращение Warner Music не было «твердым предложением» и не содержало гарантий того, что в будущем оно станет твердым.

Аналитики ранее говорили, что EMI получит очередное предложение о поглощении после того, как она за 5 недель опубликовала 2 предупреждения о возможном невыполнении прогнозов прибыли. Они также полагают, что очередная попытка Warner Music может натолкнуться на те же проблемы с контрольными органами, что и предыдущие. EMI и Warner Music пытались объединиться в 2000 и 2003гг.

В прошлом году они пытались купить друг друга за 4,6 млрд.долл., надежды на соглашение были разбиты после того, как европейский суд аннулировал оформленное в 2004г. слияние принадлежащей Sony Corp Sony Music и отделения Bertelsmann компании BMG. «Если предложение будет сделано, особенно тщательно будут рассматриваться риски со стороны контрольных органов и операционные риски, а также оценки с учетом самостоятельной ценности компании и ценности создаваемой объединенной компании», — говорится в заявлении EMI. К концу сессии в понедельник рыночная капитализация акций EMI составила 1,7 млрд. фунтов стерлингов (3,3 млрд.долл.). Рейтер, 20.2.2007г.

— Компания Microsoft намерена развивать сотрудничество с российскими вузами, в т.ч. в гуманитарных специальностях, заявила президент Microsoft в России и СНГ Ольга Дергунова на пресс-конференции в РИА Новости. По ее словам, ранее взаимодействие Microsoft с вузами касалось лишь подготовки ИТ-специалистов. «Исторически Microsoft близок к техническим направлениям, но мир меняется, и гуманитарные специальности нуждаются в новых технологиях не в меньшей степени», — сказала Дергунова.

Она отметила, что первым опытом такого рода стало соглашение о сотрудничестве, подписанное Microsoft и Российским новым университетом. Сотрудничество с университетом будет строиться по четырем направлениям: внедрение информационных технологий в учебный процесс; внедрение ИТ в процесс управления вузом; обучение студентов и преподавателей современным ИТ («ИТ-Академия»); тиражирование и популяризация опыта. В рамках направления «ИТ-Академия» Microsoft предоставит свои методики и спецкурсы для обучения студентов и преподавателей современным информационным технологиям.

Компания предоставит свои новейшие технологии для развития информационной системы «Вектор», разработанной университетом при поддержке компании. В этой системе студенты могут найти все пройденные лекции, расписание занятий и зачетов, готовить курсовые и дипломные работы. В рамках соглашения университет будет внедрять лицензионное программное обеспечение Microsoft, сказала Дергунова. Она добавила, что сейчас Microsoft «работает над другими подобными соглашениями». РИА «Новости», 20.2.2007г.

— Прогнозы аналитиков относительно выручки Microsoft от новой операционной системы Windows Vista в 2008 финансовом году «чересчур агрессивны», сказал гендиректор Microsoft Стив Балмер в четверг.

Microsoft выпустила Vista в продажу две недели назад и прогнозировала, что пользователи будут переходить на новую ОС быстрее, чем на другие версии Windows ранее. Компания работала над системой более 5 лет и неоднократно откладывала ее запуск.

Windows установлена на более чем 95% компьютеров в мире и является основным источником прибыли Microsoft. «Некоторые модели выручки и прогнозы выручки для Windows Vista, которые я видел, чересчур агрессивны», — сказал Балмер. «Я не думаю, что очень уж много новых денег перейдет из карманов потребителей в персональные компьютеры».

На фоне оптимизма инвесторов по поводу новой ОС акции Microsoft выросли на 30% с июня пред.г., хотя немного снизились за последние недели. В ходе внебиржевых торгов после закрытия американского фондового рынка в четверг котировки опустились на 1,2% под влиянием заявления Балмера.

Microsoft прогнозирует, что продажи направления Windows вырастут на 11-12% в текущем финансовом году по сравнению с 13,2 млрд.долл. в пред.г. Текущий финансовый год компании заканчивается в июне.

Аналитики, в среднем ожидают, что в 2008 финансовом году продажи Microsoft составят 56,4 млрд.долл., то есть увеличатся на 12% по сравнению с прогнозными показателями этого года. Прибыль на акцию в 2008г., по мнению аналитиков, может вырасти на 15% до 1,69 долл. Рейтер, 16.2.2007г.

— Компании Amazon.com Inc. и TiVo Inc. в среду начнут тестирование нового сервиса, который позволит пользователям смотреть на телевизоре взятые в прокат или приобретенные в интернете видео. Фильмы и телевизионные шоу будут доступны для скачивания с компьютеров на устройство TiVo для воспроизведения на телевизоре. «Одно дело, когда зрители просматривают он-лайн содержимое YouTube, но когда речь идет о полнометражном телевидении или фильмах, для многих людей, это не телевидение, пока оно не в телевизоре», — сказал глава компании TiVo Том Роджерс в телефонном интервью перед выходом сообщения о новом сервисе. Абоненты TiVo платят 18 долл. в месяц за возможность смотреть видео и слушать музыку из интернета.

Новый сервис позволит абонентам TiVo брать на прокат или покупать фильмы и телевизионные шоу, например, у CBS, Fox Entertainment компании News, Universal Studios Home Entertainment под управлением General Electric и Warner Bros. Entertainment компании Time Warner. Зрителям нужно будет покупать видео или платить за прокат. Скачиваемые материалы не могут быть записаны на DVD. Стоимость телевизионных эпизодов составляет 1,99 долл., цена фильмов варьируется от 9,99 долл. до 14,99 долл., стоимость проката начинается с 1,99 долл. Приобретенные видео хранятся в персональном списке на Amazon.com для будущего просмотра. Появление тестируемой Amazon и TiVo системы ожидается в ближайшее

время на более, чем 1,5 млн. устройств TiVo box с высокоскоростным интернет-соединением. Рейтер, 7.2.2007г.

— Американское космическое ведомство Nasa планирует истратить почти 2/3 своего бюджета в 2008 фин.г. на строительство Международной космической станции (МКС) и создание нового космолета. Об этом сообщил в понедельник директор Nasa Майкл Гриффин, комментируя космический раздел направленного администрации Джорджа Буша в конгресс США проекта федеральных расходов. На деятельность NASA предлагается выделить 17,3 млрд.долл. — на 3,1% больше, чем запрашивалось на текущий год. Как подчеркнул М.Гриффин, «рост ассигнований свидетельствует о твердом намерении президента Буша сохранить лидерство США в освоении космоса».

На продолжение сооружения МКС и полеты с этой целью шаттлов предполагается направить 6,8 млрд. долл. М.Гриффин напомнил, что строительство станции намечено завершить через 3г., после чего, предположительно к окт. 2010г., «челноки» будут отправлены в утиль, чтобы высвободить средства для программы доставки астронавтов на Луну к 2020г. и отправки экспедиции на Марс к 2030г. Астронавтов на Луну и Марс должен будет доставить корабль Orion, на разработку которого заложено 951 млн.долл. 1,2 млрд.долл. пойдут на создание носителя Ares-1 для вывода этого космолета на орбиту. Nasa хотело бы получить в свое распоряжение Orion и носитель к 2014г. «Мы должны понимать, что пилотируемые полеты свидетельствуют о стратегических возможностях государства, и мы не можем позволить себе лишиться этих возможностей», — указал М.Гриффин. На научные программы, в т.ч. астрономические проекты, предполагается израсходовать 5,5 млрд.долл. — на 130 млн. больше, чем в нынешнем году. Прайм-ТАСС, 6.2.2007г.

— Крупнейший ритейлер США Wal-Mart Stores открыл тестовую версию нового интернет-сервиса по скачиванию видеопродукции, став лидером среди розничных сетей в этом секторе рынка. Компания получила поддержку всех основных студий Голливуда. Сервис разработан Hewlett-Packard и предлагает к скачиванию 3 тыс. кинолент и телевизионных шоу производства 20th Century Fox, Disney, Lions Gate, MGM, MTV Networks, Paramount Pictures, Sony Pictures Entertainment, Universal Studios Home Entertainment и Warner Bros., сообщил Wal-Mart. Стоимость скачивания варьируется от 1,96 долл. за эпизоды телешоу до 19,88 долл. за новые фильмы. Рейтер, 6.2.2007г.

— Квартальная прибыль мирового лидера интернет-поиска Google Inc. почти утроилась благодаря снижению налоговых ставок и контролю за расходами, сообщила компания в среду. Однако рост выручки разочаровал инвесторов, и акции Google упали после выхода отчета на 3,5%, хотя слова руководства компании о продолжении крупных инвестиций в бизнес для увеличения финансовых результатов ограничили снижение котировок. «Мы намерены продолжить крупные капиталовложения», — сказал Рейтер исполнительный директор Google Эрик Шмидт. — Наши финансовые результаты в последние пару кварталов были напрямую связаны с этими «перевложениями». Выручка Google выросла в IV кв. 2006г. на 67% до 3,21 долл. в годовом исчислении, тогда как аналитики

в среднем ожидали роста на 64% до 3,14 млрд.долл.

Некоторые аналитики прогнозировали, что Google значительно превысит ожидания в этом квартале на фоне данных о том, что компания продолжала увеличивать рыночную долю в интернет-поиске, а также в связи с замедлением роста Yahoo, которая переводит своих клиентов в новую систему рекламы. «Акции упали, потому что показатели оказались не очень высокими. В последнее время ожидания выросли, — сказал аналитик Global Crown Capital Мартин Пиикконен. — Они увеличили долю в платном поиске по сравнению с Yahoo, но незначительно». Чистая прибыль Google выросла до 1,03 млрд.долл., или 3,29 долл. на акцию, с 372,2 млн.долл., или 1,22 долл. на акцию, годом ранее. Без учета налоговых льгот и расходов, связанных с компенсацией по акциям и амортизацией, прибыль составила 3,18 долл. на акцию, тогда как аналитики ожидали 2,91 долл. Рейтер, 1.2.2007г.

— Американская компьютерная корпорация Microsoft запускает сегодня в продажу по всему миру новую версию операционной системы Windows Vista. Она приходит на смену системе Windows XP. Это первое за 5 лет полное обновление операционной системы, работающей более чем на 90% персональных компьютеров на планете. Для нее разработан программный пакет Microsoft Office 2007, который придется покупать отдельно. Розничная цена Windows Vista будет колебаться от 100 до 400 долл. и зависеть от выбранной потребителем версии. Скидки будут предоставляться легальным владельцам Windows XP. Впервые операционная система Windows будет доступна для платной загрузки через интернет. Однако стоит учитывать, что Vista — весьма требовательный продукт. К примеру, ей требуется не менее 1 гигабайта оперативной памяти, т.е. новейший компьютер.

Глава базирующейся в г.Редмонд (штат Вашингтон) компании Microsoft Билл Гейтс заявил в понедельник, что новая операционная система «порадует пользователей». Он обещал, что потребителям понравятся удобный интерфейс, графически решенный в трех измерениях, возможность мгновенного предварительного просмотра документа при наведении мышки на его иконку на рабочем столе, и мощный поисковый двигатель, охватывающий все компоненты системы, включая входящие в Microsoft Office программы Word и Excel. В связи с выходом новой операционной системы Windows многие компьютерные магазины в США будут работать сегодня 24 часа. Корпоративным клиентам Microsoft новая версия Windows стала доступна 30 нояб. пред.г. Прайм-ТАСС, 30.1.2007г.

— Корпорация Microsoft во вторник начала распространение своей новой операционной системы Windows Vista в 70 странах мира. Выпуск усовершенствованной операционной системы Windows стал для крупнейшего в мире производителя программного обеспечения первым за пять лет после выхода в свет Windows XP в 2001г. В рекламном продвижении Vista участвуют звезда баскетбола Леброн Джеймс и один из основателей Microsoft Билл Гейтс.

Microsoft называет Vista наиболее важным релизом доминирующей операционной системы после выпуска Windows 95 более десятилетия назад, когда покупатели часами стояли в очередях, чтобы

стать владельцами вожеленного продукта. Теперь вряд ли можно ожидать подобного потребительского бума в отношении Vista, но новая версия Windows может стать столь же успешной.

«Vista добьется успеха. Microsoft давно не представлял новых операционных систем. В ней множество характеристик, которые понравятся людям», — считает аналитик Morningstar Тоун Трэн. Наиболее заметные изменения — новый вид системы. Так, интерфейс Aero использует трехмерную графику для создания прозрачных «окон», которые появляются на экране компьютера. На разработку Vista Microsoft выделил 6 млрд.долл. Ожидается, что она будет установлена на 100 млн. компьютеров в мире. Однако потребителям придется приобретать модернизированные машины и программы, способные работать с Vista. Рейтер, 30.1.2007г.

— Глобальный объем продаж мобильных телефонов в 2006г. впервые превысил 1 млрд.шт. Об этом сообщили японские газеты со ссылкой на данные специализирующейся на исследованиях рынка информационных технологий американской компании International Data Corp. По ее подсчетам, в 2006г. в мире было продано в общей сложности 1,02 млрд. мобильных телефонов, что на 22,5% больше, чем в пред.г. Рекорду в значительной мере способствовал рост продаж в странах с новыми растущими рынками, включая Россию.

Абсолютное лидерство в отрасли прочно удерживает финская Nokia Она продала 347,5 млн. мобильных телефонов, а доля этой компании в глобальном рынке мобильных телефонов составила 34,1%. За ней следуют базирующаяся в США Motorola Inc, доля которой составила 21,3% и южнокорейский Samsung Electronics, на долю которого пришлось 11,6% глобального объема продаж. На четвертом месте — Sony Ericsson Mobile Communications AB. Доля этого японо-шведского СП достигла 7,3%. Прайм-ТАСС, 29.1.2007г.

— Рост мировых телекоммуникационных рынков замедлится в ближайшие четыре года из-за стагнации традиционного телефонного рынка, в то время как интернет-сектор и сектор беспроводной связи будут расти, сообщила Ассоциация телекоммуникационной промышленности. Мировой рынок телекоммуникационных компаний будет расти на 9,1% в годовом исчислении и к 2010г. индустрия вырастет до 4,3 трлн.долл. после роста на 11,2% до 3 млрд.долл. в пред.г. Выручка от фиксированных телефонных линий будет расти, по мнению ассоциации, на 0,5% в год до 703 млрд.долл. в 2010г. с 693 млрд.долл. в 2006г., поскольку рост в таких регионах как Азия, Африка и Латинская Америка почти полностью нивелируется снижением использования фиксированных телефонных линий в США и Европе.

С другой стороны, выручка от предоставления услуг по использованию широкополосного доступа в интернет к 2010г. должна вырасти на 16,5% до 208 млрд.долл. со 113 млрд.долл. в 2006г. За тот же период выручка от предоставления услуг по беспроводной связи должна будет расти на 11,7% в год до 1,07 трлн.долл. в 2010г. с 689 млрд.долл. в 2006г. Выручка от предоставления услуг по беспроводной связи превзойдет выручку от фиксированной связи уже в 2007г. Рост мирового рынка оборудования для телекоммуникационных услуг, начиная от телефонов и заканчивая оборудовани-

ем для сетевых провайдеров, должен составить 7,6% в год, и к 2010г. рынок вырастет до 654 млрд.долл. с 488 млрд.долл. в 2006г., когда рост составлял 10,2%.

Телекоммуникационная индустрия США, оцениваемая в 2006г. в 923 млрд.долл., будет расти на 7,6% в год в 2007-10гг. в сравнении с ростом на 9,3% в 2006г. Европейский рынок телекомов, ставший в 2006г. крупнейшим в мире, получив выручку в 1 трлн.долл., должен расти за указанный период на 7,0% в год, а рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, как ожидается, станет самым быстрорастущим — его рост составит 12,5% в год. Второе место у ближневосточного, африканского и латиноамериканского регионов, рынок телекомов которых, как ожидается будет расти на 12,2% в год. Рейтер, 26.1.2007г.

— Прибыль интернет-аукциона EBay Inc. выросла на 24% в IV кв. 2006г., в результате чего акции компании подскочили на 13%. Выручка за тот же период увеличилась на 29% до 1,72 млрд.долл. благодаря спросу на ставшие дефицитными игровые приставки Sony и Nintendo, а также за счет укрепления позиций на международных рынках, включая Британию и Германию.

Общие объемы продаж товаров и услуг выросли на 20% до 14,4 млрд.долл. после увеличения на 17% в годовом исчислении в III кв. 2006г. Чистая прибыль выросла до 346,5 млн.долл., или 0,25 долл. на акцию, с 279,2 млн.долл., или 0,20 долл. на акцию, за аналогичный период пред.г. За исключением единовременных статей баланса прибыль увеличилась на 27% до 431 млн.долл., или 0,31 долл. на акцию против прогноза Уолл-стрит в 0,03 долл. на акцию.

EBay ожидает, что выручка в I кв. составит 1,67-1,72 млрд.долл. Прибыль на акцию прогнозируется в 0,28-0,30 долл., что совпало с прогнозами аналитиков. За 2007г. компания ожидает получить выручку в 7,05-7,3 млрд.долл., что также совпало с ожиданиями аналитиков. Рейтер, 25.1.2007г.

— Чистая прибыль Dow Jones, издателя Wall Street Journal, выросла во IV кв. 2006г. благодаря продаже ряда местных газет, росту доходов от рекламы в Wall Street Journal и поглощениям. Чистая прибыль компании выросла в IV кв. 2006г. до 192,9 млн.долл. или 2,30 долл. на акцию, по сравнению с 41,2 млн.долл. или 49 центами на акцию за аналогичный период пред.г.

Без учета единовременных выплат прибыль компании составила 47 центов на акцию к 41 центу на акцию годом ранее. Аналитики, опрошенные Рейтер, ожидали прибыли за отчетный период в 43 центов на акцию. Выручка компании выросла на 6,1% до 485,4 млн.долл., превысив прогноз Рейтер на уровне 482,35 млн.долл. В IV кв. Dow Jones завершил выкуп доли Reuters в информационной системе Factiva и продаже шести местных газет. Рейтер, 25.1.2007г.

— Ведущий мировой производитель оптоволоконных кабелей и плоских дисплеев Corning Inc. получил в IV кв. 2006г. прибыль после убытка за аналогичный период 2005г. Чистая прибыль компании в IV кв. 2006г. составила 646 млн.долл., или 41 цент на акцию, по сравнению с чистым убытком в 33 млн. дол., или двух центов на акцию, годом ранее, когда компания понесла большие расходы, связанные с налогами.

За исключением единовременных доходов,

прибыль компании за отчетный период составила 488 млн.долл., или на 31 цент на акцию, что превышает прогнозировавшиеся компанией 28 центов на акцию. Акции Corning снизились на 20% за последние 12 месяцев. Акции главного конкурента Corning японской компании Asahi Glass упали лишь на 4%. Цены на большие плоские экраны продолжают падать, повышая уровень спроса и продаж. Рейтер, 24.1.2007г.

— Прибыль крупнейшего в мире производителя микросхем для сотовых телефонов Texas Instruments Inc. выросла в IV кв. 2006г. благодаря налоговым скидкам, говорится в сообщении компании, опубликованном в понедельник.

Прибыль Texas Instruments за отчетный период достигла 668 млн.долл., или 45 центов на акцию, против 655 млн.долл., или 40 центов на акцию, в IV кв. 2005г. Выручка увеличилась до 3,46 млрд.долл. с 3,32 млрд.долл. Аналитики ожидали, что прибыль на акцию составит 38 центов, а выручка — 3,42 млрд.долл.

Вдек. компания сократила прогноз прибыли на акцию от продолжающихся операций до 37-40 центов, а целевой уровень выручки — до 3,35-3,50 млрд.долл. По прогнозу Texas Instruments, в I кв. 2007г. выручка может составить 2,95-3,2 млрд.долл., а прибыль на акцию — 28-34 цента. Аналитики ожидают 35 центов и 3,3 млрд.долл. соответственно. Рейтер, 23.1.2007г.

— Чистая прибыль крупнейшего в мире производителя офисных принтеров, копиров и расходных материалов к ним Xerox снизилась в IV кв. 2006г. в годовом исчислении из-за расходов на реструктуризацию, сообщила компания во вторник. Чистая прибыль Xerox снизилась до 214 млн.долл. или 22 центов на акцию с 282 млн.долл. или 27 центов на акцию в IV кв. 2005г.

Без учета затрат на реструктуризацию прибыль показала рост до 38 центов на акцию. Аналитики прогнозировали рост прибыли до 37 центов на акцию. Продажи Xerox цифровых цветных принтеров выросли, сообщила компания. Выручка компании за тот же период составила 4,4 млрд.долл., что на 3% превышает уровень IV кв. пред.г. Рейтер, 23.1.2007г.

— Американский производитель компьютеров Sun Microsystems в понедельник объявит о намерении использовать в своих серверах микропроцессоры Intel, сообщил источник, знакомый с ситуацией. В соответствии с достигнутым соглашением, Sun Microsystems будет закупать для своих серверов процессоры Intel Xeon в дополнение к уже используемым чипам Opteron от Advanced Micro Devices Inc., сказал источник.

Серверы более рентабельны, чем персональные компьютеры. 3 крупных американских производителя компьютеров — Dell Inc., Hewlett-Packard и International Business Machines — также продают компьютеры с процессорами и AMD, и Intel.

Последние 2-3г. Sun использовала лишь чипы Opteron, по техническим характеристикам превосходившие продукцию Intel, и новое решение компании может ударить по AMD, говорят аналитики. Доля Intel на рынке процессоров составляет 80%; AMD — второй после Intel мировой производитель чипов.

Хотя Sun сейчас не является таким крупным поставщиком компьютерных серверов, каким она была в конце 1990-х, новое соглашение будет вы-

годным для Intel, которая в последние годы сталкивалась с определенными сложностями, однако сейчас вновь производит конкурентоспособные процессоры для серверов и ПК. Рейтер, 22.1.2007г.

— Компания Microsoft предоставила своим клиентам принципиально новую возможность — получить последнюю операционную систему Windows Vista в интернете. Об этом сообщила в четверг газета Daily News со ссылкой на представителя компании, штаб-квартира которой находится в штате Вашингтон. Ранее любую операционную систему клиенты могли либо приобрести в магазине на диске, либо купить вместе с компьютером, куда она устанавливалась на заводе-изготовителе.

С нояб. пред.г. новая система Windows Vista, которая приходит на смену Windows XP, стала доступна только для корпораций. Частные пользователи смогут получить ее для своих персональных компьютеров с 30 янв. нынешнего года.

Потребителям будут предложены четыре версии программы — Home Basic, стоимость которой составит 199 долл., Home Premium — 239 долл., а также Business — 299 долл. и Ultimate — 399 долл. Кроме того, все желающие смогут за дополнительную плату прямо в интернете «нарастить» свою операционную систему до более высокого уровня.

Выход Windows Vista — это первое за пять лет серьезное обновление операционной системы, работающей на подавляющем большинстве компьютеров во всем мире. Новая версия оснащена лучшей графикой, продвинутыми поисковыми инструментами, а также новым интернет-браузером. По утверждению одного из специалистов, Vista делает компьютеры более безопасными, более мощными и понравится, прежде всего, тем, кому приходится работать одновременно с несколькими сложными приложениями». Для новой операционной системы уже разработан программный пакет Microsoft Office 2007, сообщили представители компании. Прайм-ТАСС, 19.1.2007г.

— Мировые продажи мобильных телефонов вырастут в 2007г. на 20% до 1,1-1,2 млрд. ед. по сравнению с 1 млрд. телефонов, проданных в 2006г., сообщил представитель Texas Instruments. «Мы оптимистично оцениваем перспективы продаж дешевых мобильных телефонов», — сказал глава азиатского подразделения компании Терри Ченг.

Texas Instruments является крупнейшим в мире производителем чипов для мобильных телефонов. Мировое производство полупроводников начнет расти в первом или во II кв. 2007г. после окончания коррекции, связанной с инвентаризацией, сказал Ченг, но добавил, что восстановление не будет большим. Аналитики ожидают восстановления сектора во II кв. на фоне роста числа заказов на чипы, используемые в компьютерах и устройствах нового поколения. Рейтер, 19.1.2007г.

— Продажи видеоигр в США выросли в 2006г. на 18% до 13,5 млрд.долл. благодаря новым игровым приставкам Sony и Nintendo, сообщила исследовательская группа NPD.

Продажи видеоигр и аксессуаров для игровых приставок выросли до 12,5 млрд.долл. с 10,5 млрд.долл. в 2005г. Выручка от продажи компьютерных игр выросла на 1% до 970 млн.долл. Среди наиболее популярных игр — Madden NFL 2007 производства Electronic Arts Inc. (EA), Cars производства THQ Inc. и Lego Star Wars II: The Original Trilogy производства LucasArts. Рейтер, 19.1.2007г.

— Чистая прибыль крупнейшего в мире производителя компьютерных мышей Logitech выросла в III кв. 2006/7 фин.г. на 32% в годовом исчислении, превысив прогнозы аналитиков. Об этом компания сообщила в среду вечером.

В абсолютных числах прибыль составила 94 млн.долл. или 49% на акцию. Продажи за тот же период выросли на 15% до 659 млн.долл. Аналитики, опрошенные Рейтер, прогнозировали, что чистая прибыль составит 87 млн.долл., а продажи — 678,1 млн.долл. Компания повысила прогноз роста прибыли в 2007 фин.г. и подтвердила заявленный ранее прогноз выручки. Рейтер, 18.1.2007г.

— Прибыль производителя компьютеров и компьютерных устройств Apple в I кв. 2006/7 фин.г. составила рекордные 1,004 млрд.долл. или 1,14 долл. на акцию с 565 млн.долл. или 65 центов на акцию годом ранее, сообщила компания в среду вечером.

Аналитики прогнозировали прибыль в 78 центов на акцию за кв. к 30 дек. Выручка выросла до 7,12 млрд.долл. с 5,75 млрд.долл. при прогнозе на уровне 6,43 млрд.долл. Во II фин. кв. компания планирует получить прибыль в 54-56 центов на акцию при выручке 4,8-4,9 млрд.долл. Основным фактором роста прибыли Apple Inc. стали превысившие даже самые оптимальные прогнозы продажи цифровых музыкальных плееров iPod. Поставки компьютеров Macintosh были несколько ниже ожиданий аналитиков. Рейтер, 18.1.2007г.

— Электронная биржа фьючерсов на основное сырье IntercontinentalExchange (ICE) завершила сделку слияния и поглощения стоимостью 1,79 млрд.долл. с сельскохозяйственной фьючерсной биржей The New York Board of Trade (NYBOT), сообщила в пятницу IntercontinentalExchange. NYBOT станет 100% дочерним предприятием ICE.

Сделка слияния и поглощения, которая может принести 50 млн.долл. доналоговой прибыли, позволит включить торговлю аграрной продукцией на IntercontinentalExchange. ICE сообщила, что выплатила 400 млн.долл. наличными и 10,297 млн. акциями ICE стоимостью 1,39 млрд.долл. Рейтер, 13.1.2007г.

— Компания PepsiCo Inc., владелец одного из наиболее известных брендов в мире, заявила в пятницу, что начинает с фев. рекламную кампанию, включающую в себя новый дизайн упаковки, который будет меняться каждые несколько недель.

Цель кампании, которая пройдет по всему миру, привлечь подростков и молодежь с помощью спортивных, музыкальных, автомобильных и модных образов. Дизайн бутылок и банок всемирно известного прохладительного напитка будет меняться в 2007г. 35 раз, сообщила компания.

За предыдущие 109 лет существования компании дизайн упаковки менялся лишь 10 раз. Среди других аспектов кампании — привлечение потребителей к созданию дизайна. В апр. на площади Таймс-сквер в Нью-Йорке появится рекламный щит Pepsi, в создании которого будут участвовать пользователи интернета по всему миру. Рейтер, 12.1.2007г.

— По расчетам американской исследовательской компании DisplaySearch, продажи на мировом рынке плоских экранов в 2006г. составили 3,6 млрд. шт. (превысив уровень 2005г. на 12%) на 84,4 млрд.долл. (+13%). В этих данных учтены все технологии электронной индикации, за исключением используемых в электронно-лучевых трубках.

Развитию рынка плоских экранов, отмечает Dis-

playSearch, в первую очередь способствует технический прогресс в нише телевизоров. Спрос на плоские телевизионные дисплеи в предг., по оценке компании, увеличился на 60% — до 29,6 млрд.долл.; их удельный вес на рынке всех плоских экранов при этом достиг 35% против 25% в 2005г. и 16% в 2004г. На аппараты с жидкокристаллическим, плазменным и светодиодным экраном пришлось 29% всех телевизоров, проданных в мире в 2006г.

Высокий удельный вес в совокупных продажах плоских телевизоров в 2006г. был у жидкокристаллических аппаратов — 71% (21,1 млрд.долл.) против 66% в 2005г. Удельный вес плазменных телевизоров уменьшился с 31% в 2005г. до 27% в 2006г. — несмотря на расширение емкости их рынка на 39% (до 7,9 млрд.долл.). Доля светодиодных изменений не претерпела, оставшись на уровне 2% (610 млн.долл.).

Общая структура рынка плоских экранов в распределении по технологиям оценивается фирмой DisplaySearch следующим образом (млрд.долл.), в 2006г.: LCD-TFT (тонкопленочно-транзисторные ЖКД на базе аморфного кремния) — 62,6; Плазменные — 8,4; LCD-TFT (тонкопленочно-транзисторные ЖКД на базе низкотемпературного кремния LTPS) — 6,3; LCD (ЖКД на пассивной матрице — единственный вид плоских экранов, демонстрирующий отрицательное развитие) — 4,6; Прочие — 2,5.

Телевизионные жидкокристаллические дисплеи — лидеры всего рынка плоских экранов (в 2006г. — 21,1 млрд.долл., или на 73% больше, чем в 2005г.). На втором месте — компьютерные мониторы (19,2 млрд., — 9%). Затем следуют индикаторы мобильных телефонов (12,5 млрд., -1%), портативных компьютеров (9,1 млрд., — 2%), экраны плазменных телевизоров (7,9 млрд.долл., +39%). Емкость рынка индикаторов для всех других видов электронной техники — порядка 14,6 млрд.долл. (+4%). БИКИ, 11.1.2007г.

— NASA в дек. предг. заключило контракт с Роскосмосом на строительство двух грузовых кораблей «Прогресс» в 2007-08гг. Об этом заявил сегодня на пресс-конференции президент, генеральный конструктор Ракетно-космической корпорации (РКК) «Энергия» Николай Севастьянов.

Он добавил, что «также ведутся переговоры о строительстве 6 пилотируемых кораблей «Союз» и 6 «Прогрессов» в 2009-11гг. для доставки на МКС людей и грузов».

РКК «Энергия» также активно участвует в международном рынке космических услуг в области спутниковой связи. По словам Н.Севастьянова, «даже ООН использует для своей связи спутниковую систему «Ямал». 30% услуг этой системы реализуется на зарубежном рынке. Спутниками «Ямал» пользуются 20 зарубежных каналов.

Что касается участия в международном рынке ракетных систем, то РКК «Энергия» является лидером в России по запуску иностранных спутников связи. Н.Севастьянов уточнил, что 70% деятельности корпорации в этой сфере приходится на международный рынок. Прайм-ТАСС, 11.1.2007г.

— Cisco Systems Inc. в среду подала в суд на Apple в связи с использованием производителем компьютеров торговой марки iPhone, на которую претендует Cisco. Днем ранее Apple анонсировала выпуск мобильного телефона с этим названием, имеющего функции MP3-плеера. Cisco заявляет, что хочет помешать Apple «нарушать закон и сознательно копировать и использовать» торговую

марку, которую крупнейший в мире производитель сетевого оборудования приобрел в 2000г. после покупки Infogear. Infogear ранее использовала это название и продавала устройства с названием iPhone в течение нескольких лет, утверждает Cisco.

Linksys, отделение Cisco, продает беспроводные устройства под названием iPhone с начала пред.г. «Мы считаем, что это глупо. Несколько компаний уже используют название iPhone для своих интернет-продуктов», — сказал пресс-секретарь Apple Стив Дулинг по поводу спора о трейдмарке.

Во вторник пресс-секретарь Cisco сказал, что компания проводит переговоры с Apple и считает, что Apple согласился подписать соглашение о совместном использовании торговой марки. «Мы готовы к решению тех небольших проблем, которые еще остались. Наша цель — договориться об использовании торговой марки на различные продукты двумя компаниями», — сказал главный консультант Cisco Марк Чандлер. Пресс-секретарь Apple заявил, что его компания является первой, использовавшей марку для мобильного телефона, и что она уверена в своей победе. Рейтер, 11.1.2007г.

— Eastman Kodak продаст производство продукции для медицинского сектора подразделению канадской Onex за 2,55 млрд.долл. Этот шаг Kodak предпринят в рамках расширения цифрового бизнеса компании. Kodak продаст подразделение Health Group, которое занимается производством пленки для рентгеновских снимков, медицинских принтеров и информационных систем.

Onex Healthcare Holdings Inc. выплатит 2,35 млрд.долл. и может выплатить еще до 200 млн.долл., в зависимости от величины будущей выручки. Рейтер, 10.1.2007г.

— Новый сверхтонкий бескнопочный iPhone от Apple Computer с сенсорным экраном составит конкуренцию дорогостоящим мобильным телефонам, однако, по мнению аналитиков, его нынешняя цена дает соперникам некоторую фору.

Apple во вторник сообщила, что начнет поставки нового устройства в США в июне. iPhone — мобильный телефон с возможностью выхода в интернет, работы с электронной почтой, музыкой, изображениями и видео. Модель с объемом памяти восемь гигабайтов будет стоить 599 долл., с объемом четыре гигабайта — 499 долл.

Глава Apple, обладающей специальным соглашением с ведущим оператором мобильной связи в США компанией Cingular Wireless, Стив Джобс сказал, что объем продаж iPhone в 2008г. может составить 10 млн. шт. На рынке дорогостоящих и высокотехнологичных телефонов iPhone будет конкурировать с Motorola Inc., Nokia, Samsung Electronics. и Sony Ericsson. На более широком потребительском рынке устройство может оказать неблагоприятное влияние на перспективы Blackberry от компании RIM и Treo от Palm. «Этот (iPhone) обладает возможностью встряхнуть ситуацию с конкуренцией, даже если это устройство не нацелено на массового потребителя, — сказал аналитик из Stanford Group Майкл Нельсон. — Он четко нацелен на богатых абонентов, и они являются самыми доходными абонентами».

По данным некоторых аналитиков, в первый год Apple может продать от 3 до 5 млн. iPhone. После сообщения о выпуске iPhone акции Apple выросли на 8,3% до 92,57 долл., в то время как бумаги RIM упали на 7,9, а Palm на 5,7%. Акции Moto-

rola снизились на 1,8%, Nokia — на 1,3 в результате торгов на Нью-йоркской бирже.

Толщина iPhone с 3,5 дюймовым экраном составляет 11,6 миллиметров. Он тоньше представленного на этой неделе телефона Nokia N76 (13,7 мм) и RAZR (14 мм) от Motorola. Рейтер, 10.1.2007г.

— Банк Morgan Stanley присоединился к финансированию бридж-займа в 675 млн.долл., который привлекает крупнейший оператор интегрированных телекоммуникационных услуг в России и СНГ Комстар-Объединенные ТелеСистемы для финансирования покупки 25% плюс одна акция для Связьинвеста, сообщает Reuters Loan Pricing Corporation. В середине дек. Комстар сообщал, что привлечет кредит у банка ABN Amro по ставке одномесечный LIBOR плюс 1,6%.

По данным Reuters Loan Pricing Corporation, ABN Amro и Morgan Stanley в равных долях профинансируют шестимесячный кредит, который привлекается под будущее размещение активов на финансовом рынке. Процентная ставка составляет LIBOR плюс 120 базисных пунктов. Структура сделки предусматривает возможность продления срока кредита еще на полгода.

Комстар, который контролируется российским многопрофильным холдингом АФК Система, купил акции Связьинвеста у миллиардера Леонарда Блаватника, который в обмен получил возможность купить 11% Комстар, объединившего активы фиксированной связи АФК Система. Основным акционером Связьинвеста является государство. Этот телекоммуникационный холдинг владеет контрольными пакетами акций семи межрегиональных операторов связи и оператора дальней связи Ростелеком. Рейтер, 9.1.2007г.

— Лучшим местом для работы в США стала интернет-компания Google, сообщил журнал Fortune, опубликовав ежегодный рейтинг лучших компаний для сотрудников.

На втором месте компания Genentech, занимающаяся биотехнологиями — в пред.г. она возглавляла список, а на третьем месте — Wegmans Food Markets Inc.

Google возглавила рейтинг благодаря большому количеству услуг, предоставляемых сотрудникам, таких как прачечная, химчистка, автомобильный сервис, спа-центр, изысканное питание, массаж и бесплатное медицинское обслуживание на рабочем месте.

Исследование журнала основывается на опросе 105 тыс. сотрудников 446 компаний. Две трети очков, набранных компанией в финальном рейтинге, составляют оценки, которые ставятся на основании мнения сотрудников по поводу отношения руководства компаний к персоналу, удовлетворенностью своей работой и взаимоотношениями в коллективе. Эти данные уравниваются действиями компаний в сфере выплат премий, философии менеджмента, карьерного продвижения. 4 место по итогам исследования заняла компания Container Store, чьи сотрудники получают на 50-100% больше, чем в среднем их коллеги в этой отрасли.

Далее следуют компании Whole Foods Market, которая полностью оплачивает медицинскую страховку для своих сотрудников и компания Network Appliance, где 95% сотрудников имеет гибкое расписание, сообщает журнал. В десятку лучших для сотрудников компаний вошли также S.C. Johnson & Son, Boston Consulting Group, Methodist Hospital System, и W.L. Gore & Associates. Из 100

лучших компаний почти треть предоставляет услуги по уходу за детьми на производстве, а 22 компании предлагают полностью оплаченные выходные. Рейтер, 9.1.2007г.

— Американские компании в 2006г. потратили 150 млн.долл. на размещение рекламы с помощью SMS-сообщений, сообщает «Нью-Йорк таймс».

Для сравнения в 2005г. траты на SMS-рекламу составили 45 млн.долл. По мнению экспертов, реклама с доставкой на мобильный телефон будет развиваться в последующие годы еще более стремительными темпами. Аналитики ожидают, что операторы мобильной связи уже к 2010г. смогут привлечь рекламодателей на 1,3 млрд.долл. РИА «Новости», 2.1.2007г.

— Телекоммуникационная компания AT&T Inc. в пятницу завершила сделку по приобретению BellSouth Corp. после одобрения Федеральной комиссии связи США (FCC). Регулирующий орган одобрил сделку после того, как AT&T обещала поддерживать «сетевой нейтралитет» высокоскоростных интернет-платформ в течение двух лет, что означает, что компания не будет увеличивать плату для определенных медиа-провайдеров за объемный контент, как, например, видео. Приобретя BellSouth, который находится в Атланте, AT&T расширила свое присутствие на юго-востоке США.

Новая AT&T была сформирована в нояб., когда SBC Communications Inc. завершил процесс приобретения AT&T Corp. История AT&T насчитывает 125 лет и восходит практически к изобретению телефона. Компания была разукрупнена в 1984г. Под контроль материнской структуры попали активы междугородней и международной связи, а семь новообразованных предприятий стали отвечать за региональное обслуживание. Рейтер, 30.12.2006г.

— По данным американской исследовательской компании IC Insights, совокупные инвестиции поставщиков полупроводниковых приборов (ПП) в НИОКР в 2005г. увеличились по сравнению с пред.г. на 10% и превысили 30 млрд.долл. (притом, что среднегодовой прирост этого показателя в период 2001-05гг. равнялся 9%). Вместе с тем у 30 так называемых fabless-компаний (не имеющих собственных производственных мощностей и прибегающих к субподрядным соглашениям) эти расходы возросли в значительно большей степени.

Ведущим инвестором в НИОКР в промышленности ПП являлась компания Intel, на которую приходилось 26% общей суммы затрат на эти цели 25 основных продуцентов интегральных схем в последние 5 лет. Однако доля расходов по этой статье в обороте у нее составляла 14%, тогда как у всех поставщиков ПП — в среднем 16%.

У 30 fabless-компаний соответствующий показатель равнялся 17%. Среди этой категории компаний наиболее активной в плане ассигнований на те же цели была Qualcomm (3,1 млрд.долл., 15% совокупных продаж за 5 лет), за ней следовали Broadcom (2,4 млрд.долл., 28%), Xilinx (1,3 млрд., 19%), Nvidia (1,3 млрд., 14%) и Marvell (1 млрд., 23%).

В противоположность им, компании, специализирующиеся на производстве ИС, чаще тратили на те же цели менее 10% общей суммы своих продаж. У TSMC, например, за пятилетие вложения в НИОКР определялись в 6% оборота (1,8 млрд.долл.), у UMC — в 9% (1,1 млрд.долл.). Пра-

вда, у Chartered Semiconductor они были выше — 14% (539 млн.долл.).

Ниже приводятся расчеты IC Insights, касающиеся вложений, в млрд.долл., в НИОКР крупнейших инвесторов и их доли в обороте (в скобках) в 2001-05гг.: Intel — 22,1 (14%); Samsung — 12 (20%); Texas Instruments — 9 (17%); STMicroelectronics — 6,4 (17%); Infineon — 6,3 (19%); Freescale — 5,2 (20%). БИКИ, 12.12.2006г.

— News Corp.'s Fox, Viacom Inc., CBS Corp. и NBC Universal ведут переговоры о создании сайта в интернете, способного конкурировать с YouTube, который принадлежит Google Inc. и занимается хранением и обменом видео файлов, говорится в сообщении Wall Street Journal.

О заключении сделки говорить пока рано, компании на сегодняшний момент договорились о совместном владении новым сайтом, сообщает WSJ, опираясь на источники, знакомые с ситуацией. Компании стремятся выйти на быстроразвивающийся рынок видео-интернет рекламы, а также обсуждают идею создания интернет видеоплеера. Менее, чем за 2 года YouTube стал самым популярным сайтом для размещения видео файлов.

Ежедневно серверы YouTube обслуживают 100 млн. видео файлов пользователей интернета. 72 млн.чел. посещают сайт компании каждый месяц, свидетельствуют данные компании comScore. Компания Walt Disney Co., владеющая телевизионной сетью ABC, не участвует в переговорах, компания уверена в конкурентоспособности своих брендов, сообщил WSJ. Рейтер, 9.12.2006г.

— Интернет-компания Yahoo Inc. во вторник объявила о реорганизации, в рамках которой будет упрощена управленческая структура, а 44-летняя финансовый директор Сьюзан Декер может занять пост главы компании. Декер возглавит новое подразделение, которое займется рекламой, являющейся основным источником прибыли Yahoo. Медийные и коммуникационные подразделения будут объединены как и ряд других продуктов.

Главный операционный директор Даниэл Розенвиг — возможный конкурент Декер в борьбе за кресло Терри Семела, покидающего компанию в марте. Из Yahoo также уходит глава медиа-группы Ллойд Браун. Во многом эти изменения вызваны появлением на рынке новых продуктов, включая обменник видеофайлами YouTube, недавно купленный Google за 1,65 млрд.долл.

В своем последнем отчете Yahoo сообщила о падении квартальной прибыли на 37%, после чего Семел сказал, что недоволен финансовыми результатами. «Это только начало того, что Yahoo необходимо сделать», — сказал аналитик RBC Capital Markets Йордан Роэн. Представитель Yahoo сказала, что компания не собирается публично обсуждать планы смены руководства. По ее словам, Семел не планирует уходить из компании. Рейтер, 6.12.2006г.

— Объем глобального рынка информационных технологий впервые превысил 3 трлн. долл. Об этом свидетельствуют опубликованные сегодня данные действующего в системе ООН Международного союза электросвязи.

Он подготовил ежегодный «Доклад об интернете». Сообщается, что объемы производства информационных технологий в 2005г. достигли 3 трлн. 130 млрд.долл. По сравнению с пред.г. они увеличились примерно на 7% и составили 7,6%

глобального ВВП. Отмечается, что показатели растут, несмотря на общее снижение мировых цен на мобильные телефоны и компьютерные программы. На эти две отрасли приходится 71% всего ИТ-рынка.

Опубликованные ранее данные другой структуры ООН (Конференции ООН по торговле и развитию) свидетельствуют также о значительном росте числа пользователей интернета и мобильных телефонов в мире. В конце 2005г. доступом в глобальную сеть обладали уже более миллиарда чел., а количество пользователей мобильной телефонной связи увеличилось на 23,5% и достигло 2,17 млрд.чел. — т.е. каждый третий житель планеты. Прайм-ТАСС, 4.12.2006г.

— Новое совместное предприятие United Launch Alliance, призванное сократить расходы на запуск космических аппаратов правительственных ведомств США, 1 дек. приступило к работе. Оно создано гигантами аэрокосмической индустрии США — корпорациями Boeing и Lockheed-Martin. Для доставки в космос различных грузов СП будет использовать носители Delta и Atlas этих корпораций.

По словам специалистов, создание нового СП позволит прекратить бесконечную борьбу за то, какой из этих корпораций отдать право на осуществление запуска того или иного аппарата и должно позволить правительству ежегодно экономить примерно 100-150 млн.долл. СП предстоит доставлять на околоземные орбиты военные спутники Пентагона, секретные аппараты разведведомств США, научные спутники и межпланетные аппараты NASA и других правительственных организаций.

На начальном этапе в United Launch Alliance будут работать 3800 чел. Новое СП должно консолидировать различные операции, включая обеспечение управления и поддержки проектов, разработку и производство аппаратов, испытание и запуск. Прайм-ТАСС, 4.12.2006г.

— В США 1 дек. вступили в силу новые правила, по которым компании обязаны отслеживать электронные сообщения своих сотрудников, в т.ч. электронные письма и короткие послания программ обмена сообщениями. Такое решение было принято Верховным судом США еще в апр. 2006г. и теперь вступило в силу. Это, по мнению судебной власти, необходимо для создания электронных архивов, которые могут быть задействованы в ходе расследования того или иного дела.

В новых правилах также оговорен порядок обращения с этой информацией адвокатов и предоставления ее в виде вещественных доказательств в суде. Верховный суд также постановил, что электронными архивами, собранными из сообщений сотрудников компаний, могут пользоваться как правоохранительные органы, так и адвокаты. РИА «Новости», 1.12.2006г.

— Крупнейший в мире разработчик программного обеспечения Microsoft начал продажи новой операционной системы Windows Vista для корпоративных пользователей. Обновление операционной системы Windows произошло впервые за пять лет. Компания ожидает, что к концу 2007г. 200 млн.чел. будет использовать новый комплект Windows, Office или PC.

Новая система, которая имеется на 90% компьютеров в мире, предусматривает прозрачные «окна», усовершенствованную систему поиска и

безопасности. Microsoft планирует начать продажи Vista частным лицам 30 янв. 2007г. Рейтер, 30.11.2006г.

— Корпорация Alcatel объявила сегодня о том, что компания Cingular Wireless LLC, крупнейший мобильный оператор Соединенных Штатов Америки, выбрала мультисервисное транспортное решение Alcatel как платформу для предоставления новейших услуг мобильной связи третьего поколения (3G), таких как высокоскоростная передача данных и видео по требованию.

Решение Alcatel позволит компании Cingular экономически эффективно решать проблему растущей потребности в полосе пропускания сети радиодоступа, обусловленную внедрением технологии HSDPA (High Speed Downlink Packet Access). Основанные на протоколе IP услуги HSDPA дают абонентам возможность пользоваться высокоскоростной беспроводной связью в любое время и в любом месте. Компания Cingular приняла на себя роль лидера, когда в дек. 2005г. первой в мире стала предоставлять услугу широкополосного беспроводного доступа HSDPA на широкой коммерческой основе.

Мультисервисное транспортное решение, предложенное компанией Alcatel, имеет в своей основе платформу Alcatel 7670 RSP (Routing Switch Platform), которая отличается лучшими в своем классе рабочими характеристиками, как в среде IP/MPLS, так и в среде ATM. Помимо платформы 7670 RSP, компания Alcatel предложила заказчику мультисервисный кросс-коммутатор Alcatel 1671 Service Connect (SC), который довершает транспортное решение, обеспечивая эффективный груминг и оптимизацию трафика. Своим решением компания Alcatel дает заказчику возможность преобразовать крупномасштабные мультисервисные сети ATM в сети IP/MPLS операторского класса без ущерба для надежности, управляемости и качества обслуживания.

Сквозное управление сетью по принципу point-and-click обеспечивается входящим в состав решения Alcatel программным обеспечением 5620 Network Manager (NM). ПО Alcatel 5620 NM позволит компании Cingular получить в свое распоряжение лучшие в отрасли инструментальные средства эксплуатации, администрирования, технического обслуживания и подключения абонентов, способствующие снижению эксплуатационных издержек и увеличению интервалов между регламентными работами.

«Мы будем на всех этапах поддерживать компанию Cingular в ее активном стремлении развивать первую в США сеть третьего поколения на базе технологии HSDPA, — говорит Убер де Пескидо, президент североамериканского подразделения Alcatel. — Решение Alcatel является не только исключительно гибким и масштабируемым, но и простым в управлении, и оно обеспечит компании Cingular значительное снижение капиталовложений и текущих затрат».

Принадлежащая компании Cingular сеть 3G UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) стала первой в мире общедоступной коммерческой сетью, в которой была внедрена технология HSDPA. Предлагаемая компанией Cingular услуга беспроводного широкополосного доступа на базе сети третьего поколения доступна сегодня в 137 городских образованиях, включая 64 из 100

крупнейших городов. В 2006г. компания планирует распространить зону обслуживания своей сети на большинство крупнейших центров. Технология UMTS/HSDPA – это продолжение технологии GSM/EDGE (Global System for Mobile Communication/Enhanced Data Rates for Global Evolution), отличающееся более высокой скоростью передачи и работающее на базе той же опорной сети.

Мультисервисное решение Alcatel уникально тем, что оно удовлетворяет не только нынешним, но и будущим требованиям компании Cingular к интерфейсам UMTS/HSPA. Платформа Alcatel 7670 RSP и программное обеспечение 5620 NM находятся в эксплуатации более чем в 100 сетях мира, включая большое число фиксированных и мобильных сетей первого эшелона. Система кросс-коммутации Alcatel 1671 Service Connect также широко применяется в сетях фиксированных и мобильных операторов Северной Америки. www.alcatel.com, 28.11.2006г.

– Компании Alcatel и Lucent Technologies (NYSE: LU) объявили сегодня о том, что Комитет по иностранным инвестициям Соединенных Штатов Америки (CFIUS), действуя на основании положений поправки Эксона-Флорио, выдал им санкцию на продолжение сделки по слиянию. Компании Alcatel и Lucent подали уведомление о добровольном слиянии на рассмотрение Комитета в авг. 2006г. Комитет подготовил рекомендацию по слиянию для президента Соединенных Штатов на заключительном этапе процесса согласования сделки, и президент принял эту рекомендацию, указав, что он не замораживает и не запрещает предложенную сделку по слиянию, при условии, что компании в указанные сроки заключат Соглашение по выполнению требований национальной безопасности (National Security Agreement) и Специальное соглашение по безопасности (Special Security Agreement) с соответствующими государственными ведомствами США. Компании Alcatel и Lucent в указанные сроки заключат Соглашение по выполнению требований национальной безопасности и Специальное соглашение по безопасности, о чем они предварительно договорились с соответствующими государственными ведомствами США.

Компании быстро продвигаются к окончательному оформлению сделки и рассчитывают, что слияние будет завершено к 30 нояб. 2006г., что соответствует изначально установленному в шестнадцать месяцев сроку осуществления сделки, объявленному 2 апр. 2006г. www.alcatel.com, 28.11.2006г.

– Компания Alcatel и медицинский центр Питтсбургского университета (UPMC) подписали долгосрочный контракт на 236 млн. евро (300 млн.долл.США). По условиям контракта Alcatel станет генеральным подрядчиком крупномасштабного проекта по трансформации IP-сети и модернизации инфраструктуры связи. В рамках этого соглашения Alcatel и UPMC создадут совместное предприятие для разработки современных коммуникационных технологий и приложений для здравоохранения.

Реализация проекта по трансформации IP-сети начнется в 2007г. Проект предусматривает модернизацию проводной и беспроводной инфраструктуры UPMC, а также перевод корпоративной телефонной системы, платформ контактного центра и

приложений на новые конвергентные IP-технологии. В результате в центре UPMC будет создана единая сеть для передачи голоса, видео и данных, поддерживающая самые современные приложения и функции, необходимые врачам и пациентам.

Alcatel стал генеральным поставщиком инфраструктуры и приложений для UPMC, потому что продемонстрировал самый полный пакет решений, глобальную поддержку и глубокое понимание специфических потребностей медицинского рынка. В проекте будут использованы самые разные продукты Alcatel, в т.ч. корпоративные решения для передачи голоса и данных, оборудование для IP-маршрутизации, оптические транспортные технологии и решения для контактных центров.

Совместное предприятие, в которое Alcatel и UPMC вложат по 25 млн.долл., будет разрабатывать приложения, технологии и решения для здравоохранения. Вначале это предприятие сосредоточится на разработке систем, процессов и технологий для «ранних адаптантов», лиц, принимающих ответственные решения, и учреждений здравоохранения. Решения Alcatel и UPMC помогут им работать и обмениваться критически важной информацией в кризисных ситуациях.

«Задача UPMC состоит в том, чтобы использовать научные исследования и новаторские разработки для повышения качества медицинских услуг и строительства системы здравоохранения нового столетия. Для этого нужна современная, надежная и масштабируемая коммуникационная система, – заявил главный технический директор UPMC Дэн Дробо (Dan Drawbaugh). – Новаторские продукты Alcatel обеспечат гладкую интеграцию голоса и данных в единой конвергентной сети. Врачи и администраторы получают доступ к информации по самым удобным каналам. Мы считаем, что эта инициатива поможет центру UPMC выполнить свои задачи на региональном, национальном и международном уровне».

«Alcatel помогает медицинским учреждениям по-новому взглянуть на связь и бизнес-процессы и перейти к модели, дающей более быстрые и положительные результаты, – отметил Юбер де Пескиду (Hubert de Pesquidoux), президент Alcatel в Северной Америке. – Мы уверены, что широкий портфель коммуникационных решений Alcatel поможет медицинскому центру UPMC модернизировать свою сеть, внедрить новые услуги и приложения, оптимизировать бизнес-процессы и укрепить свои лидирующие позиции в медицинской отрасли».

Медицинский центр Питтсбургского университета (UPMC www.upmc.com) является самым крупным интегрированным медицинским учреждением в штате Пенсильвания и одним из крупнейших медицинских центров в США. Это единственная организация, завоевавшая в 2006г. премии журнала U.S. News & World Report «Лучший госпиталь Америки» и «Лучшая система здравоохранения Америки». Центр широко известен новаторством в области ухода за пациентами, научных исследований, внедрения новых технологий и оптимизации управления. Успешная работа UPMC внесла большой вклад в общее экономическое развитие западных районов Пенсильвании. Центр является самым крупным работодателем этого региона. В UPMC работает 43.000 человек. Центр

UPMC — это целая система с ежегодным оборотом в 6 млрд.долл. Она включает 19 общих, специализированных и местных клиник, 400 медицинских консультаций и учреждений для обслуживания престарелых граждан. Центр предлагает медицинскую страховку и работает на мировой арене. В системе UPMC работает почти 5 тыс. квалифицированных врачей, в т.ч. 2.300 — на постоянной основе. С апр. 2005г. центр UPMC подписал целый ряд контрактов с лидерами информационно-технологической отрасли, такими как IBM, Cerner, Alcatel и dbMotion, на общую сумму, превышающую 175 млн.долл. Центр UPMC и его партнеры стремятся к новаторству, повышению безопасности и эффективности здравоохранения во всем мире. www.alcatel.com, 28.11.2006г.

— После спада 2000-01гг. компания Dell в течение 3-4 лет развивалась достаточно успешно, постоянно расширяя ассортимент выпускаемой продукции. В 2003г. в целях дальнейшей диверсификации производства Dell решила приступить к разработке и выпуску бытовой электроники, включая телевизоры с жидкокристаллическими и плазменными экранами, портативные цифровые музыкальные проигрыватели и системы ретрансляции музыки на компьютеры Dell. В результате доля компьютеров в совокупном обороте компании снизилась с 80% в 2003г. до 50%. в 2006г. Ожидается, что в т.г. выручка Dell составит 62 млрд.долл., из этой суммы 30 млрд. придется на компьютеры, и еще 10 млрд. — серверы и запоминающие устройства. За программное обеспечение и оказание технических услуг компания получит соответственно 13 млрд. и 9 млрд.долл. По мнению некоторых экспертов, 2006г. станет для Dell переломным. Под натиском теснящих ее на рынке соперников (особенно HP, Lenovo, Acer) компания пытается сокращать расходы за счет ухудшения обслуживания клиентов, а возможно и качества продукции. В результате ее позиции ослабевают во всех странах, кроме ФРГ. На германском рынке Dell переместилась за последние 12 месяцев с пятого на третье место, а ее доля на этом рынке составляет теперь 12,6%.

В краткосрочной перспективе ущерб может принести решение, принятое Dell в мае 2006г. о прекращении отношений с Intel и использовании в дальнейшем чипов компании Advanced Micro Devices (AMD). Этот шаг был предпринят в тот момент, когда Intel приступила к внедрению в производство новых чипов, способных сократить технологический разрыв с AMD. Комментируя это решение Dell, один из сотрудников Intel заявил, что эксклюзивные отношения с этой компанией, когда она переживает трудности, не так уж важны и что они теперь укрепят связи с компаниями Apple Computer и HP. Некоторые специалисты полагают, что беды компании Dell объясняются недостаточным вниманием к НИОКР. Компания выделяла на последние мало средств, предпочитая производить зарекомендовавшие себя изделия других фирм и делая основной упор на экономию средств.

Весь 2006г. Dell преследуют неприятности. Из-за малого спроса она была вынуждена прекратить выпуск MP3-плееров. Возникли задержки с производством новых плоскостельных телевизоров. Летом 2006г. компания была вынуждена отозвать крупную партию аккумуляторов для ноутбуков на

4,1 млн.долл. Чистый доход Dell снизится в т.г. на 500 млн.долл. Но она все еще продолжает набор новых сотрудников, которые могут предложить свежие идеи. БИКИ, 28.11.2006г.

— В США производитель отзывает 4 млн. игрушек после того, как несколько детей получили травмы из-за проглоченных мелких магнитов. Как сообщают местные СМИ, производитель детских игрушек компания Mattel отзывает 4,4 млн. игрушек наборов «Карманная Полли» (Polly Pocket).

Американская Комиссия по контролю за безопасностью товаров массового потребления призвала покупателей не приобретать игровые наборы с мелкими магнитами для детей младше 6 лет. За последнее время Комиссия получила 170 сообщений о том, что от кукол и аксессуаров, входящих в набор «Карманная Полли» отваливаются мелкие магниты. Трое детей проглотили их, в результате чего получили перфорацию кишечника — внутреннее повреждение, опасное для жизни и требующее срочного хирургического вмешательства.

По мнению директора американской Группы по изучению общественных интересов Элисон Кэсседи, Комиссия должна потребовать от производителей размещения на игрушках специального предупреждения для родителей о необходимости срочной медицинской помощи в случае, если ребенок проглотил магнит. «Проглотить магниты — это не то же самое, что проглотить монетку, — говорит Кэсседи. — Внутри организма магниты могут притянуться друг к другу, чем вызовут значительное разрушение тканей». РИА «Новости», 22.11.2006г.

— Мировые продажи мобильных телефонов могут продемонстрировать уверенный рост в 2007г., спрос на них прогнозируется на уровне 1,1 млрд. телефонов, показывают результаты анализа, проведенного исследовательской группой Gartner. «Мы ожидаем, что в 2007г. рост немного превысит 10%», — говорит аналитик Gartner Каролина Миланези. Складские запасы, накопленные за 2006г., могут затруднить реализацию в следующем году. В Индии и Китае существуют трудности в дистрибуции телефонов в конечные пункты продаж в маленьких городах, сказала Миланези. Gartner повысил прогноз продаж мобильных телефонов на 2006г. до 986 млн.ед. с 960 млн., ожидавшихся ранее. Это на 21% выше, чем количество мобильных телефонов, проданных в 2005г., — 817 млн.ед. Первоначально Gartner и другие отраслевые аналитики прогнозировали рост продаж на 10-15% в 2006г., однако прогнозы были повышены на фоне значительного спроса на новых рынках развивающихся регионов, таких как Китай, Индия и Африка.

Мобильные телефоны являются наиболее популярной у потребителей электроникой. За ними идут персональные компьютеры и телевизоры — ежегодный объем продаж и тех, и других составляет 200 млн.ед. Темпы роста продаж телефонов приблизились к «потолку» на зрелых рынках Японии и Западной Европы, где телефоны есть у каждого взрослого, а уровень проникновения сотовой связи превышает 100%, а значит многие абоненты имеют больше одной сим-карты. Объем продаж мобильных телефонов в Европе вырос в III кв. 2006г. всего на 1,9% по сравнению с аналогичным кварталом 2005г., свидетельствуют данные Gartner. В Японии продажи немного сократились, сказала Миланези.

Неизменный объем продаж представляет опасность для производителей мобильных телефонов, поскольку цены на них — как и на все виды потребительской электроники — ежегодно снижаются. Чтобы компенсировать это при отсутствии роста на зрелых рынках, производителям придется убеждать потребителей покупать более продвинутые телефоны — по ценам, по которым в предшествующем году продавались менее оснащенные модели.

По данным Gartner, даже на развивающихся рынках новые пользователи мобильных телефонов начинают менять простые модели стоимостью до 50 долл. на телефоны с большим количеством опций — камерами, цветными экранами и возможностью выхода в интернет. Средняя цена мобильных телефонов в мире продолжит снижаться, поскольку операторы сотовой связи развивают сети в странах с низким уровнем личных доходов, тогда как число абонентов сотовой связи приближается к 3 млрд. Рейтер, 22.11.2006г.

— Недавно аналитическая компания Decision опубликовала исследование World Electronic Industries 2005-10, в котором приводит прогнозы мирового производства и продаж 100 наименований бытового и промышленного электронного оборудования.

В исследовании указывается, что после 6,8% расширения производства, зарегистрированного в отрасли в 2004г., и 8,8% — в 2005г., этот показатель в 2006г. вновь превысит уровень в 8%, но среднегодовой прирост в период до 2010г., скорее всего, будет равен 6%.

Основными товарами, призванными стимулировать развитие рассматриваемой отрасли, авторы исследования считают аудиовизуальную аппаратуру, автомобильное электронное оборудование и средства связи, доля которых в мировом производстве электронной продукции неуклонно увеличивается (для первых двух категорий оборудования, вместе взятых, она превышает 60%).

Среднегодовое увеличение выпуска аудиовизуальной продукции в 2005-10гг. оценивается фирмой (по стоимости) в 7%, автомобильной электронной техники — в 6,7%, а средств связи — в 6,4%. В настоящее время, несмотря на заметное повышение удельного веса в производстве указанных товаров такой страны, как КНР (который может подняться с 32% в 2005г. до 37% в 2010г.), 55% всех их продаж продолжает концентрироваться в европейском и североамериканском регионах (соответственно 28 и 29% в 2005г.), и такая ситуация, очевидно, сохранится и в 2010г.

К числу наиболее перспективных товаров в данном секторе Decision относит телевизоры с плоским экраном, емкость мирового рынка которых в 2005г. определялась в 33 млрд. евро, т. е. фактически была такой же, как у телевизоров с ЭЛТ. Однако в 2010г. продажи первых, как ожидается, могут уже вчетверо превысить объем сбыта вторых, составив 81 млрд. евро.

Еще один товар широкого потребления, спрос на который растет быстрыми темпами, — портативные мультимедийные проигрыватели. Как полагает Decision, их продажи будут увеличиваться в среднем на 18% в год и в 2010г. достигнут 291 млн. шт.; по стоимости они возрастут с 10 млрд. евро в 2005г. до 21 млрд. в 2010г. Одновременно компания ожидает дальнейшего расширения спроса на

игровые консоли (+9,3% в год), мобильные телефоны (+11,4%) и декодеры (+13,4%).

Согласно данным Decision, в 2005г. в мире было реализовано в общей сложности 1,1 млрд. автомобильных электронных устройств, из которых 196 млн. приходилось на системы управления, 138 млн. — на подушки безопасности, 77 млн. — на бортовые приборы и 60 млн. — на авторадио- и мультимедийные системы. Годовой прирост продаж данных устройств в 2004г. и 2005г., по расчетам компании, составлял по 10%, а в последующие 5 лет он будет равняться 9%.

Потребности мирового рынка в электронных товарах профессионального назначения будут в ближайшие годы также расти, хотя в Европе ситуация с продажами в этом секторе должна быть несколько хуже, чем в мире в целом.

В любом случае эксперты Decision ожидают в 2005-10гг. не менее чем 5,5% ежегодного прироста продаж на рынке серверов и специальных терминалов, но понижающей динамики в нише универсальных и средних систем (-3,5%). Для инфраструктур фиксированной связи прогнозируется прирост в 5,5%, мобильной — 6,5%, электронного оборудования для авиационной и военной индустрии — 4,7%, медицинской электронной техники — 10,2% (доля Северной Америки в потреблении последней оценивается в 60%, а Европы и Азии — в 20% в каждом случае).

Среднегодовые темпы прироста в мировой электронной промышленности в целом в 2005-10гг. будут составлять, согласно прогнозу Decision, 3,7%. Предсказывается также, что в конце текущего десятилетия удельный вес Европы в мировом электронном производстве будет, как и США, равняться 20%, тогда как доля КНР возрастет почти до 28% (с 10% в 2000г. и 23% в 2005г.). Что касается Индии, где среднегодовой темп прироста производства в период до 2010г. оценивается в 21%, то там его объем вряд ли превысит 10% китайского. БИКИ, 21.11.2006г.

— Число пользователей интернета в мире впервые превысило 1 млрд. чел. Такие данные приведены в распространенном сегодня «Докладе об информационной экономике», составленном Конференцией ООН по торговле и развитию.

Согласно документу, к началу 2006г. доступом в глобальную сеть обладали 1 млрд. 020 млн. 610 тыс. чел. По сравнению с предг. этот показатель вырос на 19,5%.

В первую тройку стран по числу интернет-пользователей вошли США — 200 млн, Китай — 111 млн. и Япония — 85,29 млн. чел.

В России число пользователей «всемирной паутины» на конец 2005г. составляло 21,8 млн. чел., увеличившись за год на 17,8%. По этому показателю Россия находится на 11 месте в мире и на первом среди стран Восточной Европы и СНГ. Следом за ней идут Украина (4,5 млн. чел.) и Белоруссия (3,39 млн).

Конференция ООН также приводит статистику пользователей сотовых телефонов — 2,17 млрд., то есть каждый третий житель планеты. Причем за год число обладателей «мобильников» в мире выросло на 23,5%. Прайм-ТАСС, 17.11.2006г.

— Инвестиционная группа получила согласие на приобретение компании Reader's Digest Association Inc., издающей один из самых популярных в США журналов. Цена сделки составит 2,4

млрд.долл., сообщили инвесторы в четверг. Инвестиционную группу возглавляет Ripplewood Holdings, которая согласилась выплатить акционерам Reader's Digest по 17 долл. за акцию. Рейтер, 16.11.2006г.

— Провалом закончились во вторник переговоры о вещании на территории США между вышедшим сегодня в эфир англоязычным телеканалом «Аль-Джазира Интернешнл» и крупнейшей сетью кабельного ТВ в США «Комкаст комьюни-кейшн» (Comcast Communications), сообщает в среду газета «Лос-Анджелес таймс». Неудача этих переговоров «почти похоронила усилия (нового телеканала) выйти на большинстве телевизионных экранов в США», сообщает издание, подчеркивая, что телеканал «Аль-Джазира интернешнл» на английском языке начал вещать на год позже назначенного срока, а затраты на запуск проекта, по оценкам, достигли 1 млрд.долл.

Газета сообщает также, что новому англоязычному телеканалу не удалось добиться благосклонности со стороны администрации Джорджа Буша, которая отказывается сотрудничать с арабоязычной версией «Аль-Джазиры» из-за ее антиамериканской позиции и не спешит налаживать отношения с англоязычной версией телеканала. «У (арабоязычной) «Аль-Джазиры» есть аудитория, с которой нам нужно говорить, но из-за редакционной позиции (телеканала) эффективно это сделать трудно. У англоязычной «Аль-Джазиры» проблема прямо противоположная — она может быть и более объективна, но на данный момент у нее нет аудитории», — цитирует «Лос-Анджелес таймс» неназванного официального представителя госдепартамента США. РИА «Новости», 15.11.2006г.

— Компания Orb Networks планирует предложить новое программное обеспечение для просмотра видео с интернет-сайта YouTube.com на мобильном телефоне задолго до того, как широко известный сайт сам сделает мобильный сервис доступным. 400 тыс. чел. уже загрузили предыдущую версию программы Orb Networks, которая позволяет просматривать на экране мобильного телефона или другого беспроводного устройства фотографии, видео и музыку, хранящиеся на их персональном компьютере. На этой неделе Orb предложит пользователям программу, которая позволит им просматривать, искать и создавать мультимедийные каналы с помощью интернета и направлять их на мобильные телефоны и ноутбуки с таких сайтов, как YouTube или Google Video. «Все, что вы можете воспроизвести на своем компьютере, может быть отправлено куда угодно», — сказал в интервью по телефону основатель компании Orb Джо Костелло.

Новая программа также может быть использована на современных смартфонах, таких как модель Q от Motorola или N80 производителя Nokia, и не будет работать на более распространенных обычных телефонах.

Некоторые аналитики скептически отнеслись к тому, что просмотр видео из интернета на маленьких экранах телефонов будет востребован в широких кругах. «Основной вопрос стоит так: если вы уже видели это видео, почему вы захотите смотреть его на своем телефоне?», — сказал Джош Бернофф из Forrester Research.

Костелло считает, что его программный продукт будет «обладать эффектом iPod» — музыкального плеера компании Apple Computer, на кото-

рый пользователи могут загружать уже имеющуюся у них музыку и приобретать новые композиции в интернете. Рейтер, 15.11.2006г.

— Компания Orb Networks планирует предложить новое программное обеспечение для просмотра видео с интернет-сайта YouTube.com на мобильном телефоне задолго до того, как широко известный сайт сам сделает мобильный сервис доступным. 400 тыс. чел. уже загрузили предыдущую версию программы Orb Networks, которая позволяет просматривать на экране мобильного телефона или другого беспроводного устройства фотографии, видео и музыку, хранящиеся на их персональном компьютере. На этой неделе Orb предложит пользователям программу, которая позволит им просматривать, искать и создавать мультимедийные каналы с помощью интернета и направлять их на мобильные телефоны и ноутбуки с таких сайтов, как YouTube или Google Video. «Все, что вы можете воспроизвести на своем компьютере, может быть отправлено куда угодно», — сказал в интервью по телефону основатель компании Orb Джо Костелло.

Новая программа также может быть использована на современных смартфонах, таких как модель Q от Motorola или N80 производителя Nokia, и не будет работать на более распространенных обычных телефонах.

Некоторые аналитики скептически отнеслись к тому, что просмотр видео из интернета на маленьких экранах телефонов будет востребован в широких кругах. «Основной вопрос стоит так: если вы уже видели это видео, почему вы захотите смотреть его на своем телефоне?», — сказал Джош Бернофф из Forrester Research.

Костелло считает, что его программный продукт будет «обладать эффектом iPod» — музыкального плеера компании Apple Computer, на который пользователи могут загружать уже имеющуюся у них музыку и приобретать новые композиции в интернете. Рейтер, 15.11.2006г.

— Недавно мировой лидер ниши полупроводниковых приборов — Intel (чьи продажи в I пол. 2006г. сократились по сравнению с тем же периодом 2005г. на 9%, а прибыли — на 47%) раскрыл ожидавшиеся еще с апр. т.г. меры, которые он собирается принять для снижения своих издержек на 2 млрд.долл. в 2007г. и 3 млрд. в 2008г.

Речь идет о сокращении числа занятых, которое в конце июня 2006г. у этой структуры составляло в мире 102,5 тыс., до 95 тыс. в конце 2006г. и 92 тыс. в середине 2007г. Начать этот процесс было решено с лиц, занимающих руководящие посты (в этом звене уже объявлено об 1 тыс. увольнений), а также с сотрудников служб маркетинга и сбыта, за тем, возможно, последует и сокращение рабочих мест непосредственно на производстве и в исследовательском звене.

Это должно сопровождаться сокращением инвестиционного бюджета и оптимизацией использования площадей и машинного парка на заводах фирмы. В т.г. ее инвестиции будут равны примерно 6,2 млрд.долл., а не 6,7 млрд. и, тем более, не 7,1 млрд., как предполагалось в начале года. Одним из основных «виновников» нынешних трудностей Intel, как утверждают некоторые наблюдатели, является компания AMD. Последняя в течение уже двух лет все больше теснит Intel на рынке, вовлекая ее в острую ценовую войну.

Недавно у Intel появилось довольно действенное оружие, способное положить конец борьбе с AMD: это новые двухъядровые процессоры семейства Core 2, обладающие неоспоримыми преимуществами перед процессорами AMD. Все это планы на будущее. Во II же кв. 2006г. доля Intel на мировом рынке ПП упала до 11,4% (с 13,2% в I кв.). БИКИ, 14.11.2006г.

— На первый взгляд, дела у одного из ведущих мировых поставщиков полупроводниковых приборов — компании STMicroelectronics идут отнюдь неплохо, о чем свидетельствует рост и ее прибылей, и оборота. Однако сравнение последних результатов ее деятельности с аналогичными показателями других лидеров показывает наличие у нее серьезных проблем с производительностью, которые, по мнению некоторых экспертов, могут стоить слишком дорого.

Валовая прибыль компании в последнее время находится на уровне 35-36%, инвестиции в I пол. 2006г. составили 700 млн.долл. против 927 млн. в тот же период 2005г., притом что на поддержание полномасштабной работы заводов ей требуется порядка 250 млн. в полугодие.

На вопрос о том, не является ли причиной нынешних проблем фирмы неблагоприятная конъюнктура, специалисты, как правило, дают отрицательный ответ. Они обычно указывают, что сейчас конъюнктура является оптимальной для поставщиков или близкой к ней. Как известно, заводы ST фактически функционируют на полную мощность, она не выступает на рынке микропроцессоров для персональных компьютеров, где ситуация в I пол. 2006г. была достаточно сложной, и вместе с тем у нее вполне прочные позиции на рынке схем для мобильных телефонов благодаря такому клиенту, как компания Nokia, продажи которой продолжают идти вверх.

При нынешней загрузке мировых производственных мощностей в отрасли, равной в среднем 90%, вряд ли можно говорить о «критической фазе в ценовом давлении». По мнению большинства обозревателей, на динамику цен сейчас в основном влияют лишь курс доллара и перенос производственных мощностей в страны с низкими издержками. Это ощущают практически все европейские компании, нередко критикующие европейские власти за то, что те, скорее, готовы пожертвовать своими заводами, чем сложившимся соотношением между евро и долларом.

На фоне отнюдь неплохой конъюнктуры норма валовой прибыли ST, считают многие аналитики, должна была бы находиться на уровне 43% (по крайней мере, если исходить из цели, ставившейся ею в I пол. текущего десятилетия). И примеров, подтверждающих такую возможность, немало. Так, у Intel (финансовое положение которой не могло не осложниться в условиях ломки ее сложившейся системы ценообразования из-за необходимости противостояния конкурентной борьбе) данный показатель, тем не менее, составляет 52%, а у ряда других конкурентов заметно превышает 40%. Поэтому неудивительно, что биржевой курс акций ST сейчас далек от своего максимума, продемонстрированного в 1998г.

Представители акционеров (среди которых, как заявляют осведомленные источники, фигурируют и руководители компании) пока никак не комментируют события, происходящие в ST. Зато

стали известны результаты опроса клиентов этой фирмы, довольно хорошо информированных о состоянии ее деятельности. Их ответы сводят объяснение всего происходящего в данный момент с ST лишь к одному факту — всеобщей дезорганизации в европейских звеньях данной структуры. Исключением является всего один завод по производству дискретных компонентов в г. Тур.

Для остальных предприятий (изготавливающих, как нередко утверждается, одни из лучших схем в мире) вошло, в частности, в практику запаздывание с выпуском на рынок новой продукции, и потенциальные клиенты зачастую обращаются к конкурентам ST, даже несмотря на то, что по качеству их продукция может быть ниже, но именно она в необходимый момент «имеется под рукой». В результате, когда ИС компании ST наконец оказываются готовы к производству, фирме остается лишь подстраиваться под уже существующие рыночные цены.

Не все гладко у ST и с непосредственной организацией производства, что особенно заметно при изготовлении технически сложных схем. Там, где у нее этот процесс может длиться до трех месяцев, у TSMC, например, он занимает всего около месяца. Это отрицательно влияет и на уровень издержек, и на планирование будущих производств.

Как утверждают некоторые представители западной печати, зачатки этого были заложены еще во времена управления компанией П. Писторио. Уже тогда каждый работник обладал большой (возможно, даже слишком) свободой действий, но все возникавшие из-за этого шероховатости сглаживались благодаря умелым координационным способностям вышеуказанного руководителя (признававшего принцип консенсуса, но при необходимости последнее слово оставлявшего за собой). Нынешнее руководство, похоже, не оправдало надежд П. Писторио на то, что и дальше на фирме будет превалировать активный курс на обеспечение прежде всего выгод компании. Отдельные приближенные к ST лица склоняются к тому, что теперешнее руководство вряд ли способно «расшевелить муравейник». По их мнению, одна надежда — на акционеров: если те не вмешаются, фирму ожидает медленное, но неуклонное угасание, причем этот процесс может заметно обостриться с наступлением нового кризиса на рынке полупроводниковых приборов (примерно к 2008г.). Другой альтернативой для нее может стать переход в категорию fabless-компаний (тем более, что уже сегодня половина ее наиболее совершенных ИС выпускается субподрядчиками). БИКИ, 14.11.2006г.

— Циркулировавшие в течение некоторого времени на Западе слухи о переходе капитала компании Freescale в другие руки недавно подтвердились: 15 сент. 2006г. было официально объявлено о продаже всех ее акций инвестиционному консорциуму The Blackstone Group (в составе The Carlyle Group, Permita Funds и Texas Pacific Group). Общая сумма сделки — 17,6 млрд.долл., цена одной акции — 40 долл. (на 36% выше среднего курса, державшегося на протяжении 30 суток вплоть до 8 сент.). Совет директоров Freescale единогласно одобрил это соглашение; ожидается голосование акционеров и получение согласия американских властей, как это предписывается антитрестовским законодательством.

По крайней мере один участник консорциума – Texas Pacific Group уже довольно хорошо известен представителям полупроводниковой индустрии – после его выступления в качестве покупателя капитала фирмы Zilog в 1998г. и 1999г., а также отделения дискретных ПП и стандартных ИС компании Motorola, выделившегося в фирму On Semiconductor.

Сложно определить, каким образом изменение состава акционеров повлияет на стратегию Freescale, в частности в части ее бюджета на НИОКР. В этой связи наблюдатели лишь обращают внимание на то, что через год после перехода под контроль Texas Pacific Group исследовательский фонд фирмы On Semiconductor существенно увеличился. Произойдет ли то же самое и с Freescale, выделившей на исследовательские цели в I пол. 2006г. 600 млн.долл., пока сказать сложно.

Компания Freescale Semiconductor была учреждена в 2004г. Ее оборот в 2005г. равнялся 5,8 млрд.долл. В общей сложности она имеет 23 тыс. занятых в 30 странах. Фирма считается мировым лидером в нише автомобильных ПП и процессоров для средств связи и вторым по значимости поставщиком микроконтроллеров и цифровых процессоров сигнала. БИКИ, 14.11.2006г.

– Orange Business Services – Trading Solutions, ведущая компания по предоставлению унифицированных коммуникаций трейдинговым компаниям, рада сообщить о запуске голосовых решений BNP Paribas в области трейдинга в Москве в рамках глобальной программы модернизации.

Эта установка первой в своем роде системы в России является значительным событием для BNP Paribas и частью глобальной программы модернизации трейдинговых залов в Европе, Азии и на Ближнем Востоке. В рамках программы уже в течение некоторого времени функционируют трейдинговые залы в Париже, Амстердаме, Брюсселе, а теперь и в Москве.

Оборудование Etrali Mach 3D установлено в трейдинговом зале BNP Paribas в Московском казначействе. Новые станции должны значительно повысить производительность и эффективность трейдеров. С заменой стандартных телефонов на мощные станции Etrali Mach 3D трейдеры получают в свое распоряжение обширный набор программных инструментов. Оборудование Etrali Mach 3D обладает важной и уникальной способностью объединять технологии временного разделения каналов (TDM) и межсетевую протокола (IP). Простые в использовании кнопки и сенсорные экраны позволяют обеспечивать новейшие трейдинговые характеристики оборудования, в т.ч. доступ к 18 тыс. линий связи и целый ряд вариантов телефонного набора и фильтрации, а также требуют гораздо меньше рабочей площади, чем обычные телефоны.

«Станция Etrali Mach 3D предлагает нашим трейдерам превосходные инструменты, повышающие производительность, – заметил Дэниел Боблет, управляющий делами компании BNP Paribas в Москве. – Установка данной системы будет способствовать расширению нашей деятельности в России и позволит теснее интегрировать московское отделение с другими трейдинговыми залами по всему миру, оборудованными Etrali, посредством сети BNP Private Network. Кроме того, Etrali Mach 3D позволяет легко переключиться на IP, не нарушая работу наших трейдеров».

«Голосовая трейдинговая система Etrali Mach 3D становится главным элементом в трейдинговых залах BNP Paribas, – продолжил Боблет. – Помимо первоклассных функциональных характеристик, установка системы в различных местах дает нам целый ряд дополнительных преимуществ, включая централизованную ИТ-поддержку, повышение мобильности трейдеров и надежность планирования непрерывности бизнеса».

Комментируя установку системы, представитель группы продаж BNP Paribas, OBS – Trading Solutions, сказал: «Сейчас, когда рынки переживают период бурного развития, а все большее количество международных банков открывают трейдинговые отделения в России – самое подходящее время установить свое присутствие в стране. Это еще один пример преимуществ, которые банки могут получить благодаря повсеместному использованию нашей ведущей технологии».

Установка системы была выполнена в сотрудничестве с отделом межсетевой связи и компьютерных сетей компании Orange Business Services, ранее известной под названием Equant. «Это является отличной иллюстрацией эффективности глобальной коммерческой модели Orange Business Services, нацеленной на ускорение растущей тенденции стандартизации трейдинговых залов по всему миру на основе наилучшей технологии», – сказал Лорант Барбэ, старший вице-президент компании Trading Solutions.

Orange Business Services – Trading Solutions, известная до 1 июня под названием Etrali, – ведущая компания по предоставлению унифицированных коммуникаций трейдинговым компаниям. Вот уже в течение 40 лет мы предоставляем клиентам выбор и контроль в области технологических нововведений, в т.ч. открытую голосовую трейдинговую систему Trading System, станции Etrali Mach и Vision, а также решения в области записи и телефонии PBX. Все наши платформы основаны на комплекте программ управления JadeSuite и на комплекте программ интеграции компьютерной телефонии CTI Suite. Мы также предлагаем услуги по безопасной международной связи и предоставляем поддержку в области управления и связи в течение всего срока эксплуатации оборудования в соответствии с требованиями клиентов, независимо от их масштаба.

Наши системы, связь и услуги получили признание в отрасли благодаря их техническому превосходству, надежности и функциональным возможностям. По результатам независимого отчета поддержка клиентов, предоставляемая Orange Business Services – Trading Solutions, признана лучшей в отрасли. Наша компания (www.orange-business.com/etrali) является главным партнером более 1600 трейдинговых залов в 48 странах.

Подсоединение оригинальной станции TDM/IP Etrali Mach 3D можно сначала выполнить в режиме TDM, что позволяет извлечь максимальную выгоду из существующих инвестиций TDM и сократить до минимума технологические расходы. Когда клиент будет готов перейти в режим IP, этот переход можно будет выполнить, не нарушая работу трейдеров. После перехода в режим IP, оборудование Etrali Mach 3D можно будет размещать дистанционно с помощью каналов связи IP/VPN link: идеальное решение для офисов-спутников, дистанционного трейдинга и планирования не-

прерывности бизнеса. Предоставляются шлюзы TDM и IP, что позволяет клиентам соединять системы посредством линий связи TDM или IP/VPN, на выбор. Они смогут извлечь большую выгоду из глобального свободного движения трейдеров и экономных механизмов маршрутизации. PRNewswire, 14.11.2006г.

— Владелец ведущей системы поиска в интернете, компания Google Inc., завершила сделку по приобретению компании YouTube, занимающейся хранением и обменом видеофайлов, за 1,65 млрд.долл., сообщила Google во вторник.

В связи со сделкой Google выпустила 3,2 млн. акций, ценных бумаг с ограниченным обращением и опционов. Серверы YouTube, созданной в 2005г., обслуживают 100 млн. видеофайлов в сутки. Возможности Google позволят расширить каталог видеоклипов, а также получить лицензии на распространение файлов, защищенных законом об авторских правах. Рейтер, 14.11.2006г.

— Следуя своей стратегии распространения инновационных полупроводниковых технологий на быстроразвивающихся рынках, компания Texas Instruments (TI) (NYSE: TXN) сообщает о расширении спектра услуг, предоставляемых русскоязычным потребителям. Структура высококвалифицированного технического обслуживания включает представительство компании в Москве, а также специализированную веб-страницу на русском языке и поддержку со стороны Европейского Центра по Технической Информации (EPIC), в котором русскоязычные потребители смогут получить техническую консультацию, позволив по местному телефонному номеру.

С текущим ростом уровня электронной промышленности, достигающим 20% на русско-говорящем рынке, согласно WSTS, такие страны как Россия, Украина, Беларусь и Казахстан имеют много обещающие перспективы для бизнеса в полупроводниковой индустрии. TI уже поддерживает данный рынок более чем девять лет, и теперь переходит на следующий уровень обеспечения ресурсов на локальном языке, направленных специально на инженеров-конструкторов в регионах.

У компании Texas Instruments появилась русскоязычная веб-страница (www.ti.com.ru), на которой можно найти сведения о цифровом сигнальном процессоре, быстродействующих аналоговых, логических и линейных микроконтроллерных компонентах и технологиях, а также образовательных семинарах на русском языке. На этой веб-странице можно также найти сведения об отдельных технологиях и список официальных дистрибьюторов компании Texas Instruments, обеспечивающих техническую поддержку пользователей. Техническую поддержку можно также получить в московском представительстве компании Texas Instruments.

«Несмотря на то, что многие инженеры в регионах говорят на английском языке, местные службы поддержки играют ключевую роль в процессе освоения рынка и налаживания связей с потребителями, — говорит Жан-Франсуа Фо (Jean-Francois Fau), директор представительства EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) компании Texas Instruments. — Мы намерены следовать нашей многолетней стратегии — быть ближе к нашим потребителям, чтобы лучше понимать их нужды и предоставлять решения, в наибольшей степени соответствующие потребностям пользователей».

В течение последних 10 лет в рамках своей Университетской программы (University Program) компания Texas Instruments обеспечивает ведущим российским университетам доступ к самым современным технологиям, таким как обработка цифровых сигналов и микроконтроллеров со сверхмалым энергопотреблением. На данный момент в России действует 46 лабораторий по обработке цифровых сигналов, 4 такие лаборатории есть в Беларуси и 10 — на Украине. В пред.г. компания Texas Instruments провела в Москве и Новосибирске практические семинары для представителей научной сферы, целью которых было упростить освоение и внедрение предлагаемых компанией технологий.

В 2007 компания Texas Instruments во второй раз будет проводить в Москве Конференцию разработчиков (Developer Conference). Региональные инженеры и руководители технических направлений, которые примут участие в Конференции, смогут пройти обучение и получить ценные сведения обо всех аспектах применения технологий компании, что позволит им верно выбрать решение, оптимально соответствующее их потребностям.

Компания Texas Instruments, со штаб-квартирой в Далласе (Техас), насчитывает 30 000 сотрудников по всему миру. Общий доход компании за 2005г. превысил 12 млрд.долл.США. У компании есть представительства в 19 государствах региона EMEA, включая 12 центров разработки и исследования, а также промышленным производством кремниевых платин по расширенной технологии БиКМОП/КМОП во Фрайзинге, Германия. PRNewswire, 13.11.2006г.

— Компания Microsoft завершила в среду вечером (утро четверга мск) работу над созданием новой операционной системы Windows Vista. Об этом сообщил представитель компании в Сиэтле (штат Вашингтон). Он указал, что новый программный продукт будет доступен потребителям с 30 янв. 2007г.

Этот демарш компании означает, что она все же выполнит свое обязательство по поставке потребителям новой операционной системы «в первые недели 2007г.». Ранее выход Windows Vista откладывался для доработки функций безопасности.

В среду коды новой программы были переданы производителям компьютеров, которые будут устанавливать Windows Vista на новые машины. Представитель Microsoft сообщил также, что компании, заказавшие корпоративную версию новых «окон», получат ее 30 нояб., как и планировалось.

Выход новой версии Windows — это первое за 5 лет серьезное обновление операционной системы, работающей на подавляющем большинстве компьютеров во всем мире. Vista оснащена лучшей графикой, продвинутыми поисковыми инструментами, а также новым интернет-браузером. Прайм-ТАСС, 9.11.2006г.

— Ситуация с соблюдением прав и защитой интеллектуальной собственности в России за последние годы улучшилась. Такое мнение высказал сегодня председатель правления компании Microsoft Билл Гейтс, который принял участие в семинаре «Инновации и информационные технологии: глобальные вызовы, возможности и успехи развития». По мнению основателя компании Microsoft, успехи в этой работе создают дополнительные стимулы для разработчиков программного обеспечения

внутри страны, развивают внутренний рынок продукции. «Я очень рад, что это происходит и, что российское правительство предпринимает необходимые шаги в этой области», — отметил он.

Он также призвал активнее внедрять информационные технологии в систему образования. «Я с большим удовлетворением вижу работу правительства РФ в этой области», — отметил Б.Гейтс. «Возможности человека сегодня определяются не тем, где он живет, а тем какое образование он получил, — считает он. — В США есть проблемы в системе образования, снижается интерес к точным наукам, в то время как в России процент людей интересующихся ими выше, и это открывает для них дополнительные возможности».

«Нужно, чтобы не только школы, но и университеты были ориентированы на интернет», — считает основатель компании Microsoft. Б.Гейтс сравнил доступ к интернету в современном мире с грамотностью. «Microsoft готова работать с правительством России и проводить пилотные проекты в регионах, смотреть как они работают в образовательных программах», — заявил Б.Гейтс. «Мир образования не должен быть отделен от коммерческого мира, они должны развиваться вместе», — считает он. «Мы готовы здесь помочь, сотрудничать с правительством в области образования, чтобы весь потенциал современных технологий был реализован», — заявил основатель Microsoft.

Б.Гейтс полагает, что у России есть хороший потенциал в области точных наук. «Несомненно, вы можете внести вклад в то, что происходит в современном мире, — сказал он. — Использование новых технологий — это то, что определяет конкурентоспособность экономики». В этой связи Б.Гейтс убежден, что власти могут стать примером для бизнеса. «Если правительство будет пионером в области использования информационных технологий, то это послужит стимулом и для всей промышленности», — отметил он. Прайм-ТАСС, 7.11.2006г.

— Новая музыкальная автомобильная система hands-free T605 компании Motorola обеспечивает и связь, и развлечения. Motorola представляет новую музыкальную автомобильную систему hands-free T605. Этот новый комплект предлагает водителям интегрированное решение, обеспечивающее доступ к цифровой музыке и возможность выполнения телефонных звонков непосредственно через автомобильную звуковую систему.

Используя профиль технологии hands-free, наушников и стереозвучания Bluetooth, система T605 объединяет Bluetooth-совместимый мобильный телефон с отдельным Bluetooth-совместимым музыкальным источником, обеспечивая чистейшую связь и развлечения. Пользователи могут слушать музыку из беспроводного MP3-плеера или мобильного телефона, не боясь пропустить телефонный звонок. Кроме того, система T605 поставляется с 3,5 мм. стандартным стерео гнездом для проводного подключения MP3-плеера, что дает клиентам дополнительный выбор. Благодаря прогрессивной технологии Bluetooth, T605 может остановить музыку при получении телефонного звонка и возобновить ее после его завершения.

«Система T605 позволяет слушать любимую музыку, одновременно поддерживая связь с людьми, не отвлекаясь на переключение установок во время вождения автомобиля», сказал Грег Эстелл, вице-президент MobileMe Companion Products,

Motorola. «Система T605 объединяет позицию глобального лидерства компании Motorola и беспроводную технологию Bluetooth для предоставления цельной беспроводной связи и развлечений».

Система T605 предлагает эффективную связь hands-free и мощное музыкальное звучание, которые обеспечиваются цифровой обработкой сигнала с целью сокращения шумов и эха, а также усовершенствованной технологией, позволяющей повышать звук, одновременно снижая фоновые помехи. Впечатляющие продукты Motorola T605 усовершенствованы полными дуплексными характеристиками и беспроводной технологией Bluetooth 2, которые обеспечивают высокое качество и чистоту связи. Установка системы как с единым, так и с разными источниками музыки и телефонной связи, проста благодаря эксклюзивной технологии Motorola EasyPair/™).

Система T605 обеспечивает бесшовные телефонные звонки без прерываний. Лишь включите зажигание, и T605 автоматически синхронизирует Bluetooth-совместимый мобильный телефон, чтобы пользователи смогли продолжить свой важный телефонный разговор. Элегантная, динамичная система hands-free с усовершенствованным интерфейсом проста в использовании. Профессиональная установка и переходник (поставляемый отдельно) позволяют интегрировать T605 в звуковую систему автомобиля.

Музыкальная автомобильная система hands-free T605 компании Motorola должна поступить в продажу в I пол. 2007г. Информация о ценах и поступлении продукта в продажу в вашем регионе у местного представителя компании Motorola www.hellomoto.com.

Motorola хорошо известна по всему миру благодаря нововведениям и лидирующему положению в области беспроводной и широкополосной связи. Сотрудники компании обеспечивают простую бесшовную связь с людьми, информацией и развлечениями. В 2005г. объем продаж глобальной компании Motorola, входящей в Fortune 100, составил 35,3 млрд.долл. Цифровые изображения музыкальной автомобильной системы «hands-free» T605 компании Motorola можно посмотреть на www.motorola.com/motoinfo.

1. Использование беспроводного телефона может отвлекать водителя во время вождения автомобиля. Если вы не можете сосредоточить внимание на вождении, прекратите телефонный разговор. Кроме того, использование беспроводных устройств и принадлежностей может быть запрещено в некоторых местах. Всегда соблюдайте законы и правила, регулирующие использование этих продуктов.

2. Данное устройство поддерживает усовершенствованный профиль звукового распределения (A2DP,) профиль дистанционного управления аудио-видео (AVRCP), а также профили наушников и hands-free. Для обеспечения связи между устройствами Bluetooth они должны использовать один и тот же профиль Bluetooth. Чтобы узнать, какие профили поддерживают другие устройства Motorola, посетите www.hellomoto.com/bluetooth.

Определенные характеристики Bluetooth, включая перечисленные, могут не поддерживаться всеми устройствами, совместимыми с технологией Bluetooth. Кроме того, их функциональность может быть ограничена на определенных устройствах или некоторыми операторами мобильной

связи. С вопросами о наличии определенных характеристик и их функциональности обращайтесь к своему оператору мобильной связи. Прайм-ТАСС, 31.10.2006г.

— Прибыль интернет-компания Google в III кв. 2006г. выросла на 92% благодаря усилению позиций на рынке поисковых систем. Чистая прибыль компании в III кв. составила 733,4 млн.долл., или 2,36 долл. на акцию, в сравнении с 381,2 млн.долл., или 1,32 долл. на акцию, годом ранее. Валовая выручка выросла на 70% до 2,69 млрд.долл. Без учета расходов на приобретение траффика в 825 млн.долл. — платы, которую получают веб-сайты за размещение рекламы Google, выручка компании выросла до 1,87 млрд.долл. Аналитики ожидали, что чистая прибыль составит в среднем 2,13 долл. на акцию. Без учета компенсации и амортизации, экономисты прогнозировали, что прибыль составит 760,1 млн.долл., или 2,41 долл. на акцию. Выручка, без учета выплат веб-сайтам, по мнению аналитиков, должна была вырасти на 66%.

Рост прибыли произошел за счет сайтов компании Google.com и Google News, и увеличении рыночной доли компании на зарубежных рынках с 39-44%. «Google сейчас функционирует на полную мощность. Компания управляется феноменально успешно», — говорит Джей Вонг, аналитик из Rayden & Rygel Investment Management. Квартальная прибыль компании Yahoo Inc., главного конкурента Google снизилась на 37%.

«Я не вижу потолка для роста компании», — заявил один из основателей и президент Google Сергей Брин, добавив, что компания ищет возможности для развития видео и других форм рекламы в сети интернет. Исполнительный директор компании Эрик Шмидт заявил, что Google будет использовать недавно приобретенную 1,65 млрд.долл. компанию YouTube, занимающуюся обменом видео-файлов в интернете для развития структуры видео рекламы во всемирной паутине. Инвесторы рады этому приобретению, однако беспокоятся по поводу возможных юридических претензий из-за нарушения авторских прав. Шмидт успокоил их, заявив, что федеральное законодательство будет на стороне компании, пока она будет стараться избавиться от пиратских видеофайлов на своем сервере. Доля Google на американском рынке достигла в авг. 44,1%, сообщила исследовательская компания comScore. На мировом рынке доля компании выросла до 60%, в Азии дела у компании обстоят не так хорошо. Рейтер, 20.10.2006г.

— Чистая прибыль интернет-компания Yahoo в III кв. 2006г. снизилась на 37% из-за ослабления рекламного рынка, сообщила компания во вторник. Yahoo объявила также о готовности улучшенной системы поиска в интернете, что привело к росту котировок компании на 3%. Глава Yahoo Терри Семел сообщил, что рекламодатели смогут уже в начале следующего года продавать объявления, пользуясь улучшенной рекламной системой, которая является долгожданным ответом на конкурирующий продукт Google Inc.

При этом Семел сказал инвесторам, что он недоволен нашими нынешними финансовыми показателями, и компания намерена их улучшить. Чистая прибыль Yahoo в III кв. упала до 159 млн.долл., или 11 центов на акцию, с 254 млн.долл., или 17 центов на акцию, годом ранее. Без учета единовременных расходов в 80 млн.долл.

прибыль выросла на 5%. Выручка увеличилась на 19% до 1,58 млн.долл.

Аналитики в среднем ожидали чистую прибыль на уровне 156,6 млн.долл., или 11 центов на акцию, а выручку — на уровне 1,14 млн.долл. В IV кв. компания ожидает выручку в диапазоне 1,15-1,27 млн.долл., что разочаровало аналитиков, прогнозовавших 1,2-1,39 млн.долл. Reuters, 18.10.2006г.

— Прибыль компании Dow Jones, издателя Wall Street Journal, выросла в III кв. 2006г. благодаря разрешению налоговых споров, говорится в сообщении компании. Чистая прибыль Dow Jones в отчетном периоде составила 16 млн.долл., или 19 центов на акцию, против 10,2 млн.долл., или 12 центов на акцию, в III кв. 2005г. Прибыль за исключением специальных статей баланса составила 11 центов на акцию.

Аналитики, опрошенные Рейтер, ожидали, что без учета специальных статей баланса прибыль на акцию составит 10 центов. Выручка Dow Jones в III кв. выросла на 3,9% до 412,4 млн.долл. Аналитики прогнозировали, что этот показатель составит 439,91 млн.долл. Reuters, 18.10.2006г.

— Представители музыкальной индустрии подали 8 тыс. судебных исков против пользователей интернета, уличенных в обмене файлами, с целью остановить волну онлайн-пиратства и привлечь пользователей к легальным музыкальным интернет-магазинам. Международная федерация звукозаписывающей индустрии (IFPI), представляющая мировые рекорд-лейблы, заявила во вторник, что новые иски поданы в 17 странах, в число которых впервые попали Бразилия, Мексика и Польша.

По данным федерации, в Бразилии в пред.г. было нелегально загружено через интернет 1 млрд. музыкальных композиций, а выручка рекорд-компаний в стране снизилась наполовину по сравнению с 2000г. Федерация уже подала 18 тыс. исков в США, крупнейшем рынке аудиопродаж в мире, и 13 тыс. — в остальных странах. Иски подразумевают возбуждение как административных, так и уголовных дел и направлены против тех пользователей, которые выкладывают защищенные авторскими правами файлы в интернет, предлагая бесплатно скачать их любителям музыки.

По данным IFPI, большинство ответчиков по этим делам — родители, чьи дети незаконно обменивались файлами по интернету. 2300 чел., по данным федерации, уже были признаны виновными и приговорены к выплате в среднем по 2,420 евро (3,034 долл.). «Сегодня потребители могут законно приобретать музыкальные записи такими путями, которые еще несколько лет назад невозможно было себе представить», — заявил Джон Кеннеди, глава IFPI.

«Некоторые люди продолжают получать музыку нелегальными путями, оказываясь уважать творческий труд художников, артистов, композиторов и продюсеров», — добавил он. На сегодняшний день легальные продажи через интернет составляют 11% от всех продаж музыкальных записей, продажи компакт-дисков продолжают снижаться. Общие продажи музыкальных записей снизились на 4% с начала 2006г. Reuters, 17.10.2006г.

— Производитель программного обеспечения Microsoft внес изменения в новую операционную систему Vista после «конструктивного диалога» с Европейской комиссией и Южной Кореей. «Microsoft согласился внести ряд изменений в Windows Vista в ответ на указания, которые получила ком-

пания от Европейской комиссии», — приводит компания слова генерального консультанта Брэда Смита. Он также подтвердил, что компания внесла ряд изменений в Windows Vista для Южной Кореи. В другом заявлении Еврокомиссии говорится, что она пока не дала «зеленый свет» для Windows Vista, повторив, что компания сама должна обеспечить соответствие продукта требованиям Евросоюза. Reuters, 13.10.2006г.

— Компания Buena Vista International Television (BVITV), подразделение по международному распространению телевизионной продукции компании Walt Disney, заключила лицензионные соглашения на широкий спектр программ с телерадиокомпанией «Петербург» и каналами НТВ, РЕН ТВ и ТВ-3.

Как говорится в сообщении Walt Disney, телерадиокомпания «Петербург» приобрела лицензии на ряд художественных фильмов и сериалов. По отдельному соглашению с BVITV каналу также предоставлена лицензия на программы детского канала «Jetix Европа». ТВ-3, один из крупнейших независимых телеканалов России, также получил лицензии на ряд художественных фильмов и сериалов.

Телекомпания НТВ будет показывать художественные фильмы и сериалы по лицензии BVITV. Это первая сделка между НТВ и BVITV, охватывающая бесплатное вещание канала. Канал РЕН ТВ приобрел у BVITV лицензии на некоторые фильмы и сериалы, в том числе программы канала «Jetix Европа». Компания The Walt Disney Company основана Уолтером Элиасом Диснеем (Walter Elias Disney) в 1923г. Сегодня компания является мировым лидером в области производства и дистрибуции продукции для семейного досуга. Disney входит в первую десятку самых дорогих брендов в мире.

Компания The Walt Disney Russia основана в апр. 2006г. Генеральным директором компании является Марина Жигалова-Озкан. Прайм-ТАСС, 10.10.2006г.

— Популярная компания YouTube, занимающаяся размещением видеофайлов в интернете, долгое время играла в кошки-мышки с потенциальными покупателями, согласилась на предложение в 1,65 млн.долл. от Google, поскольку та обладает мощными ресурсами и дает гарантии независимости, заявил глава YouTube Чэд Херли интервью Рейтер.

«Мы заинтересованы в том, чтобы остаться независимыми», — заявил 29-летний Херли. Решение Херли и его партнера, сооснователя YouTube 27-летнего Стива Чена продать компанию поисковой системе Google основывалось на вере в то, что потенциал Google поможет им реализовать мечту — создать видеобиблиотеку в интернете. «Теперь за нашей спиной есть огромный ресурс, а Google поможет нам достичь желаемого», — сказал Херли, отказавшись сообщить, сколько акций Google получат они с партнером.

Компания YouTube сохранит свой бренд и останется в своем собственном здании — впервые среди многочисленных приобретений Google. Этот факт, наряду с высокой стоимостью сделки, является свидетельством того, насколько раскрученным именем обладает компания. Ежедневно серверы YouTube обслуживают 100 млн. видеофайлов пользователей интернета. 72 млн.чел. посещают сайт компании каждый месяц, свидетельствуют данные компании comScore.

Херли и Чен, который является главой технологического отдела, основали компанию вместе с Джаведом Каримом в фев. 2005г. в традиционном для Силиконовой долины гараже.

Карим покинул компанию незадолго до того, как в нее начали поступать первые финансовые средства в нояб. 2005г., чтобы продолжить обучение в Стэндфордском университете.

Первыми, кто вложил средства в YouTube, была венчурная компания Sequoia Capital, когда-то помогавшая и Google, которая инвестировала в компанию сначала 3,5 млн.долл., а через несколько месяцев — еще 8 млн.долл. Рольф Бота, один из основных инвесторов в Sequoia Capital, раньше был финансовым директором компании PayPal, где Херли и Чен работали инженерами.

Как пишет Wall Street Journal со ссылкой на осведомленный источник, компании Sequoia Capital принадлежит 30% акций YouTube. Херли отказался прокомментировать структуру владения акциями компании. YouTube стала объектом угроз подачи исков со стороны некоторых медиа-компаний за последние несколько месяцев, Херли отрицает, что причиной продажи компании стала боязнь разорения после судебных претензий о нарушении авторских прав.

«Нет, угрозы судебных исков никак не повлияли на наше решение», — сказал Херли.

По его словам, переговоры с медиа-компаниями, среди которых голливудские киностудии, продолжаются. В понедельник YouTube и Google объявили о различных соглашениях о дистрибуции с компаниями Universal Music Group и Sony BMG, направленных на преодоление угрозы юридических претензий. Reuters, 10.10.2006г.

— Прибыль интернет-аукциона eBay Inc. в III кв. 2006г. выросла на 10% благодаря улучшению показателей основного направления бизнеса, сообщила компания в среду. Чистая прибыль за кв. выросла до 281 млн.долл., или 20 центов на акцию, против 255 млн.долл., или 18 центов на акцию, в III кв. предг. Аналитики ожидали 17 центов на акцию.

Чистая выручка возросла на 31% до 1,45 млн.долл. благодаря небольшому восстановлению аукционного бизнеса и быстрому росту подразделения онлайн-платежей PayPal. Аналитики в среднем прогнозировали 1,43 млн.долл. Компания сообщила, что в 2007г. ожидает роста выручки на 17-21%, тогда как аналитики прогнозировали 25%. В 2006г. рост выручки eBay составит 29%, считают аналитики. По прогнозу eBay, в IV кв. чистая прибыль на акцию составит 21-22 цента, а выручка — 1,62-1,68 млн.долл. Аналитики ожидают выручку на уровне 1,60-1,73 млн.долл. Reuters, 9.10.2006г.

— Лидер среди интернет-поисковиков Google ведет переговоры по поводу покупки YouTube Inc, популярного интернет-ресурса для просмотра и размещения видео-файлов, за 1,6 млн.долл., сообщила газета Wall Street Journal, ссылаясь на источник, знакомый с деталями переговоров. Переговоры находятся на ранней стадии и могут быть приостановлены, говорится в сообщении WSJ. Представители YouTube отказались от комментариев, представители Google не были доступны. YouTube был основан в 2005г., число просмотров видео на YouTube превышает 100 млн. в сутки. «YouTube является лакомым кусочком в интернете, стоимость которого может превысить 1,6 млн.долл.», — сказал аналитик из RBC Джордан Роан, добавив,

что не владеет информацией по поводу возможной покупки YouTube. Reuters, 7.10.2006г.

— Россия должна закрыть пиратский сайт по продаже музыки в формате mp3, из-за которого страдают звукозаписывающие компании США, если она хочет вступить в ВТО, сказала торговый представитель США Сюзан Шваб. «Я не могу себе представить вступление России в ВТО, когда работает такой сайт, который нарушает права интеллектуальной собственности», — сказала Шваб. Требования Шваб закрыть сайт allofmp3.com пришлось на время, когда Россия и США в очередной раз пытаются достичь соглашения о вступлении России в ВТО. Июльский раунд переговоров провалился в основном из-за вопросов сельского хозяйства и опасений США о том, что усилия России по предотвращению пиратства недостаточны. Ранее Шваб определила allofmp3.com как один из самых известных сайтов, продающих пиратскую продукцию. На прошлой неделе Шваб назвала сайт «живым примером» для нелегальной продажи музыки в интернете.

Представители США и России встретятся в Женеве на следующей неделе для продолжения переговоров. Президенты США Джордж Буш и России Владимир Путин хотят завершить переговоры к концу окт. «Диалог продолжается. Прогресс медленный, но стабильный и мы посмотрим, сможем ли мы достичь соглашения. Подписание соглашения с Россией о ВТО является приоритетом, но гарантии его подписания нет», — сказала Шваб. Она отметила, что Путин сделал позитивные заявления о необходимости защищать интеллектуальную собственность. Представители российских санитарно-эпидемиологических служб посетили США с намерениями договориться по поводу американского экспорта мяса в Россию. Reuters, 5.10.2006г.

— Новая операционная система Vista от Microsoft будет содержать в себе технологию, которая не даст скопированным копиям программы функционировать в полном объеме, заявила компания. Эта технология уже применялась при активации последней версии операционной системы Windows XP, Vista при копировании будет терять еще больше функциональности, заявила компания на своем веб-сайте. По словам Microsoft, Vista и новый сервер Windows Longhorn станут первыми продуктами выпущенными в продажу с новыми антипиратскими технологиями, но в дальнейшем эти технологии будут применяться на большем количестве продуктов Microsoft. Система Vista может быть активирована только самой Microsoft в течение 30 дней, и в случае неудачи начнет работать в «сниженном функциональном режиме», пока не будет произведена активация, сообщает компания.

Пользователи, которые приобретут оригинальную версию операционной системы, получат возможность использовать полный спектр возможностей Vista, которых не будет на поддельных или нелицензированных копиях системы. Также у пользователей, установивших себе на компьютеры нелицензионные копии Vista, в нижнем правом углу экрана постоянно будет появляться окно с надписью «Это пиратская копия Windows». Один из аналитиков Уолл-стрит в среду заявил, что, по всей видимости, Microsoft выпустит Vista в продажу в объявленные сроки, которые уже несколько раз сдвигались. Разработка системы заняла пять лет. Операционные системы семейства Windows стоят

на 90% персональных компьютеров в мире, а доходы от их реализации составляют 30% от 44 млн.долл. выручки компании. Reuters, 5.10.2006г.

— Компания Motorola, Inc. (NYSE: MOT) объявляет сегодня об открытии Red Square MOTO — новейшего всемирного флагманского бутика и своей последней кампании, направленной на обновление рынка розничной торговли для покупателей, заинтересованных в самых модных инновациях в сфере мобильных телекоммуникаций.

Расположившийся в самом известном торговом центре Москвы — «ГУМе» на Красной площади — новейший бутик Motorola сознательно отвлекает от традиционного подхода к шопингу. Дизайнеры компании создали настоящий покупательский рай, приглашающий посетителей к открытиям, находкам, экспериментам и удовольствию от выбора мобильных устройств, отвечающих их уникальным личным запросам.

«Red Square MOTO — это жемчужина портфолио Motorola на российском розничном рынке, — заявил Джереми Дэйл, вице-президент компании Motorola по розничному и реализационному маркетингу. — Мы изменяем восприятие покупателями в России и по всему миру мобильных телефонов и процесса их приобретения. Сегодня он больше похож на приключение, и это позволяет нам продемонстрировать то, в чем заключается суть компании Motorola, — ультрамодные аппараты и безграничные мобильные коммуникации».

Red Square MOTO претворяет в жизнь лучшие разработки Motorola, являющиеся результатом двухлетних масштабных исследований. На протяжении последних 18 месяцев компания открыла и запустила в работу 140 самостоятельных торговых точек по всему миру, включая флагманские магазины, бутики внутри больших универмагов и киоски.

Несколько недель назад компания Motorola также распахнула двери в новую эру розничной торговли в сфере мобильных коммуникаций в Пекине и Шанхае, обозначив стратегическое значение Китая. Аналогичным образом и новый бутик в Москве заявляет о стремлении компании Motorola инвестировать и развиваться в России.

«Red Square MOTO — первый и самый эффективный из фирменных магазинов Motorola, запланированных для России, — сказала директор Motorola Россия Инга Чурашова. — Мы очень взволнованы будущим компании Motorola в России, стране, по всем меркам представляющей сегодня один из самых живых и динамичных рынков мобильных коммуникаций в мире».

Пространство бутика Red Square MOTO поделено на три концептуальных сегмента, каждый из которых представляет многочисленные интерактивные возможности мобильных телефонов Motorola, неоднократно удостоенных различных наград. Персональный подход, на который Motorola сделала особый акцент, возможно, важен даже, чем физическое пространство. Сотрудники магазина отбирались и обучались с учетом традиционных для компании стандартов безупречного качества. Являясь экспертами по продуктам и услугам Motorola, они призваны помочь посетителям не стесняться искать, задавать вопросы и «применять» новинки — от мобильной музыки и видео до графики, веб-навигации, игр и системы hands-free с технологией Bluetooth и аксессуарами. И, что самое интересное, Motorola не оставляет клиента

на этапе покупки. Компания разработала целый комплекс постпродажных услуг-тренингов в магазине, чтобы помочь покупателям научиться получать от их мобильных телефонов Motorola максимум пользы и удовольствия. Помимо первоклассного обслуживания и тренинга посетители бутика Red Square MOTO смогут познакомиться с такими инновациями, как интерактивное оформление пола, столы «MOTO-spression» для просмотра и загрузки бесплатных рингтонов и игр, станции тату и гравировки мобильных аппаратов для эксклюзивной персонализации телефона и самовыражения клиента.

«Открытие Red Square MOTO подчеркивает наш энтузиазм относительно России, так же, как и наше существующее обязательство поставлять на рынок новейшие и лучшие разработки, — заявил вице-президент по корпоративному развитию Motorola и директор по бизнесу мобильных устройств Motorola в Европе Карстен Шмидт. — Это великий день для Motorola и нашего присутствия в России».

Компания Motorola (www.motorola.com) получила мировое признание за инновации и лидерство в области беспроводной и широкополосной связи. Воплощая в жизнь идею Безграничной Мобильности, Motorola стремится помочь вам всегда и везде оставаться на связи с нужными людьми, а также получать доступ к необходимой информации и развлечениям. Мы делаем это с помощью создания и вывода на рынок необходимых продуктов, нужных услуг и мощных сетей — наравне с оказанием разносторонней технической поддержки. Объем продаж Motorola, входящей в список крупнейших компаний мира Fortune 100, в 2005г. составил 36,8 млрд.долл.США. PRNewswire, 4.10.2006г.

— Американская корпорация Майкрософт (Microsoft) подала в Европейский суд юстиции в Люксембурге жалобу на Еврокомиссию, обязавшую ее выплатить штраф в 280,5 млн. евро. Еврокомиссия наложила на корпорацию штраф в июле т.г. за ненадлежащее выполнение решения, вынесенного в марте 2004г.

Тогда Майкрософт выплатила наложенный на нее за нарушение антимонопольного законодательства Евросоюза штраф в 497 млн. евро — самый крупный из тех, что когда-либо применялись исполнительной властью Евросоюза в отношении компаний. Еврокомиссия, однако, сочла, что ее второе требование не было выполнено корпорацией надлежащим образом.

Признав Майкрософт виновной в злоупотреблении доминирующим положением на рынке операционных систем, Еврокомиссия дала компании 90 дней для того, чтобы мультимедийный проигрыватель Media Player был исключен из предлагаемого на европейском рынке пакета операционной системы Windows.

Еврокомиссия потребовала от Майкрософт в течение 120 дней открыть часть исходных кодов системы Windows, чтобы позволить другим производителям программного обеспечения для серверов выпускать продукты, совместимые с этой системой.

В сент. стало известно, что Еврокомиссия может наложить запрет на продажу в странах-членах ЕС новой операционной системы Майкрософт — Windows Vista. В Брюсселе настаивают на том, чтобы из нового программного продукта Майкрософт, который должен поступить в Европе в про-

дажу в 2007г., были удалены встроенные средства безопасности. В Еврокомиссии считают, что компания Майкрософт нарушает антимонопольное законодательство ЕС, навязывая пользователям свои продукты и лишая их возможности выбора. РИА «Новости», 4.10.2006г.

— Крупнейший производитель программного обеспечения компания Microsoft подала апелляцию против штрафа в 280,5 млн. евро (356,4 млн.долл.), назначенного Европейской комиссией в июле 2006г. из-за нарушения антимонопольного законодательства в 2004г. «Как сообщил Microsoft в июле, мы подали апелляцию против штрафов, назначенных в это время; последний срок подачи апелляции был 2 окт.», — сообщил представитель Microsoft.

Апелляция была подана в суд первой инстанции в Люксембурге, второй по значимости суд ЕС. Microsoft сообщил, что старался выполнить решение Еврокомиссии 2004г., но комиссия утверждает, что компания умышленно затягивала процесс исполнения решения. Штраф в 280,5 млн. евро был назначен вслед за рекордно высоким штрафом в 497 млн. евро, который Комиссия наложила на Microsoft в марте 2004г. Microsoft также подал апелляцию по поводу штрафа 2004г. Суд должен вынести решение в конце этого года или в начале следующего. Reuters, 3.10.2006г.

— В Баку в рамках Азербайджано-американского бизнес-форума по информационно-телекоммуникационным технологиям (ИТ) состоялось подписание основного меморандума о сотрудничестве в области ИТ между Азербайджаном и государственным департаментом США.

Как заявил на церемонии подписания министр связи и информационных технологий Азербайджана Али Аббасов, о заключении меморандума стороны договорились год назад на конференции в Турине, и сегодня завершили формирование рамок для сотрудничества. «Меморандум позволит двум странами и их официальным лицам сотрудничать в области ИТ», — отметил Аббасов.

«Азербайджан придает особую значимость меморандума с точки зрения создания свободных экономических зон по ИТ, так как отражает желание компаний из США вкладывать инвестиции в создание таких зон. Документ входит в пакет соглашений по гарантиям инвестиций. Он призван обеспечить всестороннее развитие технологий, усовершенствованию системы образования в сфере информационных технологий, нормирование конкуренции на рынках телекоммуникаций, решение вопросов регулирования», — добавил Аббасов.

Меморандум был подписан Али Аббасовым и послом США в Баку Энн Дерси. ИА Regnum, 2.10.2006г.

— Незаконное копирование и продажа американской кинопродукции лишает экономику США 20,5 млн.долл. в год, свидетельствует доклад, составленный техасским Institute for Policy Innovation. IPI выступает за снижение налогов, сокращение госаппарата и сужение его полномочий. Согласно данным доклада, киноиндустрия США в целом, а также связанные с ней другие отрасли экономики, в т.ч. рекламная, розничная и другие, теряют в год 20,5 млн.долл. IPI оценивает в 5,5 млн.долл. в год потери американцев в зарплате, в т.ч. от 141.030 неоткрытых новых рабочих мест.

Американские киностудии теряют 10% выручки от пиратства, говорится в другом исследовании.

Его провела консультационная компания Bain. «Видеопиратство не только вредит кинобизнесу, но и вызывает эффект домино, который наносит удар по рынку труда и зарплат американских трудящихся, как в индустрии кино, так и вне ее», — говорится в заявлении председателя и исполнительного директора Motion Picture Association of America Дэна Гликмана. Reuters, 30.9.2006г.

— Россия должна доказать свое стремление покончить с «пиратством» и производством контрафактной американской продукции, чтобы достичь соглашения с США относительно присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО), заявила журналистам представитель США на торговых переговорах Сьюзан Шваб.

Ее заявление прозвучало в Вашингтоне на фоне визита в США российской делегации во главе с главой на переговорном процессе о вступлении РФ в ВТО Максимом Медведковым. По словам С.Шваб, «мы пытаемся получить от России как обязательства в отношении лучшей защиты прав интеллектуальной собственности, так и доказательств того, что эта страна усиливает контроль».

Представительница США добавила: «Можно быть уверенными в наших двусторонних переговорах с Россией. Нынешние данные о защите интеллектуальной собственности весьма многообещающи». Сообщив о своей предстоящей встрече с М.Медведковым, она уклонилась от ответа на вопрос, сможет ли быть уже на этой неделе достигнуто соглашение о приеме России в ВТО. Ранее С.Шваб заявляла, что переговоры могут завершиться уже в окт. Интерфакс, 29.9.2006г.

— В Сочи представители корпорации AMD приняли участие в V международном экономическом форуме «Кубань». Форум проводится по инициативе минэкономразвития и торговли РФ и имеет статус ежегодного, всероссийского и международного. Кубанский форум организует администрация Краснодарского края при поддержке президента России совместно с правительством страны, министерством иностранных дел РФ и Торгово-промышленной палатой России.

«Эффективное управление регионом предполагает наличие системы принятия решений, ключевым компонентом которой является доступ и обработка стратегической информации. Решение этой задачи возможно только при использовании инновационных разработок в сфере ИТ. Стратегия AMD в России предполагает активную и целенаправленную работу по обеспечению пользователей новейшими информационными технологиями с наилучшим показателем соотношения цена/производительность», — заявил Пьер Брансвик, вице-президент по продажам и маркетингу в России, странах СНГ, Восточной Европы и Турции.

Ведущий мировой производитель процессоров корпорация AMD подписала с администрацией Краснодарского края и Кубанским госуниверситетом соглашение о сотрудничестве, создании и развитии современной информационной среды в сфере экономики, образования и науки региона. Предполагается: реализация федеральных, региональных, муниципальных и других программ и проектов в области информатизации науки и образования; проведение совместных исследований и разработок; создание и реализация высокотехнологичной продукции в сфере информационных

технологий; организация экспериментальных площадок на территории Краснодарского края для отработки применения информационных технологий в управлении регионом, использования новых видов информационных ресурсов, способных эффективно работать в региональной информационной среде, в т.ч. на основе последних достижений мировой информационной индустрии.

В рамках соглашения корпорация AMD передала в дар Кубанскому университету высокопроизводительный вычислительный комплекс на базе многопроцессорной платформы AMD. Представители компании надеются, что инновационные технологии AMD будут способствовать поддержке учебного процесса и обучению студентов новейшим информационным разработкам, а также решению научных задач по моделированию вариантов развития экономики Краснодарского края. www.economy.gov.ru, 28.9.2006г.

— Прогнозируют возможность скорого появления нехватки на мировом рынке 3У flash NAND и роста цен на 3У NOR. В частности, американская компания Gartner считает, что дефициту flash NAND во многом призван способствовать всплеск спроса на портативные мультимедийные проигрывающие устройства (типа iPod). В конце 2006г. Apple собирается приступить к поставкам модели с памятью от 10 до 12 гбайт.

Согласно указанной аналитической фирме, всего в текущем году должно быть продано порядка 188 млн. PMP, или на 40% больше, чем в 2005г. — и это притом, что доля flash-систем в них превышает 80%.

Подобные условия, по мнению Gartner, создают предпосылки для того, чтобы средняя цена реализации 3У flash NAND, в настоящее время характеризующаяся стабильностью и даже некоторым снижением, в сделках с наличным товаром пошла вверх (что подтверждают уже ведущиеся переговоры). Понемногу начали расти цены и в нише 3У flash NOR, используемых в беспроводных телефонах.

Все это вызывает тревогу у экспертов Gartner, ибо, согласно их расчетам, в IV кв. вполне можно ожидать появления дефицита по крайней мере на 3У flash NAND (в размере 5,6% совокупного спроса), который сохранится и в I кв. 2007г. (2,6%). БИКИ, 21.9.2006г.

— 21 сент. 2006г. ООО «Майкрософт Рус» объявило о результатах деятельности в России за 2006 фин.г. (1 июля 2005г. — 30 июня 2006г.), сообщили в пресс-службе ООО «Майкрософт Рус». Мировой объем продаж корпорации Microsoft за 2006 фин.г. составил 44,28 млрд.долл., что на 11% превышает объем продаж прошлого финансового года. Чистая прибыль (net income) составила 12,599 млрд.долл., доход от основной деятельности (operating income) составил 16,47 млрд.долл. В направление по исследованиям и разработкам (Research and Development) было инвестировано 6,854 млрд.долл.

В России общий объем продаж программного обеспечения Microsoft в 2006 фин.г. вырос на 72% по сравнению с пред.г. Как и в прошлые годы, устойчивая динамика продаж Microsoft в России опережает общие темпы роста российского ИТ-рынка.

Значительная часть объема продаж в 2006 фин.г. традиционно относится к настольным приложениям. Рост продаж OEM (предустановлен-

ных) версий операционных систем Microsoft Windows XP составил 76% по сравнению с пред.г., а всего поставщиками вычислительной техники на территории России было продано 2 млн. лицензионных копий этой операционной системы. Рост продаж продуктов Microsoft Office достиг рекордного уровня 108%.

Представительство Microsoft в России действует с нояб. 1992 (с июля 2004г. — ООО «Майкрософт Рус»). В его задачи входит продажа и продвижение программного обеспечения, развитие рынка информационных технологий, а также внедрение и локализация новейших технологий на территории России. ИА Regnum, 21.9.2006г.

— Крупнейший в мире производитель мобильных телефонов Nokia и лидер рынка программного обеспечения Microsoft договорились дополнить смартфоны производства финской компании возможностями американской поисковой системы Live Search. Поиск в интернете через Live Search станет доступным для владельцев смартфонов Nokia серии N и других трубок, реализованных на платформе S60, сообщил финский производитель. Аналогичное соглашение Nokia заключила ранее с Yahoo. Reuters, 21.9.2006г.

— Первые леди и министры образования 60 стран собрались в Публичной библиотеке в Нью-Йорке на Международную конференцию по борьбе с неграмотностью. Они призвали правительства стран прилагать неустанные усилия по содействию делу распространения грамотности.

Супруга президента США Лора Буш председательствовала на конференции. Выступив на ней, она заявила, что неграмотность бросает вызов каждой стране. Она призвала правительства стран финансировать развитие всеобщего образования, в особенности для женщин и детей. Только так правительства смогут расширить участие своего населения в экономической и торговой жизни страны, помочь гражданам достичь экономической самостоятельности, улучшить состояние здоровья народа и в конечном счете способствовать социально-экономическому развитию государства.

Президент США Джордж Буш выступил на конференции с короткой речью. Он подчеркнул, что ликвидация неграмотности в глобальном масштабе служит самым острым оружием в борьбе с бедностью и терроризмом. От ликвидации неграмотности напрямую зависит экономическое процветание. Международная конференция по ликвидации неграмотности состоялась по совместной инициативе ЮНЕСКО, госдепартамента США, министерства образования и Агентства по международному развитию (АМР) США. Синьхуа, 19.9.2006г.

— Компания Alcatel (Paris: CGER.PA; NYSE: ALA) объявила о том, что оператор связи Ring2, работающий на рынках США и Великобритании, решил сделать Alcatel своим технологическим партнером в рамках проекта по внедрению новаторских услуг конференц-связи для портативных мобильных устройств.

Услуга Ring2 отличается высокой гибкостью. Она позволяет запрограммировать аудиоконференцию заранее (при этом функция отправки приглашений интегрируется с приложениями электронной почты) или организовать ее спонтанно. Лидер конференции наблюдает за ее ходом в реальном времени, обеспечивает безопасность и видит всех ее участников. Кроме того, лидер может

подключать к конференции новых участников (выбирая их из адресной книги), отключать их, переводить в режим ожидания и заглушать микрофон, записывать ход переговоров и присваивать коды для биллинга — и все это с помощью простого портативного мобильного устройства.

Компания Ring2 разработала эту услугу, ориентированную на пользователя, с помощью двух продуктов Alcatel для управляемых услуг. Это Alcatel 8628 MultiMedia Instant Conferencing (для хостинга многопользовательских услуг) и Alcatel My Teamwork (для предоставления корпоративному заказчику выделенных управляемых услуг). Оба продукта работают на базе одного и того же сервера (Advanced Communication Server) и обеспечивают услугам оператора высокую гибкость, простоту и масштабируемость.

Хотя решение Alcatel поддерживает и другие функции (учет присутствия, аудиоконференции с большим числом участников, безопасные мгновенные сообщения, полномасштабные web-конференции, совместную работу над приложениями, видео и т.д.), компания Ring2 решила акцентировать внимание на самых важных функциях, рассчитанных на среднего пользователя.

«Мы решили сконцентрировать внимание на простоте использования и ограничились только теми функциями, которые решают реальные повседневные проблемы пользователей мобильной конференц-связи, — заявил один из руководителей Ring2 Майкл Хьюз (Michael Hughes). — Решение Alcatel для управляемых услуг (Alcatel Managed Employee Interaction Services) позволяет быстро разработывать свои решения и быстро выводить их на рынок. Мы проанализировали конкурентные решения, но ни одно из них по своей гибкости не могло сравниться с решением Alcatel».

«Внедрение новых услуг происходит достаточно просто и понятно, потому что решение Alcatel основано на единой платформе, создающей общую масштабируемую среду для многопользовательских сетевых услуг операторского класса, — считает Жан-Кристоф Жиро (Jean-Christophe Giroux), президент отдела корпоративных решений Alcatel. — Мы рады, что такие компании, как Ring2 используют нашу технологию для разработки и продвижения новаторских коммуникационных услуг. Мы участвовали в процессе бета-тестирования этих услуг и считаем, что у них есть большой потенциал на современном рынке».

Ring2 сочетает творчество и новаторство с простотой и надежностью конференц-связи. Услуги Ring2 обеспечивают простоту и безопасность связи, управляемость и совместимость с устройствами от BlackBerry® до ПК. Ring2 — это частная компания с отделениями в Лондоне и Сан-Франциско. Компания является участником альянса BlackBerry ISV Alliance Program и технологическим партнером Alcatel. www.alcatel.com, 18.9.2006г.

— США продали на аукционе 1.087 лицензий на использование радиочастот для современных беспроводных сервисов на рекордную сумму 13,9 млрд.долл., при этом самыми крупными покупателями стали T-Mobile USA, Verizon Wireless и группа операторов кабельного телевидения. Федеральная комиссия связи США 9 авг. выставила на аукцион 1.122 лицензии. Из 168 участников, подавших заявки, до конца аукциона дошли 104. Чистая выручка министерства финансов США от

аукциона составит 13,7 млрд.долл., поскольку комиссия делает малым компаниям скидку до 25%, чтобы поощрить их участие в торгах. Ожидается, что выигравшие компании будут использовать радиочастоты для расширения и улучшения существующих голосовых сервисов и телефонии, а также увеличивать объем широкополосного доступа в интернет и беспроводной передачи видеосигнала.

Конкуренцию операторам беспроводной связи составили телекомпании, в т.ч. ведущие американские операторы кабельного и спутникового телевидения – Comcast Corp. и DirecTV Group Inc. Совместное предприятие конкурирующих спутниковых провайдеров DirecTV и EchoStar Communications Corp. вышло из аукциона до его завершения. Одним из самых крупных покупателей стала компания T-Mobile, провайдер №4 в США, подразделение немецкой Deutsche Telekom AG.

У T-Mobile меньше частот на ведущих рынках, чем у крупных конкурентов, поэтому аукцион имел для нее особое значение. T-Mobile приобрела 120 лицензий на 4,2 млрд.долл., включая региональные лицензии и индивидуальные лицензии на деятельность в Нью-Йорке, Чикаго и Сан-Франциско. Среди других активных участников аукциона – операторы беспроводной связи Singular Wireless и Verizon Wireless, а также консорциум SpectrumCo LLC, состоящий из крупных американских операторов кабельного телевидения – Comcast, Time Warner Inc. и Cox Communications – и оператора беспроводной связи Sprint Nextel. Reuters, 18.9.2006г.

– Еврокомиссия может наложить запрет на продажу в странах-членах Евросоюза новой операционной системы американской компании Microsoft – Windows Vista. Высший исполнительный орган Евросоюза настаивает на том, чтобы из нового программного продукта Microsoft, который должен поступить в Европе в продажу в 2007г., были удалены встроенные средства безопасности. В Еврокомиссии считают, что компания Microsoft нарушает антимонопольное законодательство ЕС, навязывая пользователям свои продукты и лишая их возможности выбора. «Безопасность операционных систем зависит от наличия разнообразия инновационных предложений на рынке продуктов программного обеспечения», – указал в этой связи представитель Еврокомиссии Джонатан Тодд. Еврокомиссия в 2004г. оштрафовала Microsoft на 497 млн. евро за нарушение антимонопольного законодательства. Сумма штрафа была увеличена летом нынешнего года еще на 281 миллион евро после того, как компания не выполнила требований Брюсселя в отношении продуктов программного обеспечения. РИА «Новости», 13.9.2006г.

– Компания Alcatel (Paris: CGER.PA; NYSE: ALA) анонсировала новое решение для поддержки полнофункциональных аудиоконференций операторского качества в среде Microsoft Office Communicator 2005. Приложение Alcatel My Teamwork для Microsoft Office Communicator 2005 позволит предприятиям всего мира воспользоваться простым и удобным клиентским интерфейсом Communicator 2005 и избавиться от больших затрат, связанных с организацией конференц-связи.

My Teamwork для Microsoft Office Communicator 2005 обладает практически теми же функциями, что и «родное» приложение Alcatel My Teamwork. Это передача кодов для организатора и участников кон-

ференции в безопасном режиме, обзвон участников, режим лекции, удобные процедуры входа и выхода, специальные сигналы подключения, использование функциональных клавиш для подачи команд и многое другое. С помощью интерфейсов прикладного программирования (API), поддерживаемых компанией Microsoft, это решение позволяет проводить плановые и внеплановые конференции (если необходимо, с полной записью переговоров) с помощью клиентской программы Communicator 2005. Платформа My Teamwork, построенная по принципу SIP-to-the-core (комплексное применение протокола SIP вплоть до магистральной сети), поддерживает продукты Alcatel OmniPCX® Enterprise, а также телефонные платформы IP и TDM иных производителей. My Teamwork для Microsoft Office Communicator 2005 можно устанавливать в помещении заказчика на крупных и малых предприятиях. Это решение можно предоставлять на правах аутсорсинга как «управляемую услугу» или интегрировать в операторскую инфраструктуру, что позволяет окупать затраты по внедрению гораздо быстрее, чем в случае установки других аналогичных решений.

Alcatel My Teamwork для Microsoft Office Communicator 2005 – это программное решение, работающее на стандартных серверах. Оно гарантирует надежную защиту инвестиций, поскольку не требует закупки и установки специальных аппаратных средств. Программный характер этого решения позволяет менять версии и производить модернизацию за считанные минуты без приобретения нового оборудования. Кроме того, высокая гибкость и масштабируемость My Teamwork для Microsoft Office Communicator 2005 полностью отвечает требованиям крупных предприятий, малого бизнеса и операторов связи.

Первая версия этого приложения, которая появится на рынке в IV кв. 2006г., будет полностью интегрирована с функциями конференц-связи Communicator 2005, такими как отключение микрофона (mute), отбой (hang-up) и блокировка (locking). Кроме этого, данное решение будет поддерживать функцию обратного вызова (call-back), которая необходима для быстрого подключения к конференции пользователей, не имеющих на своих компьютерах программного обеспечения Communicator 2005. В будущих версиях Alcatel My Teamwork будет обеспечиваться поддержка всех новых версий и релизов Microsoft Office Communicator.

«Тесное сотрудничество между Alcatel и Microsoft, а также глобальное лидерство нашей компании в области передачи голоса поверх IP позволяют надеяться на успех нашей совместной инициативы. Мы уверены, корпоративные заказчики Microsoft по достоинству оценят экономию и простоту приложения Alcatel My Teamwork для Microsoft Office Communicator 2005, – заявил Жан-Кристоф Жиро (Jean-Christophe Giroux), президент отдела корпоративных решений Alcatel. – Это решение Alcatel предоставляет корпоративным заказчикам все функции конференц-связи и полностью интегрируется со средой Microsoft на уровне пользовательского интерфейса и на глубоком программном уровне». www.alcatel.com, 13.9.2006г.

– Согласно исследованию, недавно проведенному американской компанией Gartner, к 2010г. емкость мирового рынка логических схем, программируемых пользователем (UPL), может удвоиться и составить 6,7 млрд.долл. против 3,2 млрд. в 2005г.

По данным другой американской аналитической компании — In-Stat, продажи полужаказных программируемых схем (FPGA), играющих ключевую роль в нише UPL, одновременно возрастут с 1,9 млрд. до 2,75 млрд.долл., причем основные потребители будут находиться на Американском континенте и в АТР: каждый из этих регионов способен предъявить спрос более чем на 1 млрд.долл. При этом удельный вес Европы будет равен около 14%, а Японии — 10,5%. Наиболее активными потребителями FPGA фирма In-Stat считает два сектора: связи и промышленности, на которые в 2010г. придется в общей сложности 76,8% рынка (против 73,8% в 2005г.).

Gartner, которая включает в свои данные CPLD и другие относительно несложные программируемые логические схемы, рассчитывает, что масштабы рынка в 2006г. возрастут на 14% — до 3,7 млрд.долл., а в 2007г. увеличатся еще на 18%. Это, подчеркивают аналитики, будет намного больше прироста, ожидаемого в сфере полупроводниковых приборов в целом.

По расчетам Gartner, приблизительно 84% рынка программируемых логических схем в 2005г. контролировали две компании — Altera и Xilinx. Американская исследовательская компания ожидает также расширения в 2006г. мировых продаж заказных схем (специфических и стандартных) на 10,8% — до 84,5 млрд.долл. Общая емкость рынка ASIC (специализированных схем), включая сегмент ASSP-схем, в 2010г., скорее всего, превысит 125 млрд.долл. БИКИ, 12.9.2006г.

— Как утверждает компания Verizon (NYSE: VZ), ее новаторская система управляемых коммуникаций (MCS) полностью удовлетворяет требования абонентов к интегрированным системам для голоса и данных. Эта система, построенная на базе решений Alcatel (PARIS: CGEP.PA; NYSE: ALA), является самым динамично развивающимся бизнесом Verizon.

Уже год услуга Verizon MCS предоставляется в национальном масштабе. Она дает заказчикам Verizon из числа малых и средних предприятий экономичное новаторское решение, полностью удовлетворяющее все потребности в голосовой связи и передаче данных в рамках единого интегрированного сервисного пакета. По словам специалистов Verizon, этот продукт, впервые анонсированный компаниями Alcatel и Verizon 2 года назад, стал самым быстрорастущим бизнесом Verizon на рынке малых и средних предприятий.

Продукт Verizon MCS, в основе которого лежат системы Alcatel OmniPCX Office и профессиональные услуги Alcatel, предоставляет малым и средним предприятиям самую современную технологию от двух лидеров телекоммуникационной отрасли. Кроме того, заказчики Verizon MCS обычно подписывают долгосрочные контракты и приобретают больше сетевых и прочих услуг, тем самым значительно поднимая ценность и прибыльность своих контрактов. Опросы заказчиков MCS показывают непрерывное повышение уровня удовлетворенности.

Verizon модернизирует решение MCS за счет использования новой функциональности, включенной в недавно выпущенную пятую версию Alcatel OmniPCX Office. Заказчики получают такие функции, как новая ПК-консоль, IP-телефония в местной беспроводной сети, поддержка распределенных предприятий и сетевой интерфейс SIP для

связи с сетью Verizon IP NGN. Эти новые возможности предоставляют малому и среднему бизнесу все преимущества мобильности и корпоративной связи, а также экономичность технологии All-IP.

По словам Стива Томсона (Steve Thomson), директора по продуктам из отдела решений Verizon для бизнеса, управляемые услуги предоставляют заказчикам самые современные технологии телекоммуникаций в простом и удобном формате по доступной цене. Исследования показывают, что эта услуга отличается наименьшей стоимостью владения по сравнению с услугами конкурентов. «Наши заказчики из числа малых и средних предприятий имеют такие же технологические потребности, что и крупные компании. Теперь мы можем предложить им по доступной цене те функции и возможности, которыми раньше пользовались только крупные компании», — отметил Стив Томсон.

«Решение MCS открывает новые возможности перед владельцами компаний, которые хотят сосредоточиться на основном бизнесе и в то же время предоставлять своим сотрудникам самые современные технологии для максимального повышения эффективности и производительности труда, — считает Жан-Люк Фурниу (Jean-Luc Fourniou), старший вице-президент отдела корпоративных решений Alcatel. — Сотрудничество с Verizon позволяет разрабатывать для предприятий новые технологии, которые дают им доступ к самым современным функциям, обновляемым по мере роста и развития потребностей бизнеса».

Подписываясь на услуги MCS, малые предприятия берут только то, что действительно нужно для бизнеса. При этом заказчик экономит значительные средства, поскольку ему не нужно покупать технику и содержать специалистов для управления голосовой связью и передачей данных. Кроме того, он может свободно перемещать сотрудников, не переключая провода, а просто перенося рабочий телефон на новое место. Verizon осуществляет круглосуточный мониторинг сети (24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году). В результате заказчик получает возможность сосредоточиться на основном бизнесе, зная, что сети связи находятся в надежных руках опытных специалистов. Дополнительные услуги MCS, включая сетевой мониторинг, имеют огромное значение для предприятий, которые стремятся быстро внедрять современные технологии для повышения производительности труда и качества обслуживания заказчиков.

По объему рыночной капитализации Verizon Communications Inc. (NYSE:VZ) входит в число 30 крупнейших компаний США. Verizon является лидером в области широкополосных услуг и других услуг проводной и беспроводной связи. Компания предлагает новаторские услуги массовому потребителю, компаниям, государственным учреждениям и оптовикам. Беспроводной отдел компании (Verizon Wireless) владеет одной из надежных сетей в США, которая обслуживает почти 55 млн абонентов по всей территории страны. Отдел по работе с корпоративными заказчиками (Verizon Business) построил собственную глобальную IP-сеть, которая считается одной из самых обширных в Америке. Отдел Verizon Telecom построил самую современную волоконно-оптическую сеть, предоставляющую абонентам конвергентные коммуникационные и развлекательные услуги. Штаб-квартира Verizon (www.verizon.com) нахо-

дится в Нью-Йорке. В компании работает 252.000 чел. Консолидированный годовой оборот компании составляет 90 млрд.долл.

Решение Verizon MCS, построенное на технологиях Alcatel, предлагает малым и средним предприятиям пакеты экономичных и эффективных услуг с широкой функциональностью через единую точку контакта. Полное решение Verizon MCS включает сетевые услуги и установку в помещении заказчика оборудования Alcatel OmniPCX Office и круглосуточным мониторингом и поддержкой от Verizon. В результате предприятие получает самую современную технологию телефонной связи, безопасный выход в интернет и возможность сосредоточиться на своем основном бизнесе, в то время как Verizon берет на себя всю ответственность за эффективное и бесперебойное функционирование сети предприятия. www.alcatel.com, 12.9.2006г.

— Корпорация Майкрософт готова включиться в реализацию приоритетных национальных проектов в Ханты-Мансийском автономном округе. Об этом в Ханты-Мансийске на встрече с губернатором региона Александром Филипенко заявила президент корпорации Майкрософт (Microsoft) по России и странам СНГ Ольга Дергунова. «Наше взаимодействие с правительством Ханты-Мансийского автономного округа перспективно при реализации нацпроекта «Образование», начиная от использования программного обеспечения корпорации в учебных заведениях округа, распространения учебников и заканчивая проведением обучающих курсов по электронным продуктам компании», — сказала Ольга Дергунова.

По ее словам, для этого создан специальный комплекс программ «Партнерство в образовании». Югорские государственный университет и научно-исследовательский институт информационных технологий уже знакомы с этими программами. Вероятнее всего, именно это направление взаимодействия Югры и Майкрософт станет реальностью. «Ещё одной линией партнерства региона и международной корпорации может быть использование продукции Майкрософт в деятельности органов государственной власти автономного округа. Для повышения эффективности государственного управления возможно внедрение электронных программ необходимых при ежедневном ведении документооборота», — добавила она. Дергунова считает реальным осуществление на территории Ханты-Мансийского округа крупного проекта «Электронное правительство». РИА «Новости», 7.9.2006г.

— В правительстве Республики Алтай состоялась презентация проекта «Глобальная университетская система (Алтай-Мир)», которую провели представители Сибирской академии государственной службы (СибАГС) и автор проекта, профессор из США Такеши Уцуми. В презентации приняли участие члены правительства Республики Алтай, представители местных учебных заведений, больниц, общественных организаций и средств массовой информации.

Открывая презентацию, проректор СибАГСа по международной деятельности Виктор Черноскутов заявил, что его целью является внедрение в Республике Алтай технологий дистанционного обучения и телемедицины. На данном этапе инициаторы проекта видят цель в том, чтобы изучить обстановку в республике, создать рабочую группу,

которая займется непосредственно составлением детального плана реализации проекта и поиском финансовых ресурсов. Сибирская академия госслужбы заинтересована в этом проекте, во-первых, потому что согласилась стать координатором проекта, и, во-вторых, потому что надеется с помощью технологий дистанционного образования оптимизировать коммуникацию со своими студентами-заочниками, которых много в самых отдаленных селах Алтая.

Профессор Такеши Уцуми сообщил собравшимся, что идея «Глобальной университетской системы» (GUS) возникла уже давно, и нашла поддержку, например, в Финляндии, у Юнеско. Буквально через месяц аналогичная презентация пройдет в Турции. Цель программы Уцуми видит в обеспечении современными компьютерными системами и средствами коммуникации всех населенных пунктов региона. «Алтай является идеальным местом для того, чтобы продемонстрировать возможности Gus», — отметил он и, кстати, сообщил собравшимся, что в Японии на севере Хоккайдо живет племя айну, родственное алтайцам.

Профессор обозначил требования, которые стоят перед современным человеком и обществом, и которые могут быть выполнены в случае реализации проекта. Это — свобода мысли, независимость мышления, готовность брать ответственность за риски, возможность иммиграции умов, прозрачная бюрократия, наличие эффективного финансового рынка. «Одним словом, то, что называется американской моделью демократии, — сказал Уцуми, который уже 50 лет живет в США. Впрочем, он тут же оговорился. — Конечно, внедрение этой модели должно происходить не с помощью оружия, а путем сотрудничества».

По большому счету, профессор говорил о возможности с помощью проекта Gus создать масштабную систему распределенных вычислений, такой «суперкомпьютер». Он привел в пример один из университетов Японии, в котором работает 400 компьютеров. «Днем они работают под управлением операционной системы Windows и используются студентами, а ночью и по выходным их переключают на Linux для совместного решения сложных научных задач», — сказал Такеши Уцуми. По его словам, власти страны, впечатленные эффективностью такого рода использования компьютеров, приняли решение о том, что общеобразовательные школы также должны подключиться к единой системе решения научных задач в неучебное время. Аналогичную систему, в ходе реализации проекта в Горном Алтае, ученый хотел бы внедрить и здесь. ИА Regnum, 7.9.2006г.

— По сообщению Ассоциации производителей робототехники (Robotic Industries Association — RIA), которая объединяет около 250 фирм, контролирующая примерно 90% североамериканского рынка этого оборудования, в 2005г. указанные фирмы получили больше заказов, чем в 1999г., когда был зафиксирован предыдущий рекорд в спросе. Действующие в Северной Америке компании обрабатывающей промышленности заказали в прошлом году 18228 роботов на 1,16 млрд.долл., что соответственно на 23 и 17% превышает уровень 2004г. Общий приток заказов (с учетом экспортных) составил 19445 шт. и 1,22 млрд.долл. (прирост по сравнению с 2004г. — 21 и 15%).

Отгрузки роботов членами ассоциации на североамериканский рынок также достигли новых высот: 19594 шт. общей стоимостью 1,18 млрд.долл. С учетом роботов, поставленных на экспорт, эти показатели возрастают соответственно до 20906 шт. и 1,24 млрд., что означает увеличение по сравнению с 2004г. на 45 и 28%. По оценке RIA, в обрабатывающей промышленности Северной Америки установлено 158 тыс. роботов, что обеспечивает региону по этому показателю второе место после Японии.

Руководство ассоциации считает 2005г. лучшим в истории отрасли, т.к. были превышены показатели, достигнутые в 1999г., когда экономика региона переживала настоящий бум. Если долгосрочные перспективы развития роботостроения в Северной Америке RIA расценивает как вполне благоприятные, то ближайшие тенденции представляются ей не совсем ясными. В частности, ассоциацию беспокоит то обстоятельство, что в IV квартале 2005г. приток заказов со стороны североамериканского рынка сократился по сравнению с тем же периодом 2004г. на 2%.

Не радуют RIA и трудности, ожидаемые ведущими автомобилестроительными компаниями региона, поскольку эти компании и поставщики комплектующих для них являются самыми крупными покупателями робототехники в Северной Америке. И, наконец, предметом беспокойства RIA остается продолжающееся перемещение мощностей североамериканских фирм обрабатывающей промышленности за границу (в частности, в КНР), а также состояние экономики в США, которое не является столь же благоприятным для отрасли, как в 1999г. В результате возможные итоги текущего года RIA оценивает с известной осторожностью.

Озабоченность ближайшими перспективами не мешает RIA оптимистично смотреть в будущее, т.к. в мире, по ее убеждению, будет расти осознание того, что робототехника может помочь компаниям в условиях все обостряющейся глобальной конкуренции.

По данным RIA, в 2005г. на 30% возрос приток заказов на роботы от компаний, занятых в научных сферах, а также в фармацевтической и биомедицинской промышленности. Автомобильные фирмы и поставщики комплектующих для них заказали в указанном году роботов соответственно на 49 и 14% больше, чем в 2004г., а вместе на эти две группы потребителей пришлось 70% всей заказанной робототехники. БИКИ, 2.9.2006г.

— Россия и США начали работу по подготовке соглашения о защите информации в космической деятельности. Об этом заявил сегодня вице-премьер — министр обороны РФ Сергей Иванов, подводя итоги переговоров с шефом Пентагона Дональдом Рамсфелдом.

«Мы регулярно поддерживаем контакты по проблемам стратегической стабильности и сегодня обсуждали вопросы сотрудничества по линии наших ведомств, в т.ч. ход выполнения так называемого «контрольного списка задач», определенного президентами наших стран на встрече на высшем уровне в июле в Санкт-Петербурге», — сказал российский вице-премьер. «Я имею в виду, — пояснил он, — возможное заключение российско-американского соглашения о сотрудничестве в области оборонных технологий. Здесь не все так

просто, но есть и понимание того, как двигаться дальше на пути к заключению этого соглашения».

«Началась также работа по заключению российско-американского соглашения о защите информации в космической деятельности», — сказал С.Иванов. Он сообщил, что на переговорах обсуждались проблемы региональной безопасности, в т.ч. ситуация в Ираке, Иране, Афганистане, на Ближнем Востоке и в КНДР. «Это постоянные темы, которые мы обсуждаем с господином Рамсфелдом», — отметил вице-премьер. Подчеркивая особую важность отношений между Россией и США для ситуации в мире, С.Иванов сказал, что «от отношений между Москвой и Вашингтоном зависит общеполитический климат в мире и состояние глобальной безопасности и стабильности». Прайм-ТАСС, 28.8.2006г.

— Сегодня, совместно с комиссией по безопасности потребительских товаров США, компания Apple Computer объявила о добровольном отзыве ионно-литиевых аккумуляторов, используемых в ряде ее ноутбуков. Отзыванные аккумуляторы содержат элементы, которые изначально были произведены компанией Sony. Компания Sony придает первостепенное значение безопасности потребителей, поэтому она поддерживает решение, принятое нашим клиентом компанией Apple. Компания Sony не ожидает дальнейшего отзыва аккумуляторов, использующих именно эти элементы батарей.

Отзыв связан с тем, что в редких случаях микроскопические металлические частицы в отзыванных аккумуляторах могут вступать в контакт с другими частями батареи и вызывать короткое замыкание в элементах аккумулятора. Обычно, при коротком замыкании отдельного элемента, аккумулятор просто прекращает подачу питания. Однако в отдельных редких случаях внутреннее короткое замыкание может привести к перегреву батареи и ее потенциальному возгоранию. Вероятность того, что это произойдет, может зависеть от разных конфигураций систем, которые используются в различных ноутбуках.

Компания Sony внедрила ряд дополнительных мер безопасности в производство аккумуляторов, которые призваны устранить этот недостаток и обеспечить больший уровень надежности и безопасности. Мы считаем, что этот вопрос был решен в интересах наших клиентов. Корпорация Sony полагает, что общая стоимость ее затрат, связанных с поддержкой программ отзыва компаний Apple и Dell, составит от 20 до 30 млрд. иен. Эти общие затраты носят оценочный характер, и их расчет основывается на стоимости замененных аккумуляторов и других связанных с заменой расходов, которые понесет компания Sony. Прайм-ТАСС, 25.8.2006г.

— Крупнейшая в мире компания сферы информационных технологий IBM согласилась приобрести Internet Security Systems Inc. за 1,3 млрд.долл., продолжая приобретать новые активы. International Business Machines Corp. сообщила в среду, что выплатит по 28 долл. за акцию за компанию, которая разрабатывает программное обеспечение для безопасности сетей, компьютеров и серверов. Во вторник акции компании закрылись на уровне 26 долл. IBM ожидает завершить процесс приобретения Internet Security в IV кв. Сделка должна быть одобрена акционерами и регулирующими органами. Reuters, 23.8.2006г.

— Компания AMD (NYSE: AMD) объявила об официальном открытии Шанхайского центра исследований и разработок (SRDC). Целью этого многомиллионного исследовательского проекта является разработка инновационных платформ на базе нового поколения процессоров AMD с помощью технологического взаимодействия с партнерами и клиентами компании. На начальной стадии работы SRDC инженеры центра будут фокусироваться на разработке нового поколения мобильных платформ AMD, при этом уделяя особое внимание испытаниям и тестированию существующих линеек и будущих версий микропроцессоров AMD.

«Открытие центра — это крупнейшее в истории AMD увеличение мощностей для разработок системных решений и умножение наших ресурсов по поддержке клиентов. Это демонстрация нашего стремления к расширению деятельности в Китае, а также к перемещению нашего «центра тяжести» ещё ближе к нашим клиентам и технологическим партнерам, — сказал Дирк Майер (Dirk Meyer), президент AMD и управляющий по операциям. — Центр SRDC окажет существенную поддержку нашим клиентам в создании передовых платформ нового поколения, а также в сокращении времени, которое затрачивается на выпуск новых продуктов».

«Шанхай — это один из главных и наиболее быстро развивающихся мировых центров вычислительных систем и технологий, и мы рады, что такие лидирующие в отрасли компании, как AMD, активизируют свою инвестиционную деятельность в нашем регионе, — комментирует Ху Вей (Hu Wei), заместитель председателя Шанхайского Муниципального Народного Конгресса. — Шанхай располагает высокоразвитой технологической инфраструктурой и огромным научным потенциалом, благодаря которым центр SRDC сможет предложить миру инновационные разработки уже в скором будущем».

Новое здание центра SRDC находится в современном технопарке Чан Джиан (Zhang Jiang). Для работы в нем Компания AMD планирует нанять несколько сотен специалистов, создав крупнейшую за пределами США лабораторию системных разработок AMD. Шанхай стал одним из мировых центров развития вычислительных технологий, поэтому AMD рассматривает его как идеальное место для создания самого современного научно-исследовательского комплекса по разработке инновационных платформ. Открытие SRDC принесет огромную пользу локальным клиентам AMD, среди которых OEM- и ODM-производители, включая такие компании, как Lenovo, Tongfang, Flocity, HP, IBM, Sun, Acer, Asus, BenQ, Fujitsu и многие другие. Благодаря активной поддержке местной администрации, исключительному опыту и знаниям участвующих в проекте специалистов, а также непосредственной близости к клиентам и партнерам по экосистеме центр SRDC позволит организовать непрерывный процесс инновационных разработок для заказчиков AMD во всём мире.

«В Китае находится один из самых быстро развивающихся в мире рынков IT, поэтому Китай играет ключевую роль в долгосрочном росте и успехе AMD, — говорит Карен Гуо (Karen Guo), вице-президент корпорации и президент AMD Greater China. — Открытие центра SRDC позволит существенно расширить наше присутствие в регио-

не, а также увеличить наш потенциал для успешной работы с партнерами и клиентами в Китае и во всём мире». www.economy.gov.ru, 22.8.2006г.

— Флагман микроволновой цифровой радиосвязи теперь может комплектоваться интерфейсами 32 E1 и IP. Компания Harris Corporation (NYSE: HRS), ведущий глобальный поставщик оборудования и услуг для беспроводной связи, объявила сегодня о том, что ее передовая в отрасли платформа микроволновой цифровой радиосвязи TRuepoint (TM) теперь будет комплектоваться интерфейсами 32 E1 и IP. Дополнительное подключение к каналам E1 позволит сетевым операторам увеличить возможности PDH радиостанции TRuepoint при эффективных затратах и при этом обеспечивать передачу данных. Это новое усовершенствование платформы TRuepoint предоставляет поддержку для быстроразвивающихся сотовых сетей и услуг.

С ростом глобальных сетей для надежной работы современных приложений и обеспечения качества услуг на сотовых узлах связи требуется все большая пропускная способность. Дополнительные возможности, предоставляемые модернизированным оборудованием TRuepoint (TM) с интерфейсами 32 E1 и IP, позволяют операторам увеличить инвестиции в действующую инфраструктуру сетей. В результате простого добавления интерфейса с дополнительным E1 подключением операторы смогут полностью использовать имеющиеся у них возможности PDH. Сложная модульная, выбираемая по программе архитектура TRuepoint (TM) способна легко переключаться между приложениями сетей PDH и SDH, что позволит операторам иметь четкие пути модернизации приложений SDH при возникновении потребности в большей пропускной способности.

«Появление новых характеристик 32 E1 и IP стало новым логическим шагом в совершенствовании семейства TRuepoint, — заявил Азиф Рахман (Asif Rahman), вице-президент, менеджер по линии продуктов подразделения СВЧ-связи. — Для того чтобы быть конкурентоспособными, операторы вынуждены постоянно искать способы сокращения затрат и обеспечения большей пропускной способности для своих сетей. TRuepoint (TM) — это по-настоящему динамическая платформа, и Harris будет продолжать активно наращивать ее функциональность, чтобы удовлетворять потребности глобальных операторов».

Добавление интерфейсов 32 E1 и IP расширяет возможности платформы TRuepoint, которая также снабжена возможностью удаленного контроля и управления сетью. Возможность дистанционного управления позволяет операторам беспроводных сетей регулировать любую линию СВЧ-связи в рамках их глобальных сетей, чтобы обеспечить требуемую производительность там и когда это надо. В результате клиенты Harris имеют возможность осуществлять модульное управление, необходимое для оптимизации сетевых ресурсов и регулирования производительности по требованию при эффективных затратах.

Возможность безопасного управления сетью позволяет операторам беспроводных сетей дистанционно управлять платформой TRuepoint по всему миру, используя для этого широкий набор протоколов безопасности, а также наделяет их способностью создавать задаваемые разрешения

доступа при помощи протокола контроля доступа, использующего для аутентификации метод вызова или ответа (RADIUS), и вести регистрацию событий. Это обеспечивает клиентов контролем доступа, необходимым для централизованного управления глобальной беспроводной сетью.

TRuepoint (TM) развернута в 70 странах, и это единственная платформа микроволновой цифровой радиосвязи в отрасли, в которой объединены интерфейсы 32 E1 и IP, удаленный контроль шинных полосы и безопасное управление сетью связи. Модернизированное оборудование TRuepoint (TM) предлагается уже сегодня.

Оборудование TRuepoint является лидером в отрасли беспроводной доставки сигнала благодаря своим техническим характеристикам и управляемости. Модульная, выбираемая по программе архитектура позволяет TRuepoint (TM) легко переключаться между приложениями PDH и SDH, что позволяет поставщикам услуг использовать универсальную платформу для решения множества задач в их сетях. Предназначенное специально для двухточечных беспроводных соединений, оборудование TRuepoint может работать в диапазоне скорости передачи данных от 4 до 155 Мбит/с на частотах от 6 до 38 ГГц. Кроме того, поставщики услуг могут осуществлять полное управление дистанционным развертыванием TRuepoint (TM), используя для этого простой протокол сетевого управления SNMP. Оборудование также снабжено встроенными средствами диагностики и управления производительностью.

Подразделение СВЧ-связи компании Harris (Harris Microwave Communications Division), одно из четырех подразделений корпорации, является крупнейшим поставщиком СВЧ-систем в Северной Америке и ведущим поставщиком в мире. Harris Corporation является международной компанией коммуникационных технологий, которая занимается разработкой оборудования и систем «гарантированной связи» (TM), а также оказывает услуги правительственным и коммерческим клиентам. Производственные подразделения компании обслуживают рынки систем обеспечения правительственной связи, тактического радиовещания, радиотрансляции, СВЧ-связи и средств сетевой поддержки. Harris (www.harris.com) предоставляет свои системы и услуги клиентам в 150 странах. PRNewswire, 22.8.2006г.

— Компании MTV и Nickelodeon, принадлежащие американской медиагруппе Viacom Inc., станут полноценными киностудиями в составе Paramount Motion Picture Group, поскольку группа планирует увеличить роль молодежных медиакомпаний в деятельности Paramount. Viacom Inc. сообщила об этом в понедельник. MTV и Nickelodeon ранее периодически выступали в качестве создателей кинофильмов, теперь они станут такими же киностудиями, как и Paramount Pictures, DreamWorks SKG, Paramount Vantage и Paramount Classics, входящие в состав группы Paramount.

«После успешной 12-летней деятельности MTV и Nick в качестве продюсерских компаний мы собираемся повысить их до статуса полноценных киностудий», — говорится в заявлении президента и исполнительного директора Viacom Тома Фрестона. Paramount и MTV Networks назначили продюсера Скотта Аверсано на пост президента MTV Films и Nick Movies, возложив на него обязанно-

сти по разработке и созданию кинофильмов, а также поиску выгодных приобретений для обеих киностудий. Nick Movies, в этом году выпустившая комедию Nacho Libre, продолжит снимать анимационные и семейные фильмы, тогда как MTV Films, как и раньше, будет специализироваться на комедиях, документальных фильмах и фильмах ужасов для подростков и молодежи. Среди фильмов, выпущенных MTV Films, — «Наполеон Динамит» и «Выборы». Reuters, 22.8.2006г.

— Компания Sandisk Corp. представила новый MP3-плеер на основе флэш-памяти с рекордным на сегодняшний день объемом восемь гигабайт и объявила о снижении цен на существующие модели, которые призваны составить конкуренцию лидеру рынка — iPod производства Apple Computer Inc. Sandisk, занимающий второе место после Apple на рынке цифровых музыкальных плееров, представил MP3-плеер Sansa e280 с объемом встроенной памяти восемь гигабайт, слотом для карты microSD еще на два гигабайта и рекомендованной ценой 249,99 долл. Такого объема памяти хватает для хранения до 2.500 песен, что вдвое превышает возможности плеера Apple iPod Nano, находящегося в той же ценовой категории. SanDisk также сократит цены на двух-, четырех- и шести-гигабайтные плееры до 140, 180 и 220 долл. соответственно.

Новая модель позволяет проигрывать музыкальные файлы, слушать и записывать радиопрограммы, просматривать фотографии и видео, говорить в сообщении компании на ее сайте (<http://www.sandisk.com/Corporate/PressRoom/PressReleases/PressRelease.aspx?ID=3512>). Плеер имеет встроенный микрофон для работы в режиме диктофона, а также сменную батарею, чего нет в iPod. Sandisk является изобретателем и крупнейшим в мире производителем флэш-карт для хранения данных. Линейка плееров его конкурента Apple помимо iPod на основе флэш-памяти включает устройства с жесткими дисками емкостью до 60 гигабайт. Reuters, 22.8.2006г.

— Бренд Dr. Dobb's компании CMP Technology объявил об открытии конференции «Передовые методы разработки ПО» в московском экспоцентре. Dr. Dobb's — в сотрудничестве с Russoft, всемирной ассоциацией разработчиков ПО, — впервые примет участие в организации конференции «Передовые методы разработки ПО», которая состоится в апр. 2007г. и предназначена для архитекторов ПО, менеджеров и разработчиков.

«Россия стала серьезным игроком на глобальном рынке разработки ПО», говорит Валентин Макаров, президент Russoft. «Большая и постоянно растущая группа профессиональных разработчиков ПО в России и соседних странах получит огромную пользу, познакомившись с опытом и высоким уровнем тренингов, которыми славится Dr. Dobb's. RUSOFT гордится тем, что ей выпала возможность сотрудничества с таким брендом мирового уровня, как Dr. Dobb's, и рада пригласить ее в Москву на конференцию «Передовые методы разработки ПО». Это мероприятие принесет огромную пользу разработчикам, производителям и всему ИТ-сообществу России, которое будет в течение многих лет ощущать пользу от этой конференции.

На московской конференции «Передовые методы разработки ПО» будут обсуждаться специфические региональные проблемы профессиональ-

ных разработчиков ПО, живущих и работающих в России; особенностью конференции будет информация от самых авторитетных и уважаемых специалистов и фирм. На этой конференции будут проводиться всесторонние тренинги и обсуждаться важнейшие методы и идеологии разработки ПО, а также вопросы управления разработкой, инструменты и технологии.

«То, что мы расширяем свой портфель международных проектов, в который сейчас входят издания журнала Dr. Dobb's для Северной Америки, его испанская версия и выходящая вскоре русская версия, а также наше участие в московской конференции «Передовые методы разработки ПО», укрепляет положение Dr. Dobb's как мирового лидера, который предоставляет полный набор продуктов и услуг для профессионалов-разработчиков ПО во всем мире», говорит Стэн Барнс, издатель Dr. Dobb's. «Учитывая стремительный рост нашего рынка во всем мире, расширение присутствия бренда Dr. Dobb's окажется важным как для читателей, так и для рекламодателей.»

Dr. Dobb's — это известный бренд компании SMP Technology, который обслуживает сообщество разработчиков ПО во всем мире. Предлагая полный спектр продуктов, в т.ч. известный журнал Dr. Dobb's Journal, Dr. Dobb's Events (www.sdexpro.com) и портал Dr. Dobb's Portal (www.ddj.com), Dr. Dobb's поддерживает контакт между поставщиками и самой широкой аудиторией профессионалов, предоставляет возможности проводить маркетинговые кампании.

Компания SMP Technology занимается проведением маркетинга в области технологий, здравоохранения и других сфер интересов людей. Благодаря своему самому крупному в отрасли портфелю известных информационных брендов, SMP Technology пользуется большим доверием у профессионалов и любителей в этих областях, чем любая другая медийная компания. В результате SMP стала ведущим поставщиком коммерческих и информационных программ, призванных установить связь между продавцами и покупателями в каждой из этих областей, что дает огромную прибыль на инвестированный капитал. SMP Technology является филиалом United Business Media (www.unitedbusinessmedia.com), глобального поставщика новостных сервисов и специальной информации, ее рыночная капитализация составляет 3 млрд. долл. PRNewswire, 17.8.2006г.

— Компания Dell приняла решение отозвать 4,1 млн. батарей для ноутбуков из-за риска возгорания. Батареи производства компании Sony, начиная с дек. 2005г., загорались в ноутбуках уже шесть раз. Это крупнейший отзыв батарей в истории отрасли. Большинство бракованных батарей были проданы в Соединенных Штатах, но более одного млн. были поставлены за пределами США. Мера была признана необходимой в ходе консультаций с комитетом по безопасности продуктов массового потребления США. ИА Regnum, 15.8.2006г.

— 28 июля 2006г. находившийся с визитом в Китае первый замминистра торговли США Ф.Лэвин, выступая перед журналистами, позитивно охарактеризовал предпринимаемые Китаем меры по улучшению охраны прав интеллектуальной собственности, подтвердив готовность американской стороны к оказанию ему содействия в этой сфере. www.economy.gov.ru, 11.8.2006г.

— Компания Alcatel (Paris: CGEP.PA; NYSE: ALA) объявила о подписании контракта с властями округа Йорк (штат Пенсильвания) на строительство современной радиорелейной сети для правоохранительных органов. Новая сеть увеличит емкость и надежность систем связи для служб, оказывающих помощь и поддержку гражданам в кризисных ситуациях.

Alcatel является единственным поставщиком оборудования для радиорелейной магистральной сети, которая будет работать на территории всего штата. Для округа Йорк Alcatel построит радиорелейный сегмент на базе продуктов семейства Alcatel MDR 8000, которые обеспечат сопряжение радиорелейной сети с мобильными терминалами патрульных машин, повысят качество передачи данных и позволят патрульным группам лучше координировать свои действия и быстрее реагировать на происшествия.

«Современные системы безопасности требуют надежной связи между городскими, окружными и региональными службами, которые обеспечивают безопасность и спокойствие граждан, — заявил Чак Хот (Chuck Hnot), отвечающий за реализацию данного проекта в округе Йорк.

«Округ Йорк в штате Пенсильвания — это один из наиболее прогрессивных и быстро развивающихся округов в США. Теперь он сможет воспользоваться ценным опытом Alcatel в области строительства и эксплуатации выделенных сетей для правоохранительных органов, — говорит Том Эггемайер (Tom Eggemeier), генеральный менеджер отдела беспроводных сетей Alcatel в Северной Америке. — Сотрудничество с другими компаниями позволит нам обеспечить тесное взаимодействие между различными государственными службами и решить ряд важнейших задач, стоящих перед правоохранительными органами». www.alcatel.com, 2.8.2006г.

— Во многих странах пытаются создать конкуренцию интернету, что вызывает опасения у специалистов, обеспокоенных нарушением глобальной взаимосвязанности сети. Например, к такому проекту приступила Германия, пытаясь создать альтернативу интернету. Китай уже разработал три расширения для доменных имен в виде иероглифов, вместо привычного расширения. com, вследствие чего пользователи вне Китая не смогут пользоваться сайтами и электронной почтой. 22 арабских стран также создали свою собственную сеть.

Интернет перестал быть чем-то необычным. Ныне для подключения к интернету достаточно выписать чек. Многие страны уже давно размышляли о создании альтернативы интернету, однако тогда не существовало таких возможностей. Так, у Китая не было технологий и соответствующей инфраструктуры для разработки своей собственной сети, и китайские пользователи не считали разумным отказываться от общей сети. Но с течением времени популярность интернета распространилась на многие развивающиеся страны, где существуют иероглифы, как, например, в Китае с населением в 1,3 млрд. чел. У многих стран вызывает недовольство контроль США над интернетом.

США приступили к разработке сети интернета в 60г., и специалисты использовали систему, состоящую из 264 расширений, под названием «корень». Она состоит из расширений. com, net, org,

а также кодировок соответствующих стран, как, например, .jp для Японии, .fr для Франции и т.д. Руководит системой американская частная компания Icann, работающая под контролем министерства торговли США.

Именно такая единая система интернета делает ее универсальной и удобной для использования. Серверы, определив наличие расширения, находят его в официальном списке и направляют администратору соответствующего расширения для последующей его передачи по заданному адресу. Например, расширение .com передается администратору Version Inc. Таким образом, единый корень дает возможность пользователю набрать адрес и попасть на необходимый сайт, вне зависимости от страны проживания и провайдера. Но по такой существующей системе адреса должны использовать только одно из 264 ключевых наименований, и в случае изменения информация обязательно должна быть сообщена в Icann, т.е. в министерство торговли США. Таким образом, появление новых корней приводит к появлению конкурентов в интернете.

Однако, многие страны недовольны главенством США в интернет- культуре, кроме того, Китай обвиняет Icann в создании ключевых наименований только на латинице, что приводит к замедлению роста интернета в ряде развивающихся стран. Особый протест в интернет-сообществе прозвучал, когда минторговли дал указание Icann отказать в создании специального расширения .xxx. для порнографических сайтов. И хотя многие страны одобрили такие действия, эксперты посчитали этот пример демонстрации тотального американского контроля над интернетом.

В связи с этим на саммите ООН в Турине, 170 стран поставили вопрос об отказе США в контроле над интернетом, предложив в качестве альтернативы создать соответствующую международную организацию, наподобие ООН. 50% пользователей интернета находятся вне территории США. По мере роста его популярности, правительства многих стран стали контролировать его работу, поэтому США предупреждают, что в случае участия в координации деятельности интернета таких стран, как Куба, Ливия и Сирия будут нарушаться принципы свободы слова. Контроль за интернетом международной организацией сделает его более бюрократичным, лишенным каких-либо инноваций. Однако существует и другое мнение. Ряд аналитиков считают, что рост глобализации интернета привел к естественному процессу его фрагментации.

Тем не менее, Китай уже создал три доменных имени с иероглифами zhongguo, gongsi и wahgluo, а арабские страны разрабатывают коды стран на арабском языке. Как отмечает Х. Фаттань, которая пытается сделать интернет многоязычным, «на сегодня интернет не является глобальным, он скорее англоязычный, что затрудняет работу китайских и арабских пользователей». В ответ Icann предпринимает определенные меры, разрабатывая не английские ключевые наименования, и привлекая иностранные правительства к деятельности своей организации.

Базы ключевых наименований Icann хранятся в 13 «зеркала» – серверах, 10 из них находятся в США, другие в Голландии. Серверы имеют большое значение при передаче данных в интернете,

их функции заключаются в преобразовании ключевых наименований в цифры, под названием протоколы, благодаря чему пользователи могут находить нужные сайты и обмениваться почтой.

Компания F Root, под руководством известного американского программиста Н. Викиси занимается управлением серверов. Так, в 2002г. он смог обеспечить достойную защиту хакерской атаке, сломавшей все серверы кроме его компании. Но сейчас он занимается другой проблемой, его главная задача не допустить фрагментации интернета, которая по его утверждению, представляет еще большую угрозу общей глобальной сети, чем хакеры. Для этого он даже начал сотрудничество с немецким компьютерщиком М. Груднманном, который работает над созданием Открытой системы сети корневых серверов (ORSN). Кстати, сотрудничество Н. Викиси с ORSN вызвало негодование в среде его коллег – программистов, которые заявили о его предательстве глобальной сети. Но, по мнению Н. Викиси, американская Icann будет работать с большей отдачей, только если будет знать о существовании альтернативы. На сегодня ORSN пользуются 50 провайдеров из многих европейских стран. Однако в действительности ORSN работает чисто номинально, поскольку ее доменные имена такие же, как и в каталоге Icann.

Несколько по иному пути пошла голландская компания UnifiedRoot. В конце пред.г. она начала регистрацию расширения, заменяя .com на расширение названия компании – клиента. Стоимость регистрации составила 1 тыс.долл.

Доменное имя ЕС. Евросоюз одобрил план по созданию своего собственного ключевого наименования eu. Теперь любая компания из 25 стран ЕС может зарегистрировать ключевое наименование eu. Старые ключевые наименования европейских стран также останутся в наличии, такие как fr для Франции и de в Германии и т.д. Как отмечают специалисты, расширение ключевых наименований, предназначенного для такого большого региона как ЕС станут самыми популярными после доменного расширения com.

На сегодня самым распространенным расширением ключевого наименования является com, на него приходится 50% из всех 85,6 млн. ключевых наименований, зарегистрированных в мире. Дальше по степени распространения стоит расширение de в Германии, на него приходится 10% от всех зарегистрированных, и расширение net – 7%. Однако новое доменное расширение должно стать самым популярным. Учитывая, что eu охватывает 25 стран и 450 млн.чел., и ее доля составляет 25%.

Предполагается, что новое расширение ключевого наименования будет способствовать более активного бизнесу иностранных компаний в рамках ЕС, приблизив их к правилам и законам ЕС. По закону, чтобы, например, получить расширение ключевого наименования fr. надо быть французом, а чтобы получить расширение pt надо быть португальцем. В то же время зарегистрировать доменное имя eu можно в любой части ЕС. Эксперты говорят о больших маркетинговых возможностях ключевого наименования eu, т.к. снимаются все препятствия и различия, существующие в различных странах Евросоюза. Организацией введения нового расширения ключевого наименования ведется европейской не коммерческой организацией EURid.

Тариф на регистрацию новых ключевых наименований зависит от степени их популярности. Компании по регистрации ключевых наименований берут от 100 долл., только чтобы стать первыми в очереди желаемых ключевых наименований.

Блогеры. Несколько лет назад, предлагая видеoinформацию, пришлось бы пройти через множество преград. Для массового его распространения и соответственно разработки новой сети необходимо было бы вложить несколько млн.долл., при этом перспектива продать ее осталась бы на нуле из-за переполненности кабельных и спутниковых операторы. Сейчас ситуация выглядит несколько иной. Для того, чтобы создать видеоблог, нужно иметь всего лишь цифровую камеру для съемки и высокоскоростной интернет.

Видеоблоги являются новым видом средств массовой информации, которые дает возможность пользователям самим снимать фильмы и предлагать их зрителям через интернет. Блоги, известные как интернет-дневники, позволяют пользователям размещать сообщения и видеозапись, а посетители этих сайтов, после знакомства с видеoinформации могут записывать свои сообщения и комментарии.

Рекламодатели уже поняли все потенциальные возможности, заложенные во влогах. Например, компания Revlon разработала блог, где модель продемонстрировала новинки косметики. По словам главы компании Verizon Communication, влоги говорят о росте творческого потенциала нации.

Работать с блогами на редкость легко. Например, пользователи делают фильм, копируют его на компьютере, и затем редактируют его с помощью Imovie. Далее необходимо зарегистрироваться на сайте, как, например, как blip.tv загрузить видео на компьютер и дать ему название. Так поступает Г. Уолкер из Канады, на сайте travellog.blogspot.com, где он демонстрирует свои туристические вояжи. The Wall Street Journal. «Коринф», 1.8.2006г.

— Компания Futron Corporation выпустила исследование Space Tourism Market Study, которое сделала прогнозы по будущему спросу на коммерческие путешествия в космос для граждан, у которых чистый доход составляет 250 тыс.долл. в год, при стоимости полета в 1 млн.долл.

Согласно исследованию, космический туризм станет вполне конкурентоспособной отраслью. Так, к 2021г., возможно смогут бронировать полеты 14 тыс. пассажиров, и отрасль будет собирать 700 млн.долл. Количество пассажиров будет расти на 60% в год, и соберет доходы 300 млн.долл.

На сегодня Space Adventures взимает 102 тыс.долл. в качестве предоплаты за два года до совершения полета, а Virgin Galactic планирует взимать в качестве предоплаты 200 тыс.долл. В дальнейшем, после трех лет предоставления услуг коммерческих полетов, по мере роста спроса предполагается снижение цен. Стоимость полета к 2021г. упадет многократно. Эксперты утверждают, что снижение цен и сокращение время обучения вызовет интерес к таким полетам. Сейчас Space Adventures взимает 20 млн.долл. за путешествие на Международную космическую станцию Союз.

При этом для полета на орбитальную станцию необходимо пройти шестимесячное обучение и тренинг. Такие требования предъявлялись миллионерам Д. Тито, М. Шутлворту, Г. Олсену и будущим участникам полета Д. Энмото, А. Ан-

сари и Ч. Симони. Срок подготовки, возможно, сократят на один или два месяца. Тренинг является неотъемлемой частью космического туризма, что связано с безопасностью пассажиров, и их готовностью встретить во всеоружии любые неожиданности в космосе.

Космический туризм имеет хорошую перспективу. Кроме проведения маркетинговых исследований, предполагается изучить проблему страховки пассажиров, законы по космическому бизнесу, вопросы экологии, медицины и фитнеса. Хотя вопросы безопасности и принятие соответствующих правил в этой перспективной отрасли бизнеса туризма являются самыми важными.

Space Adventures и Virgin Galactic должны тщательно протестировать опасные средства передвижения, прежде чем начать их коммерческое использование. Трагические инциденты свидетелями, которых стало международное сообщество, говорит об инфантильности отрасли и их специалистов. Space Adventures и Virgin Galactic должны сделать, по крайней мере, не менее 100 полетов, прежде чем посадить на борт пассажира.

Space Adventures планирует полеты, как на Mysishev Design Bureau*s Explorer, который может вместить пять пассажиров, так и на Xcor Xerus, предлагающий услуги только для одного пассажира. Space Adventures работает с Prodea, инвестиционной компанией, принадлежащей Ansari X Prize для работы и развития Explorer. Компания также имеет маркетинговое соглашение с Xcor. Space Adventures планирует работать с аэропортов, расположенных в Оклахоме (США), также она подписала соглашение по работе с новым еще не построенного космического порта в ОАЭ и Сингапуре.

Но это еще не все. Space Adventures и Virgin Galactic намеревается предлагать экскурсии и на луну, запрашивая 100 млн.долл. за путешествие. Как говорят эксперты, в будущем человечество должно заселить космос, но на сегодня, стоимость путешествий чересчур высока даже для мультимиллионеров, которые мечтают долететь «до звезд». Janes Defence Industry. «Коринф», 1.8.2006г.

— Российский медиа-холдинг STC Media Inc., зарегистрированный в американском штате Делавер, заинтересован в выходе на рынки стран СНГ, сообщил гендиректор компании Александр Роднянский в ходе телефонной конференции в понедельник.

«Для нас очевидно и логично выйти на рынки тех стран, где русскоязычные программы могут быть настолько же конкурентоспособными, как и в России, — сказал А.Роднянский. — Во-вторых, в этой стране местное законодательство должно благоприятствовать вхождению на рынок иностранных компаний».

А.Роднянский подчеркнул, что для STC Media интересны, прежде всего, те страны, где стремительно развивается рекламный рынок. В частности, он выделил Казахстан, Азербайджан, Узбекистан и Украину.

Основная часть прибыли STC приходится на доходы от рекламы. В ходе телефонной конференции глава холдинга также отметил, что стоимость размещения рекламы на каналах холдинга выросла более чем на 20%.

STC Media Inc. владеет телеканалами STC и «Домашний». Крупнейшими акционерами STC Media являются шведская Modern Times Group

(39,8%), «Альфа-групп» (26,49%), фонды Baring Vostok (9,99%), Fidelity Investments (5,4%) и глава компании Александр Роднянский (4%). Интерфакс, 1.8.2006г.

– В 80гг. NASA разработала программу, включающую запуск более 500 шаттлов в течение указанного десятилетия, т.е. примерно один запуск в неделю. В 1980–2005гг. число запусков составило лишь 114, или около одного запуска в квартал. В 1986г. и 2003г. произошли две катастрофы (шаттлов Challenger и Columbia), приведшие к гибели 14 астронавтов.

Главные задачи при конструировании шаттлов заключались в разработке надежного транспортного средства (общие затраты на реализацию этой программы – около 50 млрд.долл.) для доставки людей и грузов на космическую орбиту с приемлемыми затратами. Однако, как отмечает газета Handelsblatt, эти задачи в значительной степени остались нереализованными.

В США осуществляется создание нового многоэтажного пилотируемого космического корабля, что позволит на 90% (по сравнению с существующим уровнем) снизить удельные затраты на вывод в космос полезного груза. В этом случае стоимость одного запуска шаттла сократится до 10,5 млн.долл. (в наст.вр. – примерно 500 млн.долл.).

До 2010г. на международную космическую станцию (МКС) предполагается осуществить запуски 17 шаттлов. После 2010г. к полетам на МКС приступят новые космические корабли CEV (Crew Exploration Vehicle). Один из возможных вариантов их компоновки включает командный и сервисный модули, а также модуль для выполнения основной миссии; такую компоновку имел космический корабль Apollo, который использовался для высадки человека на Луну.

Первый запуск CEV намечается на 2018г., а в 2025г. его предполагается использовать для полета на Марс. Разработку CEV осуществляют два крупных концерна, возглавляемые компаниями Lockheed Martin и Northrop Grumman. БИКИ, 29.7.2006г.

– Ситуация с вещательными студиями «Голоса Америки» на территории России носит юридический характер, а не политический. Такое мнение высказал глава комитета Госдумы по международным делам Константин Косачев. «Этот вопрос носит характер юридического спора и не связан с политическими оценками деятельности радиостанции», – убежден Косачев. По словам депутата Госдумы, речь идет о несоблюдении региональными студиями «Голоса Америки» лицензионных соглашений.

На прошлой неделе газета «Вашингтон пост» опубликовала письмо, направленное в газету бывшим заместителем директора радиостанции «Голос Америки» Аланом Хейлом (Alan Neil), который занимал этот пост с 1996 по 1998г. В письме говорится, что администрация Джорджа Буша в ближайшие месяцы планирует полностью свернуть все вещание государственной радиостанции «Голос Америки», которое ведется на Россию на русском и английском языках, и сократить вещание на русском языке по каналам радиостанции «Свобода/Свободная Европа».

«У администрации Буша есть планы в течение нескольких месяцев прекратить все радиопередачи «Голоса Америки» на русском языке», – пишет

Хейл, сообщая, что Белый дом намерен также «сократить программы радиостанции «Свобода», ведущиеся на русском языке». При этом бывший директор добавляет, что в планы администрации Буша входит «прекращение радиовещания «Голоса Америки» на английском языке, ведущееся на Россию и республики Средней Азии».

По данным Хейла, эти последние планы являются частью общей стратегии администрации Буша «по практически полному прекращению глобального вещания на нашем национальном языке (английском), за исключением очень точно направленных программ для Африки». РИА «Новости», 18.7.2006г.

– Одна из ведущих американских газет New York Times изменит свой формат, сообщается в ее сегодняшнем номере. По словам официальных представителей New York Times, будет уменьшен размер страниц – они сузятся примерно на 3,5 см. В результате чего на 11% сократится место, отводимое под информационные сообщения. Чтобы компенсировать потери, будет увеличено число страниц газеты, сообщил ее главный редактор Билл Келлер.

В целях экономии решено также закрыть типографию New York Times в г.Эдисон (штат Нью-Джерси). Новое оборудование будет установлено в более современной типографии в Нью-Йорке – ближе к редакции газеты. Порядка тысячи рабочих мест будут сокращены. Все эти изменения вступят в силу в апр. 2008г.

Ожидается, что благодаря нововведениям издание получит возможность экономить в будущем порядка 42 млн.долл. в год. «Это наименее болезненный путь для обеспечения нашего экономического выживания», – отметил Б.Келлер. – В ином случае пришлось бы урезать штат, закрывать корпоративы за рубежом, сокращать расходы на журналистские расследования и уменьшать состав нашего бюро в Вашингтоне».

Другие влиятельные американские издания, в частности, The Washington Post и Los Angeles Times, уже уменьшили в целях экономии размеры своих страниц. Другие собираются это сделать. К таким шагам вынуждают растущие расходы на печатный процесс, а также потеря читателей и рекламодателей, которые теперь предпочитают чаще обращаться за информацией в интернет. Прайм-ТАСС, 18.7.2006г.

– Компания Alcatel объявила о том, что ее корабль-кабелеукладчик Maersk Defender готов к началу работ по строительству новой региональной подводной кабельной сети для компании Kodiak Kenai, «дочке» Alaskan Old Harbor Native из г. Сьюард (штат Аляска). Alcatel построит под ключ новую волоконно-оптическую линию KKFL (Kodiak Kenai Fiber Link), которая станет первым волоконно-оптическим каналом между Анкориджем и Сьюардом и позволит установить надежную связь между полуостровом Кенай и островом Кадьяк, где проживает 60 тыс.чел. Новой линией связи будет пользоваться аэрокосмический пусковой комплекс, расположенный на острове Кадьяк.

Пропускная способность волоконно-оптической линии KKFL составит 1 тбит/с, а протяженность превысит 900 км. Новая линия будет иметь выходы на наземные системы связи в Анкоридже, Гомере, Кенае, а также в заливе Милл и на мысе Нэрроу. Проект планируется завершить в дек. 2006г.

Новая высокоскоростная сеть создаст новые возможности для экономического развития данного региона, включая более широкий доступ к услугам образования и научным исследованиям, а также к современным услугам телемедицины. Компания Kodiak Kenai тесно сотрудничает с операторами местной и междугородной связи с тем, чтобы предоставить абонентам широкую полосу пропускания для передачи голоса, доступа в интернет, передачи данных и других телекоммуникационных услуг, включая услуги Ethernet.

«Этот проект предоставит доступ к новым современным услугам множеству индивидуальных абонентов и корпоративных заказчиков, а также повысит безопасность и качество существующих услуг, — считает главный исполнительный директор Kodiak Kenai Уолт Эбель (Walt Ebell). — Богатый опыт в области оптических сетевых технологий в сочетании с отличными профессиональными услугами — вот что заставило нас выбрать решение Alcatel».

«Новая сеть поможет нам существенно модернизировать региональную инфраструктуру связи, расширить ее емкость и повысить надежность. Все это создаст новые возможности для экономического развития, — заявил Жан Годелюк (Jean Godeluck), президент отдела подводных сетей Alcatel. — Наш проект подтверждает, что Alcatel является надежным партнером операторов подводных кабельных сетей. Мы успешно строим все новые подводные сети, в т.ч. региональные».

Alcatel проложит отлично зарекомендовавший себя на практике подводный кабель без репитеров и установит сетевые терминалы, которые обеспечат безопасную и надежную передачу трафика. В сети будут установлены мультиплексоры Alcatel 1677 SL Sonet для гибкого сопряжения с наземными станциями. В будущем пропускную способность можно будет увеличить с помощью технологии DWDM. Alcatel предоставит заказчику широкий пакет услуг, включая работы по установке и вводу в эксплуатацию подводных и наземных систем.

Компания Kodiak Kenai (ККСС) была создана корпорациями Old Harbor Native и Ouzinkie Native для строительства и эксплуатации современных телекоммуникационных сетей. ККСС является «оператором операторов» и предлагает широкополосные услуги местной и междугородной телефонной связи, доступа в интернет и передачи данных. www.alcatel.com, 17.7.2006г.

— По данным американской исследовательской компании Jon Peddie Research, мировые продажи графических схем для персональных компьютеров в I кв. 2006г. составили около 75 млн. шт., сократившись по сравнению с последними 3 месяцами 2005г. на 5,7%, но повысив уровень янв.-марта того же года на 24,5%.

Свыше 74% их предназначалось для конторских машин, или на 22,3% больше, чем в I квартале 2005г. Общее количество таких схем равнялось 55,6 млн. шт. при числе графических схем, интегрированных в чипсеты материнских плат (в отличие от автономных схем), 34,6 млн.

Вместе с тем отгрузки схем для портативных компьютеров за год возросли на 31,2% (-0,2% по сравнению с IV кв. 2005г.) и составили 19,2 млн. шт. Доля интегрированных графических функций здесь равнялась 73,5% (+55,7% против I кв. 2005г.).

Как подчеркивает вышеупомянутая компания, Intel в рассматриваемый период еще больше укрепила лидерство в данной нише, повысив показатель своего удельного веса в поставках за год на 1,6 процентного пункта (хотя при этом ее отгрузки были на 1,8 пункта ниже, чем в IV кв. 2005г.).

Это увеличение в основном произошло за счет VIA Technologies, которая утратила 3 процентных пункта, сумев сохранить лишь 9% контроль на общем рынке.

Второй по значимости мировой поставщик — ATI Technologies, как и лидер, повысил свою долю на рынке (на 2,2 пункта — до 28,7%), а у третьего — Nvidia особых изменений не произошло (19%).

Компания Intel обеспечила 34,1% мировых продаж графических схем конторских машин и 53,3% — портативных; ATI Technologies была в обоих случаях второй (26,1 и 36,4% соответственно). Nvidia являлась ведущим мировым поставщиком автономных графических схем для конторских ПК (53% мировых продаж) и для портативных (25%).

В целом Jon Peddie Research ранжирует поставщиков графических схем для ПК в I кв. 2006г. (в порядке величины их общих поставок) следующим образом: Intel, ATI Technologies, Nvidia, VIA Technologies, SiS, Matrox и прочие фирмы. БИКИ, 13.7.2006г.

— По утверждению исследовательской фирмы ABI Research, несмотря на относительную новизну карт бесконтактной оплаты (продажи которых в текущем году в Северной Америке должны увеличиться по сравнению с 2005г. примерно вчетверо — до 40 млн. шт.), рассчитанные на их применение мобильные телефоны постепенно будут уступать место аппаратам со специальными дистанционными интерфейсами связи (NFC), предлагающими клиентуре гораздо больший набор услуг.

Нынешние карты, уверена вышеуказанная компания, — лишь переходный этап на этом пути. Согласно ее расчетам, к 2010г. свыше половины мобильных телефонов, или приблизительно 500 млн. шт., смогут быть снабжены NFC-интерфейсами, позволяющими не только производить оплату, но и обеспечивающими возможность активного использования данных, размещенных на самых разных «интеллектуальных носителях»: например, резервировать место на концерт, просто приближая свой аппарат к афише, на которой он анонсирован.

Однако, как подчеркивает один из аналитиков ABI Research, для выполнения этой задачи продавцам технологий, карт и поставщикам продуктов и услуг следует теснее сотрудничать не только в области разработки новых ИС, антенн, ЗУ или ПО, но и уделять больше внимания проблемам эффективности обработки мобильными терминалами в реальном масштабе времени все более разнообразных данных. БИКИ, 13.7.2006г.

— Согласно предварительному заключению американской аналитической компании iSuppli, 49% повышение продаж ДЗУПВ, которого сумела добиться в I кв. 2006г. по сравнению с IV кв. 2005г. фирма Infineon в условиях 7% расширения емкости мирового рынка, обеспечило ей второе место в рейтинге крупнейших поставщиков этих компонентов. В начале текущего года германская компания пропустила вперед лишь Samsung, но опережала фирмы Hynix и Micron. При этом удельный

вес Infineon на мировом рынке ДЗУПВ повысился с 12,6% в конце 2005г. до 17,5% в начале 2006г.

Еще одна компания – Elpida, чьи продажи увеличились на 40% – до 640 млн.долл., повысила свою долю в мировых продажах ДЗУПВ на 2 процентных пункта – до 9,7%. Одновременно продажи Samsung, Hynix и Micron сократились на 3, 7 и 7% соответственно.

Основой последних успехов Infineon фирма iSuppli считает прежде всего увеличение на 6% средней продажной цены ее ДЗУПВ за счет повышения в отгрузках доли графических ЗУ. В пересчете на совокупную емкость отгрузки Infineon в I кв. 2006г. возросли на 30%. БИКИ, 13.7.2006г.

– Американский космический корабль много-разового использования Discovery успешно стартовал с космодрома на мысе Канаверал (шт. Флорида). Экипажу корабля, состоящему из пяти мужчин и двух женщин, предстоит совершить полет к Международной космической станции (МКС). Стыковка шаттла с МКС состоится через 2 дня. Вес самого корабля, внешнего топливного бака с горючим и двух ракетных ускорителей составляет 121,5 т, а при взлете весь этот комплекс движется со скоростью, в 10 раз превышающей скорость пули. За 8 секунд корабль развивает скорость 160 км/час, а меньше чем за минуту – 1,6 тыс км/час. Все это позволяет космического «челноку» менее чем за 9 минут – 8 минут и 40 секунд – достигнуть околоземной орбиты.

Запуск корабля дважды откладывался из-за плохих погодных условий. В этот раз погода была значительно лучше, что дало возможность NASA осуществить намеченные планы. Однако не обошлось без технических проблем. Техники обнаружили, что на обшивке внешнего топливного бака образовалась трещина, это могло стать причиной повреждения при взлете Discovery. Однако эксперты, изучив все на месте, пришли к выводу, что такая трещина не представляет серьезной опасности, и «челнок» может стартовать.

Предполагается, что это космическое путешествие, которое станет вторым после гибели Columbia, продлится 12 дней. Экипажу Discovery будет необходимо протестировать оборудование и проверить программное обеспечение, призванное улучшить безопасность корабля, а также доставить на МКС запасы продовольствия. В ходе полета запланированы 2 выхода в открытый космос. Но существует вероятность того, что продолжительность полета будет увеличена на один день, чтобы астронавты Пирс Селлерс и Майк Фоссум смогли совершить третий выход за пределы корабля. Эта миссия Discovery является чрезвычайно важной для NASA, так как должна стать проверочной перед возобновлением эксплуатации оставшихся в распоряжении США трех шаттлов.

Полеты «челноков» были приостановлены после того, как 1 фев. 2003г. корабль Columbia развалился на части при возвращении домой с орбиты. Причиной стали оторвавшиеся при взлете от топливного бака куски льда и замерзшей теплоизоляции. Они повредили плитки теплозащитного слоя на корабле, и при его входе в плотные слои атмосферы в брешь ворвались раскаленные газы. С тех пор NASA занималось усовершенствованием бака. Если нынешний полет Discovery пройдет успешно, то следом за ним к МКС отправится 28 авг. корабль Atlantis.

Discovery, Atlantis и Indevour спишут в утиль в 2010г. Но перед этим они должны совершить 16 полетов для завершения строительства МКС и выполнить одну миссию для ремонта телескопа. Полет Discovery станет 115 космическим путешествием американских шаттлов. В этот раз на орбиту отправятся 7 астронавтов. Среди них – командир экипажа Стивен Линдси, пилот Марк Келли, специалисты Майкл Фоссум, Лиса Новак, вторая в истории США чернокожая женщина- астронавт Стефани Уилсон и Пирс Селлерс.

Седьмым членом экипажа является представитель Европейского космического агентства (ЕКА) полковник ВВС Германии Томас Райтер. Ему предстоит остаться на МКС на 6 месяцев, в течение которых он вместе со своими российским и американским коллегами – Павлом Виноградовым и Джеффри Уильямсом – будет осуществлять обширную научно-исследовательскую программу в области физиологии чел., плазменной физики и радиологической дозиметрии. Прайм-ТАСС, 5.7.2006г.

– Палата представителей конгресса США на 33,4 млн.долл. сократила финансирование Международной космической станции (МКС). Как сообщили в секретариате палаты, расходы на МКС заложены в принятый конгрессменами на заседании законопроект о бюджетных ассигнованиях на 2007г. на деятельность целого ряда министерств и ведомств, включая Национальное управление США по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА). Законопроект поддержали 393 конгрессмена, 23 голосовали «против».

Для обеспечения работы МКС в документе предусмотрено выделение 1,7 млрд.долл., что на 33 млн. меньше, чем запрашивал на эти цели в своем проекте бюджета в фев. президент США Джордж Буш. В сопроводительной справке к принятому палатой представителей законопроект разъясняется, что «небольшое уменьшение» ассигнований на МКС вызвано «неясностью вокруг характера и объемов научных исследований, которые должны проводиться на МКС».

Конгрессмены поручили НАСА подготовить и представить в конгресс два отчетных доклада по научным исследованиям на МКС. В первом докладе, который НАСА следует подготовить с участием независимых экспертов Национального исследовательского совета, этому ведомству поручено в течение года представить выкладки о том, как наилучшим образом использовать научные эксперименты на МКС в качестве испытательной площадки для отработки технологий, необходимых для осуществления предложенной президентом США долгосрочной программы космических исследований, включая будущие полеты на Луну и Марс.

Второй доклад, который НАСА поручено представить в конгресс до 31 марта 2007г., должен содержать план по использованию МКС для фундаментальных научных исследований в области строения вещества. В одобренном бюджетном законопроекте предусмотрено выделение 4 млрд.долл. на программу полетов «шаттлов», а также 358 млн.долл. на обеспечение космических полетов. В целом ассигнования на деятельность НАСА на 2007г. утверждены в 16,7 млрд.долл., что на 83,2 млн.долл. меньше, чем на эти цели запрашивал Буш.

По сравнению с уровнем финансирования НАСА в текущем году в 2007г. бюджетные средства для этого ведомства уменьшены в целом на 384,4 млн.долл. В то же время конгрессмены не стали «срезать» финансирование в 700 млн.долл. 200 тыс., запрошенных Бушем для программы полетов на Марс. Данные средства выделяются, в частности, для реализации четырех проектов, в рамках которых в 2007г. на Марс планируется запустить спускаемый исследовательский аппарат Phoenix Mars Lander и в 2009г. планируется запуск к Марсу спускаемого аппарата Mars Science Laboratory с дистанционно управляемым «марсоходом» нового поколения и научными приборами, разработанными не только в США, но и ряде зарубежных стран, включая Россию.

В 2011г. предполагается запуск к Марсу спускаемого аппарата под названием Mars Scout, а в 2013г. отправка к «Красной планете» орбитального исследовательского зонда Mars Orbiter. Одобренный палатой представителей законопроект еще требует согласования с аналогичным документом, рассматриваемым сенатом США. РИА «Новости», 30.6.2006г.

— Палата представителей конгресса США предупредила все американские СМИ о необходимости сотрудничать с государством в борьбе с терроризмом и не раскрывать секретные данные о работе разведки. Как сообщили в секретариате палаты, соответствующая резолюция принята конгрессменами на заседании при 227 голосах «за» и 183 голосах «против». «Палата представителей ожидает, что все медийные организации будут сотрудничать в обеспечении защиты жизни американцев и возможностей правительства выявлять, пресекать деятельность и захватывать террористов и не будут раскрывать засекреченные разведывательные программы такие, как «Программа по отслеживанию террористических финансов», — указывается в тексте принятой резолюции.

В резолюции сообщается, что в конце июня текущего года «ряд медийных организаций сознательно опубликовали подробности засекреченной программы, которую правительство США закономерно и при соответствующих гарантиях использовало для отслеживания финансирования терроризма». При этом в СМИ были раскрыты «конкретные методы сбора разведывательной информации», записано в документе. От имени палаты представителей конгресса США в резолюции выражено «осуждение несанкционированного раскрытия секретной информации», что может поставить под угрозу жизни американцев и американских военнослужащих, а также «лиц и организации, поддерживающие усилия США».

Заявив о том, что США «вовлечены в глобальную войну с терроризмом», палата представителей выступила в поддержку «разведывательных и правоохранительных программ по выявлению террористов и террористического финансирования». «Разведывательные программы необходимы для сбора критически важной информации, нужной для обнаружения, пресечения деятельности и захвата террористов до того, как они нанесут следующий удар», говорится в документе, принятом в связи с недавней публикацией в газетах «Нью-Йорк таймс», «Лос-Анджелес таймс» и «Уолл стрит джорнэл» сведений о существовании у администрации Джорджа Буша секретной программы

по тайному контролю за банками по всему миру и отслеживанию денежных операций по зарубежным банковским счетам. Газеты сообщили, что администрация Буша использует для этого тайный доступ к считавшейся защищенной системе электронных межбанковских обменов SWIFT, участниками которой являются более семи тыс. банков в 200 странах. Белый дом заявляет, что такой доступ необходим американским спецслужбам и министерству финансов США для пресечения финансовых потоков международных террористических организаций. РИА «Новости», 30.6.2006г.

— ФБР провело крупнейшую операцию по пресечению деятельности видеопиратов в Нью-Йорке. Агенты ФБР совершили облавы по всему городу и арестовали 13 членов двух преступных группировок, занимавшихся, по данным следствия, незаконной записью новых фильмов, изготовлением DVD в промышленных масштабах и их распространением с 1999г. ФБР утверждает, что на долю этих организаций приходится половина всей пиратской видеопродукции в США.

Установлено, что представители группировок путем подкупа проникали на закрытые просмотры еще не вышедших на большой экран кинофильмов, снимали их на видеокамеры, изготавливали затем DVD и выбрасывали их на «черный рынок» США и других стран. По Интернету они перегоняли фильмы в Пакистан, Сингапур, Гонконг, Малайзию и другие страны. За каждый отснятый фильм «съемщик» и его подручные получали по несколько сотен долларов. Каждый диск реализовывался по цене до 19 долл за штуку. Последним фильмом, за подделкой DVD которого были застигнуты подозреваемые, оказался «Супермен возвращается».

Арестованные представители группировок предстанут перед федеральным окружным судом Манхэттена. Они обвиняются в заговоре, нарушении авторских прав и незаконной торговле поддельными товарами. В случае признания их виновными им грозит тюремное заключение сроком до 5 лет. Прайм-ТАСС, 29.6.2006г.

— На 21 международной конференции по проблемам суперкомпьютеров корпорация AMD (NYSE: AMD) объявила о том, что в рейтинг самых высокопроизводительных суперкомпьютеров в мире, составленный организацией TOP500 (www.top500.org), входит несколько систем на базе процессоров AMD Opteron™. Благодаря архитектуре Direct Connect и технологии HyperTransport™ процессоры AMD Opteron обеспечивают высочайшую производительность и масштабируемость кластерных и мультипроцессорных вычислительных сред для науки и бизнеса. За последние 3 года высокие показатели производительности явились главным фактором устойчивого роста популярности этих систем во всех сегментах мирового рынка серверов, включая предприятия сферы финансовых услуг и энергоснабжения, электронные СМИ, а также университеты и правительственные учреждения.

«Разработчики суперкомпьютеров были одними из первых, кто оценил преимущества процессоров AMD Opteron, — заявил Марти Сейер (Marty Seyer), старший вице-президент, подразделение продукции для бизнеса, AMD. — С тех пор традиционные корпоративные информационные центры, предъявляющие высокие требования к производительности, объёму обрабатываемых дан-

ных, мощности и охлаждению, всё чаще выбирают системы на базе процессоров AMD Opteron. Мы уверены, что технология AMD64 — это инновационная платформа будущего. Существенное повышение потенциала вычислительных систем обеспечат планируемое внедрение четырёхъядерной архитектуры и ожидаемая программа Torrenza, позволяющая создавать специализированные решения для повышения скорости работы».

Весомым доказательством успехов AMD было подписание компанией Cray, Inc. и Окриджской национальной лабораторией (ORNL) долгосрочного контракта, в рамках которого компания Cray, Inc поставит суперкомпьютер на базе AMD Opteron с самой высокой в мире скоростью выполнения операций с плавающей точкой (1000 трлн. операций в сек.). Контракт предусматривает модернизацию имеющегося в ORNL суперкомпьютера Cray XT3™, начиная с установки процессоров AMD Opteron следующего поколения с памятью DDR2 во II пол. этого года. После модернизации будет произведён переход к использованию четырёхъядерных процессоров AMD Opteron, полностью совместимых с предыдущей системой. К концу 2007г. эти меры позволят повысить максимальную производительность работы суперкомпьютера до 250 трлн. операций с плавающей точкой в сек. Ожидается, что в конце 2008г. Окриджская национальная лаборатория установит суперкомпьютер Cray следующего поколения. Эта система, имеющая кодовое название «Vaker», обеспечит пиковую производительность на уровне 1000 трлн. операций с плавающей точкой в сек., что в 3 раза превосходит соответствующие показатели любого из существующих суперкомпьютеров. Все системы, поставляемые в рамках указанного контракта, будут создаваться на базе уже имеющихся и планируемых версий процессоров AMD Opteron.

«Компания Cray продолжит длительную традицию создания наших платформ следующего поколения на базе технологии AMD64, — заявил президент и Гендиректор Cray Питер Унгаро (Peter Ungaro). — Все суперкомпьютеры Cray поддерживают многоядерные процессоры более высокой плотности, появление которых ожидается в будущем. Таким образом, мы помогаем нашим клиентам и обеспечиваем защиту инвестиций, вложенных в эти системы. Ожидающаяся модернизация суперкомпьютера Cray XT3 в Окриджской национальной лаборатории гарантирует, что теперь эта организация работает на самой современной платформе, которая соответствует вычислительным потребностям лаборатории как сейчас, так и будет продолжать соответствовать в будущем».

Самый большой в мире суперкомпьютер на базе процессоров AMD Opteron занимает 7 позицию в рейтинге Top500. Суперкомпьютер TSUBAME Токийского технологического института (ТИТ) располагает серверами Sun Fire™ компании Sun Microsystems, оснащёнными 10 000 ядрами процессоров AMD Opteron. В ходе предварительных тестов в мае 2006г. этот суперкомпьютер показал уровень производительности 38,18 трлн. операций с плавающей точкой в сек.

Сатоши Матсуока (Satoshi Matsuoka), профессор, отвечающий за вычислительную инфраструктуру в Глобальном научно-исследовательском центре информации и вычислительных технологий при ТИТ, заявил: «Я твёрдо убеждён, что наи-

более сильной стороной TSUBAME, позволившей этому суперкомпьютеру занять седьмое место в рейтинге Top 500, является высочайшая вычислительная производительность процессоров AMD Opteron. ТИТ планирует в будущем создать в Японии суперкомпьютеры уровня 1000 трлн. операций с плавающей точкой в сек. Как следствие, мы планируем анализировать и применять широкий спектр передовых технологий, и особенно, процессоры AMD».

Несколько ранее Центр высокопроизводительных вычислений (НРСС) при Штутгартском университете установил кластер визуализации компании DALCO AG на базе процессоров AMD Opteron. Решение было спроектировано с использованием программного обеспечения Windows® Compute Cluster Server 2003, усовершенствованного компанией Microsoft.

«Высокопроизводительный кластер визуализации, находящийся в НРСС, в мощном вычислительном подразделении Штутгартского университета, создан на основе технологии AMD Opteron, поскольку именно она лучше всего отвечает потребностям университета, — прокомментировал Кристиан Дальманн (Christian Dallmann), исполнительный директор компании Swiss DALCO AG. — Основным требованием было высокое качество работы с графикой, поэтому высочайшая вычислительная мощь процессоров AMD Opteron обеспечила уровень гибкости, необходимый нам для предоставления высококачественных услуг визуализации для знаменитых на весь мир предприятий машиностроения в Штутгарте».

Джон Борозан (John Borozan), менеджер по продуктовой группе, подразделение Windows Server Division корпорации Microsoft, заявил: «Windows Compute Cluster Server 2003 позволяет повысить производительность и расширить возможности используемого в НРСС программного обеспечения в сфере параллельной обработки данных. Высокопроизводительные вычислительные среды являются одними из наиболее требовательных, поэтому процессоры AMD Opteron обеспечивают наиболее эффективное использование возможностей программного обеспечения». Наконец, процессоры AMD Opteron будут использоваться в суперкомпьютере, установка которого планируется в Национальной лаборатории Лоренса Ливермура (LLNL).

Компания Argo, ведущий поставщик высокопроизводительных серверов, устройств хранения и рабочих станций корпоративного уровня, объявила на этой неделе, что совместно с компанией Voltaire, мировым лидером в решениях на базе технологии GRID, предоставит этой лаборатории 16000 процессоров AMD Opteron следующего поколения с памятью DDR2. 3 эти стороны будут совместно работать над проектом создания суперкомпьютера Peloton, с высочайшей производительностью вычислительной среды. Мощности этого компьютера будут использовать 8000 учёных и инженеров, работающих в Национальной лаборатории Лоренса Ливермура.

«Нам особенно приятно, что в процессе создания этого суперкомпьютера, одного из самых крупных и высокопроизводительных в мире, мы работаем с такой компанией, как AMD, — заявил Даниэль Ким (Daniel Kim), гендиректор Argo. — Использование процессоров AMD Opteron следую-

шего поколения с памятью DDR2 для кластеров Appro Quad XtremeServer высотой 1U гарантирует, что мы располагаем процессором, обеспечивающим лучшее в отрасли соотношение цены и производительности, а также лучшую производительность на 1 Вт потребляемой энергии. Как следствие, использование процессоров AMD Opteron обеспечит максимально возможную эффективность, скорость и экономичность исследований, проводимых в этой лаборатории. AMD обеспечивает защиту инвестиций благодаря возможностям модернизации. При возникновении потребности в более высокой вычислительной мощи возможен переход на четырёхъядерные процессоры, соответственно, нет необходимости в приобретении новой дорогостоящей системы». По мнению аналитиков Mercury Research, в I кв. этого года доля корпорации AMD на рынке серверов архитектуры x86 составила 22,1%, что на 35% больше соответствующего показателя за IV кв. 2005г. и на 199% больше показателя за I кв. 2005г. www.economy.gov.ru, 28.6.2006г.

— Компании BellSouth (NYSE: BLS) и Alcatel (Paris: CGEP.PA and NYSE: ALA) заключили соглашение о тестировании решения Alcatel Evolium® WiMAX в лаборатории BellSouth. Соглашение подписано через четыре месяца после успешной демонстрации решения Alcatel, полностью соответствующего новому стандарту WiMAX IEEE 802.16e-2005.

BellSouth — это крупный оператор, развернувший в США первую коммерческую широкополосную беспроводную сеть, не дожидаясь утверждения стандарта WiMAX. В следующем квартале в лабораториях BellSouth будет протестировано универсальное стандартное решение Alcatel WiMAX (IEEE 802.16e-2005), работающее в частотном диапазоне 2,3 GHz WCS.

«BellSouth сохраняет лидерство на рынке широкополосной беспроводной связи, — считает старший менеджер по розничным продуктам BellSouth Паулино Баррос (Paulino Barros). — Мы будем и далее расширять широкополосную зону покрытия. Сотрудничество с Alcatel поможет выбрать простое и эффективное решение WiMAX, которое еще более расширит сферу применения этой технологии».

Помимо активного участия в работе Форума WiMAX™, Alcatel расширяет экосистему WiMAX, сотрудничая с передовыми компаниями и проводя тестирование на совместимость. Теперь, когда стандарт WiMAX IEEE 802.16e-2005, наконец, утвержден, операторы готовы перейти к следующему этапу сотрудничества, чтобы воспользоваться всеми преимуществами, которые дает WiMAX в плане повышения производительности, расширения зон покрытия и сокращения расходов. Экономичное и эффективное решение Alcatel Evolium® WiMAX отличается высокой производительностью и представляет собой универсальную широкополосную беспроводную систему доступа, которая поддерживает как фиксированную, так и мобильную связь.

«Alcatel считает, что технология широкополосного беспроводного доступа предоставляет операторам важные стратегические преимущества, поддерживая качественные высокоскоростные услуги в любом месте в любое время, — заявил Юбер де Пескиду (Hubert de Pesquidoux), исполнительный

вице-президент Alcatel, возглавляющий структуры Alcatel в Северной Америке. — Испытания наших технологий в лабораториях BellSouth доказывают, что, по мнению заказчиков, технология WiMAX готова к выходу на рынок, а рынок, в свою очередь, готов принять универсальную технологию WiMAX».

WiMAX — это новая технология широкополосного беспроводного доступа, поддерживающая беспроводную фиксированную и мобильную связь в городских, пригородных и сельских районах. Эта экономичное решение можно использовать там, где прокладка кабелей DSL невозможна или экономически нецелесообразна. WiMAX можно использовать в качестве альтернативного средства доступа на «последней миле» для широкополосной передачи голоса и данных с помощью беспроводных устройств нового поколения. Стандарт 802.16e-2005 WiMAX развивает положения предыдущей «статической версии» WiMAX (802d.16-2004 или Revision d), предназначенной только для фиксированной связи.

Решение Alcatel Evolium® WiMAX будет демонстрироваться на стенде Alcatel на конференции WCA, которая состоится в Вашингтоне с 27 по 30 июня 2006г.

BellSouth (www.bellsouth.com) входит в состав пятисот крупнейших телекоммуникационных компаний мира. Ее штаб-квартира находится в Атланте (штат Джорджия). BellSouth владеет 40 процентами акций Cingular Wireless, крупнейшего в США оператора беспроводной передачи голоса и данных, имеющего 55,8 млн. клиентов. Опираясь на отличную систему обслуживания и поддержки, BellSouth предлагает заказчикам самый широкий в отрасли ассортимент новаторских услуг для голоса и данных. Услуга BellSouth Answers® позволяет индивидуальным абонентам и заказчикам из числа малых предприятий самостоятельно выбирать услуги местной, междугородной и международной связи, модемного доступа в интернет и высокоскоростного доступа DSL, спутникового телевидения, а также услуги Cingular® Wireless. Корпоративным заказчикам BellSouth предлагает безопасные и надежные решения для местной, междугородной и международной голосовой связи и передачи данных. Кроме этого, BellSouth предлагает услуги печатной и онлайн-рекламы The Real Yellow Pages® и yellowpages.com™. BellSouth придерживается принципов разнообразия и заботится об охране окружающей среды. www.economy.gov.ru, 27.6.2006г.

— Губернатор Джордж Патаки (George E. Pataki), Гектор Руиз (Hector Ruiz), Председатель правления и гендиректор компании AMD (NYS: AMD), лидер сенатского большинства Джозеф Бруно (Joseph L. Bruno) и спикер ассамблеи Шелдон Силвер (Sheldon Silver) объявили о крупнейших в истории шт.Нью-Йорк частных промышленных инвестициях — о сделке объемом в несколько млрд.долл., которая позволит компании AMD построить в технопарке Лютер Форест и запустить в эксплуатацию самое передовое в мире производство по выпуску полупроводников. Как ожидается, этот беспрецедентный проект экономического развития позволит создать 1200 новых рабочих мест в области высоких технологий, тысячи рабочих мест для строителей и 3000 вспомогательных рабочих мест.

По условиям этого, не имеющего обязательной силы соглашения, AMD построит новое здание площадью 111,6 тыс.кв.м. и стоимостью 600 млн.долл., оснастит его самым современным оборудованием на 2,6 млрд.долл., рассчитанным на выпуск 300-миллиметровых кремниевых пластин с использованием технологии 32-нанометрового производства. Предполагается, что в течение первых пяти лет эксплуатации расходы на оборудование составят еще 2 млрд.долл., т.е. планируемый общий объем инвестиций достигнет 5,2 млрд.долл. Район Лютер Форест в округе Саратога был выбран компанией AMD после тщательного рассмотрения нескольких вариантов мест размещения как внутри страны, так и за рубежом. Соглашение предусматривает, что строительство завода площадью 111,6 тыс.кв.м. должно начаться между июлем 2007г. и 31 июля 2009г., а полномасштабное производство планируется начать где-то между 31 дек. 2012г. и 31 дек. 2014г.

«Именно это мы имели в виду, когда впервые 5 лет назад я объявил о нашей инициативе «Центр превосходства» (Center of Excellence). Это исторический день не только для района Кэпитал Риджин и северной части штата, но и для всего шт.Нью-Йорк, поскольку данное соглашение является громким и отчетливым сигналом в национальном и международном масштабе о том, что «Имперский штат» находится на переднем крае высоких технологий глобальной экономики», — заявил губернатор Патаки. — «AMD является мировым лидером в отрасли, и мы гордимся тем, что они хотят иметь в нашем лице партнеров по этому уникальному инвестиционному проекту, который поможет создать в северной части штата свыше 1200 высокотехнологичных рабочих мест. Совместно с Центром превосходства в Олбани, с компанией Sematech, заводами по выпуску микросхем компании IBM в Ист Фишвилл, компаниями Tokyo Electron, ASML, Applied Materials, Invent и теперь AMD мы создали мощный узел полупроводниковой промышленности, который преобразует всю экономику северной части штата и способствует появлению тыс. новых рабочих мест в сфере высоких технологий. Этот анонс является очередным важным этапом в создании высокотехнологичного коридора в нашем штате. Теперь можно не сомневаться в том, что инициатива SEMI-New York будет иметь успех. Я хочу поблагодарить Гектора Руиза и совет директоров AMD за их огромное доверие, оказанное шт.Нью-Йорк».

«Способность AMD быстро реагировать на рыночные запросы и предоставлять наши передовые технологии зависит от продуманного, гибкого подхода к регулированию производственных мощностей, — считает Гектор Руиз, Председатель правления и гендиректор AMD. — «С учетом растущей клиентской базы и в надежде на по-настоящему честную и открытую конкуренцию, наши долгосрочные перспективы сохранения лидирующих позиций выглядят достаточно благоприятными. На нас произвело большое впечатление обилие мест, включая Лютер Форест и Марси, где можно было бы с успехом разместить полупроводниковое производство. Мы приветствуем активную заинтересованность шт.Нью-Йорк в этом проекте и ожидаем плодотворного сотрудничества в дальнейшем».

Компания Advanced Micro Devices является лидирующим мировым поставщиком инновацион-

ных микропроцессорных решений для рынков компьютеров, коммуникаций и потребительской электроники. Основанная в 1969г., компания AMD направляет свою деятельность на поставку самых передовых вычислительных решений, ориентированных на потребности клиентов по всему миру.

AMD проводит исследования и разработки совместно с компанией IBM на её предприятии в Ист Фишвилл в рамках партнёрства, о котором объявил Губернатор Патаки в своём заявлении о состоянии штата в 2003г. AMD является партнером таких организаций, как International Sematech North, Invent и Центра полупроводниковых исследований, действующих в Олбани в рамках Центра превосходства в сфере нанoeлектроники.

Учитывая историческое соглашение между AMD и шт.Нью-Йорк, компании AMD предоставлен грант в 500 млн.долл. для оплаты стоимости помещений и оборудования. Шт.Нью-Йорк предоставит компании AMD грант в 150 млн.долл. на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых микропроцессорных технологий на территории шт.Нью-Йорк в технопарке Лютер Форест. Ожидается, что компании AMD будут предоставлены льготы в рамках программы мирового уровня шт.Нью-Йорк под названием «Имперские зоны».

Подготовка площадки, которая началась в сент. 2002г., а также необходимые работы по обновлению инфраструктуры и коммунальных сооружений для данного и будущих проектов в технопарке Лютер Форест поддерживаются финансируемым со стороны конгрессмена Свини (Sweeney), шт.Нью-Йорк, округа Саратога, г.г.Мальта и Стилуотер и государственной электроэнергетической системы. В перечень подготовительных работ входит строительство новых подъездных и внутренних дорог, систем водоснабжения и водоочистки, модернизация и расширение электрических сетей, подведение газовой магистрали для подачи природного газа к сооружаемому объекту и газификации прилегающего района. Строительство дорожной инфраструктуры и обновление коммунальных сооружений потребует капиталовложений в объеме 80 и 200 млн.долл. соответственно.

Сообщение подразумевает несколько инициатив, выдвинутых администрацией губернатора Патаки, по созданию новых рабочих, в т.ч.: программа Центра превосходства; Нью-Йоркский высокотехнологичный коридор; инициатива SEMI-New York и программа Shovel Ready — «построим новый Йорк». Эти инициативы помогли привлечь миллиарды долл. новых инвестиций и превратили Нью-Йорк в мирового лидера по исследованиям и разработкам в самых передовых областях.

- Объявленный план предусматривает инвестиции в объеме 3,2 млрд.долл. на строительство завода и закупку оборудования. По мнению журнала Site Selection, эти инвестиции поставят проект Лютер Форест в один ряд с крупнейшими производственными проектами США. Он будет сравним с проектом стоимостью 3,5 млрд.долл. по сооружению завода для производства подложек в г.Остин, шт.Техас, и с инвестиционным проектом на 3 млрд.долл. в г.Чэндлер, шт.Аризона.

- Во всем мире известно только о трёх более крупных проектах по общему объёму инвестиций:

сталеплавильный завод стоимостью 12 млрд.долл. в Индии; завод по производству кремниевых пластин в г.Остин, шт.Техас, сооружение которого потребует инвестиций в объеме 3,5 млрд. долларов; и завод по выпуску микросхем в Израиле стоимостью 3,5 млрд.долл.

- Осуществление этого плана будет означать крупнейшие в истории шт.Нью-Йорк инвестиции со стороны частного сектора. Ранее наиболее крупные инвестиции в 2,5 млрд.долл. были произведены в 2000г. в строительство завода по выпуску 300-миллиметровых кремниевых пластин в Ист Фишвилл, округ Дьючес.

- Выбор компанией AMD технопарка Лютер Форест для их следующего завода по выпуску кремниевых пластин означает создание нового завода по выпуску 300-миллиметровых кремниевых пластин в Северной Америке. Все ранее созданные в Северной Америке заводы по выпуску 300-миллиметровых кремниевых пластин строились на базе старых полупроводниковых заводов.

- Только 20% мировых заводов по выпуску 300-миллиметровых кремниевых пластин находятся на территории США. В Азии сосредоточено 65% таких заводов. Проект AMD в Лютер Форест поможет изменить эту тенденцию. Завод AMD в Лютер Форест будет четвертым в шт.Нью-Йорк заводом подобного профиля, что делает нас лидером среди штатов по выпуску 300-миллиметровых кремниевых пластин. Два подобных завода находятся в шт.Орегон; 2 завода в Аризоне работают, ещё один строится; в Техасе есть 2 работающих завода и третий — в г.Остин — на начальном этапе строительства.

- Согласно отчёту Центра бизнес-исследований университета шт.Аризона от окт. 2004г., наличие в Аризоне этих заводов приносит экономике штата ежегодный доход в объеме 2,6 млрд.долл. и обеспечивает занятость 27 680 чел. Этот доход складывается, в частности, из следующих компонентов: 50 млн.долл. составляют налоги, ежегодно выплачиваемые компанией, 87,5 млн.долл. поступает в качестве налогов на работающих и 276 млн.долл. расходуется на товары и услуги, покупаемые у предприятий, базирующихся в Аризоне. В Аризоне имеется 2 завода, обеспечивающие вспомогательную поддержку основного производства, на которых трудится 8000 чел. www.economy.gov.ru, 23.6.2006г.

— Компания Alcatel объявила о том, что юго-западное отделение корпорации Time Warner Cable решило приобрести радиорелейные системы Alcatel для доставки новаторских услуг Triple Play в юго-западных районах штата Техас. По условиям подписанного контракта, Time Warner будет использовать радиорелейные станции Alcatel для создания альтернативного транспортного маршрута в дополнение к существующим волоконно-оптическим каналам. Глубокий опыт Alcatel в области беспроводных технологий и поставки решений под ключ создает уникальные возможности для операторов широкого профиля (MSO, Multiple System Operator).

На рынке, где идет острая конкуренция за каждого заказчика, такие многопрофильные операторы, как Time Warner Cable, развивают сетевую инфраструктуру, чтобы расширить ассортимент услуг и зону покрытия. Радиорелейные платформы Alcatel и установка этих платформ под ключ по-

зволяют оператору экономично внедрять современные услуги для передачи голоса, данных и видео на новых рынках.

«Растущая конкуренция на рынке кабельного телевидения заставляет операторов расширять и обогащать выбор услуг, — заявил Том Эггемейер (Tom Eggemeier), старший вице-президент и генеральный менеджер отдела беспроводных систем Alcatel в Северной Америке. — Новый контракт с корпорацией Time Warner Cable демонстрирует способность Alcatel к адаптации своих технологий и передовых идей к требованиям операторов широкого профиля (MSO)».

Alcatel предлагает заказчикам широкое семейство беспроводных систем «точка-точка», в которое входят радиорелейные станции малой, средней и высокой емкости для передачи голоса, видео и данных по технологии IP, ATM и Fast Ethernet. Эти системы поддерживают все частотные спектры и сетевые конфигурации и управляются с помощью унифицированной и полностью интегрированной платформы, а также с помощью протокола SNMP. Alcatel установил 400 тыс. радиорелейных станций в 150 странах. www.alcatel.com, 19.6.2006г.

— AOL проводит соревнование по техническому программированию с главным призом в 200 тыс. долл.США с целью поддержки международного сообщества. Компания TopCoder(R), Inc., лидер в онлайн-соревнованиях по программированию, оценке возможностей и разработке программного обеспечения соревнований, объявила, что AOL будет главным спонсором студенческого соревнования 2006 TopCoder Collegiate Challenge, которое будет проводиться в нояб. в Сан-Диего, шт.Калифорния. Спонсорство AOL дает возможность обратиться и получить доступ к одному из лучших сообществ мира, представив реальные проблемы дизайна и разработки программного обеспечения. В этом году будет присужден приз в 200 тыс. долл.США, что на 50 тыс. больше, чем приз 2005г. Подробную информацию о соревновании TCCC06 на сайте www.topcoder.com/tc.

Open Services, новая инициатива AOL, позволяет разработчикам создавать по заказу клиентов программное обеспечение, расширения и мэшапы на основе продуктов и услуг AOL. Дополнительную информацию об источниках для разработчиков и открытых API, включая Open AIM(R), AOL(R) Music Now Web Services и MapQuest(R) OpenAPI, можно найти на сайте <http://developer.aol.com>. Соревнования TopCoder предлагают спонсорам мощную платформу для брендинга в международном сообществе TopCoder, членами которого являются 85.000 чел., и предлагают уникальную возможность наладить ценные связи и нанять лучших разработчиков в мире. «TopCoder с радостью воспользуется возможностью помочь AOL представить сложнейшие задачи тыс. студентов-участников во всем мире, — сказал Роб Хьюз, президент и главный операционный директор TopCoder, Inc. — AOL, как главный спонсор, привлечет к соревнованию огромную международную аудиторию, и мы с нетерпением ждем момента, когда участники продемонстрируют изобретательность при решении задач на самом высшем уровне».

Соревнования TopCoder известны во всем мире, как наиболее сложные и обширные испытания

навыков в области конкурсного программирования. Соревнование позволяет участникам решать сложные алгоритмические проблемы и создавать дизайн и разрабатывать рабочие части годового для повторного использования программного обеспечения. Включены все стандартные технологии отрасли, включая Java, C++, C#, VB.NET, UML, J2EE и .NET.

В соревновании TopCoder/TCCC) участвуют тысячи студентов университетов, специализирующихся в различных областях, от информатики до математики и прикладной физики. Студенты соревнуются в нескольких отборочных раундах, пока не будут выбраны лучшие из них для участия в финале на месте проведения соревнования. Место проведения финалов меняется каждый год. В открытом соревновании TopCoder Open (TCO) принимают участие профессиональные и разработчики и студенты. Хотя на соревнованиях преобладают лучшие из членов разработчиков всех уровней.

AOL и ее дочерние компании управляют ведущей сетью веб-брендов и крупнейшей сетью доступа в Интернет в США. Веб-бренды включают в себя сайт AOL.com/R), AIM/R), MapQuest/R) и Netscape/R). AOL предлагает широкий выбор цифровых услуг в области образования, безопасности, связи и музыки. Фирма имеет филиалы в Европе и Канаде. AOL LLC является дочерним предприятием Time Warner Inc. с контролирующим участием и расположена в г. Даллес, шт. Вирджиния.

TopCoder является ведущей компанией по определению, оценке и мобилизации ресурсов для эффективной разработки программного обеспечения. Посредством запатентованных соревнований по программированию и системы оценки TopCoder выявляет и рекламирует возможности лучших программистов мира. Программное обеспечение TopCoder является воплощением таланта этих разработчиков в области дизайна, разработки и внедрения программ с использованием революционной конкурентоспособной методики.

Методика TopCoder уделяет основное внимание спецификации и дизайну, распределенной разработке с использованием компонентов, годных для повторного использования, процессе проверки для строгого контроля качества. Результаты этого метода — более высокое качество и более низкая стоимость программного обеспечения по сравнению с использованием обычных методов разработки программного обеспечения. PRNewswire, 19.6.2006г.

— Компания Fusion создала телефонный код в интернете (Internet Area Code/TM/). Клиенты компании в разных странах мира, подписывающиеся на услугу efonica/R), могут делать бесплатные телефонные звонки без компьютера. Fusion Telecommunications International, Inc. (Amex: FSN) объявила о запуске принципиально новой бесплатной телефонной голосовой связи через интернет (VoIP) под глобальным брендом efonica. Клиенты, подписывающиеся на efonica, могут теперь бесплатно звонить друг другу на номера проводных или мобильных телефонов с любого компьютера, интернет-телефона или обычного телефона (с простым адаптером) с широкополосным или телефонным выходом в интернет. Для упрощения звонков компания разработала всемирный телефонный код в интернете. Пользователям нужно набрать «10», а затем номер телефона, как обычно, вместо метода выбора имен пользователей, кото-

рый обычно применяется другими бесплатными телефонными службами VoIP.

Чтобы подписаться на эту услугу, нужно зарегистрировать номер своего проводного или мобильного телефона в качестве eNumber (электронного номера), и уже через несколько секунд можно звонить другим клиентам этой службы. Следует набрать телефонный код в интернете '10', затем eNumber/TM), и вы имеете высококачественную телефонную связь, совершенно бесплатно. Это действительно проще простого, причем связь осуществляется мгновенно. Так как efonica поддерживает современные форматы телефонного набора разных стран, клиенты смогут без проблем освоить этот метод.

Подписчики на новую услугу efonica VoIP могут бесплатно звонить друг другу в любую точку мира, независимо от их места нахождения. Бесплатная служба efonica включает несколько особых опций, таких как идентификатор имени звонящего абонента, ожидание вызова, соединение трех абонентов, переадресация вызова, удержание вызова и «не беспокоить». Пользователи могут пользоваться службой по компьютеру, сгрузив бесплатный компьютерный телефон (softphone) с веб-сайта efonica, или с помощью ряда устройств, не требующих компьютера. Связью efonica можно пользоваться с широкополосным, телефонным и беспроводным доступом в интернет. Инструкции по подписке находятся на www.efonica.com).

По словам Мэтью Розена, президента и главного исполнительного директора Fusion, компания считает, что благодаря поддержке существующих форматов телефонного набора новая служба будет более широко принята во всем мире. «В услуге, которую мы предлагаем, устранены многие недостатки, характерные для конкурентных продуктов, когда клиенты были лишены многих возможностей проводной телефонной связи, которые долгое время воспринимались клиентами как должное. Мы считаем, что в основе службы efonica — превосходная патентованная технология, которая устраняет необходимость в компьютере и позволяет клиентам звонить друг другу, используя имеющиеся телефонные номера, что обеспечивает универсальный доступ и необыкновенную простоту использования. Качество связи — исключительное, конструкция — более надежная, чем у конкурентов, а план базового обслуживания — бесплатный».

Fusion намеревается использовать бесплатную службу efonica с целью создания всемирной базы клиентов, уделяя особое внимание международным абонентам. «Вместо прямой конкуренции с такими провайдерами услуг VoIP, как Skype, Vonage, AOL, Google, MSN и Yahoo, Fusion стремится выделиться, создав новый сегмент отрасли, который сохраняет знакомые клиентам форматы телефонного набора и отвечает требованиям международных абонентов по всему миру. Услугами efonica можно пользоваться где угодно, однако Fusion уделяет главное внимание пользователям в разных концах планеты, которые традиционно страдают от недостаточного обслуживания и высоких тарифов, особенно за международные звонки. Тот факт, что бесплатная служба efonica работает с телефонным выходом в Интернет, особенно важен для развивающихся рынков мира», — продолжил г-н Розен.

Чтобы достичь целевых потребителей по всему миру, компания планирует сначала осуществить глобальную онлайн-рекламную кампанию, провести мероприятия по работе с общественностью в ключевых регионах, акции скрытого (вирусного) маркетинга, а также прибегнуть к помощи партнеров по розничной торговле. Fusion считает, что служба eFonica будет особенно привлекательной для потребителей развивающихся стран с дорогостоящей проводной телефонной связью и ограниченным выбором VoIP. Помимо бесплатных услуг, Fusion предлагает расширенный пакет обслуживания eFonica Plus, включающий различные варианты голосовой почты и возможность звонить на любой номер проводного или мобильного телефона в любом конце мира.

«У нас ушли годы на создание глобальной платформы для технологии VoIP, на утверждение видимого присутствия и расширение клиентской базы в ключевых развивающихся рынках мира, — говорит Розен. — Мы считаем, что eFonica является следующим логическим шагом для Fusion: мы создали прочный фундамент для дальнейшей работы и занимаем устойчивое центральное положение в глобальной революции VoIP».

Fusion предоставляет услуги VoIP (телефонная голосовая связь через интернет) под брендом eFonica, доступ в интернет и другие интернет-услуги для развивающихся рынков Азии, Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки и стран Карибского бассейна. Fusion (www.fusiontel.com or, www.eFonica.com) предоставляет услуги частным клиентам, корпорациям, международным транспортным компаниям, государственным организациям и поставщикам интернет услуг в 45 странах. PRNewswire, 19.6.2006г.

— Билл Гейтс отходит от ежедневных дел по управлению корпорацией Майкрософт. Как сообщают местные СМИ, со ссылкой на заявление компании Microsoft Corp., ее глава Билл Гейтс объявил, что он начинает переход от выполнения каждодневных обязанностей управляющего компанией с целью больше времени проводить в Фонде Билла и Мелинды Гейтс, который занимается благотворительными проектами в области образования и здравоохранения. Передача каждодневных обязанностей должна произойти к июлю 2008г. После этого, говорится в заявлении компании, Билл Гейтс продолжит работать как глава компании и как советник по ключевым проектам развития бизнеса. «Это было трудным решением для меня. Я очень рад, что у меня есть две страсти, которые я считаю очень важными. Я верю, что дальнейший путь компании Майкрософт настолько же светлый, как и всегда», — сказал Гейтс, комментируя свое решение. РИА «Новости», 16.6.2006г.

— Президент США Джордж Буш приветствовал решение конгресса в 10 раз увеличить штраф для американских телекомпаний и радиостанций за появление непристойностей в эфире. «Я считаю, что на правительстве лежит ответственность содействовать в укреплении семьи», — подчеркнул президент США в заявлении, распространенном пресс-службой Белого дома в связи с принятием палатой представителей Конгресса США законопроекта, увеличивающего в 10 раз штраф для телекомпаний и радиостанций за появление непристойностей в эфире.

Размер штрафа за один «инцидент» в эфире с нынешних 32,5 тыс.долл. увеличен теперь до 325 тыс.долл. Принятый подавляющим большинством голосов документ поддержали 379 конгрессменов и только 35 голосовали против. Законопроект направляется теперь на подпись Бушу. «Этот законопроект сделает телевидение и радио дружественным по отношению к семье и позволит Федеральной комиссии по телекоммуникациям налагать жесткие штрафы на вещателей, которые выдают в эфир непристойные или неприличные программы», — говорится в заявлении президента США. Принятый конгрессом документ касается только эфирного радио и ТВ и не распространяется на кабельное или спутниковое телерадиовещание.

Своим решением Конгресс полностью запретил американским телекомпаниям и радиостанциям выдавать в эфир материалы и программы с «непристойным» содержанием, к которому относятся проявления откровенно сексуального характера, а также ярко выраженное насилие и употребление нецензурной лексики. Во время вечернего эфира с 18.00 до 22.00, который могут смотреть и слушать дети, запрещено передавать программы и передачи с «неприличным» содержанием, которое определяется как мягкая степень «непристойного» контента. РИА «Новости», 8.6.2006г.

— США приветствовали бы участие России в пилотируемых полетах на Луну и Марс. Об этом сообщил накануне директор американского космического ведомства Nasa Майкл Гриффин. На брифинге для журналистов по программе «Созвездие», целями которой являются возвращение астронавтов на Луну к 2018г. и посадка на Марс к 2030г., М.Гриффин подчеркнул, что «это исключительно научные миссии Nasa, не имеющие существенного международного компонента». Однако, добавил М.Гриффин, «если они (Россия) заинтересованы в возрождении своей программы исследования планет, которой заслуженно гордятся, то я бы сказал, что я целиком за это, и мы были бы рады работать с ними».

По словам директора Nasa, он уже неоднократно отмечал, что «русские — замечательные партнеры» по строительству и эксплуатации Международной космической станции. За прошедшие 10 лет, продолжил М.Гриффин, США и Россия «научились работать вместе и выковали очень эффективное партнерство, а после потери нами шаттла «Колумбия» русские действительно взяли на себя очень многое» для дальнейшей реализации проекта. Поэтому, указал М.Гриффин, он «не видит причин, почему бы мы не могли сделать то же самое для осуществления лунной и марсианской программ». «Я очень хочу, чтобы это произошло», — подчеркнул он.

В основе программы «Созвездие» — создание корабля нового поколения, который смог бы доставить астронавтов на Луну и Марс. Согласно нынешним планам Nasa, такой корабль должен будет совершить первый полет в 2013-14гг. Как сообщил М.Гриффин, NASA выберет подрядчика для строительства новых кораблей в конце авг. или начале сент. 2006г. Прайм-ТАСС, 8.6.2006г.

— Компания Alcatel объявила о доступности системы Alcatel 5530 NA (Network Analyzer) на рынке Северной Америки. Это современное программное средство для диагностики, оптимизации и

анализа систем DSL. Alcatel 5530 NA позволяет управлять качеством и выполнять задачи экспертной диагностики для поддержки высокого качества услуг в каналах широкополосного доступа. Alcatel позиционирует систему 5530 NA как мультивендорское решение, предназначенное для поддержки широкополосных услуг Triple Play.

«Учитывая большой спрос на услуги, требующие высокого качества сетей, мы должны предоставить заказчикам возможность быстрой диагностики, анализа и ликвидации проблем с тем, чтобы повысить качество услуг и сократить расходы, — заявил Мэтс Сандвик (Mats Sandvik), исполнительный директор Ventelo Sweden. — Абоненты требуют высокого качества услуг и ожидают быстрого решения проблем. Система Alcatel 5530 Network Analyzer (NA) не только удовлетворяет эти требования, но и превышает ожидания пользователей».

Чтобы расширить рыночную долю, оператор должен выделиться из конкурентной среды за счет высокой скорости и новых услуг, таких как IPTV. Операторы понимают, что качество услуг является важнейшим фактором, однако поддерживать его становится все труднее в условиях, когда ресурсоемкие приложения «съедают» всю полосу пропускания в каналах DSL. Alcatel 5530 NA представляет собой уникальное средство автоматической диагностики в реальном времени, которое непрерывно отслеживает производительность сети и распознает сбои до того, как их обнаружит конечный пользователь. С помощью этой системы операторы могут сократить текущие расходы и предложить заказчикам высокое качество обслуживания.

«Alcatel, мировой лидер в области продуктов и решений для широкополосного доступа, глубоко понимает проблемы и требования заказчиков, — отметил Майк Доббс (Mike Dobbs), старший вице-президент отдела сетей доступа Alcatel в Северной Америке. — Это новаторское программное средство предоставляет заказчикам существенные преимущества, среди которых сокращение текущих расходов, ускоренная ликвидация проблем и повышение удовлетворенности пользователей».

Сегодня преимуществами системы Alcatel 5530 NA пользуются 20 операторов, таких как KPN (Нидерланды), Iceland Telecom, Shaanxi Telecom (Китай) и Scarlet (Бельгия и Нидерланды). Alcatel демонстрирует систему Alcatel 5530 NA на своем стенде (№51018) на выставке Globalcomm-2006. www.alcatel.com, 5.6.2006г.

— Компания Alcatel объявила о появлении на рынке Северной Америке транспортного сервисного коммутатора Alcatel 1850 TSS (Transport Service Switch). Это устройство нового поколения для городских сетей, поддерживающее любые сочетания технологий Ethernet, TDM и WDM на единой платформе. Alcatel 1850 TSS предоставит североамериканским операторам мощную архитектуру для перехода от коммутации каналов в коммутации пакетов. Коммутатор демонстрируется на стенде Alcatel (51018) на выставке Globalcomm-2006, которая проходит в Чикаго с 4-8 июня.

В 2005г. коммутатор Alcatel 1850 TSS получил приз «лучший продукт года» от журнала Light Reading. Сегодня этот продукт становится все популярным среди операторов «первого уровня». Сегодня Alcatel испытывает платформу Alcatel 1850

TSS и устанавливает ее в коммерческих сетях 20 операторов на рынках ETSI и в Северной Америке.

«Процесс перехода существующих операторских транспортных инфраструктур на технологии IP и Ethernet идет полным ходом. 60% операторов отмечают, что переход на Ethernet-транспорт уже начался или начнется до конца этого года, — утверждает Скотт Клавенна (Scott Clavenna), старший аналитик Heavy Reading. — Этот процесс создает спрос на транспортные системы, способные поддерживать переход к новым системам, не теряя надежности технологии Sonet/SDH и прибавляя к ним гибкость IP и Ethernet».

Коммутатор Alcatel 1850 TSS использует революционную технологию «универсального коммутатора» (Universal Switch), разработанную Alcatel. Это первый коммутатор в отрасли, который можно использовать для агрегации, коммутации и транспорта любых услуг Ethernet/MPLS/RPR, Sonet/SDH и WDM в любом сочетании. В операторских сетях Alcatel 1850 TSS сокращает капитальные расходы (Capex) чем на 30% и текущие расходы (Opex) на 40% по сравнению с альтернативными архитектурами, основанными на разных платформах.

«Выход коммутатора Alcatel 1850 TSS на американский рынок показывает намерение Alcatel помочь американским операторам гладко и беспрепятственно перейти от традиционных технологий TDM к сетям с коммутацией пакетов, — заявил Стивен Пиккет (Steven Pickett), старший вице-президент и генеральный менеджер отдела оптических технологий Alcatel в Северной Америке. — Мы рады представить рынку первый продукт, который экономит средства оператора за счет конвергенции множества сетевых элементов на единой масштабируемой платформе».

Коммутатор Alcatel 1850 TSS входит в состав конвергентных сетевых решений Alcatel, предназначенных для поддержки услуг Triple Play. Этот коммутатор можно использовать в операторских и частных оптических сетях, управляемых с помощью системы Alcatel 1350 Management Suite. Сегодня платформа Alcatel 1850 TSS, доступная на североамериканском рынке, поддерживает пропускную способность 100 гбит/с. www.alcatel.com, 5.6.2006г.

— Как сообщает компания Corning, общая протяженность оптических волокон, реализованных в 2005г., превысила уровень пред.г. на 17%, увеличившись с 58 млн. до 68 млн. км. Крупнейшим потребителем этого товара оставалась Северная Америка (35%). Затем следовали КНР (20%), Западная Европа (15%), Япония (15%), прочие страны Азии (10%) и прочие регионы мира (5%).

Быстрый рост (на 30%) на данном рынке в 2005г. отмечался также на Американском континенте, который в этом отношении намного опережал все другие регионы. В Японии тот же показатель равнялся 15%, в КНР — 10%, в Европе — также 10%.

Порядка 50% общих продаж (или на 25% больше, чем в 2004г.) приходилось на оптические волокна, предназначенные для сетей доступа. Остальная их часть распределялась между такими сферами, как городские сети связи (35%), наземные сети дальней связи и подводные кабели (10%), сети профессионального назначения и домовые сети (5%). БИКИ, 3.6.2006г.

— Американский союз за гражданские свободы (ACLU) — крупнейшая в США правозащитная организация — выступил с критикой решения Верховного суда США, ограничившего свободу слова американских госслужащих. Согласно решению Верховного суда, первая поправка конституции США «не распространяется на государственных служащих, которые сообщают о нарушениях в правительстве», подчеркивается в распространенном в Вашингтоне заявлении ACLU. Решение Верховного суда теперь «заставит замолчать из-за страха потери работы тех государственных работников, которые задумываются, обнародовать ли им нарушения или нет», считает ведущий юрист ACLU Питер Элиясберг (Peter Eliasberg). «В эпоху чрезмерной государственной секретности Верховный суд облегчил возможность сокрытия фактов правительством», — говорится в распространенном в Вашингтоне заявлении национального директора ACLU по юридическим вопросам Стивена Шапино (Steven Shapiro).

При пяти голосах «за» и четырех «против» судьи Верховного суда США вынесли решение о том, что первая поправка конституции о праве на свободу слова не распространяется на госслужащих, если их заявления связаны с их работой или касаются выполнения ими своих должностных обязанностей. «Когда государственные работники высказываются в рамках своих официальных обязанностей, высказывания таких работников не являются высказываниями граждан в соответствии с первой поправкой и конституция не защищает их высказывания от необходимости подчиняться дисциплине работодателя», — говорится в разъяснении к решению суда, подписанном членом Верховного суда США Энтони Кеннеди (Anthony Kennedy). «Когда государственный служащий высказывается в рамках своих должностных обязанностей, аналогии с высказываниями граждан, не являющихся государственными работниками, не существует», — подчеркнул Кеннеди в решении, которое касается дела, возбужденного в федеральном суде Лос-Анджелеса (штат Калифорния) в 2000г. заместителем окружного прокурора Лос-Анджелеса Ричардом Себаллосом (Richard Ceballos).

Себаллос подал иск против своих вышестоящих начальников в прокуратуре, утверждая, что они незаконно понизили его в должности и перевели в удаленное подразделение после того, как он подал рапорт о нарушениях, допущенных прокуратурой в ходе одного из криминальных расследований. В своем иске Себаллос настаивает, что стал жертвой «мести» со стороны прокуратуры за свои критические высказывания о работе этого ведомства. Иск рассматривался в нескольких инстанциях, пока не дошел до Верховного суда, который после длительного рассмотрения отказался поддержать Себаллоса. РИА «Новости», 2.6.2006г.

— Анонсированный недавно фирмой Microsoft перенос выпуска операционной системы Windows Vista на начало 2007г. вынудил некоторых аналитиков пересмотреть в сторону понижения их прежние прогнозы, касающиеся расширения мировых продаж персональных компьютеров (ПК) в ближайшей перспективе. Одним из них явился инвестиционный банк Lehman Brothers, который теперь ожидает их прироста в 2006г. не 12,4%, а 9,8% по количеству и не 5%, а всего 1% по стоимо-

сти. Немного оптимистичнее настроена и американская компания IDC, рассчитывающая на увеличение количественного показателя в текущем году на 10,5%, а в будущем — на 10,7% — до 254 млн. шт. (на 232 млрд.долл.).

IDC заявляла о грядущем сокращении темпов прироста продаж на мировом рынке персональных компьютеров еще до объявления компанией Microsoft новой даты выпуска Vista. Свою позицию она тогда обосновывала тем, что современный парк в значительной степени состоит из достаточно новых машин — после широкой волны обновления конторских систем и активных закупок портативных в последние два года.

В любом случае в деловых кругах не вызывает удивления утверждение Lehman Brothers о том, что в 1 кв. 2006г. продажи портативных компьютеров были явно ниже обычных для этого сезона.

По последним данным банка, в 2007г. продажи всех ПК превысят уровень 2006г. не на 10,9%, а на 10,5%. Его эксперты, с одной стороны, пересмотрели в сторону повышения количественный прирост реализации конторских машин (на 6,3% вместо прежних 0,3%), а с другой, в сторону снижения — портативных (на 18,2% вместо 27,7%). БИКИ, 1.6.2006г.

— В прошлом году на мировом рынке отмечалось увеличение объема продаж мобильных навигационных приборов по сравнению с 2004г. По данным британской консалтинговой компании Canalys, только в Европе таких приборов в 2005г. было продано 6,8 млн. шт.; прирост продаж к 2004г. составил 164%. Исследователи германского рынка отмечают, что в 2005г. ежемесячно покупателям предлагалось в среднем 7 новых моделей навигационных приборов на основе спутниковой системы определения координат GPS. По утверждению Canalys, спрос в этом сегменте рынка будет расти и далее такими же темпами. Намечается тенденция к снижению стоимости навигационных приборов, поскольку оборот в отрасли в 2005г. увеличился всего на 65%. Падение цен на навигационные приборы связывают со смещением спроса в сторону недорогих приемников GPS-сигнала, совместимых с карманными персональными компьютерами (КПК). В краткосрочной перспективе, по оценке Canalys, доля мобильных навигационных приборов в совокупных продажах на рассматриваемом рынке составит 54%, GPS-приемников, совместимых с КПК — 36%, мобильных телефонов с функцией определения координат — 10%.

Ведущим мировым производителем электронных чипов для GPS-приемников является американская компания Sif Technology. Аналогичную продукцию выпускают предприятия групп Thales, Motorola и Qualcomm.

К крупным производителям электронных карт для навигационных приборов относятся компании Navteq (США) и Tele Atlas (Нидерланды), специализирующиеся на производстве данных для уличной навигации. Электронные топографические навигационные карты выпускают Thales и Wettbewerber Garmin. Крупнейшим мировым производителем программного обеспечения и комплектующих для навигационных приборов на сегодняшний день является тайваньская компания Mitac.

Несмотря на устойчивое увеличение объемов продаж, емкость рынка навигационных приборов

остаётся значительной. Основной рост уровня продаж прогнозируется в автомобильной отрасли. Укомплектованность автомобильного парка навигационными системами в Европе колеблется от 15 до 20%, в США — 5 — 10%; в Японии навигационными комплексами оборудовано 60% автомобилей. Ожидается увеличение продаж мобильных телефонов с опцией определения координат. По мнению специалистов, в производстве навигационного оборудования в дальнейшем будет происходить консолидационные процессы; в этом рыночном сегменте также ожидается появление продукции таких крупнейших транснациональных корпораций, как Sony или Samsung. БИКИ, 30.5.2006г.

— Американская исследовательская компания iSuppli, не так давно опубликовавшая свои прогнозы относительно динамики продаж двух самых популярных на мировом рынке категорий запоминающих устройств — flash NAND и ДЗУПВ, теперь несколько корректирует их. Сейчас аналитики этой фирмы ожидают в 2006г. не 55% прироста продаж ЗУ flash NAND, а только 28%-ного — до 13,8 млрд.долл. Рассматривая ситуацию в нише ДЗУПВ, iSuppli также сочла обоснованным изменить предыдущий прогноз: если раньше речь шла о сокращении в текущем году продаж на 5%, то теперь — об их повышении на 6,2%. Общие поступления от реализации обоих видов ЗУ в текущем году возрастут на 12,9% — до 40,2 млрд.долл. (после всего лишь 7,5%-ного их увеличения в 2005г.).

Одновременно iSuppli обращает внимание и на ряд других моментов, дополняющих картину рынка. Одним из таковых является ожидание того, что продажная цена ЗУ flash NAND в текущем году в среднем снизится на 55%, а отгрузки этих устройств по количеству увеличатся на 187%.

Не проходит фирма iSuppli мимо такого факта, как изменение соотношения между величиной продаж ДЗУПВ и flash NAND: если в прошлом году поступления от реализации первых были вдвое выше, чем от вторых, то к 2010г. они сравняются.

В своем последнем прогнозе iSuppli также несколько повышает размер ожидаемого в текущем году расширения емкости рынка ПП в целом: вместо 6,8%, на которые она делала ставку в начале года, теперь тот же показатель определяется ею в 7,4%, а сумма продаж — в 254,7 млрд.долл. В период 2005-10гг. среднегодовой прирост продаж ПП в мире составит 8,2% (в 2007г. — 12%).

Касаясь мировых продаж электронного оборудования, компания указывает, что они в 2006г. увеличатся (в долларовом выражении) в меньшей степени, чем в 2005г., а именно на 5,9% после 7,8%. Аналитики компании уверены, что ни в одном секторе в текущем году нельзя рассчитывать на 10% прирост. Продажи электронного оборудования бытового назначения, в 2005г. увеличившиеся на 13,1%, в 2006г. возрастут на 6,7%, а беспроводных терминалов — в такой же степени, как и в 2005г. (на 6,4%) — в первую очередь из-за замедления прироста отгрузок мобильных телефонов.

В 2007г., ожидая увеличения мировых продаж электронного оборудования на 7,1%, iSuppli рассчитывает на положительную динамику практически во всех секторах-потребителях, в т.ч. в производстве оборудования проводной связи. БИКИ, 30.5.2006г.

— По прогнозу американской компании IC Insights, в тек.г. мировые продажи оптоэлектронных компонентов (светодиодов, полупроводниковых лазеров, оптронов, CCD-отображающих устройств, комплементарных КМОП-схем) впервые за весь период существования микроэлектронной индустрии должны быть выше, чем дискретных полупроводниковых приборов (ПП). Емкость рынка первых, считает IC Insights, в 2006г. способна превысить уровень 2005г. на 11% и составит 16,5 млрд.долл., тогда как в нише дискретных ПП соответствующие показатели будут равняться 2% и 15,6 млрд.долл.

IC Insights полагает также, что под воздействием активного спроса на отображающие устройства для мобильных телефонов и цифровых фотоаппаратов, а также на светодиоды высокой яркости к 2010г. продажи в мире оптоэлектронных устройств могут подняться до 31,8 млрд.долл. (дискретных ПП — вряд ли превысят 19,6 млрд.); продажи КМОП-схем и CCD-индикаторов в этот период будут ежегодно увеличиваться на 24% (на 37% по количеству).

Среднегодовой прирост общих продаж дискретных ПП, оптоэлектронных устройств и датчиков в период 2005-10гг. IC Insights оценивает в 13%, а интегральных схем — в 11%. БИКИ, 30.5.2006г.

— По утверждениям западных наблюдателей, в последнее время компания Altis Semiconductor (учрежденная в 1999г. в целях производства логических схем для клиентов своих двух акционеров — IBM и Infineon) сталкивалась в своей деятельности со жесткой конкуренцией. В таких условиях руководство фирмы (завод которой сейчас используется на 75% мощности, а издержки производства на котором в среднем на 30% выше, чем у конкурентов) рассматривает вопрос о сокращении выпуска там 200-мм подложек с 1420 до 1015 шт. в неделю. Как сообщается, руководители фирмы готовы пойти на это, несмотря на то, что подобный шаг явно связан с необходимостью сокращения части постоянных рабочих мест и невозобновлением небольшого числа контрактов о временной занятости.

Все это должно сопровождаться инвестированием 15 млн. евро в продвижение технологий, обеспечивающих высокую добавленную стоимость, чем те, которые применяются ныне при производстве КМОП-схем. По мнению экспертов, эти технологии должны содействовать приобретению фирмой новых рынков и клиентов.

Поэтому, очевидно, не случаен тот факт, что в последние два года фирма вкладывала в НИОКР порядка 11% своих поступлений (которые в 2005г. составляли 446 млн. евро). Одной из приоритетных у нее считалась программа разработки новых ЗУ в созданном в 2003г. центре Hupersoc. БИКИ, 30.5.2006г.

— По данным калифорнийской исследовательской компании iSuppli, в последнее время на мировом рынке MP3-проигрывателей наблюдается настоящий бум. Об этом, свидетельствует 117% прирост общего числа систем такого типа, проданных в 2004г., и 248% — в 2005г. Иными словами, вслед за двукратным расширением емкости соответствующего рынка последовал 3,5-кратный. По мнению компании, спрос на нем должен увеличиваться и дальше, хотя и медленными темпами.

Динамику мировых продаж мультимедийных плееров iSuppli оценивает следующим образом

(млн. шт.): 2002г. — 6,8, 2003г. — 17, 2004г. — 37, 2005г. — 128,7, 2006г. — 181,4, 2007г. — 212,7, 2008г. — 221,1, 2009г. — 230,8.

Взлет спроса на рассматриваемом рынке аналитики связывают прежде всего с использованием в данных системах дешевых ИС — типа поставляемых китайским изготовителем Actions Semiconductor, которые в 2005г. обеспечили возможность широкомасштабной реализации недорогих MP3-проигрывателей на базе ЗУ flash, в Азии. Однако это не означает отсутствия положительных сдвигов и в нише MP3-систем высшего класса. Например, фирма Apple только в IV кв. 2005г. продала 4,6 млн. шт. iPod video.

Как подчеркивает iSuppli, при всем этом повышается число пользователей, у которых MP3-проигрыватели встроены в другую технику. Однако степень насыщения мирового рынка мультимедийными бытовыми аппаратами, обладающими такой функцией, еще довольно ограничена.

Доминировать на данном рынке в 2005г. продолжала Apple, чему в немалой степени способствовал выпуск ею модели iPod nano, оснащенной ЗУ flash. Оспаривать лидерство этой компании пытались немало фирм, но, как отмечает iSuppli, их усилия успехом не увенчались.

Среди таковых фигурировала, SanDisk, известная в качестве поставщика карт памяти. В 2005г. MP3-проигрыватели обеспечили 6% ее оборота против 1% в предыдущем году. В период между III и IV кв. 2005г. продажи этой продукции у нее возросли вчетверо, что позволило ей стать вторым по значимости поставщиком в США.

SanDisk обладает по меньшей мере двумя преимуществами, облегчающими ее выступление на данном рынке. Одно из них — наличие собственного производства ЗУ, которого не имеет Apple, вынужденная заключать соглашения со сторонними поставщиками ЗУ flash NAND. Второй момент — наличие своей сбытовой сети, организованной не один год назад для продажи выпускаемых ею сменных карт памяти. БИКИ, 25.5.2006г.

— От различных схем рекламного мошенничества пострадали 2,8 млн. американцев, а убытки превысили 1 млрд.долл. Такие данные привел министр юстиции США Альберто Гонзалес по итогам международного расследования, которое позволило провести аресты причастных к подобным правонарушениям лиц в разных странах мира. Речь идет о схемах мошенничества с подложными лотереями, тотализаторами, фальшивыми кредитными картами, предложениями инвестировать деньги в фиктивный бизнес, которые осуществляются путем телефонной рекламы, массовой рассылки писем почтой и через интернет. Как сообщает американский миноб, в результате длившегося 15 месяцев расследования арестованы 139 чел. в США и еще 426 чел. в Канаде, Коста-Рике, Нидерландах и Испании. По словам Гонзалеса, это «крупнейшая правоохранительная операция такого рода». Поддержку ей оказывали Великобритания, Новая Зеландия и Нигерия.

«Интернет, телефон, почта позволили массовому маркетингу превратиться в высокоэффективный метод воздействия на клиента, — отметил участвовавший в пресс-конференции главный почтовый инспектор США Ли Хит. — В то время как большинство предложений легальны, существуют криминальные элементы, которые превратили эту

деловую модель в денежную машину для своей незаконной деятельности». В минобсте США отмечают, что жертвами мошенников чаще всего становятся пожилые люди, которые склонны доверять почтовым и телефонным рекламным предложениям. Прайм-ТАСС, 24.5.2006г.

— В ходе расследования деятельности международной сети мошенников сразу в нескольких странах арестованы в общей сложности более 560 чел. Об этом объявил генеральный прокурор США Альберто Гонзалес (Alberto R. Gonzales). Тезисы его предстоящего выступления распространило во вторник министерство юстиции США. «За последние 15 месяцев в ходе крупнейшей операции в своем роде американские и иностранные правоохранительные организации вели расследование международных афер. Результаты операции «Глобальная афера» (Global Con), прямо скажем, драматические — арестованы 565 чел. как в США, так и за их пределами», — говорится в заявлении генерального прокурора.

Гонзалес отмечает, что только в США было проведено 96 расследований подобных преступлений. «Арестованы 140 чел. Порядка 3 млн.чел. были обмануты, ущерб составил более 1 млрд.долл.», — говорится в речи Гонзалеса. По словам генерального прокурора, операция проводилась в сотрудничестве с такими странами, как Канада, Коста-Рика, Голландия, Испания, Великобритания, Новая Зеландия и Нигерия. «Всем нам известны раздражающие рекламные телефонные звонки, электронные письма сомнительного содержания, спам, всплывающие окна на интернет-сайтах, которые бомбардируют нас невыносимыми предложениями финансовой выгоды. Для млн. американцев такое вторжение стало больше, чем просто назойливость», — вынужден констатировать генпрокурор. Гонзалес сообщает, что преступники использовали в своих мошеннических схемах «телемаркетинг, Интернет, массовую рассылку электронных и обычных писем, обманывая ничего не подозревающих граждан». Среди способов мошенничества он называет фальшивые инвестиционные фонды и лотереи, а также схемы ухода от уплаты налогов. РИА «Новости», 23.5.2006г.

— В центре Лос-Анджелеса (штат Калифорния, США) начались съемки телевизионного ролика, показывающего последствия взрыва бомбы террористом-смертником. В съемке 60-сек. ролика принимают участие 200 профессиональных актеров и используются 120 телекамер, сообщает телекомпания Эй-би-си. По данным телекомпании, общая стоимость съемки, которая продлится от четырех до шести недель, превысит 1 млн.долл.

Целью ролика является показ страшных последствий теракта в городском квартале и предупреждение об опасности вербовки в ряды террористов-смертников. Снятый в Лос-Анджелесе ролик будет показываться на телеканалах в Ираке в качестве «общественной рекламы» в попытке противостоять волне терактов, регулярно осуществляемых в Ираке террористами-смертниками. В течение минувшего года число таких терактов составляло в Ираке в среднем 75 в месяц.

Средства на создание ролика предоставила группа иракских бизнесменов и активистов, выступающих против терроризма. Съемку в качестве совместного проекта осуществляют калифорнийская продюсерская компания «900 Frames» и бази-

рующаяся в Бейруте (Ливан) кинокомпания «EFXFilms». «Если нам удастся отговорить хотя бы одного потенциального террориста-смертника посредством точного показа результатов бессмысленного теракта против гражданских лиц, то мы тем самым добьемся спасения бесчисленного числа жизней», — заявил в связи со съемками ролика руководитель компании «900 Frames» Сэм Наджах. РИА «Новости», 21.5.2006г.

— Государственный департамент США не будет использовать компьютеры, недавно закупленные у китайской компании Lenovo, для обработки секретных данных. Об этом говорится в официальном ответе госдепа США в ответ на запрос одного из американских сенаторов, сообщает в субботу гонконгская газета «Саут Чайна Морнинг Пост». Несколько месяцев назад госдепартамент закупил у Lenovo 16 тыс. компьютеров для использования в различных подразделениях американской администрации. После того, как один из членов Конгресса США узнал, что компьютеры будут применяться в т.ч. и для обработки секретных и закрытых данных в американских дипломатических представительствах за рубежом, разгорелся скандал, сообщает гонконгская газета.

Конгрессмен Фрэнк Вульф предположил, что китайские власти смогут использовать произведенные в Китае компьютеры для доступа к не предназначенной для китайских глаз информации. По словам Вульфа, «не секрет, что США являются одним из главных объектов разведывательной деятельности КНР». По мнению конгрессмена, государственным структурам США следует воздержаться от покупки техники, произведенной в Китае.

Представители китайской компании утверждают, что их компьютеры абсолютно безопасны и могут быть использованы при любой работе. «Мы не являемся государственной компанией и строго следим за соблюдением технологических процессов при производстве, наши компьютеры не несут угрозы безопасности США», — цитирует гонконгская газета вице-президента компании Lenovo Джеффри Карлисла (Jeffrey Carlisle). Представители госдепа США заверили бдительного конгрессмена в том, что китайские компьютеры не будут допущены к обработке секретной информации. Кроме того, американские власти обещали пересмотреть свою политику закупки оргтехники для обеспечения лучшей сохранности государственных секретов США.

В дек. 2004г. Lenovo приобрела глобальный компьютерный бизнес IBM за 1,25 млрд.долл. и перенесла свою штаб-квартиру из Китая в США. Доля IBM в новой компании составила приблизительно 18,5%. Тогда эта сделка также вызвала опасения у некоторых американских экспертов, опасавшихся, что с помощью IBM китайцы смогут получить доступ к закрытым американским технологиям. После приобретения Lenovo компьютерных подразделений IBM корпорация стала третьим в мире крупнейшим производителем компьютерной техники. РИА «Новости», 20.5.2006г.

— Китай выражает сожаление в связи с отказом США от заявки китайских предприятий канцелярских принадлежностей о признании их рыночного статуса, заявил 16 мая официальный представитель министерства коммерции КНР. Китайская сторона обратила внимание на то, что 15 мая на сайте министерства торговли был размещен отказ

США на просьбу китайских предприятий, сказал представитель.

В течение 20 с лишним лет реформ и открытости в Китае уже сформирована система рыночной экономики, которая признана многими странами. «Решение министерства США является несправедливым и нецелесообразным, особенно в настоящее время, когда двусторонние торгово-экономические связи стабильно развиваются», подчеркнул представитель.

Он дал понять, что китайская сторона требует от американской стороны обратить внимание на достижения Китая в процессе строительства системы рыночной экономики, объективно и справедливо отнестись к заявке китайских предприятий, а также справедливо подойти к китайским предприятиям при антидемпинговых расследованиях. Синьхуа, 17.5.2006г.

— Спецслужбы США собирали записи телефонных переговоров американцев для создания базы, в которую бы вошел каждый звонок, сделанный внутри страны. Об этом со ссылкой на осведомленные источники сообщает газета USA Today. По данным газеты, такие крупные телефонные компании в США, как AT&T, Verizon и BellSouth, начали предоставлять записи звонков десятков млн. своих потребителей по программе Агентства национальной безопасности (АНБ) США практически сразу после терактов 11 сент. 2001г., сообщает газета. «Это самая большая база, когда-либо собранная в мире», — сказал газете источник, пожелавший остаться неназванным. По его словам, цель АНБ состояла в том, что «ввести в базу каждый звонок, когда-либо сделанный» в США.

Однако сами компании отрицают причастность к передаче данных правительству США. «Наша компания никому — ни правительственным структурам, ни АНБ не предоставляла конфиденциальной информации наших потребителей», — заявил представитель компании BellSouth Джо Шэндлер (Joe Shandler). «Мы не комментуем все, что связано с национальной безопасностью. Скажу лишь, что мы всегда действуем в рамках закона и полностью привержены сохранению тайны личной жизни потребителей наших услуг связи», — так прокомментировал обвинения газеты представитель компании Verizon Боб Варептона (Bob Vareptona). РИА «Новости», 11.5.2006г.

— 28 апр. 2006г. в Вашингтоне завершилась работа Российско-Американской рабочей группы по интеллектуальной собственности (ИС). В ходе ее работы состоялся обмен мнениями по вопросу ситуации с охраной прав американских обладателей ИС в России. Члены российской делегации провели ряд встреч в конгрессе и минторге США, а также с представителями ассоциаций правообладателей ИС и бизнеса.

28 апр. 2006г. был опубликован доклад Аппарата Торгового представителя США по итогам рассмотрения ситуации с охраной прав американских владельцев ИС в иностранных государствах. Россия в очередной раз была помещена в категорию «приоритетно наблюдаемых государств», к числу которых американцы относят страны с «неадекватным» уровнем защиты прав ИС.

2 мая 2006г. организации американских правообладателей ИС провели совместную пресс-конференцию, в ходе которой обратились к админи-

страции США с призывом не допускать вступления России в ВТО и предоставления ей на постоянной основе режима нормальных торговых отношений, пока в России не будут предприняты кардинальные меры по улучшению ситуации с охраной прав ИС.

11 мая 2006г. ряд представителей Конгресса США обратились к президенту Дж.Бушу с рекомендациями воздержаться от подписания соглашения о присоединении России к ВТО до принятия эффективных мер по борьбе с нарушением прав ИС и устранения необоснованного применения российскими властями нетарифных и других ограничений в двусторонней торговле. www.eco-pomou.gov.ru, 11.5.2006г.

— Компании Alcatel (Paris: CGEP.PA; NYSE: ALA) и Lucent Technologies (NYSE: LU), объявившие 2 апр. 2006г. о своем слиянии, представили в американскую комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC) предварительное заявление о регистрации. Заявление о регистрации включает предварительный проспект Alcatel по предстоящему выпуску американских депозитарных расписок (ADS) и непривилегированных акций Alcatel в связи с предстоящим слиянием, а также предварительное промежуточное заявление Lucent Technologies в связи с предстоящим внеочередным собранием акционеров, которым предстоит утвердить предстоящую сделку. Регистрационное заявление представлено в SEC в соответствии с требованиями американских законов. Его текст, доступный для чтения с момента представления в SEC, подлежит дальнейшей доработке. Он вступит в силу в тот момент, когда SEC, в соответствии с законодательством США об обращении ценных бумаг, официально объявит об этом.

Инвесторы и держатели акций могут бесплатно получить доступ к тексту заявления о регистрации на сайтах SEC (www.sec.gov), Alcatel (www.alcatel.com) и Lucent Technologies (www.lucent.com). Инвесторы и держатели акций могут бесплатно получить доступ к неофициальному и юридически необязывающему тексту этого заявления на французском языке, который будет опубликован на сайте Alcatel (www.alcatel.fr) перед открытием парижской биржи 10 мая 2006г. Чтобы получить распечатанные копии заявления, обратитесь к представителю Alcatel по связям с инвесторами на сайте www.alcatel.com/investors, по почте (Direction de la Communication financiere, 54, rue La Boetie, 75008 Paris, France) или по телефону (см. список контактных представителей Alcatel в конце этого релиза).

В связи с тем, что Alcatel выпустит на рынок новые непривилегированные акции в обмен на акции Lucent Technologies, компания Alcatel в ближайшем будущем представит новый проспект акций на одобрение французского агентства по управлению финансовыми рынками (AMF). Этот проспект будет включать данные за год, который окончился 31 дек. 2005г. (эти данные уже были представлены в AMF 30 марта 2006г.) и «новое предложение», в котором будет подробно описан процесс выпуска новых акций Alcatel.

Lucent проектирует и предоставляет системы, услуги и программное обеспечение для сетей связи нового поколения. Опираясь на ресурсы исследовательских лабораторий Белла (Bell Labs), Lucent использует новые разработки в области мо-

бильных, оптических, программных технологий, а также технологий передачи голоса и данных и предоставляет услуги, создающие для заказчиков новые источники дохода, позволяющие быстро развертывать новые сети и лучше управлять ими. Среди заказчиков Lucent — операторы связи, государственные учреждения и компании из разных стран. Штаб-квартира Lucent находится в г.Мюррей-Хилл, штат Нью-Джерси (США). Более подробная информация опубликована на сайте: www.lucent.com. www.alcatel.com, 9.5.2006г.

— Компания Alcatel (Paris: CGEP.PA; NYSE: ALA) объявила две новаторские услуги — America's Cup Live Sailing и America's Cup Broadband TV — которые позволят любителям спорта наблюдать за регатой на Кубок Америки в любом месте и в любое время.

Услуга America's Cup Live Sailing, которая ранее работала только с мобильными телефонами, теперь распространилась и на персональные компьютеры, подключенные к интернету. Теперь болельщики смогут принимать интерактивные качественные анимации с Кубка Америки не только на экраны мобильных телефонов, но и на любые компьютеры, работающие под управлением операционных систем Windows и Mac OS. Данная услуга предоставляет доступ к прямым трансляциям и архивным записям всех предыдущих этапов регаты.

Услуга America's Cup Broadband TV предоставляет видеоконтент любителям парусного спорта всего мира через интернет. В рамках этой услуги абоненты получают ежедневные сводки и видеоматериалы о регате на Кубок Америки, а также прямые трансляции полуфинальных и финальных гонок. Во многих странах мира эта информация будет распространяться впервые. Услуга America's Cup Broadband TV дополнит трансляции, которые ведутся широкоэмитательными телекомпаниями, имеющими права на освещение данного соревнования (America's Cup TV Rights Holders). Однако, в отличие от традиционных телетрансляций, новая услуга предоставит зрителям доступ к архивным видеоматериалам.

Обе услуги предоставляются в рамках лицензии, полученной компанией Alcatel на освещение 32 этапа регаты на Кубок Америки. Подписаться на новые услуги можно на сайте www.americascup.com. Вот что заявил по этому поводу Марк Руанн (Marc Rouanne), президент отдела мобильных коммуникаций Alcatel: «Новые услуги по освещению соревнований на Кубок Америки еще раз демонстрируют широкие возможности Alcatel в области предоставления под ключ важных телекоммуникационных решений для владельцев контента, вещательных компаний и операторов связи, которые хотят получать доход от видеоуслуг, контента и вещательных прав. Наша компания имеет богатый опыт реализации решений IPTV и Mobile TV, и мы готовы доставить ваш контент на любую платформу».

«Новые услуги расширяют возможности любителей спорта и облегчают доступ к информации о ходе соревнований на Кубок Америки, — отмечает Пасо Латорр (Paso Latorre), директор по коммуникациям из организационного комитета Кубка Америки. — К примеру, услуга «America's Cup Broadband TV» позволяет следить за ходом соревнований в любом месте и в любое время. С помощью Alcatel мы продолжим традицию новаторства, ко-

торая является неотъемлемой чертой нашего Кубка». Выполняя решение о слиянии, объявленное 2 апр. 2006г., компании Alcatel (Paris: CGER.PA; NYSE: ALA) и Lucent Technologies (NYSE: LU) сформировали интеграционную группу, которая будет управлять процессом интеграции двух компаний в переходный период. Совместная интеграционная группа состоит из офиса интеграционных программ (Integration Program Office), выделенных рабочих групп и Координационного совета (Steering Council).

Офис интеграционных программ (Integration Program Office) отвечает за общее планирование проекта, составление графиков и достижение конечных результатов. Как уже объявлялось, руководителем этого офиса от компании Alcatel будет исполнительный вице-президент Кристиан Рейнаудо (Christian Reinaudo), а от компании Lucent Technologies – исполнительный вице-президент Джанет Дэвидсон (Janet Davidson). Рабочие группы будут заниматься разработкой подробных планов интеграции и слияния в каждой отдельной функциональной области в соответствии с общими проектными планами и целями. Рабочие группы будут стремиться к максимальной синергии. Во главе каждой группы будут стоять 2 чел. (по одному из каждой компании).

Координационный совет (Steering Council) будет наблюдать за работой и обеспечивать ее соответствие общим целям и задачам, включая задачу обеспечения максимальной синергии. Членами Координационного совета от Alcatel являются Майк Куигли (Mike Quigley), президент и главный директор по операциям (COO); Жан-Паскаль Бофре (Jean-Pascal Beaufret), финансовый директор Alcatel; и Кристиан Рейнаудо (Christian Reinaudo). Членами Координационного совета от компании Lucent Technologies являются Фрэнк Д'Амелио (Frank D'Amelio), Lucent COO; Джон Критцмахер (John Kritzmacher), финансовый директор Lucent; и Джанет Дэвидсон (Janet Davidson). Серж Чурук (Serge Tchuruk), председатель и главный исполнительный директор Alcatel, и Патрисия Руссо (Patricia Russo), председатель и главный исполнительный директор Lucent Technologies, будут совместно руководить процессом интеграции, принимать окончательные решения и отчитываться перед своими Советами Директоров. www.alcatel.com, 9.5.2006г.

– Компания Морской старт (Sea Launch) подписала контракт на запуск коммуникационного спутника EchoStar XI. Как сообщили в пресс-службе компании, контракт подписан с компанией EchoStar Communications Corporation на запуск спутника EchoStar XI Direct Broadcast Satellite в 2007г.

«Это будет третий запуск спутника EchoStar. Первый, EchoStar IX, был запущен в авг. 2003, а второй, EchoStar X, в фев. 2006г.», – говорится в сообщении компании Морской старт. Спутник семейства EchoStar предназначен для ретрансляции программ спутникового телевидения DISH Network.

Компания Морской старт пока единственная в мире, которая может осуществлять запуски из района экватора с мобильной плавучей платформы «Одиссей» в Тихом океане. За счет выгодного местоположения точки старта ракеты-носители Zenit-3SL могут выводить на орбиту спутники зна-

чительно большей массы, чем с наземных космодромов, расположенных вне экваториальной зоны.

В консорциум Морской старт, созданный в 1995г., входят американская компания «Боинг», британско-норвежская компания «Кварнер Групп», конструкторское бюро «Южное» (Украина) и производственное объединение «Южмаш» (Украина), а также «РКК Энергия» (Россия). РИА «Новости», 9.5.2006г.

– Мировой провайдер телеканалов, транслирующих художественные фильмы, MGM Networks, подразделение Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc., и Chellomedia, подразделение компании Liberty Global, объявили сегодня об объединении усилий для развертывания канала MGM в Центральной и Восточной Европе. По условиям соглашения, эти две компании планируют создать совместное предприятие с равной долей участия, которое сфокусирует свою деятельность на дистрибуции канала MGM по кабельным сетям и системам DTH в данном регионе. Об этом сегодня заявили Bruce Tuchman, исполнительный вице-президент MGM Networks, и Shane O'Neill, президент Chellomedia.

«Партнерство с Chellomedia и Liberty Global предоставляет нам уникальную и благоприятную позицию рядом с безоговорочно крупнейшим широкополосным оператором кабельных сетей и систем DTH в данном регионе. – заявил г-н Tuchman. – Учитывая беспримерные лидирующие позиции наших партнеров в Центральной и Восточной Европе, мы ожидаем, что канал MGM вскоре после запуска приобретет здесь статус семейной и получит широкое распространение на цифровой и аналоговой основе».

«Это совместное предприятие – уникальная возможность усилить нашу деятельность по разработке программ в Центральной и Восточной Европе, – заявил Shane O'Neill, президент Chellomedia и директор по стратегии Liberty Global. – Название MGM ассоциируется с фильмами высочайшего качества, и мы очень рады получить отношение к этому брэндю. Эта сделка расширит портфолио каналов Chellomedia и улучшит имеющуюся дистрибуцию каналов, а также займет о возможных наших вещательной сети в этой части Европы. Мы уверены, что этот канал станет ценным дополнением к пакету каналов, предлагаемых крупнейшими операторами региона».

В рамках данного совместного предприятия канал MGM будет впервые запущен на территории Чешской Республики, Словакии и Венгрии к IV кв. т.г. Активно идет реализация планов по распространению вещания к весне 2007г. на Словению и Румынию. Канал MGM будет озвучиваться на языках каждого из этих регионов. Локализованные версии канала MGM транслируются в 110 странах и регионах всего мира.

MGM Networks управляет интересами Metro-Goldwyn-Mayer Studios в сфере зарегистрированных как торговые марки MGM сетей, созданных совместно с киностудиями Голливуда каналов и других программных услуг, объединяя рынки Европы, Северной и Южной Америки, Азии, Океании и Африки. Metro-Goldwyn-Mayer, головная компания Metro-Goldwyn-Mayer Studios, владеет крупнейшей в мире фильмотекой современных лент, насчитывающей 4 000 наименований и 10

400 выпусков телевизионных программ. Ленты, входящие в эту фильмотеку, получили 208 наград Киноакадемии; коллекция относится к крупнейшим в мире по числу собранных призов и включает многочисленные успешные киобранды, среди которых James Bond, Pink Panther и Rocky. Владелец MGM является инвестиционный консорциум, в который входят Sony Corporation of America, Providence Equity Partners, Texas Pacific Group, Comcast Corporation и DLJ Merchant Banking Partners. Более подробную информацию смотрите на www.mgm.com.

Metro-Goldwyn-Mayer, в лице своих действующих дочерних компаний, активно занимается в мировом масштабе производством и дистрибуцией кинофильмов, телевизионных программ, домашнего видео, интерактивных продуктов, музыки и лицензируемых товаров. Компания владеет крупнейшей в мире фильмотекой современных лент, состоящей из 4 000 наименований. Подразделения компании включают Metro-Goldwyn-Mayer Studios, Metro-Goldwyn-Mayer Pictures, United Artists Films, MGM Television Entertainment, MGM Networks, MGM Distribution, MGM International Television Distribution, Metro-Goldwyn-Mayer Home Entertainment LLC, MGM ON Stage, MGM Music, MGM Consumer Products и MGM Interactive. MGM имеет долю участия в международных телевизионных каналах, транслируемых в 110 странах. Под руководством нового Председателя и генерального директора Harry Sloan, MGM реконструирует все подразделения компании. В результате, студия позиционируется как независимая мультимедийная компания с вертикальной интеграцией. Владельцами MGM являются следующие компании: Providence Equity Partners (29%), Texas Pacific Group (21%), Sony Corporation of America (20%), Comcast (20%), DLJ Merchant Banking Partners (7%) и Quadrangle Group (3%). Более подробную информацию смотрите на www.mgm.com.

Chellomedia является базирующимся в Европе подразделением Liberty Global, а также ведущим международным дистрибьютором каналов, видео-содержания и видеослужб. Компания владеет и занимается международной дистрибуцией 14 зарегистрированных как торговые марки телевизионных каналов, дополнительных и интерактивных услуг, а также портфолио Media Investments. Ее действующие компании и организационные подразделения включают: глобальные тематические каналы (Extreme Sports Channel, каналы Zone Vision Networks), региональные каналы (Chellomedia Iberia (Multicanal), Chellomedia Benelux и Chellomedia Central Europe) и услуги и инвестиции (Chellomedia on demand, Chellomedia Interactive Services и Chellomedia Investments). Основная деятельность chellomedia осуществляется в Лондоне, Амстердаме и Мадриде.

Liberty Global, Inc. (Nasdaq: LBTYA, LBTYB, LBTYK) является ведущим международным кабельным оператором, предлагающим усовершенствованные видео-, голосовые и относящиеся к доступу в интернет услуги, направленные на то, чтобы установить для наших 15 млн. клиентов связь с миром информации, коммуникаций и развлечений. Компания осуществляет свою деятельность в 19 странах посредством современных широкополосных сетей передачи данных, расположенных, в основном, в Европе, Японии, Чили и

Австралии. Деятельность Liberty Global также включает крупный информационный бизнес и предприятия по разработке программ, такие как Jupiter TV в Японии и chellomedia в Европе. Прайм-ТАСС, 4.5.2006г.

– Мировая индустрия интегральных схем периодически переживает подъемы и спады, сопровождающиеся то нехваткой, то избытком ее продукции на рынке. В последнее время в этой нише наблюдается очередная напряженность со снабжением потребителей сложными ИС. Проблемы со снабжением клиентуры такими компонентами нарастают даже у крупных полупроводниковых компаний, поскольку они не располагают собственными мощностями, достаточными для выпуска сложных ИС в требуемых рынком объемах, что все (за исключением, пожалуй, Intel, Samsung, TSMC и AMD) еще не так давно снижали свои производственные капиталовложения. Вместе с тем рассчитывать на изготовителей отливок им, как выяснилось, не приходится (например, такая фирма, как STMicroelectronics, у которой доля субподрядной продукции обычно составляет порядка 7%, сейчас не имеет возможности увеличить до 9%).

Неоднозначность своего положения полупроводниковые компании начали ощущать в окт. 2005г. и уже в нояб. стали наращивать инвестиции в новое оборудование с тем, чтобы в минимальные сроки пополнить недостающие им мощности. Однако, как отмечают информированные источники, в большинстве случаев новые машины вряд ли заработают ранее мая. Длительность сроков дооснащения предприятий отрасли современным оборудованием в определенной степени является следствием имевших место задержек с размещением заказов на него из-за колебаний отдельных акционеров по поводу необходимости срочного приобретения новой дорогостоящей техники. Это объяснимо, если учесть, что вывод новых линий на максимальную производительность требует до полутора лет (даже если помещения для их установки подготавливаются заранее).

Большинство экспертов считают, что на сей раз нехватка на мировом рынке сложных ИС будет длиться 5 кв., т.е. по меньшей мере вплоть до 2007г. Не исключено, что в случае, если некоторые покупатели (наученные «горьким опытом» конца 2003г. – начала 2004г., когда они испытывали острый дефицит ИС) начнут наращивать складские запасы, следует готовиться также к резкому взлету цен на сложные интегральные схемы. БИКИ, 4.5.2006г.

– 27-28 апр. 2006г. в Вашингтоне состоялось заседание Российско-Американской рабочей группы по интеллектуальной собственности (ИС) под сопредседательством руководителя Роспатента Б.П.Симонова и заместителя торгового представителя США Шона Донелли. От минэкономразвития России в состав российской межведомственной делегации входили заместитель директора департамента внешнеэкономических отношений А.А.Пахомов и начальник отдела стран Америки директора департамента внешнеэкономических отношений Д.Н.Сажин. Также состоялись встречи российской делегации в палате представителей и сенате США, минторге США, с представителями американских ассоциаций правообладателей и бизнеса.

Переговоры проходили на фоне продолжающейся в США антироссийской кампании, связанной с проблемами охраны прав американских владельцев ИС. Также указанная проблематика увязывалась с процессом присоединения России к ВТО, делом «Моторолы» и ограничениями на ввоз в Россию куриного мяса. Основными претензиями американской стороны в отношении ситуации в России являются: подготовка к принятию части IV Гражданского Кодекса (раздел VII. Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации); неэффективный контроль за деятельностью заводов-производителей оптических дисков, в т.ч. расположенных на территориях режимных объектов; рост интернет-пиратства с использованием российских сайтов, в т.ч. allofmp3.com.

В ходе встречи американской стороне были представлены документы и материалы о мерах, предпринимаемых в России в целях повышения уровня охраны прав владельцев ИС, которые свидетельствуют о системной работе и безусловном прогрессе в данной области. Указанные материалы были представлены в связи с ежегодным рассмотрением Аппаратом Торгового представителя (АТП) ситуации с охраной прав американских правообладателей ИС за рубежом по ст. 301 «специальной» Закона о торговле США 1974г. По предварительным итогам ежегодного Обзора по ст. 301 «специальной» сохранялась угроза перевода России в список «приоритетных государств» (самых злостных нарушителей), что повлекло бы за собой применение санкций, в т.ч. лишение нашей страны статуса пользователя Генеральной системой преференций (ГСП) США, предусматривающей беспошлинный ввоз в США ряда российских товаров.

В результате проведенных переговоров удалось добиться признания американской стороной эффективности принимаемых российским правительством мер и в целом улучшения ситуации в сфере ИС в России. В Обзоре «301» зафиксировано, что Россия в течение пред.г. достигла определенного прогресса в некоторых областях, таких как повышение числа рейдов на заводы по производству пиратских оптических дисков, в т.ч. расположенных на режимных объектах. Участились случаи конфискации пиратской продукции и ареста использованного в производстве оборудования. Отмечалось, что Россия предпринимает усилия по борьбе с интернет-пиратством. В итоге по результатам Обзора «301» (опубликован 28 апр. 2006г.) Россия оставлена в списке «приоритетно наблюдаемых государств», куда вошли также Китай, Украина, Аргентина, Белиз, Бразилия, Венесуэла, Египет, Индия, Индонезия, Израиль, Ливан, Парагвай, Турция. Статус России в ГСП США будет рассмотрен в рамках соответствующей процедуры (ст. 502 Закона о торговле США 1974г.) летом 2006г.

Ситуация в России в сфере защиты прав владельцев интеллектуальной собственности из США из Обзора Аппарата Торгового представителя США по 301 специальной статье, 28 апр. 2006г. Россия в 2006г. останется в списке «приоритетно наблюдения». Несмотря на некоторое улучшение в этом году ситуации в области пресечения преступлений, касающихся прав интеллектуальной собственности, США сохраняют серьезные

озабоченности относительно продолжающегося роста пиратского производства оптических дисков на российских заводах, а также ростом интернет-пиратства с использованием российских интернет-сайтов, к примеру, www.allofmp3.com. США в особенности обеспокоены использованием мощностей по производству пиратских оптических дисков, расположенных на режимных объектах.

Имеющийся проект части VI Гражданского кодекса Российской Федерации, который должен заменить собой существующее законодательство в области прав интеллектуальной собственности, вызывает вопросы относительно соответствия международным нормам, а также, в случае его принятия, касательно возможного негативного воздействия на защиту прав интеллектуальной собственности и правоприменения. Администрация США, американский бизнес и Конгресс США разделяют эти озабоченности. Соединенные Штаты призывают Россию направить усилия на решение этих вопросов и предусмотреть более серьезную защиту прав интеллектуальной собственности и пресечение преступлений — ведь эти цели обозначены российским руководством в качестве приоритетных.

Россия в течение пред.г. достигла определенного прогресса в некоторых областях, таких как повышение числа рейдов на заводы по производству пиратских оптических дисков, в т.ч. расположенных на территориях государственных режимных объектов. Участились случаи конфискации пиратской продукции и ареста использованного в производстве оборудования. Россия также приняла шаги, хотя пока и безуспешные, для закрытия интернет-сайты www.allofmp3.com.

В контексте переговоров по присоединению к ВТО США ожидают от России принятия обязательств по обеспечению защиты против недобросовестного коммерческого использования результатов испытаний и других данных, заявленных лекарственных средств и агрохимикатов компаниями в целях получения разрешения по выпуску на рынок продукции. Между США и Россией проводятся консультации по другим изменениям российских законов и норм, необходимых для соответствия ТРИПС (Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности) в отношении общественных товарных знаков, географических указателей и других вопросов.

США призывают Россию принять немедленные и эффективные шаги по должному инспектированию всех заводов по производству оптических дисков, по пресечению деятельности незаконных заводов и производителей поддельной продукции, по конфискации и уничтожению оборудования, используемого для производства пиратской и фальсифицированной продукции, по закрытию нелегальных интернет-сайтов, по преследованию виновных в пиратстве и фальсификации, по наложению значительных штрафов на нарушителей, по усилению «пограничных» мер, по обеспечению принятия дополнений к действующему Гражданскому кодексу Российской Федерации, укрепляющих действующий режим защиты прав интеллектуальной собственности и соответствующих ТРИПС, а также по принятию мер по исправлению недостатков законодательства в области прав интеллектуальной собственности.

США продолжают внимательно отслеживать достижения России по приведению режима защиты прав интеллектуальной собственности в соответствие с международными стандартами в рамках продолжающегося рассмотрения необходимости снятия с России преференций по ГСП в связи с недостаточной защитой авторских прав, а также в ходе дискуссий, касающихся присоединению к ВТО и в рамках Российско-Американской рабочей группы по интеллектуальной собственности. www.economy.gov.ru, 3.5.2006г.

— Кибермошенничество в интернете с ценными бумагами в последнее время стало неумолимо набирать обороты. Хакеры аннулируют онлайн-брокерские счета, используя слабость домашних компьютеров у инвесторов. И если шесть месяцев назад Securities & Exchange Commission (SEC) даже и не знала о существовании такой схемы, но теперь она получает кучу жалоб.

Обеспокоенные такой ситуацией, SEC и FBI предпринимают меры к поиску преступников, открывая сотни дел по расследованию преступлений. Для снижения преступлений SEC опубликовала на своем веб-сайте предупреждение, каким образом можно обезопасить свои онлайн-инвестиционные счета. «Эта новая и растущая область является наиболее сложной схемой интернет-мошенничества с ценными бумагами, при этом она растет достаточно быстрыми темпами», — говорит Р. Старк, глава интернет-подразделения по правовой защите в интернете.

До сих пор потери от онлайн-брокерских операций были весьма скромные. В 2004г. было украдено 20 млн.долл. Но инвестиции через интернет являются отличным способом интернет-мошенничества. Потребители хранят в онлайн-брокерских фирмах активов на 17 млрд.долл., говорится в исследовании финансовой консалтинговой фирмы TowerGroup.

Брокеры, конечно, помогают клиентам вернуть похищенные деньги или возмещают их потери. Но дело в том, что такие действия мошенников весьма серьезно бьют по отрасли, особенно если атаки хакеров в итоге отводят клиентов от пользования интернетом. «Самой большой опасностью является потеря доверия со стороны потребителей», — отмечает Р. Ганесан, глава Tri Cipher. В связи с этим брокеры предлагают потребителям много систем защиты, бесплатных или со скидкой.

Пользователи домашних компьютеров весьма уязвимы. Распространение высокоскоростных и беспроводных соединений облегчило хакерам проникновение в компьютер. Согласно исследованиям, проведенным America Online и National Cyber Security Alliance, 84% пользователей компьютеров, несмотря на опасность, все равно хранят в ПК личную или важную финансовую информацию.

Действительность такова, что кибермошенники постоянно повышают свой «уровень игры». По словам правоохранительных органов, чтобы получить информацию о потребителях, хакеры взламывают компьютер или рассылают письма пользователям для уточнения их личных данных, а затем осуществляют свое темное дело. «Обычно этим занимаются 2 или 3 чел., — говорят эксперты FBI, — имеющие высшее образование в области финансов или банковских услуг. При этом, по словам Секретной службы FBI и частных охран-

ных фирм, большинство онлайн-воров ценных бумаг являются выходцами из стран Восточной Европы.

Однако некоторым потребителям удается выявить хакерские атаки до финансовой катастрофы. Дж. Родригес, работая у себя дома, заметил появление большого потока электронных писем из Ameritrade, в результате чего, в течение минуты его акции из Home Depot, Ford Motor, Duke Power и Pfizer были проданы. 60 тыс.долл. акций исчезли с его счета, который Дж. Родригес не трогал с 2001г.

Однако Дж. Родригеса спасло то, что мошенники забыли изменить адрес e-mail для подтверждения торговой операции. «Если бы они это сделали, говорит он, я бы потерпел фиаско». В компании Ameritrade сказали, что они отменяют заказы; поэтому Дж. Родригес не потерял свои деньги. Представители фирмы отмечают, что «неприятные события, случившиеся с этим клиентом, являются серьезной проблемой, которую необходимо решать не только Ameritrade, но и всей финансовой отрасли в целом».

«Потребители должны сами защищать свои компьютеры. Мошенники в основном получают информацию от самих пользователей компьютеров, а не из сетей компаний», — говорит Д. Калт, глава онлайн-брокерской фирмы OptionsXpress Holdings, с чем соглашаются и представители FBI.

Однако, если инвесторы станут проявлять осторожность, то e-trading будет снижаться. В связи с этим Ameritrade предлагает клиентам программы, которые фиксируют в ПК чужой код, когда пользователь заходит в интернет. Компания E*Trade предлагает «опознавательные жетоны» — устройства, которые генерируют новые шестизначные логины каждые 60 с., для инвесторов с активами, имеющими на своих счетах 50 тыс.долл. Теперь 10% ежедневных заходов на E*Trade используют это устройство. Более того, в янв. компания намеревалась ввести новые торговые системы защиты, которые по словам президента Либиена, «сделают наши старые системы еще более стромодными».

Онлайн-брокеры в свою очередь могут последовать примеру банков, которые в 2006г. будут использовать самые современные системы защиты. Многие киберэксперты считают: разумнее не обвинять потребителей, а проводить просветительскую работу с брокерами в отрасли высоких технологий среди потребителей, снабжая их программным обеспечением, которое необходимо для безопасной торговли в интернете. Р. Уэст, глава Echelon One LLC, консалтинговой фирмы по кибербезопасности, говорит: «Люди не могут даже установить часы на видеомониторе. Поэтому трудно представить, чтобы потребители разбирались во всем». Брокеры надеются, что инвесторы не будут бродить в потемках. Business Week. «Коринф», 1.5.2006г.

— Гигантская международная медиа-корпорация News Corporation под руководством легендарного Р. Мердока, являющегося собственником сотен газет и журналов, крупнейших киностудий и телевизионных каналов (даже в России) испытывает трудности. Появление интернета, поставившее под удар многие другие медиа-средства корпораций, и новые способы распространения. Так, выпускаемые диски и телевизионная продукция корпорации постоянно являются жертвой пират-

ства; из-за интернета телевизионный бизнес теряет миллионы долл.; спутниковое телевидение столкнулось с жесткой конкуренцией новых игроков; снижаются тиражи у сотен печатных изданий.

В ответ на бум интернета компания израсходовала 1,4 млрд. долл. на покупку в 2005г. трех молодых интернет-компаний, которые вместе с News Corporation основали веб-сайт Fox Interactive Media. В области интернета News Corporation сейчас продвинулась несколько вперед по сравнению со своими традиционными крупными конкурентами, за исключением Time Warner. Но сможет ли News Corporation остаться лидером в традиционных средствах массовой информации и успешно возглавить новое направление?

Это не простой вопрос. Если сравнить с прошлым, то News Corporation всегда имела стабильно большую прибыль. Она все время доказывала, что корпорации необходим масштаб и широкий выбор бизнеса. В последние два года она сделала крупные инвестиции в спутниковое телевидение США и Италии. И получила неплохую отдачу. Большая часть ее бизнеса доходна и приносит значительную прибыль. Доходы компании растут в двузначных цифрах, быстрее чем у ее конкурентов.

Но инвесторы не разделяют оптимизм компании, поскольку интернет уже отнял часть ее аудитории, а новые технологии вынудили компанию разрабатывать новые бизнес-модели развития. К тому же они не знают, что станет с компанией после ухода Р. Мердока. Но на первый план корпорация все же ставит вопросы адаптации к интернет-бизнесу и цифровым средствам массовой информации и разрешения проблемы пиратства ее телевизионной продукции и фильмов. В Голливуде компании приходится ждать пять месяцев после выпуска фильма в кинотеатрах, чтобы только потом выпустить его на DVD, тем самым затрудняя пиратство. News Corporation пытается залатать и другие дыры, предлагая видео по требованию, а чтобы поддержать привлекательность спутникового телевидения вложила значительные средства в цифровые видео-рекордеры, благодаря которым теперь можно записывать и просматривать передачи в любое время.

«В целом мы довольны», — заявляет Р. Мердок. Студия фильмов News Corporation стала в 2005г. второй после Warner Brothers в Голливуде по прибыли. Она является лучшим производителем интересных программ на телевидении, а ее кабельные каналы растут невиданными темпами, например, Fox News получает хорошую прибыль от показа фильмов о войне и терроре в мире. Кстати, в инфраструктуру кабельной отрасли компания уже вложила немалые средства.

Сейчас News Corporation предлагает большой выбор цифрового телевидения, широкополосной связи и голосовых услуг. Дело в том, что спутники обычно не могут предложить другие виды услуг, кроме телевидения. Не могут спутники обеспечить и видео по требованию, поскольку они излучают такие же телевизионные сигналы по всему региону.

В связи с этим News Corporation поспешила предложить услуги широкополосной и голосовой связи своему спутниковому телевидению по всему миру. В Великобритании bSky приобрела Easy Net, широкополосный интернет-доступ компании за

385 млн. долл. News Corporation также работает по расширению портфеля DirecTV.

Но самой большой проблемой для корпорации оказалось ее подразделение печатных средств массовой информации, на которое приходится 1/5 часть всех ее оперативных доходов. Газеты «страдают» от интернета больше, чем любые другие традиционные средства массовой информации, т.к. молодое поколение предпочитает получать новости в регионе онлайн. Но ни один крупный конкурент не имеет такого большого количества газетных изданий, как News Corporation. Поэтому недавно Р. Мердок продал образовательное приложение к британской Times в связи с ее большой зависимостью от рекламы и намеревается продать ряд других изданий. В Великобритании Р. Мердоку принадлежат Sun, Times и News of the World, которые собрали 6,7 млн. читателей, т.е. такое же количество, которое собирает одна только Guardian.

Многие инвесторы приветствуют то, что Р. Мердок собирается сократить численность газет. Телевидение также находится под обстрелом интернета, поскольку рекламодатели забирают свои средства из телевидения в пользу интернета. Но, несмотря на неудачи во время бума в 90г., News Corporation опять повернулась к интернету. В июле 2005г. корпорация приобрела Intermix Media, собственника MySpace.com, за 580 млн. долл. В янв. 2006г. она купила спортивный сайт Scout.com, а затем приобрела видео-развлекательный сайт IGN Entertainment за 650 млн. долл., причем приобретения будут продолжаться и дальше. Согласно данным аналитиков по средствам массовой информации Morgan Stanley, компания в течение последующих 3-5 лет намерена израсходовать от 500 млн. до 1 млрд. долл. в год.

Новые сайты прибавили новую собственность корпорации к уже существующим сайтам FoxSports.com, Fox News.com и Fox.com, сделав ее гигантом интернет-отрасли. По словам коллег из Google, покупка MySpace.com стала самым удачным приобретением в жизни Р. Мердока.

Начиная с мая 2005г., количество посетителей, на сайте MySpace.com выросло с 16 млн. до 27 млн. чел., каждый день регистрировалось 150 тыс. абонентов. Сайт MySpace.com на английском языке состоит из серии домашних страничек с фотографиями, музыкой, связью с друзьями и другими различными блоками.

Как и интернет-бизнес, MySpace.com является совершенно новым типом сайта. Создатели сайта строят амбициозные планы, они не хотят стать просто поисковым сайтом, как Goggle, MSN или Yahoo!. Компания намерена уже в этом году получить доход от работы сайта в 300 млн. долл. и 1 млрд. долл. в течение последующих пяти лет. Другой сайт корпорации IGN, популярный среди молодых мужчин, имеет более эффективную бизнес-модель, основанную на рекламе. Вместе MySpace.com и IGN дают компании десятки млн. долл. прибыли.

Сейчас News Corporation пытается перевести трафик в рекламные доходы. Чтобы бесплатные пользователи не перешли на другие сайты, создатели его создают дефицит мест и взимают более высокую плату за размещение рекламы. Таким образом, высокая цена становится оправданной. К тому же сайт пользуется популярностью у молодого поколения от 13 до 34 лет, и рекламодатели легко достигают своей целевой аудитории.

Пока аналитики не могут предсказать, сможет ли News Corporation легко адаптироваться к новой эре интернет-бизнеса. Но корпорация намерена продолжать уделять повышенное внимание телевидению и фильмам, одновременно развивая веб-коммуникацию. Economist. «Коринф», 1.5.2006г.

— Испаноговорящее население США сейчас составляет 14%, но, по прогнозам, к 2010г. оно достигнет 20%. При этом аудитория испанского телевидения и, соответственно, рекламодатели растут быстрыми темпами. Недавно крупнейшая североамериканская испаноговорящая медиа-компания Univision Communications заявила, что она ищет покупателя, что вызвало большой интерес у конкурентов.

Стоимость рынка акций Univision составляет 12 млрд.долл. и основными поставщиками денег являются телевидение двух национальных сетей, остальная прибыль поступает от радиостанций и музыкального бизнеса.

И если англоговорящая аудитория страны снижается, т.к. телезрители переключаются на кабельное телевидение и интернет, то аудитория Univisions в прайм-тайм растет на 20% в год. В 2005г. ее сеть телевидения привлекла в среднем 1,3 млн. населения в возрасте от 18 до 34 лет в праймтайм, т.е. только на 12% меньше, чем на NBC у четвертого по счету самого популярного канала американского телевидения. При этом предполагается, что прибыль Universal будет расти более чем на 20% в год.

Многие аналитики считают, что если Univisions сможет сохранить такие темпы роста, то испанский канал получит все основания переключиться на англоговорящую аудиторию. При этом, испаноговорящая группа населения страны предпочитает смотреть испанское телевидение в течение прайм-тайм, в отличие от аудитории англоговорящего канала, говорится в исследовании Nielsen Media Research.

На захват испаноговорящей аудитории претендует достаточное количество компаний. Такой конкурентный испаноговорящий канал, как Telemundo, компании General Electric сделал немало, чтобы закрепить свой сегмент рынка.

«На территорию» испаноговорящего населения охотятся и многие другие каналы. Так, наибольший успех может иметь мексиканский ведущий канал Grupo Televisa, который может обойти другие крупные медиа-компании, поскольку выпускает множество популярных телепередач для Univisions. Televisa является своего рода Голливудом испаноговорящего канала, считают аналитики Merrill Lynch.

Согласно заключенным ранее соглашениям, Televisa обязана поставлять программы Univisions до 2017г. за небольшую долю прибыли. Televisa, безусловно, не устраивает такой соглашения, и в начале фев. она начала предпринимать попытки расторгнуть свой контракт с Univisions.

Из-за существующих ограничений для иностранцев на телевидении Televisa не может одновременно купить целую компанию (ей принадлежит только 11% акций), но она может присоединиться к частной инвестиционной компании или найти другую. Такое решение станет оптимальным способом для приобретения компании Univisions. Economist. «Коринф», 1.5.2006г.

— В США 20 млн.чел. практикуют йогу в раз-

личных фитнесклубах. Такие гиганты розницы, как Wal-Mart и Rei, выпускают инструкции по занятиям йогой на DVD, а также различные аксессуары, специальные матрасы и другое оборудование. Даже производитель обуви Nike создал специальную обувь для занятий йогой. Средние расходы американского приверженца йоги составляют 1500 долл. в год. Западные последователи уже знакомы с работами Deepak Chorma, Sri Sri Ravi Shankar of the Art of Living, Bhagan Rajneesh, которые ознакомили читателей с современной интерпретацией буддийской философии.

Однако в Индии появились основания для тревоги. Всемирная торговая организация, режим интеллектуальной собственности, торговые марки, патенты и право на лицензию могут посягать на область, где Индия всегда имела «эксклюзивные права». Индия понимает, что, если она срочно не примет какие-либо меры, может потерять свои традиционные права на йогу и другие традиционные отрасли науки, — медицину и фармацевтику, что приводит к снижению прибыли. Министерство науки и технологий Индии для предотвращения дальнейшего био-пиратства сейчас серьезно занялось продвижением патентов на свои традиционные учения.

Министерство науки и техники и правительство Индии создают цифровые данные из 1500 йогических асан и их терапевтического эффекта на организм человека, которые могут вытеснить 134 патента, сделанных на йогических аксессуарах, 150 авторских прав и 2315 торговых марок по йоге, которые недавно выпустила US Patent Office.

Данные включили в себя практически все упражнения йоги, на пяти основных языках для распространения по основным патентным офисам во всем мире. Институт National Institute of Science Communication и Information Resources создали цифровую базу данных из 10 млн. страниц для департаментов Ayurveda, Yoga, Naturopathy, Unani, Sidha и Homoeopathy под контролем министерства здравоохранения. Эти базы данных помогут избежать судебных процессов от организаций, претендующих на них, и утверждающих, что они якобы имеют на них патентные права. К тому же Индия стала тесно сотрудничать с World Intellectual Property Organization.

В Индии заканчивается срок действия соглашения по международному праву на интеллектуальную собственность, известного как Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (Trips). Это соглашение давало Индии экономию в 700 млн.долл. каждый год, а международным компаниям — прибыль всего в 57 млн.долл. В предг. Индия предприняла шаги для вхождения в международный рынок патентного режима.

Однако новая патентная система у некоторых экспертов вызывает неодобрение. «Дело в том, что соглашение Trips предполагает минимум стандартов для защиты патентов в мире. Ни одна страна, желающая быть интегрированной в мировую экономику, не может ничего сделать, не являясь членом ВТО, и соответственно, ей приходится соглашаться с требованиями Trips. Нормы WTO/Trips вновь колонизируют экономически бедные страны» — утверждают специалисты.

Однако индийское правительство принимает меры для сохранения своих интересов в области йоги и других традиционных оздоровительных на-

правлений, которые вызывают большой интерес на Западе. Asia Times. «Коринф», 1.5.2006г.

— США и такие организации, как ОБСЕ, будут продолжать оказывать странам центральной Азии помощь по достижениям высоких стандартов СМИ. Об этом заявил в своем телеобращении к участникам пятого евразийского медиа форума советник госсекретаря США по вопросам центральной и южной Азии Ричард Баучер. «Основная цель помощи США центральной Азии состоит в том, чтобы обеспечить развитие здорового общества. Это включает в себя обучение журналистов и финансирование проектов по улучшению возможностей независимых СМИ», — отметил Ричард Баучер. Советник подчеркнул, что США будут помогать Казахстану в области экономического развития, образования, стабильности границ и здравоохранения. Ричард Баучер процитировал слова госсекретаря США Кондолизы Райс, сказанные ей в ходе визита в Казахстан: «США верят, что свобода, достоинство должны быть доступны для каждого человека в этом регионе, и мы очень приветствуем партнерству во имя достижения этих целей». ИА Regnum, 21.4.2006г.

— Компания Alcatel Alenia Space подписала контракт на 11 млн.долл. с корпорацией «Боинг». Контракт предусматривает производство 12 дополнительных топливных баков для второй ступени ракеты-носителя «Delta II». Новые баки будут изготовлены на заводах Alcatel Alenia Space в Турине (Италия) в 2007-09гг. «Это уже второй контракт между нашей компанией и «Боингом». Мы производим для «Боинга» важные компоненты с 2001г., когда поступил первый заказ на производство 21 аналогичного модуля, — заявил Луиджи Мария Кванглино (Luigi Maria Quaglino), старший вице-президент и генеральный менеджер Alcatel Alenia Space, отвечающий за космическую и транспортную инфраструктуру. — Это подтверждает большой опыт компании Alcatel Alenia Space в области проектирования и производства самых разных продуктов для сложных космических приложений».

Alcatel Alenia Space активно работает на американском рынке космической инфраструктуры и транспортных сетей. Эта компания является одним из главных участников программы создания Международной космической станции. Для этой станции Alcatel Alenia Space разработала целый ряд модулей (MPLM, Node 2, Node 3, Cupola) в качестве главного подрядчика и несколько важных модулей (European Columbus Laboratory Module и ATV Cargo Carrier) в качестве субподрядчика. В космическом центре Кеннеди Alcatel Alenia Space вместе с «Боингом» занимается предполетной подготовкой модулей для космических кораблей многоразового использования (шаттлов), которые используются для стыковки с Международной космической станцией. www.alcatel.com, 18.4.2006г.

— Метеорологический спутник «Калипсо», сборка которого происходила на заводах компании Alcatel Alenia Space, будет запущен в космос 21 апр. 2006г. в 15:02 по местному времени с военно-воздушной базы Ванденберг в Калифорнии. Спутник будет выведен на орбиту с помощью ракеты-носителя «Дельта-2». Спутник будет работать в рамках совместной программы французского космического агентства CNES и американского агентства NASA вместе с другим спутником — «Клаудсат».

Спутник «Калипсо» поможет ученым лучше понять климатические процессы и расширить возможности по их прогнозированию. Сегодня эти возможности ограничены недостатком данных о влиянии облаков и аэрозолей на солнечную радиацию. Новый спутник создаст уникальную базу данных о вертикальном распределении облаков и аэрозолей, которое будет измерено с помощью первого в мире лазерного радара космического базирования. Жизненный цикл спутника рассчитан на 3г.

«Калипсо» будет работать в рамках глобальной франко-американской программы изучения мирового климата. Для этого создается плотная космическая группировка из спутников «Калипсо», «Аква», «Клаудсат» и французского микроспутника «Парасоль». Группировка, получившая название A-Train, представляет собой уникальную космическую обсерваторию, расположенную на гелиосинхронной орбите высотой 705 км. В этой обсерватории есть все активные и пассивные измерительные средства, необходимые для изучения земного климата и сложных взаимодействий между солнечным излучением, облаками, аэрозолями и круговоротом воды в природе. Уникальная космическая обсерватория поможет испытать и усовершенствовать цифровые модели прогнозирования, учитывающие погодные факторы и влияние загрязнения окружающей среды на климатические изменения.

После запуска спутников «Калипсо» и «Клаудсат» орбитальная группировка будет состоять из пяти спутников. Это спутник «Аква», запущенный в апр. 2002г., с номинальным жизненным циклом в пять лет; «Аура», запущенный в июле 2004г.; «Парасоль», находящийся на орбите с дек. 2004г.; а также новые спутники «Клаудсат» и «Калипсо», запуск которых запланирован на 21 апр. 2006г.

Главными промышленными партнерами этого проекта являются компании Alcatel Alenia Space и Ball Aerospace. После спутника Jason-1, запущенного в дек. 2001г., «Калипсо» стал вторым низкоорбитальным мини-спутником, построенным на платформе Proteus (эта гибкая платформа используется для строительства наблюдательных, телекоммуникационных и научных спутников). Главным подрядчиком проекта была компания Alcatel Alenia Space, которая спроектировала «Калипсо» вместе со специалистами агентства CNES.

На заводах Alcatel Alenia Space строятся еще три спутника на платформе Proteus. Это Corot, который должен быть запущен в 2006г.; SMOS, запуск которого запланирован на 2007г.; и Jason-2, который предстоит вывести на орбиту в 2008г. www.alcatel.com, 13.4.2006г.

— НАСА будет по-прежнему полагаться на помощь российских коллег в программе Международной космической станции, особенно после завершения полетов шаттлов в 2010г. «Мы по-прежнему будем приобретать у России услуги по доставке экипажей и грузов на МКС», — подчеркнул директор НАСА Майкл Гриффин на пресс-конференции после успешной посадки корабля «Союз» в воскресенье.

Выразив благодарность российским партнерам за то, что они «заполнили вакуум, который образовался во время вынужденного перерыва полетов шаттлов» после гибели «Колумбии» в фев. 2003г., глава НАСА заверил, что его агентство «и дальше

будет полагаться на российских коллег в работе по достройке МКС».

На это руководитель Федерального космического агентства Анатолий Перминов заметил, что в этом году «была принята первая программа, где четко обозначены сроки доставки на орбиту японского, европейского и других модулей».

Однако, по словам Гриффина, и после возобновления полетов шаттлов НАСА не сможет обойтись без российской помощи. Напомнив, что в США разрабатывается новый пилотируемый исследовательский корабль, который придет на смену «челнокам», глава НАСА признал, что этот корабль не успеют ввести в эксплуатацию к 2010г., когда по планам шаттлы станут «на вечный прикол». «Будет какой-то промежуток времени между шаттлами и новым кораблем, и в этот период мы снова будем полагаться на российских и других коллег по программе МКС, чтобы иметь доступ на станцию», — отметил он. Прайм-ТАСС, 10.4.2006г.

— Группа законодателей США обвинила Россию в интеллектуальном «пиратстве» и призвала не принимать страну во Всемирную торговую организацию (ВТО) до «наведения порядка» в этой сфере. В среду так называемое «международное антипиратское объединение» членов конгресса США распространило заявление, в котором Россия вместе с Китаем обвинены в наиболее тяжких нарушениях прав американской интеллектуальной собственности, прежде всего на аудиовизуальную продукцию и компьютерные программы. По словам законодателей, ущерб США от подобных действий российских и китайских «пиратов» составил в 2005г. в общей сложности 4 млрд.долл.

С точки зрения членов объединения, в состав которого входят представители как правящей республиканской, так и оппозиционной демократической партий США, корень проблемы заключается прежде всего в «отсутствии политической воли» России и Китая заниматься ее решением. Двое лидеров объединения в палате представителей конгресса — республиканец из Вирджинии Боб Гудлэтт и демократ из Калифорнии Адам Шифф — внесли на рассмотрение коллег проект резолюции, в которой содержится призыв к США не завершать двусторонние переговоры с Россией по условиям ее присоединения в ВТО до тех пор, пока Россия не примет действенных мер по искоренению «пиратства».

В верхней палате конгресса такую же меру должны предложить сенаторы Джозеф Байден (демократ из штата Делавэр) и Гордон Смит (республиканец из Орегона). Обязательной силы резолюции заведомо не имеют. На днях вопросы борьбы с производством контрафактной продукции рассматривались на совещании у президента России Владимира Путина. Глава государства потребовал принятия самых жестких мер, включая увольнение руководителей предприятий, сдающих площади для производства нелегальных товаров. Министры докладывали о том, какие меры принимаются на этом направлении.

Американские законодатели, судя по их заявлению, считают, что предлагаемые изменения в российском законодательстве лишь «еще дальше отодвигают Россию от соблюдения норм ВТО». На организованной объединением пресс-конференции они утверждали, что в России базируется интернет-сайт allofmp3.com, считающийся одним из крупнейших в мире «пиратских» музыкальных порталов.

Помимо России и Китая, претензии по поводу нарушения прав интеллектуальной собственности США предъявлены Мексике, Канаде, Индии и Малайзии. Объединение законодателей включило эти страны в свой «контрольный список» и пообещало пристально следить за тем, насколько энергично они будут бороться с «пиратством». Из пояснений, данных специалистами в конгрессе, следует, что Канада включена в этот перечень главным образом из-за «недостаточно жесткого пограничного режима», допускающего проникновение в страну контрафактной продукции из Восточной Азии, Пакистана и России. Прайм-ТАСС, 6.4.2006г.

— Компания Alcatel объявила новое устройство, которое вошло в состав лучшей в отрасли линейки радиорелейных продуктов Alcatel. Это новый радиорелейный кросс-коннектор Alcatel 9500 MXC (Microwave Cross Connect). Alcatel занимается радиорелейной связью уже 50 лет. Устройство Alcatel 9500 MXC укрепляет и расширяет портфель продуктов Alcatel для беспроводной связи. Alcatel 9500 MXC — это экономичное и эффективное решение, не требующее внешних периферийных устройств. Alcatel 9500 MXC позволяет операторам развивать свои сети в соответствии с требованиями бизнеса. Гибкая архитектура Alcatel 9500 MXC поддерживает услуги IP и TDM, что позволяет легко и просто переходить с традиционных технологий на новые при максимальном сохранении существующей инфраструктуры и тем самым сокращать капитальные и текущие затраты заказчика. Alcatel 9500 MXC отлично подходит для мобильных приложений. Он состоит из единой платформы для установки внутри помещений и снаружи. Эта платформа подключает к опорной сети базовые станции 2G/3G и точки доступа WiMAX. Она предоставляет операторам более широкую полосу пропускания по более низкой цене и обеспечивает высокое качество услуг, необходимое для городских сетей.

«Сегодня, когда в городах идет активное развертывание сетей 3G и WiMAX для доставки современных широкополосных услуг на высоких скоростях, сотовым сетям с каждым днем приходится передавать все больше и больше трафика. В этих условиях для высокой эффективности и конкурентоспособности нужны эффективные средства мультиплексирования, IP-маршрутизации и мобильного транспорта (backhaul), — говорит Эмми Джонсон (Emmy Johnson), основатель и главный аналитик компании Sky Light Research. — Поддерживая эти ключевые функции на единой расширяемой платформе Alcatel 9500 MXC, компания Alcatel решает критически важные задачи операторского бизнеса, снижает капитальные и текущие расходы, сокращает сложность сетей и повышает их управляемость».

«Новый радиорелейный кросс-коннектор представлен моделями низкой, средней и высокой емкости. Он удачно дополняет существующие радиорелейные продукты Alcatel. Таким образом, сегодня Alcatel предлагает заказчикам самый широкий и полный портфель беспроводных продуктов в отрасли, — заявил Луис Антонио Мартинес Амаго (Luis Antonio Martinez Amago), президент отдела беспроводных передающих устройств Alcatel. — Лучший в своем классе дизайн и передовая функциональность делают устройство Alcatel 9500 MXC удивительно гибким и экономичным при использовании в сетях беспроводного доступа и беспро-

водного транспорта (backhaul). Alcatel имеет полный портфель продуктов для радиорелейной связи типа «точка-точка» и «точка – много точек». Мы готовы удовлетворить любые требования мобильной, фиксированной и корпоративной беспроводной связи по всему миру».

«Наши беспроводные радиорелейные средства поддерживают самый широкий набор интерфейсов, доступных на североамериканском рынке. Устройства Alcatel 9500 MXC с интегрированными функциями мультиплексирования, кросс-коммутации и маршрутизации дает операторам проводных, беспроводных и частных сетей большую свободу выбора и гибкость, – утверждает Том Эггемейер (Tom Eggemeier), вице-президент и генеральный менеджер отдела беспроводных передающих устройств Alcatel в Северной Америке. – Alcatel 9500 MXC представляет собой идеальное решение для сетей, по которым сегодня передается трафик TDM, а завтра будет передаваться трафик Ethernet. Alcatel 9500 MXC дает возможность пользователю внедрять IP с любой удобной скоростью, обеспечивая гладкую миграцию при одновременном расширении сетевой емкости».

Alcatel, установивший почти 400 тыс. радиорелейных станций «точка-точка» в 150 странах, является явным лидером мирового рынка беспроводной связи. Alcatel имеет самый широкий портфель продуктов для рынка ETSI. В него входят решения для фиксированной беспроводной связи «точка-точка» и «точка – много точек», поддерживающие стандарты PDH, SDH, SONET и Wireless IP. Среди этих решений стоит отметить устройства Alcatel 9400 AWY/9600 LSY/9600 USY, и, конечно же, Alcatel 9500 MXC. В Северной Америке Alcatel 9500 MXC будет дополнять и расширять существующий портфель беспроводных продуктов Alcatel, в которых входят устройства Alcatel 9400 AWY и ставшие стандартом де-факто системы Alcatel MDR-8000. Кросс-конкретор Alcatel 9500 MXC будет впервые показан на стенде Alcatel (#2928) на выставке СТИА, которая состоится в Лас-Вегасе 5-7 апр. 2006г. www.alcatel.com, 3.4.2006г.

– Скорость не является результатом «колдовства». В ходе конкуренции за создание самого быстрого вычислителя она – точно рассчитанный результат. После того как американская группа IBM, самый большой в мире компьютерный концерн, на своем новейшем вычислителе продемонстрировала новый рекорд быстродействия, японский концерн NEC поставил перед собой задачу к концу десятилетия вернуть себе первое место. NEC потерял его 2г. назад. Тогда он еще был лидером. В списке мест он занимает седьмую строку. Более высокие места распределены: все без исключения самые быстродействующие большие вычислители мира находятся в США.

За последние месяцы американцы приложили немало новых усилий. Теперь за ними подтягиваются японцы. С этой целью в Токио в ближайшее время правительство объявит конкурс на строительство компьютера, который должен действовать со скоростью в один петафлоп (термин «флоп» образован из английских слов Floating-Point Operations per Second).

Скорость вычислителя измеряется по числу сложений или умножений, которые могут быть произведены за одну секунду. Один петафлоп соответствует 10 в 15 степени. Для сравнения: бы-

стрый компьютер в домашнем хозяйстве производит 6 гигафлопов (10 в 9 степени).

Японский заказ стоит сотни млн. евро. NEC рассчитывает на то, что получит эту сумму, объединившись с другими предприятиями. В его собственных лабораториях уже разрабатываются новые процессоры и компоненты накопителей, которые должны превзойти все, что имелось до сих пор.

Японцы добились некоторых успехов в коммерциализации своих аппаратов. В 2005г. NEC продал почти сто сверхкомпьютеров поколения SX-8. 16 из них отправлены в Великобританию, почти десяток остался на отечественном рынке, только 72 аппарата купил немецкий университет в Штутгарте. Как рассказывают, немцы весьма довольны своей многомиллионной покупкой. При испытаниях на быстродействие в различных режимах она дала великолепные результаты. За этим с удовлетворением наблюдают в самых различных областях – финансовой, био- и нанотехнологии, в энергоснабжении, авиакосмической и автомобилестроении. В общем, всюду, где при разработке должны производиться обширные расчеты.

Именно в этих областях постоянно возрастают требования, предъявляемые к обработке данных. В конструкторских отделах крупных предприятий при создании новой продукции необходимо компьютерное воспроизведение комплексных процессов, которое значительно превосходит возможности простых профессиональных компьютеров. Чтобы справляться с заказами, IBM использует так называемые компьютерные кластеры. При этом многие отдельные вычислители соединяются в один большой компьютер. У этих машин есть процессоры и накопители, которые используются и в лучших домашних компьютерах. С одной стороны, это делает системы в целом относительно дешевыми, но с другой – затраты на эффективную и скоординированную связь между отдельными компонентами становятся весьма высокими.

NEC, напротив, изготавливает так называемые векторные компьютеры. Они состоят из специальных процессоров, эффективность которых с самого начала превышает требования любого домашнего или делового использования. Особая конструкция этих компонентов предоставляет пользователю большую конечную эффективность, чем та, которую он может ожидать от параллельно включаемых процессоров. Вычислитель меньше занимается самим собой и больше заданной ему задачей. Таким образом, японцы возвращаются к методу, который в 70гг. был разработан в США. Тогда американец С. Грей создал первый сверхкомпьютер. Для этого он использовал так называемые векторные процессоры. Все компоненты аппарата он настроил на обработку объемных, а не плоских задач.

В то время между Америкой, Советским Союзом и Японией шла борьба за технологическое лидерство по сверхкомпьютерам. После окончания «холодной войны» рынок развалился. Военные, которые относились к наиболее важным получателям его товара, не видели в нем никакой необходимости. Отрасль стала местом, где толклись высококвалифицированные инженеры и ученые. Некоторые машины достигали размеров кафельной печи. Они нередко соединялись друг с другом, занимали место в зданиях размером со спортивную площадку, потребляли столько энергии,

сколькo небольшая деревня, и часто поддерживали постоянную рабочую температуру только благодаря дорогостоящим охладительным системам. Даже ко всему привыкшие программисты называли конфигурацию вычислительных компонентов «эзотерической».

По мере роста экономики и появления новых требований национальной безопасности сверхкомпьютеры вновь стали выходить на сцену. При этом впереди находятся японский NEC и американский IBM. Они хотя и сильнее, чем до сих пор, коммерциализировать высокоэффективные вычислители. Объем мирового рынка для них сейчас оценивается в 7 млрд. евро. Число серьезных продавцов не превышает и полудюжины. В качестве полезного рекламного инструмента используется список наиболее быстродействующих компьютеров мира. Frankfurter Allgemeine. «Коринф», 1.4.2006г.

— Для владельцев немецких кинотеатров 2005г. оказался экономической катастрофой: за первые три квартала в стране было продано на одну треть билетов меньше, чем за первые три квартала 2004г. Постоянно возрастали технические расходы, которые необходимы для создания большинства новых кинокартин. Это относится также к ленте, на которую сейчас возлагают свои надежды режиссеры.

Речь идет о новой экранизации голливудского классика «Кинг-Конг», которую делает режиссер «Властелина колец» П. Джексон. У «Кинг-Конга» все монументально. Фильм продолжается три часа, он в 2 раза длиннее, чем черно-белый оригинал тридцатых годов прошлого века. Издержки составляют 207 млн.долл. и на треть превышают бюджет. Джексон, следовательно, мог бы сокращать, что при своем удачном фильме «Властелин колец» он так и делал. То же относится и к технике, которую Джексон использует, чтобы вдохнуть жизнь в свои фантастические создания.

У «Властелина колец» он от фильма к фильму повышал комплексность колец. По сравнению с первой частью трилогии производство второй части «Две башни» потребовало намного больших расходов. Число актеров удвоилось и возросло до 300, мощность накопителей для опеределения порядка действий используемых вычислителей возросла втрое. Мощность процессоров увеличилась в четыре раза. Соответственно гибким, быстрым и несложным должно быть расширение используемой Джексоном структуры из сетей, накопителей-вычислителей и компьютеров. Во время работ над второй частью трилогии в Новой Зеландии продюсер располагал предприятием Westwrn Digital, самой большой компьютерной сетью страны с мощностью накопителей-вычислителей в 24 терабайта и 500 рабочими станциями, на которых порой могли одновременно работать многие актеры.

Для сравнения: 20 терабайт примерно соответствуют содержанию книг библиотеки американского конгресса в 1963г. С тех пор это число могло возрасти до 80 терабайт. В области переработки данных один бит это самая малая информационная величина (1 или 0). Один байт это восемь бит, один терабайт это 10 в 12 степени байт. Причина этого заключается в том, что искусственно созданные персонажи, так называемая мультипликация, без столь высоких расходов просто невысказаны. Это относится как к агенту Matrix, так и к таким фантастическим фигурам как Schreck или тот же King-Kong. «Здесь нужны не только сотни специа-

листов по трюкам, но еще и жесткие платы-накопители в форме платяного шкафа», — говорит А. Кениг, европейский вице-президент американского производителя накопителей-вычислителей Network Appliance.

Один полностью готовый мультипликационный кадр требует накопителя до 12 мегабайт, в 2 раза больше, чем накопитель в 5 мегабайт, который может вместить в себя весь текст Библии. Чтобы человеческий глаз воспринимал плавное движение, нужны 24 кадра в секунду. «В пересчете на час демонстрации фильма для этого нужен накопитель в один терабайт», — говорит Кениг. К этому добавляются промежуточные стадии и рабочие ходы. Производители процессоров, такие как Intel, AMD или Sun состязаются друг с другом, кто для наиболее сложных вычислений сможет предоставить голливудским студиям наиболее эффективные чипы, которые могут производить наиболее быстрые вычисления. Как правило, над сценами для такого фильма расчеты ведут сотни параллельно включенных чипов.

Вопрос становится еще сложнее, когда координируется доступ к информационным массивам. Здесь опыт кинопроизводства и информационной технологии представляет интерес для руководителей обычного предприятия. Ибо в предпринимательском мире существует немало параллелей: становятся все более популярными стандартные компоненты, пусть даже процессоров, которые соединяются в единую цепь. При сетевых включениях расчетные мощности объединяют возможности многих компьютеров так, что становится возможным параллельное решение сложных счетных проблем (раздельные расчеты). «Наиболее выдающаяся особенность таких соединений заключается в принципе неограниченно большого накопителя, который может выполнять любые требования, относящиеся к скорости», говорит Кениг. От этого могут выигрывать и другие отрасли с большими требованиями к интенсивности деловых операций. Frankfurter Allgemeine. «Коринф», 1.4.2006г.

— Public Relations (PR) весьма важный маркетинговый инструмент, по сравнению с традиционными средствами рекламы для роста внимания потребителей. Целью PR является обеспечение позитивного мнения в средствах массовой информации о конкретном продукте или компании, используя такую тактику, как организация пресс-конференций, доклады журналистам, проведение необычных мероприятий и т.д.

Многие журналисты относятся к менеджерам PR как весьма надоедливому людям. Но если это и так, то согласно данным компании Procter&Gamble (P&G), крупнейшей потребительской группы, бюджет на рекламу которой составляет 4 млрд.долл., подтверждает, что отдача от PR намного больше чем от традиционных форм рекламы. Во-первых, она дешевле. Например, в P&G на нее приходится лишь 1% из всего бюджета, направленного на рекламу бренда.

В США расходы компаний на PR растут быстрыми темпами, и в пред.г. достигли 3,7 млрд.долл., говорится в исследовании компании Veronis Suhler Stevenson. По ее прогнозам, расходы на PR будут расти на 9% в год, что гораздо быстрее, чем маркетинг и реклама.

Но менеджеры PR не только продают продукты и услуги. Маркетинг PR, или как его иногда назы-

вают *brend communication*; представлен во многих других отраслях. Согласно исследованиям *Central Economics and Business Research*, в отрасли PR работает 48 тыс.чел., при этом 80% из них работают на дому. Около половины менеджеров, работающих дома, выполняют работу для государственного сектора — здравоохранения и гуманитарных организаций. Эти организации являются крупнейшими пользователями PR.

Многие крупные компании по PR сейчас объединились в гигантские группы, которые доминируют в отрасли рекламы. Самыми крупными из них являются американская компания *Interpublic*, принадлежащая *GolinHarris*, и компания *WeberShndwick* и *Omnicom*, принадлежащие *Fleishman-Hillard* и *Ketchum*, а также британская *WPP*, принадлежащая компаниям *Hill&Knowlton* и *Burson-Marsteller*. Этой группе также принадлежит множество специализированных агентств. *WPP Finsbury* представляет PR в области финансов и корпораций, *Omnicom* делает репутацию кризисному менеджменту, а *Interpublic* специализируется на развлекательном бизнесе.

Существуют также и независимые фирмы по PR, как, например, крупнейшая семейная фирма *Edelman*. Владелец компании Р. Эделман, отмечает, что сегодня на международном рынке PR доказал, что самым эффективным средством коммуникаций является именно «человек».

Компания *Edelman*, например, разработала концепцию по PR для игровых консолей *X-box* для компании *Microsoft*. В частности, ей принадлежит новая форма PR — специальный веб-сайт, где сотрудники инвестиционного банка *Wall Street* могут высказать свое мнение по последним полемикам. Такой вид PR резко контрастирует с привычными классическими видами PR.

PR стал расти триумфальными шагами. В своей книге Л. Рис «Спад рекламы и рост PR» утверждает, что PR получил доверие потребителей в отличие от рекламы. Она рекомендует начинать маркетинговую кампанию с публицити, и затем переходить к рекламной кампании, и только после этого обращаться к PR. Некоторые компании по PR видят свои возможности не только в качестве сервисных провайдеров, но и в качестве стратегических консультантов для старшего менеджерского состава.

Однако в отрасли встречаются и скептики. Например, президент компании *Santon Crenshaw*, независимой фирмы по PR, Д. Креншоу утверждает, что PR весьма ограничен в своих возможностях. *Economist*. «Коринф», 1.4.2006г.

— В США создан защищенный спецканал связи между главами крупнейших американских корпораций и руководством администрации Джорджа Буша. По данному изданию, эта «защищенная телекоммуникационная система позволяет руководителям ведущих корпораций США говорить напрямую с высокопоставленными представителями кабинета Буша в случае общенациональных чрезвычайных ситуаций». Система спецсвязи между капитанами большого бизнеса и Белым домом создана специальной Рабочей группой по безопасности при организации «Круглый стол бизнеса».

По данным пресс-службы вашингтонской штаб-квартиры «Круглого стола бизнеса», 85% критически важной инфраструктуры США, включая линии электропередач, телекоммуникацион-

ные системы, финансовые сети, железные дороги и авиакомпания, находится в собственности частного бизнеса и поэтому «лидерство со стороны глав корпораций имеет критически важное значение для борьбы с террористическими угрозами и для общенационального ответа в случае кризиса».

«В момент угрозы или национального кризиса своевременный обмен информацией между правительством и лидерами бизнеса имеет критическое значение для сохранения безопасности страны, выявления угроз, защиты работников, семей и населенных пунктов», — указывается в справке пресс-службы, по данным которой система спецсвязи между крупным бизнесом и администрацией США под названием *CEO COM Link* вводится в действие в ситуациях, «когда федеральному правительству и руководителям корпораций необходимо быстро, защищенно и эффективно обменяться информацией». Технические характеристики системы *CEO COM Link* не раскрываются. Членами «Круглого стола бизнеса» являются руководители 160 крупнейших компаний США с совокупным ежегодным доходом превышающим 4,5 трлн.долл. и числом работников, превышающим 10 млн.чел. РИА «Новости», 29.3.2006г.

— Компания *InnoCentive Inc.*, являющаяся оператором первого онлайн-форума, в работе которого принимают участие ведущие мировые корпорации и ученые со всего мира, занимаясь решением проблем, связанных с НИОКР, объявила о подписании ею официального соглашения о партнерстве с Институтом проблем химической физики, входящим в систему престижной Российской академии наук (РАН). *InnoCentive* объявила, что подписала официальные соглашения о партнерстве еще с тремя университетами и институтами, включая Дальневосточный гос. университет во Владивостоке, Ивановский гос. университет в Иваново, а также факультет химических технологий и факультет химии Башкирского гос. университета в Уфе. Институт проблем химической физики (ИПХФ) РАН является одним из ведущих институтов в системе РАН и был создан под руководством лауреата Нобелевской премии академика Николая Николаевича Семенова.

Али Хуссейн (*Ali Hussein*), руководитель департамента маркетинга и вице-президент по глобальным рынкам компании *InnoCentive* (*chief marketing officer and vice president of global markets*), заявил: «Эти соглашения, в т.ч. соглашение с институтом РАН, открывают для *InnoCentive* возможность привлечь в свою сеть ученых-исследователей и другие институты РАН, которая является всемирно известным научно-исследовательским центром. Для *InnoCentive* Россия продолжает оставаться одним из главных рынков в плане научного опыта, наряду с Индией, Китаем и США».

Далее Хуссейн сказал: «Соглашения, о которых было объявлено, подкрепляют усилия *InnoCentive*, направленные на укрепление сотрудничества и на то, чтобы стать мостом между крупнейшими компаниями, работающими в области НИОКР, а лидерами мирового научно-исследовательского сообщества. Наша цель — содействие реализации потенциала НИОКР в полном объеме посредством глобального сотрудничества в научной сфере».

Комментируя подписание соглашения, академик Сергей Алдошин, директор ИПХФ РАН,

председатель президиума научно-исследовательского центра в Черноголовке, действительный член РАН, член президиума РАН, сказал: «Российская академия наук внесла большой вклад во многие величайшие мировые научные открытия, и этот пример расширяет возможности глобального взаимовыгодного сотрудничества. Наше партнерство с InnoCentive повышает способность российских ученых вносить вклад в научные инновации».

В систему Российской академии наук входят научно-исследовательские институты со всей Российской Федерации. Быть избранным в члены этой академии считается большой честью, согласно данным за 2005г., там насчитывалось 500 действительных членов. Штаб-квартира РАН находится в Москве, а институты-члены объединены через программу интернета, специально разработанную для российских космических исследований.

Отныне InnoCentive имеет соглашения о партнерстве с 32 ведущими университетами и институтами, занимающимися научными исследованиями по всей России. Эти новые партнеры в области научных исследований пополняют пул мировой научной мысли, доступный в режиме реального времени на веб-сайте InnoCentive, на котором предлагаются рентабельные, передовые решения для ориентирующихся на инновации компаний.

InnoCentive предлагает компаниям возможность повысить их потенциал НИОКР, разместив проблемные запросы на конфиденциальном онлайн-форуме и получая доступ к ведущим научным умам. InnoCentive разработала универсальный глобальный брэнд с уникальной виртуальной сетью НИОКР, включающей 90 тыс. ученых из 175 стран, которые уже оказали большую помощь компаниям в деле уменьшения растущих издержек и сокращения времени, необходимого для появления продуктов на рынке. Целью компании InnoCentive является дальнейшее содействие научно-исследовательской деятельности и сотрудничеству на рынках повсеместно в мире.

Компания InnoCentive является оператором первого онлайн-форума, который дает возможность ученым мирового уровня и компаниям, полагающимся на научные достижения, сотрудничать в рамках глобального научно-исследовательского сообщества с целью нахождения инновационных решений сложных проблем. Компании, в т.ч. «Боинг» (Boeing), «Эли Лилли энд Ко» (Eli Lilly), «Проктер энд Гэмбл» (Procter & Gamble) и другие, которые совокупно расходуют млрд.долл. на НИОКР, конфиденциально направляют свои научные проблемы на вебсайт InnoCentive, где 90 тыс. ученых и научно-исследовательских организаций в 175 странах могут обеспечить их решение. Ученые, предлагающие решения, которые являются наилучшими применительно к поставленным InnoCentive проблемам, получают финансовые вознаграждения, достигающие 100 тыс. долл. и превышающие эту сумму. Для получения дополнительной информации и для регистрации в качестве предлагающего решения научного консультанта InnoCentive посетите www.innocentive.com. Прайм-ТАСС, 2.3.2006г.

— Выпущенная на рынок новая игра Xbox 360 стала не просто очередным продуктом компании Microsoft. Тыс. игроков, выигравших билет в он-

лайн, собрались в Нью-Йорке, чтобы отпраздновать такое событие. Xbox 360 вскоре появится в Европе и Азии с такой же шумной маркетинговой кампанией. Это яркий пример того, как Microsoft осваивает новые рынки сектора, помимо своего традиционного рынка программного обеспечения для настольного компьютера и сервера компьютера.

Компания Microsoft на протяжении многих лет пытается освоить различные ниши отрасли — мобильные телефоны, телевизоры и игровые консоли. «Мы уже давно поняли, что цифровая революция будет иметь большое влияние, и нам необходимо воспользоваться предоставляемыми ее возможностями», — отмечает Р. Баш, глава подразделения Xbox и нового отдела по мобильным телефонам и телевидению. Все эти электронные устройства схожи с компьютером. Они предлагают для компании новые возможности по продаже программных продуктов и кроме того, открывают новые пути роста продаж. Microsoft намерен в следующие 30 лет быть таким же успешным, как и предыдущие годы. Для этого нам придется искать другие новые возможности рынка», — говорят специалисты компании.

Но есть и другие причины поиска компанией Microsoft новых ниш рынка. Это своего рода оборонительная стратегия.

У Microsoft, есть шанс оживить свой бренд, позиционируя себя «как молодую, агрессивную компанию». — И она хеджирует, диверсифицирует, предлагает новые бренды и отходит от традиционного рынка ПК, переключаясь на рынок мобильных телефонов и телевизоров», — комментируют аналитики.

Благодаря или несмотря на успех, в области программного обеспечения для ПК, Microsoft на протяжении многих лет пыталась выйти на другие рынки, но ей всегда создавала препятствия ее репутации монополиста. Так, ведущие компании мобильных телефонов создали консорциум по программному обеспечению, чтобы отстранить Microsoft от игры на рынке. Выражают тревогу и кабельные компании по поводу того, что использование программного обеспечения Microsoft в set-boxes приведет Microsoft к положению сторожа своих сетей. В отрасли игровых консолей компания заявила о себе еще в 2001г., выбросив на рынок оригинальный Xbox. Что изменилось с этих пор?

Выпустив свою консоль в 2001г., компания продала 22 млн. ед. продукции, заняв второе место после игры Sony Play Station2 компании Sony, которая продала 92 млн. ед., но зато опередила Nintendo GameCube, продавшей 19 млн. ед. товара.

Рынок игровых консолей имеет циклический характер. Каждые пять — шесть лет на нем появляется новое поколение игр и успех в этом году не дает гарантии успеха в следующем. Компания Microsoft, потеряла 4 млрд.долл. на первоначальном выпуске Xbox, что эквивалентно субсидиям в 200 долл. за каждую проданную консоль. Отрасль оказалась весьма дорогой, но компания движется вперед. Она предпочитает рассматривать миллиарды потраченных средств в первоначальную Xbox как инвестиции, которые обеспечили Microsoft тремя преимуществами: стойкой позицией на рынке, несколькими сильными франчайзингами и впечатляющими онлайн-услугами игр (XboxLiving). «Сейчас наша главная задача — пре-

вратить эти активы в доход», — отмечают представители компании. Microsoft уверена, что имеет все основания достичь успеха в следующем циклическом периоде выпуска консолей.

Новая Xbox 360, появилась намного раньше, чем новинка Sony PlayStation3, которая должна появиться в Японии только весной 2006г. У Nintendo следующая консоль под названием Revolution также поступит в продажу только в середине 2006г. Одна из причин почему предыдущая версия компании Sony (консоль Play Station2) имела такой успех — ее появление раньше конкурентной модели. Теперь Microsoft опередила своих конкурентов новой консолью Xbox 360.

Произошли изменения и в самой конструкции Xbox. В ней использовались чипы разных компаний, таких как Intel и Nvidia. Сегодняшняя версия Xbox 360 основана на совершенно новом дизайне и конструкции, что дает Microsoft возможности комбинации и гибкости при сборке компонентов в будущем. В результате Xbox 360 непременно принесет Microsoft немалую прибыль.

«Компания пока не рассматривает новое подразделение Xbox как замену сектора ПК; однако она наверняка полностью охватит эту пустующую нишу, чтобы воспользоваться услугами сектора фотографии и телевидения. По крайней мере включение такого рода услуг в Xbox поможет игрокам оправдать покупку консоли.

В краткосрочном плане Microsoft настроена решительно поколебать лидирующее положение Sony в отрасли; положение Sony выглядит весьма уязвимым из-за беспорядочной маркетинговой стратегии. Однако новый глава компании намерен в кратчайшие сроки увеличить прибыль, особенно, учитывая, что Play Station 3 основана на двух амбициозных технологиях Cell Chip и Blu-ray.

Но игры не единственная область, где Microsoft делает успехи. После многих лет присутствия на рынке мобильных телефонов в качестве незваного гостя, Microsoft, наконец-то, сумела выйти на этот новый для нее рынок. Такой поворот событий заставил отрасль объединиться, чтобы поставить Microsoft вне игры. Ряд международных крупных производителей мобильных телефонов сформировали консорциум (Symbian) по развитию программного обеспечения для смартфонов. Цель консорциума — избежать судьбы производителей ПК, которые стали зависимыми от программного обеспечения Microsoft.

Первоначально мобильные телефоны Microsoft были безликими, в основном, производились на Тайване и продавались операторами под собственными брендами. Но впоследствии Microsoft оживила производство мобильных телефонов на основе своего программного обеспечения Windows Mobile. Через некоторое время европейский оператор «Orange» основал смартфоны также на основе Windows, став одним из ведущих производителей. После этого ряд других операторов последовали его примеру, т.к. смартфоны на основе программы Windows собирали высокие прибыли, поддерживая веб-браузеры, e-mail и другие функции.

Даже компания Motorola, второй по величине производитель мобильных телефонов, покинул консорциум Symbian и лицензировал Windows Mobile software. Дело в том, что, по мнению Motorola, в консорциуме доминировала компания Nokia, ее крупнейший конкурент. Поэтому Motorola

решила использовать в ряде смартфонов программу Symbian, а в других Windows или Linux.

Тенденцией, которая способствует развитию Microsoft, является движение мобильных телефонов в сторону карманных компьютеров, многие из которых используют программу Windows. Так, в сент. 2005г. компания выиграла символическую победу, когда фирма Palm, ее конкурент на протяжении долгого времени в области карманных компьютеров, стала использовать в модели смартфонов Treo программное обеспечение Microsoft, а не программу Palm OS.

В результате сегодня 100 моделей смартфонов используют программное обеспечение Windows, и производятся 42 производителями и 93 мобильными операторами в 55 странах.

Третий рынок, на котором Microsoft демонстрирует успех после нескольких лет борьбы, — телевидение. Конкуренты всячески препятствовали вхождению Microsoft на этот рынок, отказываясь принимать ее программу для set boxes. Компании даже пришлось купить долю акций у некоторых кабельных операторов, чтобы улучшить свое положение. Но безрезультатно. Однако вскоре задача была решена.

Дело в том, что кабельные операторы начали предлагать услуги голосовой связи, которые зачастую были связаны с доступом в широкополосную связь и к телевизионным услугам, которые получили название «интернет-протокол телевидения» или IPTV. В дополнение к традиционному телевидению IPTV может поддерживать новые формы интерактивной деятельности и услуги видео по требованию.

Microsoft сумела быстро утвердиться на рынке и стать ведущим провайдером в технологии IPTV, работая совместно с Akcatel. Программное обеспечение Microsoft используется такими компаниями, как SBC, BellSouth, Bell Canada, BT и Telecom Italia. В связи с тем, что IPTV является новой технологией, телекоммуникационные операторы пока отказываются строить системы на ее основе. Однако отрасль IPTV развивается неимоверно быстрыми темпами.

Сейчас вопрос не в том, будет ли работать IPTV, а в том, когда она начнет работать в полной мере. «В IPTV мы стали лидерами в новом весьма прибыльном рынке», — говорят представители компании.

Таким образом, Microsoft сумела занять ведущее положение в трех областях, не связанных с ПК. Сейчас пока еще рано говорить о больших прибылях, но это, видимо, дело недалекого будущего. Подразделения игровых консолей, мобильных телефонов и телевидения пока получают приемлемую прибыль: в 20 млрд.долл. в год, при доходах в 40 млрд.долл., большая часть которых приходится на подразделения Windows и Office. Компания уверена, что следующий финансовый год станет более прибыльным, хотя все еще далеким от прибыли своих гигантских подразделений Windows и Office.

Компания намерена и дальше придерживаться своей стратегии. В области игровых консолей с течением времени, по-видимому, «бизнес отойдет от нулевой прибыли к нейтральной». Компания была бы рада продать 30 млн. ед. Xbox 360 к 2011г.(или еще лучше 40 млн. единиц) и в целом была бы довольна, если бы получила прибыль в

250 млн.долл. в год от бизнеса консолей. Такая же примерно ситуация и на рынке мобильных телефонов и телевидения.

Для Microsoft очевидно, что никакой новый рынок не будет таким же привлекательными, как бизнес операционных систем, который был заявлен как монополия в США и Европе. Можно назвать лишь несколько других областей, которые могли бы приносить такую же прибыль, как программа Windows у компании Microsoft. Компания способна продавать и сейчас копии своего программного обеспечения в 200 млн. ед. каждый год. Однако в других отраслях она появилась слишком поздно и охватила лишь небольшую долю рынка.

До сих пор никто не смог повторить успех компании Microsoft, создав другую программу Office или Windows по уровню успеха на рынке. Microsoft демонстрирует, что в состоянии двигаться в сторону новых рынков. Economist. «Коринф», 1.3.2006г.

— Производители чернил давно знают, что чернила как золото приносят прибыль. Взять хотя бы лидера рынка чернил компанию Hewlett-Packard. Чернила и тонер-картриджи в 2004г. принесли компании 50% прибыли; на них приходится 80 млрд.долл. продаж.

Розничные предприятия США предлагают в Gaps или Wall-Mart заправку картриджами за полцены по сравнению с ценой нового картриджа. Самой крупной компанией, специализирующейся на чернилах, является Cartridge World в Австралии, которая имеет 1 тыс. магазинов по всему миру. В Северной Америке с 2003г. она открыла 275 магазинов, сейчас компания подписала новое соглашение с США для открытия до 3 тыс. магазинов в течение ближайших десяти лет.

Цены на чернила для картриджами настолько подскочили вверх, что это сравнимо только с нефтью. По словам Б. Яркина, главы Emeryville из Cartridge World North America, чернила в новых картриджах от таких гигантов как Hewlett-Packard, Lexmark или Cannon, стоят больше унции духов Chanel №5 или шампанского Dom Perignon. «Но мы, говорит он, предлагаем потребителям и бизнесу право выбора».

Большинство магазинов Cartridge World предлагает заправки и клоны, которые намного дешевле, чем картриджи известных брендов. Стоимость заправки обычно составляет от 40 до 60% стоимости известных брендов. Например, картриджи Hewlett-Packard 45 inkjet продаются через веб-сайт компании за 30 долл., в то время как Cartridge World предлагает чернила для заправки за 16 долл. «Наша продукция хорошо расходуется, ведь потребители экономят немалые деньги», — отмечает владелец Дж. Спилман.

Потребителей ПК теперь могут сами заправить свой картридж. Для этого надо всего лишь подождать несколько минут пока чернила стекут в картридж или заправить его с помощью специалистов в магазине. Большинство франчайзингов даже предлагают свои собственные пикапы, которые подъезжают и заправляют картриджи, не взимая дополнительной платы.

Большинство гигантов отрасли поддерживает бизнес чернил на прибыльном уровне. И хотя они тратят большие средства на исследование и развитие (Hewlett-Packard имеет 4 тыс. патентов и 2 тыс. инженеров в этом бизнесе) производственные затраты в целом остаются небольшими. Они покупа-

ют чернила у поставщиков третьей стороны, сделанные порой менее чем за 1 долл. за картридж. После уплаты ренты и зарплаты небольшому числу сотрудников компании получают чистую маржу в 20%.

Если Hewlett-Packard сократит цены, то потеряет прибыль. С другой стороны, если компании сократят расходы на эту быстроразвивающуюся отрасль, например, создав технологии, которые сделают недопустимым заправку старых картриджами, они рискуют вызвать гнев потребителей и регулирующих органов, поскольку лишат их выбора альтернативы в более низком стоимостном секторе. До сих пор Hewlett-Packard выбирала юридический аспект борьбы с конкурентами. В окт. 2005г. был начат судебный процесс против Cartridge World, которую обвиняли в нарушении патентных прав и использовании некоторых формул чернил Hewlett-Packard.

Вопрос в том, сможет ли Hewlett-Packard и далее поддерживать такой уровень своих продаж или вынуждена будет бороться с новыми конкурентами. Аналитик из Lyra Research считает, что производители заправок уже получили 5% рынка стоимостью в 59 млрд.долл. Вместе с другими дискаунтными брендами этот вторичный рынок может возрасти с 23% в 2004г. до 31% к 2009г.

Однако большинство потребителей будут предпочитать брендовые чернила и тонер картриджи. По мере улучшения заправок для картриджами будет все равно существовать ощутимая разница между ними. Аналитик Дж. Форести из Lyra Research заявляет: «Я использую все время вторичные чернила и пользуюсь брендовыми чернилами, качества у которых, безусловно, высокое качество только когда необходимо напечатать хорошее фото.

Производители принтеров продолжают предлагать более усовершенствованные модели, многие из которых имеют свои собственные чернила или тонер. Это заставляет конкурентов ускорять темпы развития своих инноваций. «Этот бизнес подчиняется технологиям», — считают специалисты. Business Week. «Коринф», 1.3.2006г.

— Предполагалось, что законы о патентах и авторском праве станут стимулами инноваций и основой современного делового мира. Однако растут опасения, что законы об интеллектуальной собственности теперь столь строги, что фактически не только не защищают инновации, но и препятствуют им.

Призыв к новому подходу в этой проблеме звучал в заявлении, названном Адельфийской хартией и принятом группой известных правоведов, деятелей искусства, ученых и экспертов со всего мира. В эту группу входят самые разные люди — от Ж. Жила, министра культуры Бразилии (и поп-звезды), до сэра Дж. Салстона, ученого, лауреата Нобелевской премии, который помог дешифровать геном человека, и Дж. Бойла, профессора права университета Дьюка. Они считают, что система интеллектуальной собственности начинает сдвигаться в сторону личного обогащения, что не соответствует интересам общественности. К примеру, 200 лет назад авторское право действовало в течение 28 лет. Затем срок действия стал удлиняться, и в XX веке законодатели в США и многих других странах в среднем удвоили срок, не советуясь с общественностью и не руководствуясь экономическими соображениями. Созванная «Британским

королевским обществом поощрения искусства, производства и торговли» эта группа надеется, что ее Хартия, состоящая из 453 слов позволит восстановить баланс.

Хартия призывает законодателей руководствоваться «интересами общественности», прежде чем изменять законы, касающиеся интеллектуальной собственности, и потому не заикливаться на расширении прав, требовать от тех, кто ратует за это, необходимых обоснований, а также подробно анализировать ситуацию в случае перемен, не забывая широко консультироваться с общественностью.

Безусловно, тем не менее, в изложенных принципах висит целый ряд важных вопросов. В Хартии говорится, что программные обеспечения, деловые процессы и медицинская терапия не должны являться объектами патентования, а авторское право не может распространяться на такие понятия, как базы данных, являющиеся по сути лишь компиляцией известных фактов. Однако, подписанты Хартии не подвергли эти идеи такому же тщательному экономическому анализу, которого они требуют от своих противников.

Ясно, что по мере того, как такие технологии, как компьютеры и «интернет» сильно облегчают обмен информацией, а изобретения становятся все более концептуальными, нынешние законы об интеллектуальной собственности подвергаются все большему стрессу, поскольку они зародились еще на заре печатной индустрии и механической индустриализации.

Отрасли, опирающиеся на защиту авторских прав и патентования, все больше обращаются к закону для защиты своего бизнеса. Музыкальные фирмы судятся с тысячами физических лиц за незаконное распространение песен и стараются остановить поток контрафактных компактных дисков. Так, профессиональная ассоциация соавторов подала судебный иск против компании Google за раннюю публикацию отрывков из подготовляемой к продаже книги. Компания Microsoft подтвердила желание запатентовать основной формат хранения файлов, и этот шаг позволит ей собирать деньги от сектора информационных технологий за то, что доставалось ему бесплатно на протяжении многих лет. Тем временем, Всемирная организация интеллектуальной собственности, являющаяся органом ООН, форсирует переговоры о подписании договора, который усовершенствует предоставление прав трансляционным компаниям, в т.ч. через «Всемирную паутину».

В то же время новые подходы бьют по чрезмерно ограничительным правам, как, например, движению, называемому «Творческие общности», которые облегчают авторам возможность отказываться по лицензии от некоторых своих авторских прав, сохраняя остальные права с тем, чтобы контролировать использование своих работ, на которые они теряют авторские права.

Разумеется, Адельфийская хартия далека от того, чтобы ответить на все вопросы, поставленные правами на интеллектуальную собственность в эпоху господства цифровой технологии и стремления к неограниченным инновациям. Но Хартия нацелена на нужную мишень, пропагандируя, выражаясь словами Бойла, мысль о том, что «верная политика состоит не столько в «расширении прав», сколько в поддержании баланса между всевластием собственности и силой общественного воздействия». Economist. «Коринф», 1.3.2006г.

— Совокупные темпы годового роста всемирной индустрии развлечений и СМИ составят 73% в год в 2005-09гг., и к 2009г. объем рынка достигнет 1,8 трлн. долл. Ключевыми факторами, способствующими увеличению расходов со стороны конечных пользователей, станут общее улучшение экономической ситуации, оживление в сфере рекламы, а также появление новых видов услуг, вызванных развитием широкополосного интернета и беспроводных технологий. Об этом говорится в опубликованном фирмой PricewaterhouseCoopers докладе Global Entertainment and Media Outlook: 2005-09.

Крупнейшим в мире рынком в сфере развлечений и медийного бизнеса остаются США, Азиатско-океанский регион в ближайшие пять лет будет самым быстрорастущим регионом. При этом наиболее высокие темпы роста ожидаются в Китае, который имеет все шансы к 2008г. обогнать Японию и стать крупнейшим региональным рынком. После нескольких лет замедления роста произойдет новое оживление в регионе, включающем Европу, Средний Восток и Африку, где совокупные темпы годового роста составят 6,5% и к 2009г. объем рынка достигнет уровня в 572 млрд.долл.

При этом российская индустрия развлечений и СМИ, по данным за 2004г., продемонстрировала самые высокие темпы роста в Европе и стала одним из самых быстрорастущих рынков мира. В 2004г. по оценкам специалистов PricewaterhouseCoopers, рост составил 27,4% относительно показателя 2003г. и совокупный доход индустрии достиг 12446 млрд.долл. В 2004-09гг. прогнозируется снижение средних темпов роста до 13,3% в год.

Рост затрат на телевизионную рекламу в России составил 31,9% на фоне 5,6% роста западноевропейского рынка. В 2005г. рост замедлился и составил 24,9%, в результате совокупный объем рынка вырос с 1,434 млрд.долл. до 1,8 млрд.долл. В то время как в странах Западной Европы и США все больше рекламы доходит до зрителя через мультимедийные каналы — кабельное, спутниковое, цифровое наземное телевидение, в России этот рынок пока еще не развит.

На фоне крайне низких темпов роста мировой книжной индустрии, составивших в 2004г. всего 1,5%, Россия по-прежнему выглядит читающей страной. Российский рынок книгоиздательства составил 1,635 млрд.долл., что на 5% превышает показатели 2003г. и представляет более половины всего центрально- и восточноевропейского рынка. На художественную, развлекательную и детскую литературу приходилось 51% рынка, на образовательную и профессиональную — 35% и 14% соответственно.

По данным отчета PricewaterhouseCoopers, совокупный тираж ежедневных газет достиг 3,300 млн. экземпляров. При этом на приобретение газет в мире было потрачено 401 млн.долл. за весь 2004г. Для сравнения: в Швеции ежедневный тираж составляет 3,660 млн. копий, однако читателям они обошлись в 996 млн.долл. «Коринф», 1.3.2006г.

— Компания Alcatel объявила о подписании контракта с Global Crossing (NASDAQ: GLBC), владельцем и оператором первой в мире интегрированной глобальной IP-сети. Контракт предусматривает модернизацию под ключ Среднеатлан-

тической подводной кабельной сети MAC, которая соединяет Северную Америку, Латинскую Америку, Европу и страны Тихоокеанского бассейна. Этот проект повысит пропускную способность сети Global Crossing и позволит ей лучше поддерживать современные ресурсоемкие услуги и приложения, такие как IP VPN, VoIP и IP-видео.

Подводная кабельная сеть MAC протянулась между Брукхавеном (штат Нью-Йорк), Голливудом (штат Флорида) и городом Сент-Круа на Виргинских островах. В Брукхавене она подключается к другим трансатлантическим системам Global Crossing (AC 1 и AC 2), а в Сент-Круа имеет выход на Южноамериканскую систему SAC (South American Crossing) и Тихоокеанскую систему PAC (Pacific Crossing). Магистральная инфраструктура Global Crossing поддерживает бесперебойную широкополосную связь между активными экономически развитыми регионами.

«Нам нужна максимально эффективная система управления пропускной способностью. Именно это в первую очередь позволит нашей компании предлагать заказчикам широкий выбор решений, включая конвергентные IP-услуги, — заявил исполнительный директор Global Crossing Джон Леджер (John Legere). — Alcatel остается важнейшим партнером нашей компании. Решения Alcatel позволяют нам быстро наращивать производительность и другие характеристики наших сетей». «Мы рады новому контракту с Global Crossing, который позволит внедрить новые услуги и повысить эффективность работы сетей, — отметил Жан Годелюк (Jean Godeluck), президент отдела подводных сетей Alcatel. — Alcatel снова подтвердил свои возможности в области внедрения современных решений и услуг, отвечающих специфическим требованиям заказчика, и в области строительства крупных подводных сетей под ключ».

По условиям контракта, Alcatel поставит под ключ комплексное решение, включающее самое современное оптическое оборудование для подводных сетей и новейшие терминалы DWDM нового поколения Alcatel 1620 Light Manager. Для управления новым оборудованием будет использована система Alcatel 1350 Management Suite. Alcatel возьмет на себя ответственность за установку, тестирование и ввод в эксплуатацию. Данный контракт укрепляет давнее плодотворное сотрудничество между Global Crossing и Alcatel, которое началось в 1998г. Совместные проекты Alcatel и Global Crossing включают строительство подводной системы MAC протяженностью 6000 км, строительство подводной системы SAC протяженностью 18.000 км (эта система соединяет семь южноамериканских стран) и строительство городской сети в Париже для удовлетворения растущего спроса на широкополосные услуги.

Global Crossing (NASDAQ: GLBC) предоставляет телекоммуникационные услуги на базе первой в мире интегрированной глобальной IP-сети. Эта магистральная сеть соединяет 300 городов в 30 странах и доставляет услуги в 600 городов в 60 странах на 6 континентах. Глобальная модель бизнеса Global Crossing полностью отвечает особенностям ее глобальной сети и, как и сеть, обеспечивает заказчикам единый набор услуг, независимо от местонахождения. IP-услуги Global Crossing являются поистине глобальными. Ими пользуются крупнейшие транснациональные корпорации, го-

сударственные органы и операторы связи, которым нужна надежная безопасная связь с сотрудниками, заказчиками и партнерами. IP-сеть поддерживает современные бизнес-приложения, включая приложения для электронной коммерции. Компания предлагает полный набор управляемых услуг для голоса и данных. Это Global Crossing IP VPN, Global Crossing Managed Services и Global Crossing VoIP. Услугами Global Crossing (www.globalcrossing.com) пользуется 36% из пятидесяти крупнейших компаний мира, а также 700 операторов связи, мобильных операторов и интернет-провайдеров. www.alcatel.com, 22.2.2006г.

— По данным американской исследовательской компании Advanced Forecasting, продажи интегральных схем (ИС) на мировом рынке в 2005г. увеличились как по количеству, так и по стоимости на 8%. Как утверждается, динамичнее всего развивался спрос на оптоэлектронные и специализированные версии. По количеству мировые отгрузки специализированных схем (стандартных и специфических, логических и аналоговых) превысили уровень 2004г. на 18% и составили 40 млрд. ед., а оптоэлектронных устройств — возросли на 61% — до 400 млн.шт. Увеличение поступлений в нише специализированных схем компания оценивает в 29%, а их долю на рынке ИС в целом (в стоимостном отношении) — в 46%. Продажи специализированных аналоговых схем по стоимости повысились на 24%, а по количеству — на 45%, логических — на 28 и 44%, а датчиков изображения (которые Advanced Forecasting относит к оптоэлектронике) — на 12 и 42% соответственно.

В 2006г. согласно другому источнику — Pacific Crest Securities, общие продажи ИС в мире (главным образом за счет активного спроса на них со стороны производителей персональных компьютеров, игровых консолей и мобильных телефонов) в 2006г. по стоимости увеличатся на 11%, а по количеству — на 17%.

Вместе с тем оптимистичная в своем прогнозе Semico ожидает повышения поступлений от реализации на мировом рынке ИС в т.г. в 17,5%, тогда как консервативные Gartner и In-Stat определяют тот же показатель лишь в 7,6%.

По последним данным исследовательской компании Gartner, после снижения на 3,6% — до 46,6 млрд.долл. инвестиций в мировую индустрию полупроводниковых приборов (ПП) они в 2006г. почти не изменятся, несмотря на то, что, по мнению ее вице-президента К. Риннена, в I пол. 2006г. еще возможен некоторый подъем. Начала нового витка роста Gartner ожидает в 2007г. (+9,9%), а его пика — в 2008г. (+28,2%), после чего прогнозируется очередной спад (на 6,7% в 2009г. и на 13,5% в 2010г.).

Прогноз Gartner на текущий год практически подтверждается американским банком Pacific Crest Securities, который рассчитывает на 1% прирост инвестиций — до 47 млрд.долл. Иной точки зрения придерживается лишь IC Insights, полагающая, что весь 2006г. пройдет под знаком их подъема, минимальный уровень которого вряд ли будет ниже 5%, а максимальный может достигать даже до 15% (в отличие от 2005г., когда общий прирост был обеспечен почти исключительно результатом I кв.).

Рассматривая структуру инвестиций в этой нише, Gartner указывает, что расходы на закупку оборудования (т.е. исключая средства, необходи-

мые для вложения в здания) возрастут на 8,4% — до 36,4 млрд.долл. (после сокращения на 10,6% в 2005г.). Из них 73% должно приходиться на диффузионные мощности (или на 3,3% больше, чем в 2005г., когда было зарегистрировано сокращение на 8,8%), а 27% — на сборочные и испытательные (+22,1% против — 11,1% в 2005г.). Основой роста по последней статье в первую очередь станет существенное повышение затрат на оборудование автоматического тестирования (+29%).

Степень загрузки производственных мощностей в 2006г. Gartner оценивает в 85-90%, а в 2007г. — в 90%.

В будущем году фирма ожидает общего прироста инвестиций в оборудование в 13,9%, в т.ч. в диффузионное — на 11,7%, сборочное и испытательное — на 12,9%. Прогнозируя дальнейшее развитие событий, Gartner отмечает, что в 2008г. следует готовиться к 30,8% увеличению инвестиций в оборудование «чистых» залов (до 38,8 млрд.долл.) и к 22,6% — в сборочное и испытательное.

Как подчеркивает К. Риннен, в принципе уровень инвестиций в отрасли будет зависеть как от состояния спроса на полупроводниковую продукцию, так и от интенсивности внедрения в производство новых технологий, каждое новое поколение которых увеличивает стоимость оборудования в среднем на 10%.

Инвестиции отдельных компаний полупроводниковой индустрии Pacific Crest Securities в 2006г. оценивает следующим образом (млрд.долл.): Intel — 5,5, Samsung — 5,5, Hynix — 3,2, TSMC — 2,7, Toshiba — 2,2, Sony — 1,7, Epida — 1,5, UMC — 1,5, Micron — 1,45, Infineon — 1,4, AMD — 1,4, STMicroelectronics — 1,25, Smic — 1,2, Texas Instruments — 1,1, Matsushita — 1, IM Flash — 1.

Согласно тому же источнику, первенство в плане прироста инвестиций в т.г. будет принадлежать фирмам UMC (+50%) и Hynix (+49%).

Как указывается в недавно опубликованном исследовании американской аналитической компании In-Stat, мировые продажи цифровых процессоров сигнала увеличиваются и в 2009г. способны составить 2,8 млрд. ед. против 1,5 млрд. в 2004г.

Основной областью их применения, утверждает In-Stat, в ближайшие годы останется сфера связи, куда в 2009г. может быть поставлено до 61% этих устройств — главным образом для средств радиотелефонии. Правда, доминирование этой сферы применения будет постепенно ослабляться в пользу промышленного и авиакосмического секторов.

Особое внимание In-Stat обращает на ожидающееся ею в предстоящее пятилетие быстрое расширение ежегодных продаж цифровых процессоров сигнала с плавающей запятой — с 1 млрд. до 2,2 млрд.долл. БИКИ, 21.2.2006г.

— После неоднократного пересмотра в сторону увеличения на протяжении 2005г. емкости мирового рынка персональных компьютеров (ПК) американская исследовательская фирма IDC в конечном счете пришла к заключению, что в пред.г. она в целом превысила уровень 2004г. на 15,8% и составила 207,7 млн. шт. Это, считают ее эксперты, произошло в основном за счет III и IV кв., когда прирост продаж (17 и 15% соответственно) существенно превзошел их ожидания. (В начале 2005г. прогнозировался годовой прирост в 9,7%, в середине года — в 11,4%, а ближе к его концу — в 14,1%.)

IDC склоняется к новому увеличению того же показателя в 2006г. В таком случае оно станет четвертым подряд. Как полагают аналитики, подъем будет наблюдаться прежде всего в сегментах базовых и портативных ПК, что уменьшит негативные последствия общего замедления темпов роста мировой экономики и сокращения масштабов замены конторских ПК.

Конкретный размер повышения мировых отгрузок в т.г., на который в данный момент рассчитывает IDC, — 10,5%. Их объем составит 229,5 млн.шт., из которых 86 млн. будет приходиться на системы бытового назначения и 143,5 млн. — на компьютеры, предназначенные для деловых структур.

Если процесс будет развиваться, то в 2009г. объем реализации персональных компьютеров достигнет 300 млн.шт. на 250 млрд.долл. (среднегодовое увеличение количества млрд.т. должно равняться 9,4%, а стоимости — 3,6%).

Ведущую роль в нише портативных компьютеров в дальнейшем их первые тайваньские сборщики Compal, Inventec, Asustek, Arima Computer, Quanta Computer и Wistron отводят пятерке компаний в составе Dell, Hewlett-Packard, Acer, Toshiba и Lenovo, которая к концу вышеназванного периода будет, по их расчетам, контролировать 70,5% мирового рынка против 60,1% в 2004г. и 67% в 2005г. В это время продажи портативных машин пятеркой лидеров составят 55 млн. шт. по сравнению с 29,45 млн. в 2004г. и 40 млн. в 2005г.

В 2006г. продажи портативных компьютеров у Dell ожидаются на уровне 14-15 млн.шт.; HP продаж 11-12 млн.шт., Acer — 11 млн., Toshiba — 8,5-9 млн., а Lenovo — от 8 до 8,5 млн. Общая емкость мирового рынка портативных компьютеров в нынешнем году, похоже, выйдет на уровень, близкий к 78 млн. шт., после 49 млн. в 2004г. и 50 млн. в 2005г. БИКИ, 18.2.2006г.

— США могут потерять лидерство в пилотируемых космических полетах. С таким предупреждением выступил директор NASA Майкл Гриффин на слушаниях в комитете по науке палаты представителей конгресса США. «Мы и так уже работаем с большим напряжением, — заметил он. — Если мы не будем способны отправлять наших астронавтов в продолжительные полеты, в то время как другие страны развивают у себя такие возможности, то США рискуют потерять лидерство в этой области», — подчеркнул глава NASA.

Конгрессмены заслушали доклад М.Гриффина, каким образом он собирается потратить 16,8 млрд.долл., которые администрация Джорджа Буша запросила на деятельность NASA в 2007 финансовом году. Как отметил председатель комитета Шервуд Боулерт, ему не нравится то, что в проекте бюджета предусматриваются сокращения ассигнований на различные научные, в т.ч. астрономические, программы NASA.

Значительная часть ресурсов, которые получит NASA, ориентирована на реализацию инициативы президента Дж.Буша по возвращению к 2020г. на Луну и высадку на Марсе к 2030г. Так, почти 4 млрд.долл. — на 700 млн.долл. больше, чем в т.г. — планируется вложить в создание нового корабля, призванного прийти на смену шаттлам и помочь американцам осваивать планеты Солнечной системы.

NASA хотело бы прекратить полеты шаттлов в 2010г. Новый же корабль, как ожидается, удастся

начать эксплуатировать в лучшем случае в 2013г. М.Гриффин признал на слушаниях, что этот разрыв в 3г. и так уже тревожит NASA. Если же он и дальше затянется, то космическое ведомство может потерять очень многих опытных специалистов. «И когда мы возобновим полеты, то нам придется заново обучать кадры, подыскивать новых подрядчиков», — указал М.Гриффин. В последний раз астронавты побывали на Луне в 1972 г, добавил он, и смогут вернуться туда не раньше 2018г. Прайм-ТАСС, 17.2.2006г.

— В США прошли первые в истории широко-масштабные учения по кибернетической безопасности. «Учения «Кибернетический шторм» были направлены на проверку электронной безопасности и готовности к нештатным ситуациям. В ходе учений была смоделирована высокотехнологичная кибернетическая атака по нескольким сценариям, направленная на критически важные инфраструктуры», — сообщили в пресс-службе министерства внутренней безопасности США. В учениях были вовлечены 115 правительственных и частных организаций, в т.ч. ЦРУ, ФБР, Пентагон, Агентство национальной безопасности, Секретная служба и даже Американский Красный Крест. В учениях американцам помогали канадские партнеры.

«Кибернетическая безопасность крайне важна для защиты нашей национальной инфраструктуры, поскольку в электронных информационных системах хранится множество разнообразной информации о нашей экономике и обществе в целом», — говорится в заявлении заместителя главы министерства внутренней безопасности Джорджа Форсмана (George Foresman), которое распространила пресс-служба. По его словам, подготовка к отражению кибернетической атаки требует партнерства и координации между правительством и частным сектором на всех уровнях. «Кибернетический шторм дает прекрасную возможность повысить степень нашей готовности к отражению таких атак, и свести к минимуму ущерб от них», — говорится в заявлении Форсмана. По одному из сценариев учений, в результате нарушения компьютерной системы одной из компаний-поставщиков электроэнергии произошло массовое отключение света. Как отмечает пресс-служба, проведение учений не означает, что в США ожидаются террористические атаки в этом направлении. Все сценарии учений были проработаны специалистами и не привели к каким-либо реальным проблемам. РИА «Новости», 10.2.2006г.

— По данным американской исследовательской компании iSuppli, емкость мирового рынка многоядерных процессоров в ближайшее десятилетие будет быстро увеличиваться. Согласно расчетам ее аналитиков, отгрузки таких процессоров в мире возрастут с 14,8 млн.шт. в 2005г. до 638 млн. в 2010г., а их стоимость — в 25 раз — с 2,6 млрд. до 65 млрд.долл.

Как утверждают производители ИС, использование многоядерных архитектур — один из эффективных способов повышения технических характеристик процессоров, призванный находить все большее распространение по мере развития рынков персональных компьютеров, серверов и игровых консолей.

Фирмы Intel и AMD производят двухядерные процессоры для персональных компьютеров. В нише процессоров для серверов первым постав-

щиком стала компания IBM, приступившая к поставкам соответствующих двухядерных процессоров в 2001г., а затем к ней добавились AMD, Intel, Sun и Fujitsu.

Одной из наиболее перспективных областей применения многоядерных процессоров считается видеоигровая сфера. Существует немало оснований полагать, что практически все изготовители следующих поколений игровых консолей будут оснащать свои системы процессорами с двумя ядрами — типа процессора Cell совместной разработки IBM, Sony и Toshiba. БИКИ, 7.2.2006г.

— По данным главы службы маркетинга запоминающих устройств группы STMicroelectronics Ф. Берже, в нише flash-3У NOR происходят важные события. Это заявление было сделано им в ходе официального анонсирования сотрудничества в данном секторе его компании с фирмой Intel, в рамках которого пользователи flash-3У NOR (в основном из числа производителей сотовых аппаратов — первых потребителей этих 3У) получают два взаимодополняющих источника поставок как интегральных схем, так и в программном обеспечении для них.

Как уточнил вице-президент и гендиректор подразделения flash-3У Intel Д. Биллербек, фактически сотрудничество двух названных компаний началось полтора года назад — исключительно на уровне спецификаций, без каких бы то ни было обменов конкретными технологиями или опытом производства. В этом плане данный вариант — альтернатива тем, которые имеются у Micron и Intel или у Nynix и ST в секторе flash-3У Nand.

На базе совместно разработанных фирмами Intel и ST спецификаций у каждого из партнеров проходят испытания первых моделей flash NOR емкостью 512 мбит, основанных на Cmos-90-nm архитектуре MLC (с емкостью отдельной ячейки 2 бита). У таких 3У вдвое большая по сравнению с продукцией их конкурентов скорость считывания (133 mhz) и записи (0,5 mo/s) и меньшая потребность в энергии; они рассчитаны на напряжение 1,8 В и обладают режимом «глубокого сна».

Используя общие для Intel и STMicroelectronics спецификации, в дальнейшем предполагается также продвигать Cmos-65-nm модели MLC емкостью 1 гбит, ибо flash MLC — единственная фигурирующая в их договоренностях технология, выводящая на такую емкость на этом уровне.

Все это не исключает сотрудничества данных компаний и в области систем памяти, в частности многосхемных модулей, в одном корпусе которых размещены flash и Ram (PSram и SDram). В I кв. 2006г. как у Intel, так и у ST ожидается появление модулей, сочетающих flash в 512 мбит и SDram в 128 мбит.

Анализируя причины, приведшие к образованию «двойственного союза» в составе Intel и ST, компания iSuppli подчеркивает, что у первого номера в перечне поставщиков flash-3У NOR, контролирующего 1/3 этого рынка в мире, — Intel фактически не было иного выбора. Второй по значимости поставщик flash NOR — фирма Spansion придерживается диаметрально противоположной стратегии. Вместе с тем франко-итальянская компания — далеко не аутсайдер на рынке. По заявлению упомянутого выше Д. Биллербека, сотрудничество между Intel и ST тем логично, если учесть, что эти компании в общей сложности поставляют

40% flash-3У, используемых в мировом производстве мобильных телефонов.

По последним данным iSuppli, продажи flash NOR в III кв. 2005г. составили 2 млрд.долл., превысив уровень II кв. того же года на 11,9%, а III кв. 2004г. — на 14,7%.

Наибольший удельный вес в поставках flash NOR в мире в III кв. 2005г. занимала Intel (28,2%), за которой следовали Spansion (25,8%), STMicroelectronics (14,4%), Samsung (5,2%), Sharp (4,7%), Toshiba (4,6%) и прочие фирмы (17,1%). БИКИ, 7.2.2006г.

— Джордж Буш предложил увеличить бюджетные расходы США на информационные программы «публичной дипломатии» на 21 млн.долл. Об этом говорится в сопроводительной справке к проекту федерального бюджета США на 2007 фин.г., направленному Бушем в американский конгресс. Если в 2006г. фактические расходы на «публичную дипломатию» оцениваются на уровне 330 млн.долл., то на 2007г. Белый дом закладывает уже 351 млн.долл. Из 334 млн.долл. предусмотрено исключительно для «международных информационных программ публичной дипломатии».

«Ресурсы в рамках данной деятельности используются для описания, разъяснения и продвижения политики США за рубежом, а также для расширения знания и понимания американского общества и его ценностей среди зарубежных аудиторий», — указывается в документе. Буш также запрашивает у конгресса на 2007г. 474,2 млн.долл. на программы культурных обменов с зарубежными странами по линии госдепартамента США и 617 млн.долл. на программы иновещания на зарубежные страны, осуществляемые по линии входящего в структуру американских госведомств Совета управляющих по вещанию, курирующего работу радиостанций «Голос Америки», «Свобода/Свободная Европа», «Свободная Азия» и других радио- и телевизионных вещательных структур, финансируемых из госбюджета. РИА «Новости», 6.2.2006г.

— Правительство США сокращает вещание для зарубежной аудитории на 12 иностранных языках, в т.ч. и на русском. Об этом говорится в сопроводительной справке к проекту федерального бюджета США на 2007г., внесенному Джорджем Бушем в американский конгресс. Белый дом объясняет это решение необходимостью сосредоточить внешнеполитические пропагандистские и финансовые ресурсы на тех регионах мира, которые сейчас имеют первостепенное значение для национальных интересов США. «Совет управляющих по вещанию (Broadcasting Board of Governors), который распространяет новости и информацию посредством радио, телевидения и вещания в интернете по всему миру, сосредоточивает свое международное вещание на конкретных группах населения, особенно на большом Ближнем Востоке», — указывается в документе.

В нем говорится, что Совет управляющих по вещанию «сокращает свое вещание на хорватском, сербском, албанском, боснийском, грузинском, македонском, турецком, хинди, русском, греческом, тайском, а также английском языках». В справке сообщается, что Совет управляющих в целом сокращает иновещание на коротких волнах. В этой связи в документе указывается, что финансируемая конгрессом США радиостанция Свобода/Свободная Европа «переведет свое вещание на

русском языке с коротковолновых передатчиков на популярные частоты в крупных городах».

Отражая новые приоритеты Белого дома, авторы бюджетной справки сообщают также, что США намерены увеличить вещание, направленное на Венесуэлу, Зимбабве и Афганистан. Государственная радиостанция Радио Свободная Азия распространит вещание на средние волны для Северной Кореи, а финансируемый из американского бюджета арабоязычный телеканал «Аль-Хурра» (Alhurra) расширит вещание в прямом эфире на страны Ближнего Востока с нынешних 18 до 24 часов. РИА «Новости», 6.2.2006г.

— «Информация должна быть свободной», — говорили лозунги в начале развития интернета. Сейчас такой лозунг — головная боль издательского бизнеса. Поисковые и другие компании разработали проекты по размещению книг в режиме онлайн, и издатели обеспокоены, что такая услуга может разрушить их бизнес, поскольку не обеспечиваются авторские права.

В конце 2005г. Google сообщила, что планирует поместить книги в интернете из ряда крупных библиотек, несмотря на то, что авторы и издатели заявляют о нарушении своих авторских прав. В ответ Google заявила, что ее действия являются законными, ссылаясь на положение в законе о «справедливом использовании». Yahoo! и Microsoft также сообщили о своих планах сделать книги доступными в режиме онлайн через Open Content Alliance, а Microsoft заключила сделку с British Library для предоставления 100 тыс. книг в своей коллекции. Компания Amazon объявила, что будет продавать доступ к книгам на основе «оплаты за один просмотр». Random House, крупнейший и солидный издатель, стал первым издательским домом, который организовал доступ своих книг в интернете.

Создание виртуальной Library of Alexandria была давней мечтой технических работников и книголюбов. Проект Gutenberg сегодня охватывает 17 тыс. книг на 45 языках мира. Летом 2005г. Европа поддержала «цифровую литературу» — проект по размещению литературных работ в интернете.

«В будущем можно будет получать книги только в режиме онлайн; если такой книги нет, значит ее нет вообще», — заявляет Дж. Гербер, директор партнерской компании в Google. Большинство веб-сайтов уже сканированы, и сейчас в интернете существуют от 8 до 10 млрд. названий. Однако технологии поисковых компаний не могут предложить всю информацию потребителям. Согласно исследованиям Microsoft, только половина всех поисковых запросов может дать информацию, необходимую пользователю. «Нам следует преобразовывать информацию из офлайн в онлайн. Книги являются только первым шагом в этом проекте», — говорит Д. Тиедт, менеджер поискового контента MSN.

Стоимость перевода книг в цифровую форму составляет 10 центов за страницу, или 100 долл. за книгу. Бизнес-модель для окупаемости и вложения инвестиций находится пока в зачаточном состоянии, но включает размещение рекламы на главной странице веб-сайта, при этом взимается несколько центов для просмотра страницы и цена подписки.

Но перевод книг означает гораздо больше, чем размещение печатной продукции в интернете. Это

позволяет создавать новые возможности для продажи. Например, потребитель не может купить целую книгу кулинарных рецептов для праздничного ужина, он может просто «скачать» необходимый рецепт из интернета. Электронное распространение, печать по требованию и др. могут стать настолько привлекательными, что книги не будут выходить в виде печатной продукции.

Однако встает другой серьезный вопрос, куда потекут деньги. Н. Нютан, глава известного издательского дома Yahoo!, говорит, что если издатель дает разрешение на перевод в цифровую форму своих книг, то это ослабляет контроль над ходом продаж книги, особенно если литературное издание пользуется высоким спросом в цифровом формате.

Издатели должны быть уверены, что они получают свою выгоду от интернет-публикаций. Издательская деятельность – самая зрелая отрасль в средствах массовой информации. Общий рынок всех изданных книг на международном рынке составляет 107,5 млрд.долл. Рынок США в 1999-2004гг. рос только на 1,8% в год, говорится в исследовании банка Veronics Suhler Steven-son. Более того, количество времени, которое люди тратят на книги, заметно снижается в пользу телевидения, интернета и видеоигр.

Интернет уже давно стал своего рода проблемой для издателей. С одной стороны, продажи в онлайн растут на 8-9% т.е. намного быстрее, чем в книжных магазинах, но в то же время интернет приводит к массовому росту продаж, от которых авторы и издатели ничего не получают. Продажи книги Second hand в США составляли 1% от общих продаж книг в 2002г., говорится в исследовании PricewaterhouseCoopers, но в 2004г. они выросли до 5%.

Издатели соглашаются, что появление Google и других технологических фирм заставило их обратить внимание на цифровые средства массовой информации. «Надо признать факт, что действия Google и Amazon способствовали развитию выпуска книг в режиме онлайн, – отмечает Я. Хадсон, менеджер-директор в Random House в Лондоне. – В противном случае мы будем плестись в хвосте еще столетие, если не обратим внимание на эту проблему». Сейчас внимание издателей сосредоточено на таких важных вопросах, как выдача разрешений на перевод книг в цифровую форму и получение гонорара от авторских прав, а также на проблеме оплаты.

Большинство компаний старается избегать острых проблем и помещает в интернете только те книги, которыми могут свободно распоряжаться. Так, MSN сканировала только книги из British Library, на которые не распространяются авторские права. В других случаях компания заключают сделки с издателями на право обеспечивать свободный доступ в онлайн. Например, компания Amazon предлагает «поиск внутри книг», или страницы бесплатно. Random House собирается продавать книги на основе «оплаты за страницу», через поисковые компании или книжных продавцов(где страницы не могут быть распечатаны или скопированы).

Google, например, выполняет две роли. С одной стороны она пытается получить разрешение от издателей на помещение определенных книг, с другой стороны уверяет, что библиотека в режиме онлайн не требует разрешения от авторов, согласно пункту «справедливое использование», которое позволяет распространять отрывки бесплатно.

Google планирует сделать услугу простой и доступной и одновременно составить карточный каталог.

Торговая ассоциация, представляющая интересы издателей и авторов, обвиняет Google в том, что сам акт сканирования без разрешения является незаконной репродукцией. Сегодняшние тенденции в издательском бизнесе явно дадут дополнительную работу для юристов. При этом Google отступила, заметив, что сканирование книги противоречит правилам об авторских правах.

Споры, конечно, еще будут продолжаться, но эту услугу общество одобряет, хотя она еще находится в самом начале своего пути. В 1987г. известный ученый С. Бренд высказал распространенный в свое время афоризм: «Информация должна быть дорогой». Но сейчас кажется все хотят поскорее забыть этот афоризм. Economist. «Коринф», 1.2.2006г.

– После того как американская группа IBM, самый большой в мире компьютерный концерн, на своем новейшем вычислителе продемонстрировала новый рекорд быстродействия, японский концерн NEC поставил перед собой задачу к концу десятилетия вернуть себе первое место. NEC потерял его два года назад. В списке производителей он занимает седьмую строку. Более высокие места распределены: все без исключения самые быстродействующие большие вычислители мира находятся в США.

За последние месяцы американцы приложили немало новых усилий. Теперь за ними подтягиваются японцы. Так, в ближайшее время в Токио объявят конкурс на строительство компьютера, который должен действовать со скоростью в один петафлоп (термин «флоп» образован из английских слов «Floating-Point Operations per Second»).

Скорость вычислителя измеряется по числу сложений или умножений, которые могут быть произведены за одну секунду. Один петафлоп соответствует 10 в 15 степени. Для сравнения: быстрый компьютер в домашнем хозяйстве производит 6 гигафлопов (10 в 9 степени).

Японский заказ стоит сотни млн. евро. NEC рассчитывает на то, что получит эту сумму, объединившись с другими предприятиями. В его собственных лабораториях уже разрабатываются новые процессоры и компоненты накопителей, которые должны превзойти все, что имелось до сих пор.

Кроме того, японцы добились некоторых успехов в коммерциализации своих аппаратов. В 2005г. NEC продал почти сто сверхкомпьютеров поколения SX-8. 16 из них отправлены в Великобританию, почти десяток остался на внутреннем рынке, 72 аппарата купил немецкий университет в Штутгарте. Как рассказывают, немцы весьма довольны своей многомиллионной покупкой. При испытаниях на быстродействие в различных режимах она дала великолепные результаты. За этим с удовлетворением наблюдают в самых различных областях – финансовой, био- и нанотехнологии, энергоснабжения, авиакосмической и автомобилестроения, т.е. всюду, где при разработке должны производиться обширные расчеты.

Именно в этих областях постоянно возрастают требования, предъявляемые к обработке данных. В конструкторских отделах крупных предприятий при создании новой продукции необходимо компьютерное воспроизведение комплексных процессов, которое значительно превосходит возмож-

ности простых профессиональных компьютеров. Чтобы справляться с заказами, IBM использует так называемые компьютерные кластеры. При этом многие отдельные вычислители соединяются в один большой компьютер. У этих машин есть процессоры и накопители, которые используются и в лучших домашних компьютерах. С одной стороны, это делает системы в целом относительно дешевыми, но с другой — затраты на эффективную и скоординированную связь между отдельными компонентами становятся весьма высокими.

NEC, напротив, изготавливает так называемые векторные компьютеры. Они состоят из специальных процессоров, эффективность которых с самого начала превышает требования любого домашнего или делового использования. Особая конструкция этих компонентов предоставляет пользователю большую конечную эффективность, чем та, которую он может ожидать от параллельно включаемых процессоров. Вычислитель меньше занимается самим собой и больше заданной ему задачей. Таким образом, японцы возвращаются к методу, который в 70-е гг. был разработан в США. Тогда американец С. Грей создал первый сверхкомпьютер. Для этого он использовал так называемые векторные процессоры. Все аппаратные компоненты он настроил на обработку объемных, а не плоских задач.

В то время между Америкой, Советским Союзом и Японией шла борьба за технологическое лидерство по сверхкомпьютерам. После окончания «холодной войны» рынок развалился. Военные, которые относились к наиболее важным получателям товара, не видели в нем никакой необходимости. Отрасль стала местом, где толкались высококвалифицированные инженеры и ученые. Некоторые машины достигали размеров кафельной печи. Они нередко соединялись друг с другом, занимали место в зданиях размером со спортивную площадку, потребляли столько энергии, сколько небольшая деревня, и часто поддерживали постоянную рабочую температуру, только благодаря дорогостоящим охладительным системам. Даже ко всему привыкшие программисты называли конфигурацию вычислительных компонентов «эзотерической».

По мере роста экономики и появления новых требований национальной безопасности сверхкомпьютеры вновь стали выходить на сцену. При этом впереди находятся японский NEC и американский IBM. Они хотят сильнее, чем до сих пор, коммерциализировать высокоэффективные вычислители. Объем мирового рынка для них сейчас оценивается в 7 млрд. евро. Число серьезных продавцов не превышает и полудюжины. Полезным рекламным инструментом для них является список наиболее быстрорастущих компьютеров мира. Однако используемые для него методы многие рассматривают как несколько устаревшие. Поэтому сейчас идет работа над новой эффективной матрицей. Frankfurter Allgemeine. «Коринф», 1.2.2006г.

— Международный спутниковый оператор связи Газком, входящий в группу компаний «Газпрома», заключил долгосрочный контракт на предоставление емкости высокого качества на российском спутнике связи Ямал-202 американской компании Emerging Markets Communications (EMC). Как говорится в официальном сообщении Газкома, компания EMC предоставляет услуги

связи через собственный телепорт в Рейстинге (Германия), оборудованный антеннами диаметром от 11 до 32 м. С, Ku, L и X-диапазонов с защищенной инфраструктурой, обеспечивающей непрерывность коммерческих операций.

Российский коммерческий спутник Ямал-202, находящийся в орбитальной позиции 49 градусов восточной долготы, имеет зону покрытия, позволяющую обслуживать обширные регионы в Восточном полушарии, а также предоставлять качественный сервис на уровне ведущих мировых спутниковых операторов. ОАО «Газком» основано в 1992г. Его акционерами являются «Газпром», Ракетно-космическая корпорация (РКК) Энергия — ведущий российский производитель космической техники, и «Газпромбанк». Газком эксплуатирует 3 спутника Ямал и удерживает 20% российского рынка спутниковой емкости. На мировом рынке Газком позиционируется как спутниковый оператор, в то время как в пределах России компания является также поставщиком услуг и системным интегратором.

Спутники Ямал-201 (90Е, С, Ku — диапазон) и Ямал-202 (49Е, С-диапазон) были выведены на орбиту с космодрома Байконур 24 нояб. 2003г. Газком реализует проект создания двух новых спутников Ямал-300, которые планируются к запуску в 2007г. РИА «Новости», 31.1.2006г.

— Компании Alcatel и Stratex Networks (Nasdaq: STXN) объявили о подписании соглашения, по которому широкий спектр беспроводных решений Stratex Networks Eclipse™ включается в состав глобальных предложений Alcatel. По условиям четырехлетнего соглашения, Stratex Networks предоставляет компании Alcatel лицензию на использование программных продуктов Eclipse.

«Нам очень понравилась технология, на основе которой созданы продукты серии Eclipse. На нас произвел благоприятное впечатление уникальный подход Stratex Networks к лицензированию продуктов Eclipse нового поколения. Эти продукты, которые войдут в состав фирменных решений Alcatel, позволяют сформировать лучший в своем классе портфель решений для радиорелейной связи «точка-точка», особенно для связи между базовыми станциями и центрами мобильной коммутации,» — заявил Луис Мартинес Амаго (Luis Martinez Amago), президент отдела беспроводных коммуникаций Alcatel.

А вот что заявил по этому поводу Чак Кисснер (Chuck Kissner), председатель и исполнительный директор Stratex Networks: «С появлением нового поколения дешевой технологии Eclipse мы решили перейти на новую бизнес-модель, ориентированную в первую очередь на разработку и дистрибуцию программного обеспечения. Долгосрочное лидерство на рынке беспроводной связи, широкое присутствие во многих странах мира и большая клиентская база — все это делает Alcatel отличным партнером, способным обеспечить успех нашей новой технологии».

Компания Stratex Networks (www.stratexnet.com) со штаб-квартирой в Сан-Хосе (штат Калифорния) является одним из наиболее успешных мировых поставщиков решений для высокоскоростной беспроводной связи. Stratex Networks работает на рынке с 1984г. За это время компания получила широкую известность благодаря высокому качеству решений, новаторским разработкам, техническому превосходству своих систем для передачи голоса, данных и видео и качественной технической поддержке. Stratex Networks име-

ет широкий портфель продуктов и глобальную систему продаж и технической поддержки. Для своих заказчиков Stratex Networks является стратегическим поставщиком технологических решений для беспроводной связи высокой емкости. www.alcatel.com, 30.1.2006г.

— Администрация Джорджа Буша объявила о восстановлении статуса Украины в качестве участника американской Генерализированной системы предпочтений (ГСП) в связи с улучшением ситуации с защитой прав интеллектуальной собственности на Украине. «Я выражаю похвалу правительству Украины за его устойчивые усилия по борьбе с пиратством в области авторских прав и призываю правительство продолжать усилия», — говорится в распространенном в Вашингтоне заявлении представителя президента США на торговых переговорах Роберта Портмана (Robert Portman), в котором вечером он обнародовал решение администрации Буша.

Восстановление статуса Украины в рамках ГСП позволяет осуществлять ввоз из Украины в США на беспошлинной основе 3 тыс. наименований товаров. «От восстановления права Украины на ГСП больше всего выиграет украинский экспорт в США, включая такие промышленные товары, как изделия из чугуна или стали, электрические и железнодорожные товары, лыжи, белковые вещества, такие как казеин, а также ряд других минеральных товаров и товаров из металла», — указывается в документе. Решение Вашингтона основывается на результатах проведенного в янв. 2006г. «внеочередного обзора» положения дел в области охраны прав интеллектуальной собственности на Украине, отмечается в сообщении.

Согласно заявлению, США также перевели Украину из списка «приоритетных» стран для наблюдения за положением дел в области охраны прав интеллектуальной собственности в список стран с приемлемым режимом в этой сфере. После принятия на Украине в июле 2005г. нового закона о борьбе с пиратским производством CD и DVD, «Украина активно проводит инспекции на заводах, имеющих лицензию на производство оптических дисков, осуществляет рейды против бизнес-структур, вовлеченных в коммерческое распространение товаров, нарушающих права интеллектуальной собственности, а также накладывает штрафы на нарушителей», указывается в документе. По мнению американской стороны, такие усилия украинского правительства «позитивно сказываются на инвестиционном климате на Украине». Механизм ГСП позволяет 140 странам осуществлять беспошлинные поставки в США производимых ими товаров по согласованным спискам. РИА «Новости», 24.1.2006г.

— Как отмечает журнал Economist, наибольшей известностью на мировом рынке услуг голосовой VoIP-связи (Voice over Internet Protocol) сейчас пользуется небольшая компания Skype. Ее ежегодный оборот оценивается в 60 млн.долл., причем деятельность компании пока остается убыточной.

Skype является разработчиком программного обеспечения, дающего возможность бесплатной голосовой связи через интернет. Предоставляются (по весьма низким тарифам по сравнению с обычными) услуги голосовой связи при звонках на обычные телефоны и наоборот (услуги SkypeOut и SkypeIn), а также услуги голосовой почты; из по-

ступлений за вышеуказанные услуги и образуется прибыль компании.

В сент. 2005г. у Skype насчитывалось 54 млн. абонентов, причем сейчас, по оценке журнала Economist, ее абонентская база ежедневно возрастает на 150 тыс. Этот процесс не требует никаких дополнительных инвестиций; каждый абонент имеет подключенный к интернету компьютер, который и используется для связи.

В сент. 2005г. ведущая мировая онлайн-аукционная компания eBay объявила о покупке Skype за 2,6 млрд.долл. В перспективе Skype дополнительно получит 1,5 млрд.долл. в случае выполнения последней некоторых экономических показателей.

По мнению многих экспертов, eBay не является наиболее подходящим партнером для Skype. Интересованность в приобретении этой компании проявляли такие крупные фирмы как Yahoo!, Google и Microsoft. В этой связи отмечают, что компания Google (разработчик одной из наиболее популярных интернет-поисковых машин), в авг. 2005г. объявила о создании собственного программного обеспечения для голосовой связи через Интернет. Microsoft недавно приобрела небольшую фирму Teleo, которая (как и Skype) предоставляет услуги для звонков с компьютеров на обычные телефоны (по цене 2 ц. за минуту). В июне 2005г. в состав Yahoo! вошла фирма Dialpad, которая разрабатывает такое же программное обеспечение, как и Skype.

Компания eBay не намеревается вносить серьезные изменения в деятельность Skype, что обычно делают Microsoft и Yahoo! при покупке мелких фирм. eBay предполагает превратить Skype в лучшую мировую площадку для текстовой, голосовой, видео- и других видов связи с любого устройства, подключенного к интернету.

В рамках соглашения Skype рассчитывает расширить сотрудничество с онлайн-банком PayPal, который принадлежит eBay. Через этот банк осуществляются платежи за платные услуги Skype, в частности SkypeOut и SkypeIn.

По оценке компании Sandvine, сейчас только в США насчитывается 1,1 тыс. фирм — поставщиков услуг голосовой VoIP-связи. Компания Vonage является рыночным лидером на американском рынке и имеет 1 млн. абонентов. С помощью специальных адаптеров абоненты подключают обычные телефоны к пунктам широкополосного доступа в интернет без использования компьютера.

Согласно оценке компании IDC, число бытовых абонентов голосовой VoIP-связи в США вырастет с 3 млн. в конце 2005г. до 27 млн. к концу 2009г.; в Японии уже сейчас насчитывается 8 млн. абонентов. В 2010г. абонентская база VoIP-связи в мире, по мнению фирмы iSuppli, достигнет 197 млн. Данный показатель не включает абонентов, скачивающих бесплатное программное обеспечение с сайтов Google, Skype и других компаний без подписки на такие услуги.

Как отмечает журнал Economist, распространение услуг голосовой VoIP-связи приведет к полной перестройке системы ценообразования на мировом рынке традиционных услуг телефонной связи. Для поставщиков VoIP-услуг не имеют никакого значения ни расстояние между абонентами, ни продолжительность разговора (основные факторы, определяющие уровень тарифов); главным является лишь рост абонентской базы.

В ответных действиях крупнейших телекоммуникационных компаний, которым угрожает деятельность Skype и других поставщиков услуг голосовой VoIP-связи, можно выделить два основных направления. Первое направление включает попытки введения запрета на предоставление таких услуг, а второе — попытки их использования в своих интересах.

Компания China Telecom, по сообщениям китайских газет, предпринимала попытки закрытия доступа к услугам Skype для своих абонентов. Компания Vodafone в новых контрактах с немецкими абонентами рассматривала вопрос о включении пункта о возможном запрете доступа к услугам Skype. Такой пункт содержится в контрактах компании Clearwire, предоставляющей мобильные услуги широкополосного доступа в интернет. Однако в фев. 2005г. небольшая американская фирма Madison River Communications была оштрафована регулирующими органами на 15 тыс.долл. за блокирование доступа абонентов к услугам голосовой VoIP-связи компании Vonage.

Особенно уязвимыми для услуг голосовой VoIP-связи являются телекоммуникационные компании с максимальной долей услуг голосовой связи в обороте. Следует отметить, что наиболее высокой (60-80%) эта доля сейчас является у компаний China Mobile, Vodafone, China Unicom, Telecom Italia и China Telecom. У France Telecom, Deutsche Telekom, NTT и Cable & Wireless на услуги голосовой связи приходится 50-60% оборота; минимальным данный показатель является у BT Group (30%).

Сравнительно прочные позиции в отношении услуг голосовой VoIP-связи пока сохраняют компании, предоставляющие услуги как фиксированной, так и мобильной связи (Deutsche Telekom и NTT). Модернизация линий связи (на основе современных интернет-технологий) способствует повышению эффективности деятельности телекоммуникационных компаний и позволит в перспективе предоставлять новые услуги, в т.ч. голосовой VoIP-связи. Такую модернизацию сейчас осуществляют компании BT Group, France Telecom и KPN.

По отношению к технологии голосовой VoIP-связи положение сотовых компаний является значительно уязвимым по сравнению с позициями операторов фиксированных линий. Особенно серьезные проблемы испытывает компания Taiwan Mobile; Тайвань сейчас является мировым лидером по масштабам распространения услуг голосовой связи компании Skype.

В обороте сотовых компаний значительно высокой является доля поступлений от голосовой связи (по сравнению с операторами фиксированной связи и кабельными компаниями); эти компании также располагают значительно меньшими возможностями в области услуг широкополосного доступа в интернет. Последнюю задачу в значительной степени позволит решить создание сетей мобильной связи третьего поколения, однако пока спрос на такие услуги остается невысоким.

Более серьезные проблемы у сотовых операторов в связи с созданием сетей связи третьего поколения заключаются в том, что в таких сетях существует возможность предоставления услуг мобильной голосовой VoIP-связи. Германская компания e-Plus недавно заключила соглашение с фирмой Skype, по условиям которого абоненты e-Plus в ее сети третьего поколения пользуются услугами Sky-

ре. Абоненты оплачивают лишь стоимость подключения к интернету, звонки другим абонентам Skype являются бесплатными, а для звонков на другие телефоны применяется очень небольшой тариф. С помощью этого соглашения e-Plus рассчитывает привлечь крупных деловых абонентов, а также укрепить свои позиции в конкурентной борьбе с крупными операторами, в частности Vodafone.

Пока абонентам сетей мобильной связи третьего поколения почти не предоставляются услуги голосовой VoIP-связи, однако, считает Economist, по мере роста числа таких сетей и повышения скорости передачи данных масштабы использования услуг резко вырастут. По мнению Westhall Capital, услуги VoIP-связи представляют «смертельную угрозу» для операторов мобильной связи. Обычно стоимость минуты разговора у таких фирм в три — пять раз превышает данный показатель у операторов фиксированной связи, поэтому значительно высокими являются и их потери от снижения и полной отмены тарифов на услуги голосовой связи. При звонках в другие страны у абонентов VoIP-связи существует возможность исключения затрат на роуминг посредством использования пунктов широкополосного доступа в интернет (хотспотов) в гостиницах и аэропортах.

Vodafone и BT Group осуществляют модернизацию своих систем связи на основе интернет-технологий, что приведет к снижению затрат на голосовую связь и позволит предоставлять новые платные услуги. Однако Vodafone для получения прибылей от комплекса новых услуг на основе бесплатной VoIP-связи придется отказаться от значительно высоких поступлений (по сравнению с BT Group).

Ведущие телекоммуникационные компании пытаются конкурировать с поставщиками услуг голосовой VoIP-связи. Так, многие американские региональные операторы сейчас предлагают своим абонентам неограниченное время (на местных и дальних линиях) по фиксированному ежемесячному тарифу. Такие тарифные планы постепенно получают распространение и в других странах.

Компании Voice Wing и Broad-band Voice (отделения Verizon и BT Group) недавно приступили к предоставлению собственных услуг VoIP-связи. Переход на такие услуги способствует резкому снижению затрат телекоммуникационных фирм.

Наибольший интерес у операторов вызывают платные услуги IPTV, т.е. передача абонентам телевизионных и развлекательных программ по новым сверхскоростным линиям широкополосного доступа в интернет. Комплекс таких услуг включает, в т.ч., и голосовую связь, которая, по мнению аналитической компании Westhall Capital, к 2010г. станет одним из бесплатных интернет-приложений, а прибыль операторов будет складываться из оплаты других услуг.

В перспективе, полагает компания Westhall Capital, услуги голосовой связи превратятся в своеобразную бесплатную приманку для привлечения и удержания абонентов. Согласно оценке консалтиционной компании Evalueserve, к 2008г. поступления американских и западноевропейских операторов фиксированной связи от услуг дальней голосовой связи сократятся на 40%, а 50% западноевропейских пользователей широкополосного доступа в интернет откажутся от пользования обычными линиями голосовой связи. БИКИ, 21.1.2006г.

— Для США 2005г. был характерен тем, что после пятилетнего спада наметился определенный подъем в области высоких технологий. Старейшие компании из Силиконовой долины, которые в последнее время были не заметны из-за кризиса в американской интернет-экономике, снова оказались на высоте, накопив млрд.т. рекордные суммы наличных средств. Microsoft имеет 37,8 млрд.долл., Intel — 12,6 млрд., Dell — 9,0 млрд. и IBM — 8,7 млрд. Значительными средствами располагают также компании, работающие во Всемирной сети. Наличие свободных средств позволяет предпринимателям наращивать производство и расширять ассортимент предлагаемых услуг путем слияния и поглощения компаний, владеющих новейшими технологиями так, как это было в 90гг. В тот период доля высокотехнологичных компаний на рынке слияний и поглощений в американской промышленности составляла 21% на 358 млрд.долл. После кризиса 2000г. их доля резко сократилась и лишь в 2005г. превысила 10% на 70 млрд.долл. Волна слияний и поглощений значительно отличается от аналогичного процесса 90гг., когда корпорации с готовностью расходовали млрд.долл. на небрежно составленные бизнес-планы и на непроверенные идеи. Компании стремятся не только расширить свои позиции в традиционных областях (оказание услуг, производство компьютеров и программное обеспечение), но и закрепиться в таких новых быстрорастущих и выгодных направлениях деятельности как сетевая телефония, поисковые системы, беспроводные и другие сетевые услуги. Они готовы платить баснословные суммы. В 2004г. компания Oracle приобрела PeopleSoft, Retek, Siebel Systems и ряд других небольших высокотехнологичных компаний на 17 млрд.долл. По мнению ее исполнительного директора Л. Эллисона, эти приобретения позволят компании расширить бизнес в области программного обеспечения для планирования ресурсов предприятия и выдержать конкуренцию со стороны германской компании Sap, являющейся мировым лидером в этой области. И хотя многие эксперты сомневаются в целесообразности проведения закупок в таких объемах, сделка по приобретению компании PeopleSoft уже приносит плоды и выручка Oracle в IV кв. 2004 фин.г. выросла на 52%.

Компания InterActive (IAC) заплатила в июле 2005г. за поисковую машину Ask Jeeves 1,85 млрд.долл., а New York Times приобрела интернет-портал About.com с его 500 сайтами за 410 млн.долл. Среди других обращает на себя внимание компания News, которая приобрела сайт компании IGN по социальным вопросам InterMix Media за 1,3 млрд.долл.

В этот ряд попадает также и покупка китайской компанией Lenovo отделения персональных компьютеров корпорации IBM. Некоторые специалисты полагают, что теперь Lenovo и IBM совместными усилиями приберут к рукам компанию Gateway (настольные компьютеры и ноутбуки).

Активны в этом процессе и сетевые компании, пережившие кризис 2001г., когда разорились тысячи компаний. В современных условиях их положение осложнилось, число пользователей интернета выросло со 150 млн. в 1999 предкризисном году до 1 млрд. и продолжает расти. Поэтому компаниям приходится постоянно менять свой бизнес,

ориентируясь на спрос. Они стремятся перехватить бизнес у других.

Крупнейшей американской сетевой компанией является Google, созданная в 1998г. для поисковых операций в интернете. Ее капитализация составляет 120 млрд.долл., выручка в 2005г. оценивается в 3,7 млрд.долл., а наличные средства — в 8 млрд. В числе ее сотрудников насчитывается 4,2 тыс.чел., работающих над 270 проектами.

Однако до настоящего времени Google предпочитала опираться на собственные разработки, приобретая лишь близлежащие малоизвестные компании с новыми интересными для нее технологиями. Такими компаниями стали онлайн-рекламная компания Applied Semantic и Keyhole, работавшая над созданием цифровых географических карт с помощью спутников. Первую из них она приобрела в 2003г. за 102 млн.долл., а вторую — в 2004г. за 200 млн.долл. и предлагает теперь ее карты под своим логотипом. Постепенно расширяясь, Google создавала свои собственные дочерние компании, в число которых входят Google News и сайт Orkut. За несколько лет из небольшой поисковой компании она превратилась в одну из самых инновативных структур в мире высоких технологий и стала крупным онлайн-рекламным агентом.

Ее основными конкурентами являются Microsoft и Yahoo!. Последняя из них, капитализация которой составляет 60 млрд.долл., во II пол. 2005г. приобрела фотосайт Flickr.com, сетевую телефонную компанию Dialpad и за 1 млрд.долл. — долю в китайской интернет-компании Ali Baba. Она также вела переговоры о слиянии с компанией Skype Technologies, которой интересовались также Google и News. Неожиданно для всех в эти переговоры вмешалась фирма eBay, которая за десять лет своего существования превратилась из сайта интернет-аукционов в глобальную компанию, которая ведет дела в США, Великобритании, Германии, Франции и пытается проникнуть на рынок КНР, выделив на эти цели 100 млн.долл. Капитализация компании составляет 65 млрд.долл., а прибыль в 2005г. оценивается в 1 млрд. В 2002г. eBay приобрела за 1,5 млрд.долл. онлайн-компанию PayPal, а в 2004г. — несколько малых компаний, включая сайты Shopping.com и Rent.com. Компании Skype она предложила 2,6 млрд.долл. за ее люксембургское отделение, обязавшись доплатить ей к 2009г. еще 1,5 млрд.долл.

Корпорация Microsoft специально для конкурентной борьбы с Google создала поисковое подразделение MSN Internet Service, отдельные разработки которой, по мнению некоторых специалистов, превосходят достижения Google. И хотя портал MSN занимает второе место после компании Yahoo! по числу посетителей сайтов и третье место в области поиска после компаний Google и Yahoo!, его доходы от операций в 2005г., по предварительным оценкам, не превысят 500 млн.долл. по сравнению с 2,4 млрд.долл. доходов от операций компании Google.

Активные позиции на рынке высоких технологий занимает также компания America OnLine (AOL), рыночная капитализация которой за два года увеличилась с 10 млрд. до 19,6 млрд.долл. Из этой суммы 11,2 млрд.долл. приходится на портал, а 8,4 млрд. — на провайдера. В начале окт. 2005г. AOL приобрела за 25 млн.долл. компанию Weblogs

(г. Санта-Моника, шт. Калифорния), которая специализируется в создании сетевых дневников (blogs). Ожидается, что в 2006г. прибыль AOL составит 1,75 млрд.долл. Из этой суммы 1,3 млрд.долл. поступят за рекламные объявления на ее трех сайтах, которые имеют 112 млн. посещений в месяц. Выгодную сделку с AOL надеются заключить компании Google, Yahoo! и Microsoft. В случае ее слияния со службой MSN компании Microsoft, имеющей 100 млн. посещений в месяц, этот дуэт сможет обогнать Yahoo!, у которой 122 млн. посещений в месяц. Но проблема в том, что объединение с MSN положит конец выгодному для AOL сотрудничеству с Google, которая снабжает ее поисковой технологией. В свою очередь, приобретение компанией Microsoft значительной доли в AOL позволит ей пользоваться технологическими достижениями Google.

Microsoft занимает в американской промышленности высоких технологий особое место. Созданная 30 лет назад Б. Гейтсом и П. Алленом, эта компания в конце 90гг. доминировала в индустрии информатики, монополизировав рынок операционных систем и прикладного программного обеспечения, имела долю в рынке сетевых браузеров и переманивала к себе наиболее талантливых специалистов из всех стран. В 2004 фин.г. ее валовая прибыль составила 12,3 млрд.долл. при выручке 39,8 млрд.долл. Но сейчас, как это ни кажется странным, ее монополия на операционную систему Windows и пакет Microsoft Office, которые приносили ей наибольшую прибыль, стала причиной неприятностей. Сосредоточившись на усовершенствовании этих систем, она отстала от Google и Apple в разработке и внедрении свежих идей. Выдвинутый ею тезис «интегрированной инновации» привел к замедлению инновационного процесса, так как отстающие подразделения стали сдерживать развитие остальных. Сотрудники компании жалуются на бюрократическую волокиту и бесконечные совещания. Она не только не растит миллионеров, как это имело место еще семь лет назад, но даже сокращает выплаты по болезни и урезает отпуска для новых сотрудников. Ухудшился в компании и моральный климат. В результате 100 наиболее талантливых управленцев, специалистов по маркетингу и программному обеспечению перешло в Google, а с десятком других сотрудников — в другие компании.

И хотя 85% из 60 тыс. сотрудников Microsoft работой довольны, появление в прессе сообщений такого рода неблагоприятно сказывается на ее имидже и выпускники университетов все чаще предпочитают искать работу в других компаниях. Одной из причин неудач Microsoft является то, что она слишком громоздка и не успевает за оперативными работающими новичками. В окт. 2004г. компания Google предложила свой вариант программного обеспечения поиска файлов в Windows раньше, чем это сделала сама Microsoft. Два с половиной года назад Microsoft предложила свой традиционный пакет Microsoft CRM (программное обеспечение по отслеживанию служебной деятельности клиента), планируя подготовить его новую версию к I кв. 2006г. Она продала этот пакет 4 тыс. компаний, в которых занято 100 тыс.чел., в то время как сетевая фирма Salesforce.com предоставила аналогичный пакет CRM 308000 пользователям в 17 тыс. компаний. В последнее время Microsoft предприняла

энергичные меры по улучшению управления своим бизнесом. Одной из них стала коренная реструктуризация корпорации. Вместо семи отделений в ее составе останется лишь 3: платформенной продукции и услуг с объемом годовых продаж в 24,4 млрд.долл., бизнеса (11,8 млрд.долл.) и по производству развлекательной аппаратуры с объемом годовых продаж в 3,6 млрд.долл.

В нояб. 2005г. Б. Гейтс объявил, что компания Microsoft выступает с двумя новыми сетевыми разработками — Windows live и Office live. Первая из них облегчит отдельному клиенту пользование интернетом, объединив в одном месте операции с электронной почтой, сетевыми дневниками, фотографиями, подкастингом и пейджингом. Вторая разработка окажет помощь малому бизнесу в создании сайтов, организации систем электронной почты, а отдельные группы предпринимателей обеспечит вспомогательными программами для онлайн-сотрудничества и программным обеспечением для налаживания взаимоотношений между клиентами.

Американские специалисты полагают, что процесс стабилизации в промышленности высоких технологий будет продолжаться и в первую очередь коснется следующих компаний:

- Computer Associates с рыночной капитализацией 16,5 млрд.долл. Ее единственным потенциальным покупателем считают компанию Hewlett-Packard, рост которой замедлился, несмотря на многочисленные приобретения ею в прошлом других компаний, работающих в области программного обеспечения;

- BEA Systems (инфраструктурное программное обеспечение) с капитализацией 3,6 млрд.долл., потенциальными покупателями которой могут стать Sap, Hewlett-Packard и Sun Microsystems;

- Salesforce.com (онлайн-программное обеспечение клиентов и менеджмента) с капитализацией 2,5 млрд.долл. Эта компания представляет интерес для Microsoft и SAP;

- CNET Networks (онлайн-новости, игры и обзоры) с капитализацией 2 млрд.долл. Эту компанию могут приобрести Yahoo! или News Corp.

Для ведущих компаний американской промышленности высоких технологий представляют определенный интерес компании Gateway, TiVo, N-Mobile USA, Technorati и Facebook стоимостью 1 млрд.долл. каждая.

К. Уилл, глава управления по техническим слияниям компании J. P. Morgan Chase & Co, считает, что текущий стабилизационный процесс в американской промышленности высоких технологий завершится тем, что в каждом подсекторе останется лишь 1 или 2 крупных игрока. БИКИ, 19.1.2006г.

— Согласно расчетам исследовательской фирмы iSuppli, емкость мирового рынка 3V flash NAND, в 2005г. определявшаяся в 11 млрд.долл., к 2008г. вполне может достигнуть 22 млрд. Их поставщиками сейчас являются Samsung (которая в III кв. 2005г. контролировала 50,2% мировых продаж, равнявшихся в общей сложности 2,9 млрд.долл.), Toshiba (22,8%), Hynix (13,2%), Renesas (6,9%), Micron (3,4%), Infineon (1,9%) и ST Microelectronics (1,8%).

Недавнее сообщение о заключении одной из перечисленных выше фирм — Micron Technology и

компанией Intel соглашения о создании совместной структуры по производству названной продукции вызвало ажиотаж в деловых кругах Запада. Эта новость сразу же привела к падению курса акций ведущих поставщиков рассматриваемых ЗУ.

В данный момент учредителей новой компании, которая будет называться IM Flash Technologies, относят к числу серьезных соперников основных действующих лиц в секторе flash Nand еще не приходится, поскольку один из них (Micron) по существу играет в нем миноритарную роль, а другой (Intel), будучи лидером мирового производства flash Nor, на рынке flash Nand вообще не представлен. Однако исключать превращения нового образования в сильную структуру также никто не берется.

Первоначальный взнос каждого учредителя в IM Flash Technologies определен в 1,2 млрд.долл., за которыми в течение трех следующих лет должна последовать дополнительная сумма в 1,4 млрд. с каждого участника.

Свою деятельность IM Flash Technologies начинает, уже имея такого авторитетного клиента, как фирма Apple, которая недавно заключила отдельные соглашения с Intel и Micron на закупку у каждой значительной части их ЗУ flash Nand (совместная компания должна выпускать их исключительно для Micron и Intel). Фирма Apple (имеющая подобное соглашение и с Samsung) должна перечислить каждому из партнеров по 250 млн.долл.

Начало производственных операций намечается на ближайшее время. По мнению ряда аналитиков, появление нового продукта ЗУ Nand в любом случае приведет к улучшению ситуации на соответствующем рынке, характеризовавшемся в последние месяцы ростом цен и увеличением сроков поставки.

IM Flash Technologies разрешено использовать наработки фирмы Micron в области NAND-технологии (она уже производила модели, рассчитанные на 2, 4 и 8 гбит) и компании Intel – в сфере многоуровневых ячеек (MLC), которые теперь нацеливаются на совместную разработку технологий на 72 и 50 nm.

Первоначально производство должно осуществляться на заводах Micron в городах Бойсе (шт. Айдахо), Мэнасас (шт. Вирджиния) и Лейхи (шт. Юта), два последних из которых оснащены оборудованием для выпуска версий в 300 nm. Руководство новой фирмой поручено двум лицам: Д. Бэгли (бывшему гендиректору завода Fab 11 компании Intel) и Р. Моргану (директору завода Micron в Вирджинии). БИКИ, 14.1.2006г.

ЛЕСПРОМ

– Лидер мировой лесопромышленности, американский концерн International Paper и российская компания Илим Палп обратились в Федеральную антимонопольную службу для разрешения на продолжение создания совместного предприятия и принятия совместных решений по поводу предприятий создаваемого Ilim Holding в России.

Партнеры также планируют осуществить инвестиции в 1,2 млрд.долл. в течение ближайших лет с целью увеличения производственной мощности на 1 млн.т., или на 40%. Сделка должна закрыться в I кв. 2007г. Рейтер, 27.3.2007г.

– По данным европейских поставщиков хвойных пиломатериалов, с середины осени торговая активность США на данном рынке стала понижаться. Уменьшение спроса отчасти носило сезонный характер, а также было связано с празднованием Дня Благодарения. Большинство покупателей подтверждали достаточность ресурсов пиломатериалов стандартного качества. На западе США была зафиксирована нехватка поставок хвойных пиломатериалов отдельных размеров, поскольку в США и, в первую очередь, в Канаде большое количество деревообрабатывающих предприятий было закрыто.

По прогнозам европейских поставщиков, в среднесрочной перспективе спрос и импорт хвойных пиломатериалов в США будут продолжать уменьшаться. В стране установилась тенденция к снижению цен на недвижимость, при этом аналитики полагают, что ожидаемое оживление спроса в секторе ремонта не сможет компенсировать общее сокращение потребностей в хвойных пиломатериалах. Европейские экспортеры в поисках альтернативных рынков предполагают увеличить отгрузки в страны ЕС, Африки, Азии и на Ближний Восток.

В нояб. 2006г. стоимость хвойных пиломатериалов в США снизилась до 269 долл. за 1000 досковых футов (4,53 куб. м) (в нояб. 2005г. – 358 долл.), наиболее распространенного сорта SPF 2x4#2&Btr – до 231 долл. (в 2005г. – 327 долл.), в результате чего европейским поставщикам стало невыгодно экспортировать хвойные пиломатериалы в США.

В III кв. 2006г. поставки хвойных пиломатериалов из Европы в США сократились по сравнению с тем же периодом 2005г. приблизительно на 40% – до 0,793 млн.куб.м. По данным МСХ США, поставки снизились, главным образом, из Австрии – на 69% – до 65,459 тыс. куб.м. и Чехии – на 53% – до 55,766 тыс. Импорт из Швеции уменьшился на 26% – до 142,689 тыс. куб.м.

Основные показатели развития внешней торговли хвойными пиломатериалами США (тыс. куб. м): янв.- сент. 2006г.: импорт – 42635; Европа – 3161; Канада – 37452; Россия – 90. БИКИ, 22.2.2007г.

– Американская джинсовая империя «Левайс» (Levi Strauss) заняла первое место в швейной индустрии по судебным тяжбам в пред.г., соперничая на этой стезе с «Майрософт» (Microsoft) и «Данкин Донатс» (Dunkin Donuts). Компания жалуется, что конкуренты воруют у нее дизайн заднего кармана, а точнее, изгиб строчки на нем – в виде летящей чайки, впервые появившийся на рынке 133г. назад, сообщают американские СМИ. Компания полагает, что именно эта украденная строчка оборачивается в итоге миллионными убытками.

Десятки фирм, выпускающих джинсы, в той или иной мере пытаются использовать эту дизайнерскую находку на задних карманах своих моделей, нередко гораздо более модных и дорогих, слегка меняя излом крыльев, украшая «чайку» кожей, стразами, а то и драгоценными камнями. Примечательно, что пионер производства культовых, но по-прежнему демократичных ковбойских брюк, не требует больших финансовых компенсаций у недобросовестных похитителей – джинсы с украденной «чайкой», по решению судов, просто изымаются из бутиков, а нераспроданный товар подлежит уничтожению. За последние 5 лет компания «Левайс» (Levi Strauss) выиграла 99 судебных тяжб, затеянных всего из-за одной строчки. РИА «Новости», 29.1.2007г.

— Ведущий лесопромышленный концерн в мире International Paper из США и российская компания Илим Палп создают СП на паритетных началах.

Как сообщили компании, они подписали письмо о намерениях, в котором говорится, что International Paper будет принадлежать 50% в компании Ilim Holding, которая будет контролировать 4 предприятия Илим Палп с производственной мощностью 2,5 млн.т. готовой продукции. Партнеры также планируют осуществить инвестиции в 1,2 млрд.долл. в течение ближайших лет с целью увеличения производственной мощности на 1 млн.т., или на 40%. Сделка должна закрыться в I кв. 2007г. Рейтер, 25.10.2006г.

— Деревянные поддоны широко применяются при транспортировке различных грузов в мировой торговле. В США, например, из древесины изготавливается 90% поддонов. Согласно директиве комитета ISO TC51 международной организации по стандартизации, в настоящее время в мировой торговле используются шесть типоразмеров поддонов — 4 метрических и 2 дюймовых. В европейских странах размеры поддонов составляют (мм.) 1140x1140, 1200x1000 и 1200x800, а в Азии — 1100x1100; в то же время в Северной Америке применяются поддоны (дюймов) 48x40 и 42x42; 30% грузотранспортных услуг в США осуществляется с использованием поддонов 48x40 дюймов.

В текущем десятилетии наблюдается устойчивый рост торговли стран Северной Америки с государствами Азии, прежде всего КНР. В США совместно с Республикой Корея недавно проводилось исследование о выборе оптимальных размеров деревянных поддонов. По мнению авторов исследования, дешевым вариантом, как для грузоотправителей, так и для грузополучателей является использование поддонов принимающей стороны. Это означает, что для экспортеров из стран Азии оптимальные размеры поддонов составляют 48x40 дюймов, а для североамериканских — 1100x1100 мм.

Данный выбор определяется тем обстоятельством, что погрузочно-разгрузочное оборудование грузополучателей в обоих случаях оптимально соответствует обработке поддонов указанных размеров. Кроме того, такие размеры обеспечивают эффективное размещение поддонов в стандартных грузовых контейнерах.

По мнению экспертов, к числу отраслей обрабатывающей промышленности, в которых наблюдается заметное стремление к унификации используемых деревянных поддонов, относятся электронная и химическая промышленность. На предприятиях этих отраслей широко применяются поддоны 1200x1000 мм., которые могут обрабатываться и на погрузочно-разгрузочном оборудовании для поддонов в дюймовом исполнении (48x40).

ВТО недавно выдвинула предложение о постепенном переходе на использование деревянных поддонов 1200x1000 мм. Такие поддоны успешно используются в странах Южной Америки, Европы, Африки и Восточной Азии. Кроме того, переход на такие поддоны почти не требует переналадки оборудования для обработки поддонов 48x40 дюймов. БИКИ, 28.9.2006г.

— Американцы готовы помочь Красноярскому краю в борьбе с незаконным экспортом леса. 18 авг. после совещания заместителя губернатора края Красноярского края Андрея Гнездилова с

представителями Агентства США по международному развитию (АМР) и Федеральной лесной службы Департамента сельского хозяйства США по вопросам сотрудничества в области развития лесной отрасли Красноярского края был подписан протокол о взаимодействии. Об этом сообщили в пресс-службе Совета администрации края.

США предлагают оказать содействие администрации Красноярского края по нескольким направлениям развития отрасли: разработка проектно-сметной документации строительства лесовозных дорог и предприятий по утилизации отходов лесозаготовки и деревообработки, обмен специалистами, проведение обучающих семинаров, оказание помощи в поиске инвесторов и многом другом.

Одно из важнейших направлений сотрудничества администрации края, АМР и Федеральной лесной службы США — это организация системы контроля за легальностью происхождения древесины. По словам Андрея Гнездилова, в планах Департамента природных ресурсов и лесного комплекса края — создание пилотного лесного терминала на станции Чунояр Богучанского района. Его задача — предотвратить незаконный вывоз заготовленного в крае леса на экспорт. Американцы предлагают помочь оснастить этот лесной терминал программным обеспечением, специальными устройствами маркировки, считывания и контроля за движением лесопродукции.

Кроме того, Гнездилов обсудил с гостями края применяемые в США методы проведения лесоустройства, планы по комплексному управлению природными ресурсами на севере края и другие вопросы лесной отрасли Красноярского края. Результатом проведенного совещания стал подписанный сторонами протокол о взаимодействии, сотрудничестве и обмене опытом. ИА Regnum, 18.8.2006г.

— Американская компания намерена инвестировать 300 млн. евро в строительство завода в Тверской обл., сообщил губернатор области Дмитрий Зеленин. «Сегодня подписано генеральное соглашение о партнерстве администрации Тверской обл., Торжокского района и регионального европейского подразделения крупной американской компании о строительстве завода по производству гигиенической бумаги на территории Тверской обл.», — рассказал Зеленин.

По его словам, инвестиционный проект объемом в 300 млн. евро предполагает четыре очереди строительства завода. Общее число сотрудников, занятых на предприятии в Тверской обл., составит 500 чел., а площадь нового предприятия займет 70 га. По мнению губернатора, создание нового предприятия приведет к развитию инфраструктуры и урбанизации целого района. «В Торжке, где будет развернуто производство, появятся дополнительные социальные объекты, газовые сети, новые и отремонтированные дороги, энергетические коммуникации и очистные сооружения», — отметил Зеленин. РИА «Новости», 31.1.2006г.

Леспром

По данным минсельхоза США, в I пол. 2006г. Экспорт лиственных пиломатериалов из США увеличился приблизительно на 5% — до 1,63 млн. куб.м., стоимость — на 7% — до 820,8 млн.долл. Рост экспорта в I кв. 2006г. составил 11%. Во II кв. экспорт незначительно сократился — до 825,183 тыс. куб.м.

Крупнейшими покупателями американских лиственных пиломатериалов выступают Канада и Мексика. В I пол. 2006г. экспорт в эти страны возрос на 2% — до 656,748 тыс. куб.м., стоимость повысилась на 7% — до 283,1 млн.долл. Однако экспорт в Канаду сократился на 3% по сравнению с I пол. 2005г. и составил 500,605 тыс. куб.м. Главным образом, уменьшились отгрузки пиломатериалов из красного дуба, вишни и западной красной ольхи. В то же время, поставки пиломатериалов из белого дуба возросли на 32% — до 56,607 тыс. куб.м. Экспорт в Мексику повысился приблизительно на 21% — до 156,179 тыс. куб.м.

Поставки лиственных пиломатериалов из США в страны ЕС в I пол. 2006г. увеличились на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2005г. — до 371,489 тыс. куб.м. Стоимость экспорта также возросла на 3% — до 254,2 млн.долл. Несмотря на высокий спрос на белый дуб в Европе, объем экспорта пиломатериалов из этого дерева на европейский рынок сократился на 6% — до 152,667 тыс. куб.м., частично в результате увеличения отгрузок в страны Азии и Северной Америки. Также уменьшился экспорт пиломатериалов из западной красной ольхи, вишни и клена, при этом возросли поставки пиломатериалов из желтого тополя, ясеня и грецкого ореха. Экспорт в Германию остался приблизительно на прежнем уровне — 29 тыс. куб.м. Возросли поставки пиломатериалов из белого дуба (на 29% — до 10,080 тыс. куб.м.) и тополя, а из всех остальных видов древесины, наоборот, уменьшились. Экспорт лиственных пиломатериалов в Италию увеличился до 100,751 тыс. куб.м. (в 2005г. — 89,851 тыс.), в Португалию — до 21,171 тыс. куб.м. (в 2005г. — 19,981 тыс.). Отгрузки в Испанию, Великобританию, Францию, Бельгию и Люксембург сократились.

Поставки лиственных пиломатериалов из США в большинство стран Азии в период с янв. по июнь 2006г. также возросли. Экспорт в Китай увеличился на 2% — до 335,262 тыс. куб.м., стоимость — на 31% — до 133,1 млн.долл. Главным образом, возросли поставки пиломатериалов из американской липы, красного и белого дуба. Отгрузки пиломатериалов из американской липы увеличились более чем в 2 раза — до 79,795 тыс. куб.м. Экспорт в Японию вырос на 7% — до 44,003 тыс. куб.м., во Вьетнам — на 37% — до 43,169 тыс. куб.м., на Тайвань — на 10% — до 23,673 тыс. куб.м. Поставки в Таиланд сократились на 2% — до 29,940 тыс. куб.м., в Гонконг — на 31% — до 35,176 тыс. куб.м.

Общий американский экспорт пиломатериалов из белого дуба в I пол. 2006г. увеличился на 4% — до 305,546 тыс. куб.м., из клена — на 3% — до 225,211 тыс. куб.м., из американской липы — на 40% — до 201,901 тыс. куб.м., из ореха — на 7% — до 48,702 тыс. куб.м. Отгрузки пиломатериалов из красного дуба сократились до 254,419 тыс. куб.м. (в 2005г. — 273,618 тыс.), из западной красной ольхи — до 142,486 тыс. куб.м. (в 2005г. — 164,638 тыс.), из вишни — до 83,797 тыс. куб.м. (в 2005г. — 101,153 тыс.).

Экспорт лиственных пиломатериалов из США, в тыс. куб.м.

	2005г.	2006г.
Красный дуб.....	273,618.....	254,419
Сев. Америка.....	203,243.....	171,736
Канада.....	158,085.....	145,890
Мексика.....	45,158.....	25,846

ЕС.....	6,730.....	6,239
Великобритания.....	2,645.....	1,934
Азия.....	45,435.....	66,500
Китай.....	29,204.....	49,476
Белый дуб.....	295,177.....	305,546
Сев. Америка.....	47,285.....	65,217
Канада.....	42,995.....	56,607
Мексика.....	4,290.....	8,610
ЕС.....	162,266.....	152,667
Бельгия/Люксембург.....	7,562.....	6,564
Германия.....	7,819.....	10,080
Франция.....	4,839.....	4,961
Италия.....	14,075.....	12,883
Великобритания.....	21,094.....	21,762
Португалия.....	12,641.....	13,000
Испания.....	64,573.....	52,654
Азия.....	70,069.....	76,741
Китай.....	21,986.....	29,677
Гонконг.....	3,345.....	2,503
Япония.....	15,330.....	11,977
Тайвань.....	0,969.....	1,924
Таиланд.....	5,569.....	4,279
Вьетнам.....	9,581.....	10,390
Клен.....	218,043.....	225,211
Сев. Америка.....	146,375.....	167,099
Канада.....	121,384.....	123,336
Мексика.....	24,991.....	43,763
ЕС.....	16,608.....	10,231
Германия.....	1,494.....	1,099
Италия.....	7,948.....	1,425
Великобритания.....	2,529.....	2,956
Азия.....	49,985.....	44,166
Китай.....	24,159.....	22,944
Гонконг.....	5,227.....	4,491
Япония.....	3,124.....	5,241
Тайвань.....	2,715.....	2,312
Таиланд.....	2,813.....	3,140
Вьетнам.....	2,049.....	1,178
Орех.....	45,540.....	48,702
Сев. Америка.....	17,520.....	17,594
Канада.....	16,482.....	17,340
ЕС.....	9,836.....	12,572
Германия.....	2,220.....	1,700
Азия.....	17,277.....	17,955
Китай.....	5,940.....	4,524
Гонконг.....	4,486.....	3,770
Западная красная ольха.....	164,638.....	142,486
Сев. Америка.....	36,791.....	41,339
Канада.....	22,153.....	17,734
Мексика.....	14,638.....	23,605
ЕС.....	30,509.....	24,579
Бельгия/Люксембург.....	1,489.....	0,403
Германия.....	8,331.....	5,522
Франция.....	0,639.....	0,384
Италия.....	9,872.....	9,817
Португалия.....	1,842.....	1,286
Испания.....	6,315.....	5,427
Азия.....	96,586.....	76,161
Китай.....	77,803.....	61,122
Гонконг.....	4,744.....	2,988
Япония.....	1,059.....	1,554
Тайвань.....	4,652.....	5,829
Таиланд.....	1,532.....	1,200
Вьетнам.....	2,090.....	1,824
Американская липа.....	143,840.....	201,901
Сев. Америка.....	23,167.....	20,714
Канада.....	4,228.....	4,913
Мексика.....	18,939.....	15,801
ЕС.....	50,145.....	63,391

Бельгия/Люксембург	0,633	0,652
Германия	1,324	3,691
Франция	0,353	0,344
Италия	25,701	37,314
Великобритания	6,624	6,866
Португалия	0,810	0,778
Испания	6,947	9,433
Азия	66,334	114,359
Китай	38,066	79,795
Гонконг	11,066	6,896
Япония	5,243	6,102
Тайвань	2,039	1,523
Таиланд	2,333	2,366
Вьетнам	4,497	15,274
Вишня	101,153	83,797
Сев. Америка	47,814	38,861
Канада	45,300	37,585
Мексика	2,514	1,276
ЕС	23,005	19,909
Бельгия/Люксембург	0,776	0,685
Германия	1,852	1,767
Франция	0,989	0,735
Италия	5,307	3,350
Великобритания	3,666	2,630
Португалия	3,199	3,156
Испания	2,748	2,514
Азия	26,971	21,703
Китай	15,733	11,161
Гонконг	2,670	1,701
Япония	0,740	1,155
Тайвань	1,482	2,613
Таиланд	1,661	1,699
Вьетнам	2,111	1,078

БИКИ, 3.9.2006г.

Наука-2006

США продолжали сохранять за собой мировое лидерство в научно-технической сфере, однако в связи с усилением международной конкуренции стратегия научно-технологической политики США подвергается реформированию.

В документах Белого дома, конгресса, Совета по конкурентоспособности США намечены такие основные направления государственной научно-технологической политики страны в интересах повышения конкурентоспособности американской экономики, науки и технологий на мировом рынке, как:

- осуществление долгосрочной политики стимулирования гражданских НИОКР в передовых областях науки и технологий; создание благоприятного предпринимательского климата для осуществления НИОКР;

- активизация деятельности исследовательских партнерств для расширения промышленных инноваций; ориентация на удовлетворение потребностей экономики и соответствия возможностям бюджета, в т.ч. расширение поддержки федеральным правительством университетов, школьного и вузовского образования.

Сфера исследований и разработок получает значительную по масштабам и разнообразию по формам господдержку. Во-первых, правительство США вместе с частными фондами и благотворительными организациями обеспечивают финансирование фундаментальных научных исследований. Текущие федеральные расходы на НИОКР в 2006г. составили более 132 млрд.долл. Эти расходы обеспечили научную деятельность во многих кри-

тических областях, включающих информационные технологии, биотехнологии, исследования новых материалов.

Во-вторых, Соединенные Штаты поддерживают прогрессивные формы кооперации бизнеса, занимающегося прикладными НИОКР, с университетами, специализирующимися на фундаментальных научных исследованиях. Наука получает возможность участвовать в частном секторе (предприятия), а университеты – патентовать разработанные ими продукты. Патентование обеспечило существенную долю финансирования фундаментальной науки.

В-третьих, ведущие американские компании способны мобилизовать миллиарды долларов на финансирование создания и коммерциализации новых изделий.

Среди основных приоритетов, определенных администрацией США в научно-технической сфере являются следующие программы:

- программа по изучению климатических изменений на Земле (в программе принимают участие 13 федеральных структур, в 2006г. выделено 1,9 млрд.долл., 60% от общего финансирования направлено в бюджет НАСА);

- борьба с терроризмом (наибольшее количество финансовых средств из федерального бюджета в 1,8 млрд.долл. выделено министерству здравоохранения на проведение НИОКР по борьбе с биотерроризмом);

- программа по созданию водородного топлива (головной структурой является министерство энергетики США, из федерального бюджета выделено 258 млн.долл.)

- национальная инициатива в области нанотехнологий (в программе задействованы исследовательские центры и лаборатории 22 федеральных ведомств, в 2006г. на программу выделено 1,1 млрд.долл., из них 344 млн. - национальному научному фонду);

Правительственные программы поддержки НИОКР являются крупными статьями ряда американских министерств и ведомств. К их числу относятся министерство обороны, министерство здравоохранения и социальных служб, министерство энергетики, Национальный научный фонд, Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА) и др. При этом взаимодействие частного и государственного секторов НИОКР, переход средств из бюджета в корпорации обеспечиваются рядом организационных механизмов. В аэрокосмической промышленности 3/4 научных расходов обеспечивается федеральным бюджетом и лишь 1/4 – за счет собственных средств компаний отрасли. В то время как в других отраслях – автомобилестроении, химической и нефтеперерабатывающей, фармацевтической, пищевой – это соотношение носит принципиально иной характер и доля самфинансирования НИОКР составляет 95-100%.

Распределение бюджетного финансирования научных исследований в США по министерствам и ведомствам в 2005-06 фин.г., в млн.долл.

Министерства и ведомства (программы)	2005 ф.г.	2006 ф.г.
Министерство обороны	70,422	70,839
Министерство здравоохранения и соцслужб	28,752	28,807
Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA)	10,990	11,527
Министерство энергетики	8,629	8,528
Национальный научный фонд	4,082	4,194

Министерство сельского хозяйства	2,415	2,039
Министерство внутренней безопасности	1,185	1,467
Министерство торговли	1,134	1,013
Министерство по делам ветеранов	784	786
Министерство транспорта	748	808
Управление по охране окружающей среды	572	569
Министерство внутренних дел	615	582
Другие	1,243	1,145
Итого	131,571	132,304
в т.ч.: на оборону	74,668	74,759
на гражданские исследования	52,668	52,862

Как видно из приведенных данных, основными адресатами федеральных ассигнований на нужды НИОКР в 2006г. были, как и в предыдущие годы, министерство обороны, министерство здравоохранения, НАСА и министерство энергетики США.

Наибольшая часть указанных средств (около 53%) приходилась на министерство обороны, в подчинении которого находится 68 научно-исследовательских центров, институтов и экспериментальных лабораторий. Основными программами минобороны, в частности, являются развитие противоракетной обороны (8,1 млрд.долл. — здесь и далее в скобках приведены объемы финансирования программ в 2006г.), создание единого ударного истребителя JSF (Joint Strike Fighter) (4,9 млрд.долл.), создание боевых систем будущего (3,4 млрд.долл.). Кроме того, военное ведомство США финансирует университетские научные программы в области математики и инжиниринга, участвует в передаче технологий гражданским предприятиям.

Большая роль в научно-технической сфере принадлежала, как и ранее. Министерству здравоохранения и социальных служб, являющемуся вторым по значению ведомством США по проведению НИОКР. Работа министерства в этом направлении охватывала национальные институты здоровья, различные научно-исследовательские институты и 7 программно-ориентированных центров. Значительная доля бюджетных средств ведомства была использована на исследования и клинические испытания вакцин, создаваемых с целью противодействия птичьему гриппу и прикладные биомедицинские исследования, направленные на борьбу с биотерроризмом.

Приоритетной задачей Национального агентства по авиации и исследованию космического пространства является создание базы для выполнения как пилотируемых, так и беспилотных полетов за пределы земной орбиты. Основное внимание в проведении НИОКР НАСА уделяет программам и проектам, направленных на создание новых перспективных космических систем, в т.ч. пилотируемых космических кораблей «Орион» и «Арес-1», планируемых на замену выводимых в 2010г. из эксплуатации космических кораблей «Шаттл». В рамках данного направления руководство НАСА приступило к разработке комплекса законодательных инициатив и административных документов, с последующим их утверждением в конгрессе США, в интересах реперофирования инфраструктуры, оборудования, а также переподготовке специалистов НАСА к эксплуатации новой космической техники. Также в бюджете 2006г. были предусмотрены дополнительные средства для программ исследования Марса, Юпитера и его спутников и других планет, беспилотных полетов на Луну, а также по исполь-

зованию современных сверхмощных телескопов для изучения планет за пределами Солнечной системы. Выделены ассигнования на реализацию ряда научно-исследовательских инициатив по изучению, в частности, оптических средств связи, радиационной защиты, процессов извлечения и использования космических ресурсов, влияния длительных космических полетов на физиологию человека, а также взаимодействия роботов и людей при работе в космическом пространстве.

В 2006г. бюджет министерства энергетики был направлен на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в области экологически чистых водородных и угольных технологий, НИОКР в области сохранения энергии и инвестиции в долгосрочные технологические проекты, в частности, в области термоядерной энергетики следующего поколения. Министерством осуществлялись значительные инвестиции в фундаментальные исследования и опытно-конструкторские разработки, в т.ч. в сфере нанотехнологий, сетевых и информационных технологий. Оно занималось также финансированием университетских исследований в области создания энергосберегающих видов техники и технологий и оказывало помощь промышленным предприятиям, прежде всего мелким, во внедрении и освоении новых технологий.

Национальный научный фонд — единственное ведомство, функционирование которого полностью направлено на развитие науки и техники и чья область интересов не ограничена специализированными разработками. Фонд финансирует программы фундаментальных исследований в университетах, исследовательских фирмах и в малом бизнесе, которые составляют основу многих научных и инженерных разработок. Хотя на долю фонда приходится около 5% всех бюджетных расходов на НИОКР, он финансирует примерно 45% фундаментальных исследований академических институтов в не относящихся к биологическим областям науки. В 2006г. бюджет фонда достиг рекордного значения в связи со значительным увеличением ассигнований на исследования в области нанотехнологий и информационных технологий.

В сфере информационных технологий (ИТ), несмотря на их бурное развитие в странах, не входящих в мировые лидеры, Соединенные Штаты оставались ведущей державой. ИТ продолжали внедряться во все сферы жизни и деятельности американского общества, в т.ч., в технологические процессы производства, делопроизводство и бухгалтерию. В 2006 фин.г. на развитие ИТ было выделено 64,3 млрд.долл. Наибольшее увеличение бюджета предусмотрено для министерства национальной безопасности (на 772 млн.долл. до 5,4 млрд.долл.), что связано, в первую очередь, с финансированием реализуемого этим министерством проекта по обеспечению транспортной безопасности.

Бюджетные ассигнования в 2006г. были выделены на финансирование более 1000 крупных проектов, связанных с ИТ. По-прежнему одним из приоритетных направлений этих проектов являлась борьба с терроризмом — использование ИТ в укреплении безопасности границ, аэропортов, морской инфраструктуры, разработок для внедрения в перспективе биометрических документов,

усиление защиты систем электронной коммуникации и баз данных, совершенствование системы допуска в госучреждения, а также исследования, направленные на совершенствование систем защиты информационных и компьютерных сетей.

По данным аналитического агентства Gather, в 2006г. количество ПК проданных по всему миру увеличилось на 9,5%, до 239,4 млн. шт.

В IV кв. 2006г. американская корпорация Hewlett-Packard увеличила объемы продаж ПК в мире на 23,9% по сравнению с результатом за аналогичный период пред.г., до 11,7 млн. шт., обойдя по этому показателю своего главного конкурента компанию Dell. По данным исследования Gather, объем продаж ПК в мире в последнем квартале прошлого года вырос на 7,4%, до 67,3 млн. компьютеров. Доля Hewlett-Packard в общем объеме продаж ПК в мире составила 17,4%. Dell продолжает отставать от конкурента: объем ее продаж уменьшился на 8,7% по сравнению с прошлогодним результатом, до 9,4 млн. шт. Доля Dell в общем объеме продаж ПК в мире составила 13,9%. Основной вклад в покупку ПК традиционно вносят американские потребители. И именно на этом рынке наблюдалось резкое уменьшение продаж Dell – на 17,3%, до 4,65 млн. шт., в то время как Hewlett-Packard реализовала 4 млн. шт., что на 16% больше прошлогодних результатов. Однако, несмотря на позитивные итоги последнего квартала 2006г., по итогам всего года Hewlett-Packard не смогла перегнать Dell: доли рынка обеих компаний составили по 15,9% (компании продали по 38 млн. компьютеров). При этом рост продаж ПК у Dell – 3,5%, у Hewlett-Packard – 19,2%.

Разница в расходах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) американских и европейских компаний увеличилась. В 2005г. затраты фирм США на эти цели возросли на 8,2%, в то время как аналогичные расходы западноевропейских компаний повысились на 5,8%, отмечается в очередном ежегодном докладе о расходах на НИОКР крупнейших корпораций стран, подготовленном минторгом и промышленности Великобритании. Средний уровень расходов на НИОКР в странах Западной Европы за последние 4 года, по данным доклада, увеличился на 5,6%, в то время как в США он возрос на 15,4%.

Наиболее существенный рост расходов на НИОКР наблюдался в странах Азии. 44 тайваньские корпорации (в основном действующие в сфере производства электроники и компьютеров), которые попали в рейтинг (включающий 1,25 тыс. крупнейших международных компаний), составленный авторами доклада, в пред.г. повысили затраты на НИОКР на 30,5%, а 17 южнокорейских компаний – на 11,9% (самый значительный рост расходов на НИОКР приходился на долю трех компаний – Samsung, LG, Hyundai). Темпы прироста расходов на НИОКР в Японии были по-прежнему невысокими (4% по сравнению с 2004г. и 5,9% в среднем за последние 4 года).

Что касается секторов экономики, то самые существенные изменения в сфере расходов на НИОКР наблюдались в фармацевтической промышленности. Если в 1992г., когда был впервые опубликован рейтинг компаний, осуществляющих самые большие расходы на НИОКР, в числе первых 20 фирм не было ни одной фармацевтической, то в 2006г. в первую двадчатку попало 6 та-

ких компаний. Автомобильная промышленность остается в числе лидеров по затратам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (расходы компании Ford на эти цели увеличились на 8% – до 8 млрд.долл.).

Наиболее высокие темпы прироста капиталовложений в НИОКР (на 13,5%) в 2005г. отмечались в авиакосмической и оборонной промышленности. Одним из важных стимулов к их росту, по мнению экспертов, стало увеличение бюджетных расходов на оборону. Далее следуют нефтегазовая отрасль (прирост на 11,8% благодаря повышению цен на энергоносители), производство программного обеспечения (на 8,9%), фармацевтическая промышленность (на 8,3%).

Инвестиции в НИОКР химических корпораций в пред.г. сократились на 0,9% и были на 3,3% ниже их среднего уровня за последние четыре года. В числе крупных химических компаний, снизивших расходы на НИОКР, – Bayer, BASF, Akzo Nobel, ICI, Clariant, Rhodia.

В рейтинг 2006г. впервые попали банки и другие финансовые институты благодаря введению в странах Европы новых международных финансовых стандартов (International Financial Reporting Standards). Наиболее высокие в данном секторе экономики расходы на НИОКР в 2005г. отмечены у двух английских банков – Royal Bank of Scotland (565 млн.долл.) и HSBC (245 млн.). В пред.г. 50 млн.долл. затратили на эти цели Banca Intesa, Sanpaolo IMI (Италия), Barclays, Standards Chartered (Великобритания), Rebobank (Нидерланды), Danske Bank (Дания).

Компании, действующие в сфере розничной торговли, также начали увеличивать инвестиции в НИОКР, в развитие интернет-торговли. Наибольшие в этом секторе экономики инвестиции в НИОКР в прошлом году вложили фирмы Amazon.com и eBay – 542 млн. и 366 млн.долл. соответственно. Среди английских компаний данного сектора лидирует супермаркет Tesco (115 млн. ф. ст.).

Дж. Хауэр, профессор IMD Business School в Женеве, отмечает две основные тенденции развития корпоративных НИОКР в последнее время – «открытую инновационную деятельность» и перемещение научных исследований в страны Азии. Так называемая открытая инновационная деятельность означает, что компании перестали сосредотачивать научно-исследовательскую работу в специальных центрах. Теперь фирмы привлекают к НИОКР все больше других компаний и все чаще используют новаторские идеи людей, не являющихся их сотрудниками. С этим связана и другая тенденция – перемещение западными компаниями научно-исследовательских центров в страны Азии, прежде всего в Китай и Индию, с целью эффективного использования местных талантливых кадров и преимуществ динамично развивающихся рынков этих стран.

По данным доклада, средства, затрачиваемые китайскими и индийскими компаниями на НИОКР, все еще относительно невелики. Из индийских компаний в рейтинг попали лишь фармацевтические фирмы Ranbaxy и Dr Reddy, а также Tata Motor. Ряд крупных индийских технологических компаний (включая Wipro, Infosys, Biotec) в 2005г. затратили на НИОКР 33 млн.долл. (минимальный уровень, позволяющий включить компа-

нию в рейтинг 1,25 тыс. корпораций, вкладывающих самые большие средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы).

25 крупнейших международных корпораций, затративших наибольшие средства на НИОКР в прошлом году (I – отрасль экономики; II – место в рейтинге 2005г.; III – место в рейтинге 2006г.)

	I	II	III
Ford Motor (США)	автомобильная	3	1
Pfizer (США)	фармацевтическая	2	2
General Motors (США)	автомобильная	6	3
DaimlerChrysler (Германия)	автомобильная	1	4
Microsoft (США)	производство программного обеспечения	7	5
Toyota Motor (Япония)	автомобильная	4	6
Johnson & Johnson (США).....	фармацевтическая	14	7
Siemens (Германия)	электронная	5	8
Samsung Electronics (Респ. Корея)	электронная	17	9
GlaxoSmithKline (Великобритания)	фармацевтическая	11	10
IBM (США)	производство программного обеспечения	9	11
Intel (США)	производство технологического оборудования	16	12
Novartis (Швейцария)	фармацевтическая	20	13
Volkswagen (Германия).....	автомобильная	10	14
Matsushita Electric (Япония).....	производство бытовой электроники	8	15
Sanofi-Aventis (Франция)	фармацевтическая	12	16
Nokia (Финляндия).....	произ-во технологического оборудования	13	17
Sony (Япония).....	производство бытовой электроники	15	18
Roche (Швейцария).....	фармацевтическая	19	19
Honda Motor (Япония).....	автомобильная	18	20
Merck (США).....	фармацевтическая	21	21
Motorola (США).....	произ-во технологического оборудования	39	22
BMW (Германия)	автомобильная	23	23
Hewlett-Packard (США)	произ-во компьютеров и ИТ-обор.	26	24
Robert Bosch (Германия).....	произ-во технологического обор.	22	25

БИКИ, 12.12.2006г.

Наука-2005

США продолжают сохранять за собой мировое лидерство в научно-технической сфере, в т.ч. в производстве и экспорте передовых технологий – сверхмощных компьютеров нового поколения, атомных реакторов, космической техники, информационных технологий, лазерной техники и оптоэлектроники. Они остаются также ее главным потребителем и крупнейшим рынком ее сбыта. Соединенные Штаты накопили огромный опыт организации и управления крупномасштабными проектами и ведения научных результатов до коммерческого применения, что позволяет им обеспечивать высокую эффективность НИОКР и добиваться крупных коммерческих результатов от их практического применения. На долю Соединенных Штатов приходится 38% расходов на НИОКР всех промышленно развитых стран.

Сфера исследований и разработок получает значительную по масштабам и разнообразию по формам государственную поддержку, а программы НИОКР являются крупными статьями ряда американских министерств и ведомств. К их числу относятся Национальный научный фонд, Бюро стандартов, министерство обороны, НАСА, министерство энергетики. Взаимодействие частного и государственного секторов НИОКР, переход средств из бюджета в корпорации обеспечиваются рядом организационных механизмов. В аэрокосмической промышленности 3/4 научных расходов обеспечивается федеральным бюджетом и 1/4 – за счет собственных средств компании отрасли. В то время как в других отря-

слях – автомобилестроении, химической и нефтеперерабатывающей, фармацевтической, пищевой – это соотношение носит принципиально иной характер и доля самофинансирования НИОКР составляет 95–100%.

Распределение бюджетного финансирования

научных исследований в США по министерствам и ведомствам, в млн.долл	2004 ф.г.		2005 ф.г.	
	2004 ф.г.	2005 ф.г.	2004 ф.г.	2005 ф.г.
Министерство обороны	65970	69928		
Министерство здравоохранения	28469	29361		
-национальные институты здоровья	27220	27923		
Нац. администрация по авионавигации и космосу (NASA)	10909	11334		
Министерство энергетики.....	8804	8880		
Национальный научный фонд	3783	4226		
Министерство сельского хозяйства	2240	2163		
Министерство торговли.....	1131	1075		
-нац. институт стандартов и технологий (NIST):.....	471	426		
-нац. администрация по океану и атмосфере (NOAA).....	617	610		
Министерство внутренних дел.....	675	648		
-геологическая служба США.....	547	-		
Министерство внутренней безопасности.....	1053	1216		
Министерство образования.....	290	304		
Министерство транспорта.....	707	755		
Министерство ветеранов.....	820	770		
Министерство гражданского строительства	159	108		
Управление по охране окружающей среды	616	572		
Другие	745	730		
Итого	126507	131961		
В т.ч.: на оборону.....	70501	74668		
-гражданские исследования	56005	57293		
-гражданские исследования за вычетом ассигнований на программы министерства внутренней безопасности и NASA	44043	44743		

Основными адресатами федеральных ассигнований на нужды НИОКР в 2005г. были, как и в пред.г., Минобороны, Минздрав, НАСА и Минэнерго США. Наибольшая часть указанных средств (53%) приходилась на Минобороны, в подчинении которого находится 68 научно-исследовательских центров, институтов и экспериментальных лабораторий. Минобороны финансирует университетские научные программы в области математики и инжиниринга, участвует в передаче технологий гражданским предприятиям.

Приоритетной задачей Национального агентства по авионавигации и исследованию космического пространства является создание базы для выполнения как пилотируемых, так и беспилотных полетов за пределы земной орбиты. В бюджете 2005г. были предусмотрены дополнительные средства для программ исследования Марса, Юпитера и его спутников и других планет, беспилотных полетов на Луну, а также по использованию современных сверхмощных телескопов для изучения планет за пределами Солнечной системы. Выделены ассигнования на реализацию ряда научно-исследовательских инициатив по изучению оптических средств связи, радиационной защиты, процессов извлечения и использования космических ресурсов, влияния длительных космических полетов на физиологию человека, а также взаимодействия роботов и людей при работе в космическом пространстве.

В 2005г. был увеличен бюджет НИОКР министерства энергетики на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в области экологически чистых угольных и водородных технологий и инвестиции в долгосрочные технологические проекты в области термоядерной энергетики следующего поколения.

Министерством осуществлялись значительные инвестиции в фундаментальные исследования и опытно-конструкторские разработки, в т.ч. в сфере нанотехнологий, сетевых и информационных технологий. Оно занималось финансированием университетских исследований в области создания энергосберегающих видов техники и технологий и оказывало помощь промышленным предприятиям, прежде всего мелким, во внедрении и освоении новых технологий. На министерство энергетики приходилось 9% государственных научных расходов.

Большая роль в научно-технической сфере принадлежала **минздраву, являющемуся вторым по значению ведомством США по проведению НИОКР**. Работа министерства в этом направлении охватывала национальные институты здоровья, различные научно-исследовательские институты и 7 программно-ориентированных центров. Среди последних достижений исследовательских подразделений министерства — эффективные лекарственные препараты, действие которых направлено на борьбу с функциональными нарушениями при болезни Паркинсона, разработка нового, быстрого и точного метода оценки риска сердечно-сосудистых заболеваний, быстрое и недорогое лечение тромбоза.

Национальный научный фонд — единственное ведомство, чья область интересов не ограничена специализированными разработками. Фонд инвестирует в фундаментальные исследования, которые составляют основу многих научных и инженерных дисциплин. Хотя на долю фонда приходится 4% всех бюджетных расходов на НИОКР, он финансирует 45% фундаментальных исследований академических институтов в не относящихся к биологическим областям науки. В минувшем году бюджет фонда достиг рекордного значения в связи со значительным увеличением ассигнований на исследования в области нанотехнологий и информационных технологий.

Наука-2003

Информационные технологии (ИТ). По оценкам бизнес-группы World Economic Forum (WEF), составившей рейтинг развития ИТ-инфраструктуры в государственном и корпоративном секторах за 2003г. США заняли первое место в мире по уровню развития информационно-телекоммуникационных технологий.

В 2003г. общий объем поставок серверов в США вырос на 20%. В докладе аналитической компании Gartner говорится, что количество заказов серверов на мировом рынке в IV кв. 2003г. увеличилось по сравнению с IV кв. 2002г. с 1,28 млн. до 1,59 млн.шт. Из 1591166 серверов, проданных в мире, 653365 устройств (41%) было продано в США. Количество заказов на серверы Hewlett Packard составило 462 тыс., Dell — 319 тыс. заказов, IBM — 274 тыс. и Sun Microsystems — 84 тыс. Четыре самые крупные компании США обеспечили 71% всех продаж на этом рынке. По оценкам Gartner, наиболее устойчивый рост в 2003г. отмечен у компаний IBM (39%), Sun Microsystems (33%), Dell (30%) и Hewlett Packard (21%). По оценке же Dataquest, компания Hewlett Packard в 2003г. стала лидером по поставкам серверов во всем мире. В США наибольшая часть рынка принадлежала Dell.

Рынок продаж персональных компьютеров (ПК) в США в 2003г. был устойчивым. В IV кв. объем поставок вырос на 15,7%. За 2003г. рост поставок в количественном выражении составил 10,8% — был достигнут рекордный показатель в 154,5 млн.шт., в то время как в денежном исчислении этот показатель увеличился на 1,2% до 178 млрд.долл., впервые с 2000г. продемонстрировав годовой рост.

Объем поставок ПК в США, рост в 2001-05гг.

Регион	2001	2002	2003	2004	2005
Объем поставок в США, млн.шт.					
Потребительский сектор	15,5	17,1	20	22,2	24,8
Корпоративный сектор.....	30,5	30,5	32,7	36,3	40,1
Всего	46,1	47,6	52,7	58,4	64,9
Прирост поставок в США, %.....					
Потребительский сектор	9,8%	17,3%	10,6%	12%	
Корпоративный сектор.....	0%	7,2%	10,8%	10,7%	
Всего	3,3%	10,8%	10,7%	11,2%	

Источник: IDC, март 2004г.

Аналитики IDC и Gartner полагают, что, хотя продажи ПК в единицах продукции значительно выросли в 2003г., продажи в денежном выражении могли остаться на уровне пред.г. ввиду снижения цен на ПК. В 2003г. корпорация Dell вернула себе первое место на мировом рынке ПК, которое в 2002г. она уступила компании Hewlett Packard. По подсчетам IDC, в 2003г. доля Dell на мировом рынке ПК составила 15%, по сравнению с 14,3% у Hewlett Packard.

Основными тенденциями развития рынка ПК в 2003г. явились: агрессивная ценовая политика, увеличение объема инвестиций со стороны корпоративного сектора и устойчивый рост сегмента мобильных ПК.

Значительное внимание вопросам развития информационных технологий уделяется правительством США. В 2003г. на развитие ИТ им было выделено 52 млрд.долл. (45 млрд.долл. в 2002г.). Бюджетный план администрации США включал 18 млрд.долл. на финансирование 900 стратегических проектов и 11,5 млрд.долл. других 2000 проектов, связанных с информационными технологиями. Одним из приоритетных направлений реализации этих проектов являлась борьба с терроризмом. В 2003г. дополнительно выделено 2 млрд.долл. на создание общенациональной информационной системы контроля за иностранными гражданами.

В соответствии с «Национальным планом защиты информационных систем», в 2003г. начато финансирование Национальной академии наук США, которая получит на исследования в области безопасности компьютерных сетей 233 млн.долл. и 144 млн.долл. на создание и развитие специальных исследовательских центров при ведущих американских университетах, а также коммерческих и правительственных лабораториях. Национальному институту стандартов в 2003г. выделено 275 млн.долл. на поддержку совместных с частными компаниями исследований, направленных на совершенствование систем защиты информационных систем и компьютерных сетей.

В 2003г. на проведение НИОКР в области информационной безопасности выделено 880 млн.долл. Анализ затрат в рамках общего плана финансирования НИОКР по защите основных секторов национальной инфраструктуры (7,4 млрд.долл.) показывает, что 49% всех ассигнова-

ний (3,6 млрд.долл.) выделяется на информационные и телекоммуникационные системы, 29% (2,1 млрд.долл.) – на энергетику, 12% (0,86 млрд.долл.) – системы жизнеобеспечения, по 3% – банки и транспорт. В 2003г. профинансированы конкретные проекты, связанные с информационными технологиями в интересах безопасности: 380 млн.долл. выделено на объединенную информационную систему учета въезжающих и выезжающих за пределы страны, 200 млн.долл. – на создание национальной информационной сети неотложной медицинской помощи, 90 млн.долл. – на создание информационной сети раннего предупреждения населения и беспроводной сети связи для чрезвычайных условий, 50 млн.долл. – ФБР, 20 млн.долл. – на создание объединенного информационного управления при минторге США для координации инвестиционных проектов в области информационной безопасности.

В 2004г. предусматривается увеличение расходов на ИТ в производственном и банковских секторах США наряду с повышением ИТ-расходов в сфере финансовых услуг и на потребительских рынках. Основными объектами увеличения правительственных ИТ-инвестиций будут телекоммуникационная инфраструктура, реализация проектов в области электронного правительства, а также поддержка инициатив министерства национальной безопасности

Научно-техническая сфера. Обеспечение научно-технического лидерства США в мире продолжало оставаться в числе фундаментальных приоритетов экономической программы администрации Дж.Буша. В 2003г. на долю этой страны приходилось половина всех расходов на НИОКР в развитых странах мира. Американские расходы на науку в два раза превосходили затраты на науку в Японии, занимающей по этому показателю второе место в мире. В соответствии с общемировыми экономическими тенденциями в последние десятилетия произошел радикальный сдвиг внутри отраслевой структуры НИОКР. Помимо увеличения доли наукоемких отраслей возросли масштабы научных исследований, проводимых в секторах сферы услуг. Ведущее место в сфере услуг по расходам на науку занимали такие отрасли, как обработка информации, создание программного обеспечения, инженерные и архитектурные работы, услуги связи и ряд других направлений научных услуг. Этот фактор играл очень существенную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение стало определять эффективность работы всего производственного аппарата. В США сосредоточено 75% банков данных, имеющих в развитых странах.

Американские корпорации прочно удерживали первенство в мире по таким направлениям научно-технического прогресса, как биотехнологии, производство летательных и космических аппаратов, сверхмощных компьютеров и их программного обеспечения, производство полупроводников и новейших мощных интегральных схем, производство лазерной техники, средств связи. На долю США приходилось 50% крупных нововведений, генерируемых в развитых странах. Еще одной сферой, где американцы удерживали очень прочные позиции, являлась обработка массивов накопленных знаний и предоставление информационных услуг.

Важнейшими показателями научно-технического потенциала и развития высоких технологий в США являлись: доля затрат на НИОКР в структуре ВВП США (2,7%), количество ученых, занятых в научных исследованиях и опытно-конструкторских разработках (3,1 млн.чел.), абсолютные затраты на НИОКР (в бюджете 2003г. – 115 млрд.долл.), количество научных лабораторий. Огромную роль в обеспечении высокой результативности НИОКР в США играет и такой не подцененный опыт организации и управления НИОКР, тесное взаимодействие этой сферы со всеми другими областями экономической жизни, позитивное отношение предпринимателей к активному использованию передовых достижений науки и техники в качестве главных конкурентных преимуществ в стране и за рубежом.

Ведущим инструментом механизма управления наукой, принятым в США, являлось целевое финансирование, которое осуществлялось через финансирующие инстанции – министерства, ведомства, специальные фонды

Основные направления бюджетного финансирования научных исследований в США, в млн.долл.

Программы	2001г.	2002г.	2003г.
Министерство обороны	41735	48554	53857
Министерство торговли	2164	2353	2284
Нац. институт стандартов и технологий (NIST)	610	687	557
- Научные исследования	323	332	402
- Промышленное технологическое обслуживание	252	293	121
- Строительство исследовательских подразделений	35	62	54
Министерство образования	186	189	243
Министерство энергетики			
Источники энергии	2468	2704	2669
Наука и технологии	3227	3248	3293
Состояние окружающей среды	6803	7137	7269
Министерство здравоохранения			
Агентство по исследованию здоровья населения	107	3	-
Министерство транспорта			
Адм. по исследованиям и спецпрограммам	85	97	110
Министерство ветеранов			
Медицинские и протезные исследования	363	384	409
Министерство гражданского строительства	166	159	108
Нац. адм. по авиации и космосу (NASA)	7135	8082	8918
Национальный научный фонд	3357	3598	3783
Управление по охране окружающей среды			
Исслед. в рамках программы по очистке воды	1347	1350	1212

Средства бюджета минобороны (МО) США, выделенные на финансирование исследований, разработок, тестирование и оценку в 2003г., составляли 53,8 млрд.долл. Это на 5,3 млрд. (11%) больше, чем в 2002г. и на 12,1 млрд.долл. (29%) больше, чем в 2001г. На финансирование новых технологических исследований и разработок планировалось выделить 10,5 млрд.долл. (это 15% всего бюджета РФ). В новой системе снабжения армии и флота, значительная часть военных поставок приходилась на долю небольших технологически ориентированных «гражданских» компаний, которые на венчурные деньги разрабатывали «прорывные» технологии для армии, но оставались практически неизвестными как производители систем вооружения.

Основным органом в системе МО США, отвечающим за финансирование научно-исследовательских опытно-конструкторских работ, проводимых технологически-ориентированными компаниями для нужд оборонной промышленности

США, является Агентство передовых оборонных исследовательских проектов (DARPA). Стратегический план DARPA на 2003г. определял основную задачу этой организации как: «поддержание технологического превосходства США в военной области, предотвращение появления неожиданных технологических угроз для национальной безопасности «путем оказания финансовой поддержки революционным и высоко рентабельным исследованиям, сокращающим разрыв между фундаментальными открытиями и их военным использованием». Главными направлениями деятельности DARPA по финансированию исследовательских и инженерно-конструкторских проектов на предстоящие 7-8 лет объявлены разработка информационных систем, способных противостоять нападению и обеспечивать эффективный информационный обмен, сетевые системы, управляемые при и без участия человека, улучшение характеристик и повышение живучести космических систем и поддерживающей инфраструктуры, надежные, самонастраивающиеся сети, интеллектуальные компьютеры.

Минэнерго, которое лидирует по объему ассигнований на цели НИОКР среди гражданских ведомств, выполнило широкий спектр исследовательских работ, начиная с математических и кончая альтернативными источниками энергии. В числе приоритетных работ здесь можно назвать работы в области физики частиц и ядерной физики, энергии термоядерного синтеза, химии радиоактивных элементов, а также работы по производству, использованию и сохранению энергии с использованием в качестве источника топливной, ядерной, солнечной и ветряной видов энергии. За последнее десятилетие учеными, работающими в рамках исследовательских программ министерства, было получено 7 Нобелевских премий. Благодаря разработкам, осуществленным в программе по ветряной энергетике, общая мощность ветроэнергостановок страны возросла в 2001г. на 50% и составила 4.200 мвт. Теперь фокус исследовательских работ в области ветроэнергетики переместился на создание конкурентоспособных технологий использования энергии ветра в регионах, где его скорость относительно невелика.

Наиболее значительными научно-исследовательскими программами, проводимыми министерством сельского хозяйства являлись программы по развитию биотехнологий, противодействию терроризму, исследованию агрессивных видов, исследованию геномов, и обновлению Национальной с/х библиотеки.

NASA ведет разработки по запуску 30 космических полетов с научной целью. Исследования, проводимые в рамках NASA, позволили в последние годы открыть 80 планет за пределами Солнечной системы, а с помощью космического телескопа «Хаббл» были получены первые данные о химическом строении атмосферы одной из этих планет. Исследования марсианской поверхности с помощью «марсохода» позволили обнаружить воду. На космической станции были проведены уникальные научные эксперименты, значительно обогатившие биофизические представления. С помощью системы околоземных (в частности, околополюсных) спутников были проведены исследования изменений земного климата и мн.др.

Национальный научный фонд (NSF) являлся главным федеральным институтом в США, ответственным за финансирование фундаментальных научных разработок. Из 11 Нобелевских лауреатов в области науки в 2001г. 8 получали финансирование своих работ из этого фонда. Одной из сильных сторон Фонда является возможность переадресации ресурсов на экстренные научные нужды. У Фонда нет многочисленных исследовательских мощностей, за исключением тех, что обслуживают небольшое количество программ, в частности Программу освоения Антарктиды. Обычно грант этого Фонда выдается сроком на три года. NSF инвестирует в приоритетные научные разработки, такие как нанотехнологии и информационные технологии.

В размерах господдержки частного сектора США существовали большие отраслевые различия. В аэрокосмической промышленности 3/4 научных расходов обеспечивался федеральным бюджетом и лишь 1/4 – за счет собственных средств компаний отрасли. В то же время в других отраслях – автомобилестроении, химической и нефтеперерабатывающей, фармацевтической, пищевой – это соотношение носило принципиально иной характер, и доля самофинансирования НИОКР составляла 95-100%.

Не менее важным показателем для оценки научно-технического потенциала и вклада каждой страны или региона в развитие НТП являлось количество патентов, зарегистрированных в той или иной области. **США являлись второй крупнейшей державой мира по количеству патентных заявок после Японии.** Однако США принадлежало мировое лидерство по числу патентов в областях биотехнологии и химии. В США доля отечественных изобретателей, подавших заявления, равна такому же числу иностранных, что говорит о широкой открытости и высоком престиже американской патентной системы. Патентная активность тесно взаимосвязана с торговлей экономически развитых стран высокотехнологичной продукцией.

Наука-2002

В экономической программе администрации Дж.Буша приоритетное внимание уделено научно-техническому развитию США. Достижение цели обеспечения мирового научно-технического лидерства страны возведено в ранг американской госполитики.

США являются страной с самым большим в мире количеством ученых, конструкторов и инженеров, работающих в области научных исследований (970 тыс.). Несмотря на переживаемые американской экономикой проблемы, на проведение научных исследований и опытно-конструкторских разработок в 2002г. было израсходовано 200 млрд.долл. Расходы на НИОКР составляют 2,6-2,8% от ВВП в год. Реализуемые меры позволяют обеспечить стране лидирующие позиции в большинстве ведущих производств, таких как оборонная промышленность, космонавтика, авиация, атомная энергетика, биотехнология, медицина и фармацевтика, генная инженерия, компьютерные, телекоммуникационные и информационные системы.

В условиях обострения международной конкуренции в промышленности научно-техническая сфера становится основной движущей силой, способной обеспечить отрыв от конкурентов. В США

происходит пересмотр доминировавшего в течение многих десятилетий представления о роли частного сектора как главного стимулятора научно-технического прогресса (НТП). Частный сектор без активной регулирующей и финансовой помощи государства не в состоянии обеспечить высокую конкурентоспособность ведущих отраслей.

Формированием принципов научно-технической политики и контролем за ее осуществлением, а также разработкой необходимых нормативных правовых документов в этой сфере занимаются два комитета конгресса — Комитет по науке, космосу и технологиям в палате представителей и Комитет по торговле, транспорту и науке в сенате. Главным координатором военно-технической политики является Совет нацбезопасности США, а координаторами в сфере гражданских отраслей промышленности и в области фундаментальных исследований — Национальный научный фонд (ННФ) и Управление по науке и технике администрации США.

Основные направления госполитики в области НТП формируются внутри научно-технического комплекса, основу которого составляют Минобороны, ННФ, НАСА, Минэнерго, Минторг. Они определяют основные требования к государственно-правовому регулированию развития НИОКР. Эти ведомства получают 90% средств, ежегодно расходующихся из федерального бюджета на указанные цели. НАСА ежегодно получает на научно-исследовательскую деятельность 13 млрд.долл.

На федеральные органы власти возложена задача обеспечения ширококомасштабного финансирования НИОКР не только для военных нужд, но и для гражданских отраслей промышленности, в первую очередь в тех сферах, которые могут обеспечить технологический прорыв. Финансирование НИОКР осуществляется под конкретные задачи по обеспечению создания новых образцов изделий, доведению их до промпроизводства и коммерческого внедрения на внутреннем рынке страны.

Федеральные ведомства реализуют программу НИОКР в рамках своих задач и функций, определяемых бюджетом и соответствующими федеральными законами. Для 18 федеральных гражданских и военных ведомств страны — главных заказчиков фундаментальных исследований, программ НИОКР, новой техники и технологии для гражданских и военных целей, ежегодно утверждается в конгрессе свой бюджет. Это относится к долгосрочным научно-техническим программам стоимостью 50-500 млн.долл.

В 2002г. ускоренными темпами продолжало развиваться научно-техническое сотрудничество США с **Россией**. Это произошло благодаря тому, что российские НИИ стали более открытыми, получили возможность взаимодействовать с зарубежными партнерами и переориентировали многие исследования с военного на гражданское направление. Примерами успешного сотрудничества могут служить совместные американо-российские разработки в области аэрокосмической промышленности, атомной энергетики, программирования и информационных технологий, а также в сфере фундаментальных исследований в области естественных наук (математики, физики, химии, биологии).

Индустрия информационных технологий (ИТ) в США в 2002г. оставалась одной из бюджетобра-

зующих. Расходы частного сектора на ИТ в 2002г. составили 430 млрд.долл., большую часть из которых (200 млрд.долл.) составили расходы на программное обеспечение.

Одним из лидирующих направлений индустрии ИТ по-прежнему являлись интернет-услуги. **Использование интернета стало нормой деловой и частной жизни** практически каждого американца.

По данным минторга США, в 2002г. 150 млн. жителей страны являлись пользователями интернета, то есть выходили в сеть не реже одного раза в месяц. Интенсивность использования интернета продолжала неуклонно расти, а темпы прироста новых пользователей составляли 2 млн.чел. в месяц. К 2006г. услугами мировой сети будет пользоваться 80% населения США.

Вместе с ростом интернет-аудитории увеличивается и популярность электронной торговли. **В 2002г. на США приходилось 45% всех доходов от электронной торговли**, на Западную Европу — 25%, на Японию — 15%.

В 2002г. дальнейшее развитие получили три основных типа электронной торговли: B2B (Business-to-Business), в которых в качестве субъектов процессов продажи и покупки выступают юрлица для организации снабжения и сбыта готовой продукции; B2C (Business-to-Consumer), в которых в качестве продавца выступает юрлицо, а покупателя — физлицо; B2G (Business-to-Government), где в качестве субъектов выступают юрлица (предприятия, организации) с одной стороны и госучреждения — с другой.

Открытая сеть коммерческих бирж. После серии неудач при реализации множества коммерческих онлайн-проектов, в 2002г. наметилась положительная тенденция роста прибыли электронных торговых бирж, работающих на рынке B2B. Их успехи объясняются сменой бизнес-моделей и созданием альянсов. ONCE — Open Network for Commercial Exchanges (до сент. 2002г. была известна как GTWA, Global Trading Web Association), среди 20 участников и технологических партнеров которой находятся такие крупные компании B2B-торговли, как eScout, Quadrem, Exostar и ForestExpress, объявила, что за I пол. 2002г. в ее торговой системе совершено 1,1 млн. сделок на 3,3 млрд.долл.

Объем сделок на этих биржах за первые полгода увеличился на 124%, а их число возросло на 69%. 90% участников сети рассчитывают достичь рентабельности или стать прибыльными в 2003г. О своих достижениях также сообщила электронная торговая биржа GlobalNetXchange (GNX), работающая на рынке B2B. В III кв. 2002г. объем ее продаж достиг рекордного уровня — 1,2 млрд.долл. Всего за 2002г. этой биржей проведено 4300 онлайн-аукционов, на которых было продано товаров на 3 млрд.долл. Другим примером успеха в электронной торговле по схеме B2B является компания TransCore, поставяющая программное обеспечение. Руководство этой компании заявило о значительном росте активности в многоканальной торговой сети, где в течение месяца совершается 3 млн. сделок.

Успех, которого добились в 2002г. компании B2B, американские аналитики связывают с расширением ими спектра предоставляемых услуг. В дополнение к первоначальной роли обычных пунктов для заключения сделок они начинают предоставлять своим участникам различные услу-

ги электронного бизнеса: от поиска поставщиков до осуществления онлайн-платежей. Наблюдается стремление к объединению нескольких торговых бирж в сети, где каждый из участников дополняет друг друга. Компания Global Interoperating Group (GIG), входящая в сеть ONCE, обеспечивает взаимодействие между семью крупнейшими электронными торговыми биржами, обязавшимися сотрудничать в вопросах привлечения клиентов и обмениваться соответствующими документами.

Еще одной тенденцией в развитии B2B-торговли является стремление электронных торговых бирж использовать накопленный при их создании и эксплуатации опыт в целях получения дополнительных источников дохода. Они перестают быть просто торговыми точками, а становятся также и поставщиками программных продуктов. Такие ключевые решения, как логистика и онлайн-разрешение разногласий, отработанные на одних торговых площадках, могут быть с успехом использованы и на других. Несколько крупнейших фирм уже используют решения компании eScout для обработки платежей. Компания Pantellos, предоставляющая услуги по управлению цепочками поставок, зарабатывает основные средства за счет продажи услуг и программного обеспечения для систем управления бизнес-процессами и организации аукционных торгов, а от участия в сети ONCE получает 10% своего дохода.

Примеры электронных торговых бирж, добившихся успехов в 2002г., подтверждают, что в секторе B2B-торговли наблюдается новая тенденция, направленная на рационализацию торгово-закупочных операций и консолидацию всего рынка онлайн-торговли. Создание альянсов и дополнение чисто торговых функций продажей программного обеспечения и услуг существенно расширяют их возможности в вопросах увеличения доходности.

Торговля по форме B2C. Неблагоприятная ситуация, сложившаяся в этом сегменте рынка после событий 11 сент. 2001г., постепенно преодолевается, и объемы торговли здесь растут. Согласно исследованию аналитической компании comScore Networks, оборот в секторе электронной торговли B2C за I кв. 2002г. составил 17 млрд.долл., что на 50% больше, чем за аналог. период пред.г. Такой рост отчасти связан с расширением деятельности в интернете туристических компаний. Онлайн-продажи в I кв. 2002г. выросли на 8% по сравнению с IV кв. пред.г., когда электронные продажи достигли рекордных значений за весь год. Исследование компании не учитывает данных по продажам, реализованным через аукционные сайты.

После того, как продажи в онлайн-туристическом секторе снизились на 13% в IV кв. 2001г. вследствие терактов 11 сент., доход этих компаний начал снова увеличиваться в I кв. 2002г. Продажи турсервисов за первые 3 мес. достигли уровня в 6,89 млрд.долл., что на 87% больше, чем за аналог. период 2001г. и на 39% больше, чем в пред.кв. Онлайн-турсектор становится главным фактором роста продаж в интернете.

Другие секторы B2C-торговли показывают менее впечатляющие результаты. Продажи книг в Amazon.com в 2002г. сократились на 5%, что составляет 557 млн.долл. Данный сектор уже достиг определенного насыщения. Что касается продажи

музыкальной продукции, объем которой составляет 320 млн.долл., то она сократилась, а продажи одежды остановились на 1,3 млрд.долл. Продажи компьютерного оборудования – второй по величине электронный рынок после туристического – увеличились на 44% по сравнению с IV кв. 2001г., однако оказались на 11% меньше, чем в пред.г.

Электронные розничные продажи в секторе B2C в I кв. 2002г., составили 9,85 млрд.долл. или 1,3% от общего объема розничных продаж. Рост по сравнению с I кв. 2001г. составил 19,3%. По сравнению с IV кв. 2001г. объем розничных онлайн-продаж уменьшился на 11,9%.

По данным компании comScore Networks во II кв. 2002г. расходы потребителей на онлайн-покупки в США выросли на 41% по сравнению с пред.г. и достигли 17,5 млрд.долл. Объемы продаж основных групп товаров и услуг выросли на 28% и достигли 9,7 млрд.долл. Среди групп товаров, не связанных с путешествиями, наиболее высоким был темп роста продаж компьютерного оборудования, который составил 46% (2,3 млрд.долл.).

По данным минторга, III кв. 2002г. стал самым успешным в B2C торговле за 2001/02гг. Объем продаж в онлайн-магазинах США увеличился на 7,8% по сравнению со II кв. и на 34,3% по сравнению с III кв. 2001г. Прирост оказался наибольшим с I кв. 2001г., когда объем продаж вырос на 42%. Доход онлайн-магазинов составил 11,06 млрд.долл. Рост продаж в обычных розничных магазинах составил 0,3%. Указанные данные минторга США основаны на опросе владельцев 11 тыс. магазинов, из числа которых были исключены компании, предоставляющие онлайн-услуги по продаже билетов на транспорт, концерты, а также онлайн-брокеры.

Госзакупки (сектор B2G). Только на закупки коммерческих товаров федеральное правительство тратит 225 млрд.долл. ежегодно, из которых 40 млрд.долл. приходится на продукцию мелкого и среднего бизнеса. Согласно исследованию Garner Group, федеральные службы, службы штатов и местные органы власти в 2002г. потратили через систему электронной торговли 1,5 млрд.долл., а к 2005г. эта цифра достигнет 6,2 млрд.долл.

Анализируя общее состояние американского рынка электронной торговли в 2002г., необходимо отметить новые моменты в его развитии: важными факторами для расширения продаж в интернете важными факторами становятся прогноз рынка, оптимизация цен, а также диверсификация продукции. Новые технологии, полагают эксперты исследовательской компании Aberdeen, должны быть направлены на решение таких проблем, как распределенная обработка заказов и планирование объемов производства, исходя из уровня спроса на рынке. Передовые компании, автоматизируя процессы продаж, тем самым уменьшают затраты на обслуживание покупателей и производственные расходы.

Расширение ассортимента предлагаемой продукции приобретает особое значение для дальнейшего развития электронной торговли. На начальной стадии пять категорий товаров и услуг: компьютеры, посредничество, путешествия, книги и музыка, а также аукционы давали 75% продаж. Аналитики считают, что в обозримом будущем доля этих категорий сократится до 50% в связи с развитием продаж одежды, лекарств, продуктов пита-

ния и услуг коммуникации. Привлекательной для покупателей становится обработка заказов в реальном времени, которая позволяет увеличить эффективность продаж. Проблема фактической доставки купленного товара конкретному покупателю встает все острее как ограничивающий фактор.

Глобализация интернет-торговли. Электронная торговля активно поддерживается государством. Еще в 1993г. специальным указом президента всем госучреждениям было предписано переходить на электронный формат в целях экономии на административных расходах, а также для снижения издержек обращения при осуществлении закупок для госнужд. С 2000г. действует закон об использовании электронной подписи в торговле.

Увеличение числа стран-членов ВТО, а также принятие в рамках этой организации Соглашения по основным средствам связи (Agreement on Basic Telecommunications) создают реальные возможности для организации глобального рынка электронной торговли. Этому будут способствовать совершенствование международных правил и ужесточение мер по контролю за соблюдением прав интеллектуальной собственности. В рамках ВТО США выступают против взимания налогов со сделок по электронной торговле, несмотря на то, что европейские партнеры занимают по данному вопросу противоположную позицию.

Политика США в области развития системы электронной торговли, в т.ч. и на международном уровне: ведущая роль частного капитала; уменьшение регулирующей роли государства; правовая поддержка со стороны государства.

США в отношениях со своими зарубежными партнерами стремятся добиться их согласия на: объявление интернета зоной, свободной от тарифов при использовании его для закупки товаров и услуг; разработку единого международного кодекса для оказания содействия развитию электронной торговли; обеспечение эффективной защиты авторских прав, патентов и торговых марок от пиратства и мошенничества как на национальном, так и на международном уровне в рамках Всемирной организации интеллектуальной собственности; создание ключевых рыночных инфраструктур, которые обеспечили бы необходимый уровень защиты пользователей интернета в соответствии с запросами потребителей и общества; принятие мер по развитию глобальной электронной торговли на основе беспроводной глобальной телекоммуникационной сети, свободной от барьеров, препятствующих развитию конкуренции, а также путем снижения тарифов и улучшения качества предоставляемых услуг; заключение соглашений, направленных на устранение чрезмерно обременительных инструментов регулирования и контроля за содержанием информации; передачу рыночным структурам функций по разработке технических стандартов и других механизмов, определяющих совместимость программного обеспечения для работы в интернете.

Агропром

В фев. 2007г. минсельхоз США опубликовал свой начальный прогноз по сельскохозяйственному сектору. Прогнозы, которые охватывают период до 2016/17г., служат отправной точкой для обсуждения результатов альтернативных секторов сельского хозяйства. Вместе с тем указывается, что публикация представляет собой услов-

ный долгосрочный сценарий относительно возможного развития событий в случае продолжительного действия текущего законодательства по сельскому хозяйству и конкретные предположения о внешних условиях. Она основана на информации о том, что текущее внутреннее законодательство (включая закон о сельском хозяйстве 2002г.) будет оставаться в силе в течение прогнозируемого периода.

Другие положения включают замедление темпов экономического роста в США, устойчивый спрос в развивающихся странах, повышение курса доллара и возможное падение международных цен на нефть приблизительно до 2011г. Согласно прогнозу, доходы фермерских хозяйств будут по-прежнему стабильными, хотя рост производственных затрат и снижение правительственных выплат компенсируют часть достигнутого повышения.

Показатели начальных прогнозов по США

	В среднем		
	I	II	III
Пшеница			
Посевная площадь (млн. га)	19,9	20,1	20,1
Урожайность (т/га)	2,7	2,9	3
Производство (млн.т.)	54,6	58,6	61,1
Потребление (млн.т.)	31,4	36,1	33,7
Кормовое и прочее	4,3	8,2	5
Экспорт (млн.т.)	27,3	26,5	30,6
Доля в мировом экспорте (%)	24,7	21,5	21,9
Запасы на конец года (млн.т.)	14	13,1	11,6
Фермерская цена (долл/т)	133	160	167
Кукуруза			
Посевная площадь (млн. га)	29,1	33,5	33,5
Урожайность (т/га)	9,2	10	10,7
Производство (млн.т.)	267,7	333,9	357,9
Потребление (млн.т.)	222,3	284	300,2
Кормовое и прочее	150,8	146	151,7
Для производства биотоплива	36,8	101,6	110,4
Экспорт (млн.т.)	49	48,9	57,1
Доля в мировом экспорте (%)	62,3	57,1	59,7
Запасы на конец года (млн.т.)	35,9	16,2	20,4
Фермерская цена (долл/т)	93	140	130
Соя-бобы			
Посевная площадь (млн. га)	29,4	27,5	27,4
Урожайность (т/га)	2,7	2,9	3,1
Производство (млн.т.)	79,5	79,2	84
Потребление (млн.т.)	49,8	56,3	60,2
Экспорт (млн.т.)	29,6	23	23,8
Доля в мировом экспорте (%)	43,7	27,1	23,2
Запасы на конец года (млн.т.)	8,5	6,5	6,3
Фермерская цена (долл/т)	222	257	248
Примечание. I – 2002/3г. – 2006/7г., II – 2010/11г., III – 2016/17г.			

Особый интерес представляют прогнозы по биотопливу. Предполагается, что правительственные программы, отдающие предпочтение внутреннему производству этанола, будут по-прежнему действовать, что приведет к продолжительным инвестициям в мощности по его выпуску в течение последующих лет. Хотя темпы роста, как ожидается, замедлятся, производство этанола в США, преимущественно из кукурузы, согласно прогнозу, достигнет 12 млрд. галл. к 2016г. (в 3 раза больше, чем в 2005г.). Производство биодизеля, который изготавливается преимущественно из соевого масла, должно будет увеличиться до 700 млн. галл. в 2011г.

Что касается зерновых, то устойчивое расширение производства этанола из кукурузы в США окажет воздействие практически на каждый сектор

полевых культур, при этом рост цен на фураж и увеличение объема ресурсов обезвоженного зерна также отразится на животноводческом секторе. К 2016г. объем использования кукурузы для производства этанола, согласно прогнозу, достигнет приблизительно 110 млн.т., что 1/3 общего объема использования. За последние 5 лет оно в среднем составляло 37 млн.т., что представляет 16% объема использования. Рост потребностей в этаноле сопровождается первоначальным спадом, а затем восстановлением использования кукурузы в кормовых целях. Производство кукурузы значительно вырастет, особенно в I пол. прогнозируемого периода. Это в целом произойдет за счет других культур, таких, как соя-бобы, а не культур, выращиваемых на новых землях. Согласно прогнозу, значительного увеличения объема посевных площадей под основными видами культур с низких уровней 2005г. не произойдет, и в одном из прогнозов предполагается, что 16 млн. га будет включено в Программу сохранения земельного фонда в 2016г., что приблизительно на 1 млн. га больше, чем в 2005г.

Рост объема использования пшеницы в продовольственных целях будет отставать от роста населения в США, что отражает изменения в структуре питания. После резкого подъема до 2010г. использование пшеницы в кормовых целях понизится вследствие роста цен относительно кукурузы. Объем посевных площадей под пшеницей после их резкого восстановления в 2007г. в ответ на высокие цены впоследствии незначительно упадет из-за конкуренции со стороны других культур. Продолжительный рост урожайности, окажет поддержку скромному увеличению объема производства пшеницы.

Экспорт кукурузы из США, как ожидается, упадет в последующие несколько лет, так как большее количество урожая используется для внутреннего производства этанола. Во II пол. прогнозируемого периода спрос на этанол, как ожидается, замедлится, что позволит увеличить экспорт кукурузы из США в ответ на растущий мировой спрос. Экспорт пшеницы из США, как ожидается, вырастет с его текущих относительно низких уровней вследствие роста доходов и численности мирового населения, который, в свою очередь, приводит к росту спроса на импорт. Доля рынка США, как ожидается, практически не изменится.

Прогнозы по соя-бобам свидетельствуют о долгосрочном росте их использования в животноводстве, а также для производства биодизеля. Поскольку объем урожая первоначально упадет из-за перевода земли под кукурузу с последующим только незначительным восстановлением, экспорт соя-бобов сократится, особенно в I пол. прогнозируемого периода. Мировая торговля соя-бобами, как ожидается, резко увеличится, при этом к 2016г. доля США в экспорте упадет до половины текущего уровня. БИКИ, 5.4.2007г.

В США в рамках поддержки фермеров проводится программа маркировки ряда товаров ярлыком с надписью Fair Trade («Справедливая торговля»). Такие товары продаются примерно в два раза дороже, чем обычные, и часть вырученных от продажи денег идет на поддержку американских фермеров. Критики данной программы заявляют, что существенная часть этих средств оседает на счетах компаний розничной торговли, а также посредников (включая некоммерческие организации).

Однако представители организаций, вовлеченных в программу Fair Trade, заявляют, что выгоды от ее реализации получают прежде всего американские фермеры. По словам П. Райса, исполнительного директора организации TransFair USA, контролирующей выполнение данной программы, она помогает сократить как минимум пять посредников, что позволяет фермерам заключать сделки непосредственно с американскими оптовыми компаниями и развернуть активную экспортную деятельность. Раз потребители платят дополнительные деньги за товары с ярлыками Fair Trade, значит, эта концепция работает, заявил он.

TransFair USA, как и 19 подобных некоммерческих организаций в других странах, собирают лицензионные платежи с каждого товара с ярлыком Fair Trade и отчитываются перед международной организацией Fairtrade Labelling Organizations International (штаб-квартира – в Бонне). В 2005г. лицензионные платежи, полученные TransFair USA достигли 1,9 млн.долл., 1,7 млн. из которых она затратила на заработную плату своим 40 сотрудникам, а также организацию поездок, конференций и публикаций.

Программа Fair Trade быстро расширяется в США. 35 тыс. американских компаний розничной торговли и ресторанов (на 60% больше, чем три года назад) продают продукцию с ярлыком Fair Trade. С 1999г. более 45 млн.кг. кофе, какао, чая, риса, сахара, бананов, манго, ананасов и винограда были импортированы в Соединенные Штаты с ярлыком Fair Trade. Выгоду от торговли такими товарами, по словам одного из руководителей американской компании Green Mountain Coffee Roasters, получают 800 тыс. мелких фермеров в США. БИКИ, 1.4.2006г.

В 2005г. объемы производства в с/х США в целом сократились за счет уменьшения производства продукции растениеводства. Произошел незначительный рост продукции животноводства. В целом за год объем с/х продукции уменьшился на 3% по сравнению с 2004г.

В результате доля с/х сектора в ВВП США уменьшилась. Произошло сокращение объемов поступлений в бюджет от данного сектора экономики. Американские фермеры продолжали получать значительные финансовые субсидии из федерального бюджета. В 2005г. правительством США на поддержку фермерских хозяйств было выделено 20 млрд.долл., в тек.г. эту расходную статью бюджета намечено довести до 21 млрд.долл.

Производство основных с/х продуктов в США, в млрд.долл.

	2004г.	2005г.
Продукция растениеводства.....	124.....	112
зерновые.....	9,1.....	8,8
корма.....	28,2.....	25,8
хлопок.....	5,4.....	5,5
масличные растения.....	19,8.....	18,5
табак.....	1,5.....	1
фрукты и орехи.....	15,5.....	15
овощи.....	17,3.....	18,1
остальные культуры.....	21.....	21,5
Продукция животноводства.....	124,6.....	127
мясо.....	62,2.....	64,4
молочные продукты.....	27,4.....	27
птица.....	29,5.....	29
остальная продукция.....	4,4.....	4,6

В 2005г. общее количество фермерских хозяйств в США составило 2,1 млн. Структура про-

изводства с/х сектора продолжала плавно меняться в сторону увеличения объемов производства средними и крупными фермерскими хозяйствами, несмотря на то, что на долю мелких фермерских хозяйств приходилось 90% от общего производства с/х продукции. Распределение финансовых субсидий в 2005г. правительством США увеличилось в сторону средних и крупных хозяйств эта тенденция сохранится в тек.г..

По данным минсельхоза США, американский с/х экспорт превысил уровень 2004г. (61,4 млрд.долл.) и достиг рекордного объема в 62,9 млрд.долл. в 2005г. Объемы импорта с/х в США продолжил свой рост и был доведен до очередного рекордного показателя в 59,3 млрд.долл. (2004 г — 54 млрд.долл.).

Администрация США продолжала активную внешнеэкономическую политику, направленную на расширение возможностей сбыта американской с/х продукции за рубежом. В этих целях использовались заключаемые США двусторонние и региональные соглашения о свободной торговле, которые предусматривают постепенную отмену импортных пошлин на американскую с/х продукцию. Одновременно американские производители продолжали активно пользоваться предусмотренными законодательством США возможностями для введения защитных мер в отношении сельхозпродукции импортного производства.

В 2006г. объемы производства в сельском хозяйстве США возросли на 1,4% по сравнению с 2005г. Отмечалось увеличение производства продукции растениеводства и некоторое сокращение производства продукции животноводства. Американские фермеры продолжали получать значительные финансовые субсидии из федерального бюджета. В 2006г. правительством США на поддержку фермерских хозяйств было выделено 16,5 млрд.долл. (в 2005г. — 24,3 млрд.долл.).

Объемы производства основных сельскохозяйственных продуктов в 2005-06гг., данные министерства сельского хозяйства США, в млрд.долл.

Наименование	2005 г.	2006 г.
Продукция растениеводства	112,7	119,8
-зерновые	8,4	9,2
-корма	25,8	29,5
-хлопок	5,8	5,9
-масличные растения	18,3	17,2
-табак	1,1	1
-фрукты и орехи	16,8	17,8
-овощи	16,9	18,9
-остальные культуры	21,3	21,8
Продукция животноводства	126,9	122,2
-мясо	64,8	65,5
-молочные продукты	26,7	23,4
-птица и яйца	28,9	27,5
-остальная продукция	4,5	4,4

В 2006г. в США из 56 млн.т. кукурузы (20% урожая) было произведено 5 млрд.т. биотоплива. По оценке минсельхоза США к 2010г. на производство этанола будет затрачено около 100 млн.т. кукурузы, а в последующие годы эта цифра будет увеличиваться.

Американский сельхозэкспорт в 2006г. превысил уровень 2005г. (62,5 млрд.долл.) и достиг рекордного объема в 68,7 млрд.долл. Объем импорта сельхозпродукции в США продолжил свой рост и также был доведен до очередного рекордного показателя в 64 млрд.долл. (в 2005г. — 57,7 млрд.долл.).

Администрация США продолжала активную внешнеэкономическую политику, направленную на расширение возможностей сбыта американской сельхозпродукции за рубежом. В этих целях использовались, в частности, заключаемые США двусторонние и региональные соглашения о свободной торговле, которые предусматривают постепенную отмену импортных пошлин на американскую сельхозпродукцию. Одновременно американские производители продолжали активно пользоваться предусмотренными законодательством США возможностями для введения защитных мер в отношении сельхозпродукции импортного производства.

Зерно

Как сообщает журнал International Milling Digestory, заметный рост мирового производства зерна в последнем сезоне показал, насколько быстро продуценты способны реагировать на изменение рыночной ситуации, особенно при благоприятных погодных условиях. Если в 2003/4г. зерновой балансовый индекс (соотношение производства и потребления) упал до почти рекордно низкого уровня, что обусловило укрепление цен на корма, то уже в следующем сезоне произошло заметное расширение посевных площадей, при этом во многих регионах урожайность достигла наивысших за многие годы показателей.

В значительной степени увеличение мирового сбора зерна в 2004/5г. было связано с высокими урожаями, полученными в США, где созреванию зерновых и масличных культур способствовала исключительно благоприятная погода. Восстановление урожаев отмечалось также в Европе, как в Западной, так и Восточной, и в странах СНГ. Удачным сезон оказался для продуцентов Южного полушария — Австралии и Аргентины. Пожалуй, единственной неприятностью рассматриваемого сезона стало относительно низкое качество пострадавшего от излишней влажности канадского урожая пшеницы и уменьшение в нем доли зерна мукомольного качества.

В 2004/5г. сохранялась устойчивость долгосрочной тенденции к росту мирового потребления зерна, в первую очередь непродовольственного, при этом в кормовом секторе произошло резкое снижение затрат. Воздействие высокого урожая на мировой зерновой рынок было ослаблено за счет преимущественного роста внутреннего потребления зерна в самих странах и регионах-продуцентах — США, ЕС, СНГ. Поддержку спросу оказало бурное развитие сектора биологического топлива, в первую очередь производства этанола в США. Тем не менее полученных зерновых ресурсов оказалось достаточно для преодоления дефицита, когда в начале 2004/5г. показатель переходящих запасов оказался на исторически низком уровне в 267 млн.т., а балансовый индекс упал до 17,4%. Благодаря росту производства уже в следующем сезоне уровень переходящих запасов повысился до 321 млн.т., а балансовый индекс — до 20,3%. Уже в начале 2004г. цены на зерно и маслосемена начали понижаться, что благоприятно отразилось на уровне затрат в кормовом секторе.

Для начала текущего сезона характерно некоторое сокращение посевных площадей под зерновыми культурами, причем как под пшеницей, так и под кормовым зерном, и сохранение размеров

посевов масличных семян на неизменном уровне. Несмотря на достаточно хорошие погодные условия, особенно в Северной Америке, показатели урожайности, в первую очередь кормовых культур, снизились по сравнению с рекордными показателями, достигнутыми в предыдущем сезоне. По прогнозу, мировое производство зерновых в 2005/6г. должно уменьшиться на 84 млн.т. относительно уровня прошлого сезона, когда оно выросло на 165 млн. При этом общим для рассматриваемых сезонов является тот факт, что изменения в показателях производства зерна в обоих случаях станут результатом колебания урожайности и не связаны с посевными решениями производителей.

Несмотря на то, что полученный в 2005/6г. урожай является вторым по величине после прошлогоднего, он на 33 млн.т. ниже уровня потребления. Такое расхождение неизбежно приведет к соответствующему снижению уровня переходящих запасов, хотя темпы увеличения мирового потребления зерна в последнее время замедлились. Если в 2003/4г. потребление выросло на 3% по сравнению с предшествовавшим сезоном, то ожидаемый в текущем сезоне рост составляет всего 0,2%. На самом деле потребности в кормовом зерне, по прогнозу, даже уменьшатся на 0,8%, что станет относительно новым явлением для сектора, демонстрировавшего более или менее устойчивый рост на протяжении последних 30 лет. По мере того как в развивающихся странах происходит относительное насыщение потребностей населения в зерновых продуктах и повышение доли мяса и мясопродуктов в структуре потребления, продолжается тенденция к замедлению темпов роста мирового спроса на зерно продовольственного назначения.

Одной из новых тенденций 2005/6г. стало сокращение мирового потребления кукурузы. Несмотря на это, прогнозируется снижение уровня переходящих запасов этого зерна. На величине балансового индекса по кормовому зерну отразится также прогнозируемое сокращение посевов ячменя, причем площади, занятые под ячменем, за 30 лет уменьшились почти на треть.

В целом в следующем сезоне ситуация с зерновыми ресурсами в мире должна остаться относительно стабильной. Хотя каких-либо принципиальных сдвигов в уровне потребления не предвидится, увеличение численности населения и экономический рост обеспечат устойчивый рост потребностей.

Мировое использование зерновых ресурсов с начала 70гг. увеличилось приблизительно наполовину. В конце 90гг. рост спроса несколько замедлился, однако с начала 2000гг. темпы роста спроса вновь повысились. В перспективе, помимо упомянутых факторов общеэкономического характера, на динамику мирового потребления зерна и масличных семян будет все больше влиять состояние рынка биологического топлива. В наибольшей степени это отразится на объемах потребления такой продукции, как кукуруза, растительные масла и сахарный тростник, при этом фактический объем их непродовольственного использования прогнозировать пока трудно, поскольку он будет определяться, с одной стороны, соотношением цен на биологическое и минеральное топливо, а с другой — масштабами государственной поддержки, которая будет оказываться новому сектору.

Менее устойчивым, чем прежде, становится рынок кормового зерна. Изменения в экспортной политике Китая, сконцентрировавшего в свое время огромные зерновые запасы, привели к истощению внутренних ресурсов в этой стране на фоне динамично растущего спроса, в результате чего у этого крупнейшего потребителя начал ощущаться дефицит зерна. Таким образом, в последние годы усиливается концентрация зерновых ресурсов на территории США, что может привести к повышению зависимости мировых цен на зерно от погодных условий и/или состояния зернового баланса в этой стране.

В то же время целый ряд производителей, таких как Бразилия и Аргентина или государства бывшего СССР, все еще располагают значительным потенциалом для наращивания производства зерна, причем не только за счет расширения посевных площадей, но и за счет повышения урожайности. Реализация этого потенциала, однако, может потребовать дополнительных инвестиций в развитие необходимой инфраструктуры.

Важным фактором, все сильнее воздействующим на рынки пшеницы, кукурузы и соевых бобов и требующим пристального внимания аналитиков, является спекулятивная биржевая деятельность, где относительно новым явлением стала достигшая в последнее время рекордных уровней степень участия различных управляемых и страховых фондов. Большинство таких операторов, не интересующихся последствиями тех или иных своих действий для физических рынков зерна или маслосемян, вкладывают все больше средств в операции на товарных рынках. В результате повышается неустойчивость цен, усиливается их зависимость от нерыночных факторов, причем, по мнению аналитиков, этот процесс находится лишь в начальной стадии своего развития.

Мировой баланс по зерну за последние 10 лет, в млн.т.

	I	II	III	IV	V
Кормовое зерно					
1995/6г.	801	835	162	88	19,4
1996/7г.	909	869	202	94	23,2
1997/8г.	881	867	216	86	24,9
1998/9г.	891	869	237	97	27,3
1999/2000г.	877	882	232	105	26,3
2000/1г.	862	884	210	104	23,7
2001/2г.	892	905	196	103	21,6
2002/3г.	874	902	167	104	18,5
2003/4г.	914	947	136	103	14,4
2004/5г.	1009	973	173	100	17,7
2005/6г. ¹⁾	939	964	148	101	15,3
Пшеница					
1995/6г.	538	545	155	99	28,5
1996/7г.	583	573	165	104	28,7
1997/8г.	610	577	197	105	34,1
1998/9г.	590	579	208	102	35,9
1999/2000г.	586	585	209	113	35,7
2000/1г.	581	584	207	104	35,4
2001/2г.	581	585	203	111	34,6
2002/3г.	567	604	166	110	27,4
2003/4г.	554	589	131	105	22,3
2004/5г.	624	607	148	112	24,4
2005/6г. ¹⁾	610	619	140	109	22,6

¹⁾ Прогноз.

Примечание. I — производство, II — потребление, III — конечные запасы, IV — экспорт, V — балансовый индекс, %.

БИКИ, 24.6.2006г.

Согласно данным министерства сельского хозяйства США, в 1990–2005гг. мировой спрос на пшеницу увеличивался в среднем на 4,8 млн.т. в год. Это означает, что в 2006г. мировые потребности в таких двух видах зерна, как пшеница и кукуруза, будут на 90 млн.т. выше, чем три года назад. В условиях сокращения посевных площадей удовлетворение такого высокого спроса требует заметного повышения урожайности. В то же время в последние годы темпы роста производства пшеницы отстают от темпов увеличения потребления. Например, в текущем сезоне на мировом рынке пшеницы наблюдается относительная сбалансированность между спросом и предложением, однако в 2006/7г. рыночная ситуация, вероятно, изменится. Во всяком случае, из-за снижения уровня мировых запасов зерна рыночная конъюнктура в гораздо большей степени, чем раньше, будет определяться величиной фактических урожаев.

Прогнозируемый Международным советом по зерну (IGC) объем мирового производства пшеницы в 2006г. составит 595 млн.т., что на 20 млн. ниже показателя предыдущего сезона. Уже в начале текущего года ожидалось заметное сокращение урожаев в России и на Украине, а также не исключалась возможность снижения урожаев в Канаде, Китае, Австралии и США, однако прогнозировался рост производства в ЕС, Аргентине и странах Северной Африки. В последнее время, однако, аналитики высказывают сомнения относительно правильности отдельных прогнозов.

Неопределенной остается ситуация в ЕС. Ожидалось, что в 2006г. производство пшеницы вырастет здесь приблизительно на 6 млн.т. по сравнению с пред.г. — до 130 млн. Однако в Великобритании в течение 16 последних месяцев отмечалось недостаточное количество осадков. Если положение не исправится, добиться ожидаемой урожайности здесь будет достаточно сложно. Правда, если объем производства пшеницы в ЕС не достигнет прогнозируемого уровня, облегчить ситуацию с ресурсами может относительно высокий уровень интервенционных запасов, объем которых к концу текущего сезона может составить до 20–25 млн.т. против 14,2 млн. в 2004/5г.

Засушливая погода пагубно отразилась на состоянии посевов пшеницы в некоторых районах США, особенно в Техасе и Оклахоме, на которые приходится около 25% производства пшеницы Hard Red Winter. Многие производители в указанных штатах сокращают использование удобрений и гербицидов, поскольку не уверены, окупятся ли такие вложения. По данным МСХ США, размер посевных площадей под озимой пшеницей под урожай 2006г. вырос в значительно меньшей степени, чем предполагалось ранее. В 2005г. площадь погибших посевов оказалась ниже обычных показателей, поэтому можно предположить, что, если в текущем году она будет соответствовать среднему уровню, уборочная площадь под озимой пшеницей, скорее всего, уменьшится.

Высокий импортный спрос на американскую твердую пшеницу сохраняется, при этом ее основными покупателями выступают Ирак и Нигерия. Однако аналитики предсказывают возможное сокращение в США посевов яровой пшеницы, что связано с изменениями в соотношении цен. В стране отмечается некоторое повышение заинтересованности производителей к возделыванию пше-

ницы «дурум», в то время как в Канаде производство этого зерна в 2006г. должно сократиться на 9% относительно прошлогоднего уровня.

Размеры посевов озимой пшеницы в США, в млн. га

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Посевная площадь	17,6	16,6	16,9	18,4	17,5	16,4	16,7
Уборочная площадь	14,2	12,7	12	14,9	14	13,7	-
Пшеница HRW							
Посевная площадь	12,3	11,7	12,1	13,2	12,5	12,3	12,1
Уборочная площадь	9,5	8,4	8	10,4	9,5	10	-
Пшеница SRW							
Посевная площадь	3,9	3,5	3,4	3,4	3,3	2,5	3
Уборочная площадь	3,3	2,9	2,7	2,8	2,8	2,1	-
Пшеница White							
Посевная площадь	1,5	1,5	1,5	1,8	1,7	1,8	1,7
Уборочная площадь	1,5	1,4	1,5	1,7	1,6	1,6	-

С конца янв. 2006г. начала поступать информация о напряженности с ресурсами пшеницы в Индии. На ряде зерновых рынков страны цена на это зерно подскочила до рекордных уровней. В целях сохранения контроля над ценами правительство приняло решение о выпуске на «свободный» рынок, начиная с янв., по 150 тыс.т. пшеницы ежемесячно.

Рост цен на пшеницу в Индии объясняется меньшим, чем прогнозировалось, урожаем 2004/05г. — 72 млн.т. против 72,11 млн. в 2003/04г. и снижением уровня запасов индийской Продовольственной корпорации. Согласно принятым недавно новым стандартам, объем буферных запасов пшеницы должен составлять 8,2 млн.т., однако на 13 янв. 2006г. они определялись всего в 6,1 млн.т. Министерство сельского хозяйства и продовольствия рассчитывало на то, что принятые меры позволят избежать импортных закупок пшеницы до получения нового урожая в конце марта.

По оценке министра сельского хозяйства России А. Гордеева, из-за зимних морозов в РФ погибли посевы озимых культур на 4 млн. га, что составляет около 30% площадей. В то же время представители регионов оценивают потери в 15–20%. В любом случае в 2006/7г. должно произойти сокращение экспортных отгрузок пшеницы из России, однако, по мнению аналитиков, степень такого сокращения, в конечном счете, будет определяться соотношением цен внутреннего и мирового рынков. Аналогичная ситуация складывается и на Украине. МСХ США намерено опубликовать предварительный прогноз российского урожая пшеницы не раньше мая.

Мировые посевные площади и производство пшеницы в 2004–06гг.

	Площадь посевов, млн. га			Производство, млн.т.		
	2004	2005*	2006**	2004	2005*	2006**
Всего	213,6	211,3	209	623,3	614,8	595,1
Европа	27,3	26,6	26,3	152,7	138,1	141,2
- ЕС	23	22,4	22,3	136,1	122,8	128,8
- Румыния	2	1,9	1,8	7,6	7,3	5
- СНГ	42,9	44,5	42	85,2	92,8	77,9
- Казахстан	11,8	11,5	11,5	10	12,9	11,5
- Россия	21,5	22,6	21	45,3	47,6	39
- Украина	5	6,3	5,5	16,5	18,7	14
Сев. и Цен. Америка	30,7	30,6	31	87,5	87,1	84
- Канада	9,9	9,8	10	25,9	26,8	25
- США	20,2	20,3	20,5	58,7	57,3	56
Южн. Америка	10,2	8,5	9	25,3	29,3	21,1
- Аргентина	6,2	5	5,5	16	12	13,5
- Бразилия	2,8	2,5	2,5	6	4,7	5
Азия	80,2	80,1	79,6	230,2	234,6	229,6
- Иран	6,8	6,5	6	14	14	13,5

- Сирия	1,7	1,6	1,4	4,3	4,1	3,8
- Турция	8,6	8,6	8,6	18	17,5	17,5
- Китай	21,8	22,8	23	91	96,2	92
- Индия	26,6	26,5	27	72,1	72	74
- Пакистан	8,2	8	7,5	19	21	19
Африка	10,4	9,6	9,5	21,7	18,7	19,9
- Сев. Африка	7,4	6,8	6,7	17,1	13,8	14,9
- Египет	1,1	1,1	1,1	7	6,6	6,6
- Марокко	3,1	3	3	5,5	3	4,3
Австралия	12	11,4	11,5	20,4	24	21

* Оценка. ** Прогноз.

БИКИ, 23.3.2006г.

Несмотря на то, что, по прогнозу, мировое производство пшеницы в текущем сезоне должно сократиться относительно прошлогоднего уровня, это будет второй по величине зарегистрированный показатель. Изменения в географическом распределении производства произойдут в Южном полушарии — в Австралии урожай пшеницы должен увеличиться, а в Аргентине, наоборот, значительно сократиться.

Согласно прогнозу Министерства сельского хозяйства США (USDA), в 2005/6г. продолжится тенденция к увеличению мирового потребления пшеницы, которое в результате достигнет нового рекордного уровня. Росту кормового использования пшеницы в Европе и странах бывшего СССР будет способствовать более низкий, чем в 2004/5г., урожай ячменя и кукурузы. На некоторых рынках, например в Нигерии, ожидается особенно заметное увеличение потребления пшеницы. Результатом опережающего роста потребления должно стать сокращение мировых переходящих запасов пшеницы к концу текущего сезона, в то же время уровень запасов в основных странах-экспортерах, как полагают, останется на достаточно высоком уровне.

Из-за прогнозируемого сокращения китайского импорта пшеницы в 2005/6г. ожидается снижение объема мировой торговли этим зерном. Благодаря росту внутреннего производства Китай сможет вдвое уменьшить импортные закупки пшеницы. В то же время в результате падения уровня запасов впервые за шесть последних лет в качестве импортера пшеницы на рынок должна выйти Индия.

Сокращение посевов и неблагоприятные погодные условия негативно отразятся на размерах аргентинских экспортных ресурсов пшеницы. Отгрузки из этой страны, особенно за пределы Южной Америки, в текущем сезоне должны резко уменьшиться. Сложившейся ситуацией сможет воспользоваться Австралия, которой в условиях сокращения отгрузок в Китай и Ирак придется заняться поисками новых рынков. Такими рынками, вероятно, и станут африканские и азиатские страны, где в предыдущем сезоне доминировала Аргентина.

Благодаря укреплению мирового спроса на пшеницу «дурум» в текущем сезоне прогнозируется расширение экспорта указанного зерна из Канады. Качество канадской озимой пшеницы, однако, снова вызывает опасения, при этом зерно кормового качества продолжает отгружаться на азиатские рынки. Темпы отгрузок пшеницы из России и Украины до конца 2005г. оставались высокими, в то же время из-за прогнозируемого на 2005/6г. снижения урожаев во II пол. сезона ожидается сокращение экспорта из этих стран. Этому будет способствовать произошедшее в последнее

время повышение конкурентоспособности европейской пшеницы в связи с ростом цен на российское и украинское зерно.

Российский экспорт пшеницы в I пол. 2005/6г. оценивается в 8,3 млн.т. против 3,2 млн. за тот же период предыдущего сезона. По прогнозу Центра СовЭкон, в целом за сезон из России может быть отгружено 12,5 млн.т. этого зерна. Основным покупателем российской пшеницы в текущем сезоне стал Египет — в настоящее время его рыночная доля определяется в 18%. С учетом импорта, при прогнозируемых темпах отгрузок пшеницы из России и объеме внутреннего потребления пшеницы, определяемом в 70,3 млн.т., уровень переходящих запасов на конец 2005/6г. может сократиться на 1 млн.т. по сравнению с пред.г. — до 9,35 млн. Эта цифра включает в себя 1,8 млн.т. интервенционных запасов, а это означает, что размер рыночных запасов может упасть на 2,65 млн.т — до 7,55 млн. по сравнению с 10,2 млн. в 2004/5г.

Экспорт пшеницы из ЕС, как полагают, останется на уровне предыдущего сезона. Из-за упоминавшегося выше сокращения китайских импортных потребностей отгрузки пшеницы из США уменьшатся на 1 млн.т. В условиях снижения производства и стабильного внутреннего спроса объем переходящих запасов здесь, скорее всего, не изменится и будет соответствовать показателям двух предыдущих сезонов. Средние фермерские цены также останутся на уровне 125 долл/т, при разрыв в ценах на пшеницу SRW (Soft Red Winter) и HRW (Hard Red Winter) увеличивается и уже достиг 35 долл. Дело в том, что цены на мягкую пшеницу находятся под давлением значительных экспортных ресурсов России, Украины и других европейских поставщиков, а также снижения китайского импортного спроса. Поддержку ценам на твердые сорта пшеницы оказывают опасения потребителей относительно качества озимых посевов.

В то время как характерной чертой текущего сезона стало сокращение международной торговли большинством видов пшеницы, экспорт пшеницы HRW в настоящее время на 27% превышает прошлогодний показатель. Половина отгрузок пшеницы этого класса из США приходится на Нигерию и Ирак.

Положение с пшеницей в мире и в США, в млн.т.

	2003/4	2004/5	2005/6*	I
Мир, всего				
Производство	555	626	611	-2
Потребление	589	609	620	2
Торговля (июль/июнь)	105	113	110	-3
Запасы на конец сезона	132	149	140	-6
США				
Производство	63,8	58,7	57,1	-3
Потребление	32,5	31,9	32,3	1
Экспорт (июнь/май)	31,5	28,9	27,2	-6
Запасы на конец сезона	14,9	14,7	14,4	-2

* Прогноз. Примечание. I — Изменение в 2005/6г. по сравнению с 2004/5г.,%. БИКИ, 11.2.2006г.

Масличные

Одним из последствий введения в США нового закона, обязывающего производителей продовольствия указывать уровень содержания в продукции трансжирных кислот (ТЖК), стало заметное увеличение импорта растительных масел, в первую очередь пальмового.

Если в 2000-03гг. импорт 9 основных видов масел, как правило, не превышал 1,5 млн.т., то в 2005г. объем закупок вырос на 8% по сравнению с пред.г. и достиг 1,93 млн.т.

В то время как во всем мире растительные масла все шире используются для получения биодизельного топлива, импортеры стремятся обеспечить себя запасами для покрытия ожидаемого спроса. Однако в рассматриваемом случае за счет увеличения импорта удовлетворяются растущие потребности продовольственного сектора, что связано именно с новым регулированием.

ТЖК образуются в процессе гидрогенизации растительных масел, поэтому производители продовольствия стараются использовать масла, не требующие гидрогенизации и не подлежащие, таким образом, маркировке как содержащие ТЖК. Одним из стабильных масел является пальмовое, и его импорт в США растет исключительно высокими темпами. Только в 2004-05гг. объем закупок этого масла увеличился на 53%. При таких высоких темпах роста пальмовое масло очень скоро может выйти на первое место по объему закупок, опередив рапсовое и кокосовое масла. Импорт рапсового масла также увеличивается, хотя и не так быстро. В США рост спроса на рапсовое масло обеспечивается его популярностью на американском рынке как одного из полезных масел, а также доступностью ресурсов, поступающих из соседней Канады.

Импорт продовольственных растительных масел в США за последние два года, в тыс.т.

	2004г.	2005г.
Всего.....	1787,8	1928,8
Рапсовое масло.....	477,4	500,1
Кокосовое.....	401,7	432
Пальмовое.....	271,2	415,9
Оливковое.....	237,1	248,1
Пальмоядровое.....	247,1	231,6
Подсолнечное.....	53,6	64,2
Кукурузное.....	28,2	20,6
Арахисовое.....	66,4	15,6
Хлопковое.....	0,1	0,1

БИКИ 20.4.2006г.

Соя

Из-за низких темпов экспортных отгрузок соевых бобов из США, отчасти связанных с острой конкуренцией со стороны южноамериканских производителей, к концу нояб. 2005г. объем запасов в этой стране оказался высоким, чем ожидалось ранее, и составил 66,6 млн.т. против 62,8 млн. в 2004г. Американский экспорт с сент.-нояб. 2005г. оценивается в 8,9 млн.т., что на 20% ниже аналогичного показателя 2004г. В нояб. 2005г. объем поставок снизился на 1,1 млн.т. по сравнению с уровнем нояб. 2004г. Экспорт соевых бобов из Аргентины и Бразилии в осенние месяцы, напротив, достиг максимальных значений, общий объем отгрузок из 3 источников оценивается в 15,2 млн.т., что на 2% меньше, чем в 2004г. Одним из факторов, повлиявших на размер спроса, стали новые случаи куриного гриппа, зарегистрированные в Китае и некоторых других азиатских странах.

Объем переработки соевых бобов в США в сент.-нояб. 2005г., по оценке, вырос на 5% по сравнению с показателем 2004г. и достиг рекордного для этого периода уровня в 12,2 млн.т.

В 2005г. объем переработки соевых бобов в Аргентине достиг нового рекордного показателя в 28,5 млн.т., на 4,3 млн. превысив показатель 2004г. и на 10,3 млн. — уровень 2001г. Только за последние 4 года благодаря наращиванию перерабатывающих мощностей и значительным инвестициям в развитие инфраструктуры Аргентине удалось увеличить объем переработки соевых бобов на 56%.

Новый урожай соевых бобов в Бразилии оказался выше прогнозируемого уровня. Объем экспортных отгрузок в сент.-окт. 2005г. достиг нового рекордного показателя в 5,36 млн.т., что на 50% больше, чем в 2004г. В отличие от Аргентины мощность перерабатывающих предприятий в Бразилии в 2005г. уменьшилась на 8% — до 130 тыс.т. соевых бобов в сутки. Были закрыты старые и неэффективные производства. Согласно поступающей информации, некоторые бразильские переработчики намереваются размещать новые мощности на территории Аргентины. Экспорт соевого сырья из Бразилии в 2005г. превысил прогнозную отметку.

Объем переработки в 3 странах с сент. по нояб. 2005г., по оценке, увеличился на 7% по сравнению с уровнем 2004г.

В рассматриваемые 3 месяца 2005г. потребление соевых бобов в США составило только 23,6% объема ресурсов против 26% в тот же период 2004г. и 30,4% в 2003г. Уровень спроса на американское соевое сырье, особенно в начале сбытового года, оказывает непосредственное воздействие на динамику цен мирового рынка на этот товар.

Из-за низких темпов экспорта из США в I кв. нового с/х сезона показатель, характеризующий распределение ресурсов соевых бобов (переработка плюс нетто-экспорт), упал здесь на 1,6 млн.т. Распределение ресурсов соевых бобов в трех странах-производителях в сент.-нояб. 2005г. достигло 41,7 млн.т., что на 4% больше аналогичного показателя пред.г., и характеризуется следующими данными, млн.т.

	Сент.-авг. 2003/4гг.	Сент.-нояб. 2004/5гг.
Переработка.....	96,19	102,12
США.....	41,63	46,16
Аргентина.....	25,22	26,69
Бразилия.....	29,33	29,27
Нетто-экспорт.....	49,50	58,37
США.....	24,03	29,93
Аргентина.....	5,60	8,72
Бразилия.....	19,87	19,72
Распределение.....	145,69	160,49

БИКИ, 21.1.2006г.

Молоко

Положение на мировом рынке молока в целом остается стабильным. Эксперты прогнозируют незначительное уменьшение спроса и снижение цен в течение следующих нескольких месяцев. Вместе с тем ресурсы продукта будут несколько ограниченными в связи с тем, что прогноз роста производства молока в странах Океании полностью не оправдался. По оценкам экспертов, в Австралии в 2005/06гг. производство молока возрастет только на 3%. В Новой Зеландии оно снизится на 2% в результате неблагоприятных погодных условий.

В странах ЕС, во Франции и Германии, ожидается незначительное увеличение выпуска молока, а потребление повысится весьма существенно, в результате экспорт останется на уровне 2005г.

Производство молока в США в 2005г. увеличилось на 3,5%; в 2006г. его рост может составить 2,6%.

В последние несколько лет непрерывный рост производства молока наблюдался в Бразилии. В 2005г. он составил 3%, в 2006г. прогнозируется увеличение на 5%, что позволит в значительной степени удовлетворить внутренний спрос на молоко и увеличить экспорт сухого продукта. Раньше Бразилия выступала импортером цельного сухого молока, в последние годы существенно возрос его экспорт, который в 2006г. достигнет, по оценке, 30 тыс.т.

В результате увеличения внутреннего спроса и экспорта развивается молочная промышленность в Аргентине. В 2005г. производство молока здесь возросло на 7%, в 2006г. предполагается достичь рекордного уровня 1999г. Увеличению экспорта цельного сухого молока и сыра из Аргентины способствовало в значительной степени повышение цен на эти продукты.

В 2006г. поставки сыра из Аргентины возрастут до рекордного показателя. Экспорт сыра из Аргентины значительно расширился в результате повышения цен на мировом рынке, особенно на мягкие и полумягкие сорта при поставках в Россию, Мексику, Чили, на твердые сорта при продаже в США.

Высокий уровень может быть зафиксирован и в экспорте сыра из Украины. В 2002-05гг. украинские зарубежные поставки этого продукта расширялись в среднем на 45% в год. В 2006г. темп роста составит 18%, а объем экспорта — 130 тыс.т. Россия остается основным импортером украинского сыра. Его поставки в Россию составляют 95% всего экспорта сыра из Украины; остальные 5% распределяются по другим восточноевропейским странам.

Экспорт сыра из стран Океании в 2005/06г., как полагают, возрастет незначительно — на 3%. Прогнозируется увеличение поставок сыра из Новой Зеландии до 17 тыс.т. Экспорт сыра из стран ЕС останется на прежнем уровне.

Зарубежные продажи молочного жира из основных стран-производителей в 2006г. увеличатся на 2% — до 823 тыс.т., будут меньше среднего показателя с 2003-05гг. (841 тыс.т.). Экспорт из стран ЕС не изменится. В результате незначительного уменьшения производства и внутреннего потребления конечные запасы существенно сократятся. Экспорт молочного жира из Новой Зеландии несколько вырастет, но будет на 22% ниже уровня 2003г.

Импорт молочного жира в Россию в 2005г. снизился на 12%. За первые 6 мес. 2005г. поставки уменьшились на 36% по сравнению с аналогичным периодом 2004г. В 2006г. прогнозируется увеличение импорта до 170 тыс.т.

Экспорт обезжиренного сухого молока из основных стран-поставщиков в 2006г. снизится почти на 5%. Поставки из США сократятся на 17% по сравнению с предыдущим годом, из стран ЕС — на 11%. Отгрузки из стран Океании увеличатся до 108 тыс.т.

Поставки сухого обезжиренного молока в основные страны-импортеры в 2006г. останутся на уровне 2005г., несмотря на повышение цен на мировом рынке. Стабильным останется спрос на сухое обезжиренное молоко в США, которое ввозится в основном из Мексики.

Достаточно благоприятно складывается ситуация на рынке обезжиренного сухого молока неко-

торых стран Азии. Импорт данного продукта в Китай может уменьшиться вследствие введения новых правил маркировки продукции.

Экспорт цельного сухого молока крупнейшими странами-поставщиками в 2006г. повысится на 7%, несмотря на уменьшение производства в странах Океании в 2005г. Экспорт из Новой Зеландии увеличится на 10%, из Австралии — на 15%. В Аргентине производство цельного сухого молока за последние несколько лет существенно возросло, в результате с 2001-05гг. его экспорт увеличился на 30%. В 2006г. прогнозируется рекордный уровень поставок — 190 тыс.т. В 2005г. значительная часть экспорта цельного сухого молока приходилась на Алжир, Венесуэлу и Бразилию.

Основные показатели развития мирового рынка молока и молочных продуктов, в тыс.т.

	2001г.	2004г.	2005г. ¹	2006г. ²
Коровье молоко				
Производство	384808	403937	413721	425325
Сев. Америка	92601	95236	98013	100285
Канада	8106	7885	7800	7750
Мексика	9501	9874	10063	10285
США	74994	77477	80150	82250
Южн. Америка	31800	32567	33875	34980
Аргентина	9500	9250	9850	10300
Бразилия	22300	23317	24025	24680
Страны ЕС	130069	130812	131750	132250
Румыния	5188	5723	5500	5700
Страны бывш. СССР	46169	45787	45000	45800
Россия	33000	32000	31200	32000
Украина	13169	13787	13800	13800
Индия	36400	37500	38500	39450
Др. страны Азии	18555	30935	36255	42010
Китай	10255	22606	28000	33800
Япония	8300	8329	8255	8210
Океания	24026	25377	24828	24850
Австралия	10864	10377	10428	10750
Новая Зеландия	13162	15000	14400	14100
Потребление	150778	158518	162868	166934
Сев. Америка	33834	34667	34878	34971
Канада	2909	2826	2835	2796
Мексика	4075	4349	4468	4600
США	26850	27492	27575	27575
Южн. Америка	14740	14543	15075	15309
Аргентина	2350	1800	1900	2000
Бразилия	12390	12743	13175	13309
Страны ЕС	36385	34306	33702	33550
Румыния	3500	3840	3700	3819
Страны бывш. СССР	17340	18012	16770	16570
Россия	14140	12900	12450	12400
Украина	3200	5112	4320	4170
Индия	33300	35500	38500	39700
Др. страны Азии	9404	10680	17800	20555
Китай	4463	10315	13000	15800
Япония	4941	4955	4800	4755
Океания	2275	2380	2443	2460
Австралия	1920	2020	2083	2100
Новая Зеландия	355	360	360	360
Сыр				
Производство	12540	13546	13832	14113
Сев. Америка	4216	4465	4588	4721
Канада	329	305	307	308
Мексика	140	134	136	138
США	3747	4026	4145	4275
Южн. Америка	900	840	880	920
Аргентина	440	370	400	425
Бразилия	460	470	480	495

				Сливочное масло					
Страны ЕС	5865	6430	6515	6580	Производство	6098	6601	6843	7200
Румыния	90	26	28	29	Сев. Америка	713	741	782	802
Страны бывш. СССР	365	574	625	650	Канада	84	86	88	90
Россия	260	350	355	360	Мексика	70	88	89	92
Украина	105	224	270	290	США	559	567	605	620
Египет	395	455	460	462	Бразилия	78	75	77	78
Азия	54	59	60	61	Страны ЕС	2021	2154	2150	2145
Япония	34	35	37	38	Румыния	6	9	7	9
Респ. Корея	20	24	23	23	Страны бывш. СССР	426	408	410	415
Океания	655	697	676	690	Россия	270	270	270	270
Австралия	374	389	376	395	Украина	156	138	140	145
Новая Зеландия	281	308	300	295	Египет	12	12	11	12
Потребление	12338	13271	13559	13793	Азия	2330	2680	2930	3279
Сев. Америка	4453	4722	4835	4967	Индия	2250	2600	2850	3200
Канада	334	319	326	327	Япония	80	80	80	79
Мексика	206	214	219	222	Океания	512	522	476	460
США	3913	4189	4290	4418	Австралия	160	132	131	130
Южн. Америка	886	806	826	850	Новая Зеландия	352	390	345	330
Аргентина	420	338	350	360	Потребление	5724	6263	6477	6864
Бразилия	466	468	476	490	Сев. Америка	773	852	857	881
Страны ЕС	5522	6021	6115	6180	Канада	89	96	98	99
Румыния	90	25	26	28	Мексика	105	141	144	147
Страны бывш. СССР	469	661	722	734	США	579	615	615	635
Россия	394	528	560	570	Южн. Америка				
Украина	75	133	162	164	Бразилия	77	75	77	78
Египет	402	459	464	465	Страны ЕС	1903	1936	1927	1915
Азия	288	319	318	316	Румыния	7	12	10	12
Япония	236	254	252	248	Страны бывш. СССР	480	540	525	550
Респ. Корея	52	65	66	68	Россия	380	437	415	435
Океания	228	258	253	253	Украина	100	103	110	115
Австралия	205	230	225	225	Сев. Африка	57	55	56	62
Новая Зеландия	23	28	28	28	Алжир	0	15	15	15
Импорт	879	941	959	970	Египет	57	40	41	47
Сев. Америка	291	315	314	318	Азия	2343	2707	2940	3282
Канада	27	24	26	27	Индия	2251	2608	2845	3185
Мексика	66	82	85	86	Япония	92	88	83	85
США	198	209	203	205	Тайвань	0	11	12	12
Южн. Америка	14	4	5	7	Океания	84	86	85	84
Аргентина	6	0	2	4	Австралия	57	60	59	58
Бразилия	8	4	3	3	Новая Зеландия	27	26	26	26
Страны ЕС	142	106	100	100	Импорт	362	448	402	426
Румыния	0	3	2	3	Сев. Америка	95	104	95	95
Страны бывш. СССР	142	193	217	222	Канада	26	28	25	25
Россия	140	190	215	220	Мексика	35	53	55	55
Украина	2	3	2	2	США	34	23	15	15
Египет	9	9	10	10	Бразилия	2	1	1	1
Азия	236	260	258	255	Страны ЕС	93	90	75	75
Япония	202	219	215	210	Румыния	0	3	3	3
Респ. Корея	34	41	43	45	Страны бывш. СССР	112	170	150	170
Океания	45	51	53	55	Россия	110	170	150	170
Австралия	43	49	51	52	Сев. Африка	45	43	45	50
Новая Зеландия	2	2	2	3	Алжир	0	15	15	15
Экспорт	1086	1239	1247	1304	Египет	45	28	30	35
Сев. Америка	72	73	71	72	Азия	3	28	22	20
Канада	19	10	9	8	Индия	3	10	5	0
Мексика	0	2	2	2	Япония	0	7	5	8
США	53	61	60	62	Тайвань	0	11	12	12
Южн. Америка	20	37	52	73	Океания	12	9	11	12
Аргентина	18	31	45	65	Австралия	12	9	10	11
Бразилия	2	6	7	8	Новая Зеландия	0	0	1	1
Страны ЕС	485	515	500	500	Экспорт	743	868	804	823
Румыния	0	4	4	4	Сев. Америка	16	17	18	19
Страны бывш. СССР	36	104	120	140	Канада	16	17	18	19
Россия	5	10	10	10	Бразилия	3	1	1	1
Украина	31	94	110	130	Страны ЕС	196	352	360	360
Египет	2	5	6	7	Страны бывш. СССР	56	47	35	40
Океания	470	501	494	508	Россия	3	5	5	5
Австралия	219	212	227	228	Украина	53	42	30	35
Новая Зеландия	251	289	267	280					

Азия.....	2	2	10	15	Сев. Африка.....	112	114	123	125					
Индия.....	2	2	10	15	Алжир.....	97	90	100	100					
Океания.....	470	449	380	388	Египет.....	15	24	23	25					
Австралия.....	123	75	88	83	Азия.....	297	379	364	362					
Новая Зеландия.....	347	374	292	305	Китай.....	18	61	55	52					
Сухое обезжиренное молоко														
Производство	3402	3336	3359	3402	Индонезия.....	98	125	135	135					
Сев. Америка.....	874	896	986	1025	Япония.....	53	37	25	20					
Канада.....	90	88	74	70	Респ. Корея.....	5	4	4	5					
Мексика.....	143	170	172	175	Филиппины.....	89	120	130	135					
США.....	641	638	740	780	Тайвань.....	34	17	15	15					
Южн. Америка.....	157	163	172	170	Океания.....	2	3	5	5					
Аргентина.....	40	35	40	42	Австралия.....	2	2	4	4					
Бразилия.....	103	110	113	117	Новая Зеландия.....	0	1	1	1					
Чили.....	9	10	10	11	Экспорт	967	1164	1074	1023					
Колумбия.....	5	8	9	0	Сев. Америка.....	142	247	304	253					
Страны ЕС.....	1215	1066	1035	1035	Канада.....	46	16	4	3					
Страны бывш. СССР.....	222	203	190	202	США.....	96	231	300	250					
Россия.....	130	125	110	120	Южн. Америка.....	18	20	25	27					
Украина.....	92	78	80	82	Аргентина.....	18	18	22	22					
Азия.....	442	511	537	550	Бразилия.....	0	2	3	4					
Китай.....	70	68	60	55	Страны ЕС.....	284	282	225	200					
Индия.....	175	235	270	290	Страны бывш. СССР.....	86	83	80	82					
Япония.....	175	183	182	180	Россия.....	15	20	15	15					
Респ. Корея.....	22	25	25	25	Украина.....	71	63	65	67					
Океания.....	492	497	439	420	Азия.....	24	40	45	62					
Австралия.....	227	294	250	230	Китай.....	0	2	2	2					
Новая Зеландия.....	265	203	189	190	Индия.....	8	10	15	20					
Потребление	2955	3298	3260	3134	Индонезия.....	16	12	10	20					
Сев. Америка.....	759	1015	1027	934	Филиппины.....	0	16	18	20					
Канада.....	45	56	79	73	Океания.....	413	492	395	399					
Мексика.....	286	338	340	345	Австралия.....	218	187	174	173					
США.....	428	621	608	516	Новая Зеландия.....	195	305	221	226					
Южн. Америка.....	171	162	165	153	Цельное сухое молоко									
Аргентина.....	20	19	20	20	Производство	3004	3453	3563	3675					
Бразилия.....	114	112	115	117	Сев. Америка.....	19	19	15	17					
Чили.....	15	15	15	16	США.....	19	19	15	17					
Колумбия.....	9	8	9	0	Южн. Америка.....	592	731	765	790					
Перу.....	13	8	6	0	Аргентина.....	185	260	270	270					
Страны ЕС.....	985	950	902	860	Бразилия.....	345	420	440	460					
Страны бывш. СССР.....	185	185	170	180	Чили.....	62	51	55	60					
Россия.....	165	170	155	165	Страны ЕС.....	918	857	860	855					
Украина.....	20	15	15	15	Страны бывш. СССР.....	129	118	114	120					
Сев. Африка.....	95	114	123	125	Россия.....	110	90	85	90					
Алжир.....	80	90	100	100	Украина.....	19	28	29	30					
Египет.....	15	24	23	25	Азия.....	661	883	972	1056					
Азия.....	722	847	848	857	Китай.....	610	832	918	1000					
Китай.....	88	127	113	105	Индонезия.....	45	45	48	50					
Индия.....	182	231	250	270	Тайвань.....	6	6	6	6					
Индонезия.....	82	115	121	120	Океания.....	685	845	837	837					
Япония.....	207	222	205	200	Австралия.....	205	187	187	195					
Респ. Корея.....	30	31	32	32	Новая Зеландия.....	480	658	650	642					
Филиппины.....	99	104	112	115	Потребление	2084	2275	2392	2486					
Тайвань.....	34	17	15	15	Сев. Америка.....	79	57	52	54					
Океания.....	38	25	25	25	Мексика.....	55	35	35	35					
Австралия.....	33	20	20	20	США.....	24	22	17	19					
Новая Зеландия.....	5	5	5	5	Южн. Америка.....	571	573	586	596					
Импорт	690	772	761	757	Аргентина.....	90	86	90	90					
Сев. Америка.....	147	171	173	176	Бразилия.....	420	435	443	453					
Канада.....	3	2	4	5	Чили.....	61	52	53	53					
Мексика.....	141	168	168	170	Страны ЕС.....	416	346	367	367					
США.....	3	1	1	1	Страны бывш. СССР.....	127	119	120	125					
Южн. Америка.....	34	15	16	9	Россия.....	119	109	110	115					
Бразилия.....	11	4	5	4	Украина.....	8	10	10	10					
Чили.....	6	3	5	5	Алжир.....	107	140	160	160					
Перу.....	13	8	6	0	Азия.....	758	1016	1081	1156					
Страны ЕС.....	48	25	20	20	Китай.....	608	898	956	1026					
Страны бывш. СССР.....	50	65	60	60	Индонезия.....	66	65	75	80					
Россия.....	50	65	60	60	Филиппины.....	50	17	18	18					
					Тайвань.....	34	36	32	32					

Океания.....	26	24	26	28
Австралия.....	25	23	25	27
Новая Зеландия.....	1	1	1	1
Импорт	396	454	446	444
Сев. Америка.....	59	38	37	37
Мексика.....	55	35	35	35
США.....	4	3	2	2
Южн. Америка.....	48	26	34	30
Аргентина.....	1	1	4	5
Бразилия.....	43	21	25	20
Чили.....	4	4	5	5
Страны ЕС.....	3	3	2	2
Страны бывш. СССР.....	15	25	30	30
Россия.....	15	25	30	30
Сев. Африка.....				
Алжир.....	110	161	160	160
Азия.....	154	187	167	169
Китай.....	41	91	67	60
Индонезия.....	35	21	26	31
Филиппины.....	50	45	48	52
Тайвань.....	28	30	26	26
Океания.....	7	14	16	16
Австралия.....	7	12	15	15
Новая Зеландия.....	0	2	1	1
Экспорт	1374	1635	1540	1642
Южн. Америка.....	92	201	215	231
Аргентина.....	85	177	185	190
Бразилия.....	1	16	22	30
Чили.....	6	8	8	11
Страны ЕС.....	506	514	495	490
Страны бывш. СССР.....	17	24	24	25
Россия.....	6	6	5	5
Украина.....	11	18	19	20
Азия.....	65	54	60	69
Китай.....	43	25	29	34
Индонезия.....	22	1	1	1
Филиппины.....	0	28	30	34
Океания.....	694	842	746	827
Австралия.....	183	173	161	185
Новая Зеландия.....	511	669	585	642

¹ Оценочные данные. ² Прогноз.

Динамика среднемесячных цен на молочные продукты, в тыс.долл. за т., фоб.

	В Сев. Европе		В США
	Сыр Чеддер		
	2004г.		
янв.	2,300	– 2,500	2,88
Фев.	2,300	– 2,500	3,08
Март.....	2,425	– 2,575	4,01
Апр.	2,550	– 2,800	4,78
Май.....	2,600	– 2,800	4,295
Июнь.....	2,600	– 2,800	3,77
Июль.....	2,700	– 2,900	3,195
Авг.	2,700	– 2,900	3,47
Сент.....	2,800	– 3,000	3,46
Окт.	2,850	– 3,000	3,24
Нояб.....	2,850	– 3,000	3,74
Дек.....	2,900	– 3,100	3,51
	2005г.		
Янв.	2,900	– 3,100	3,585
Фев.	2,900	– 3,150	3,29
Март.....	3,000	– 3,150	3,375
Апр.	3,000	– 3,150	3,4
Май.....	3,000	– 3,150	3,255
Июнь.....	3,000	– 3,200	3,32
Июль.....	3,000	– 3,200	3,315
Авг.	3,000	– 3,200	3,14
Сент.....	3,000	– 3,200	3,45
Окт.	2,900	– 3,100	3,19
нояб.....	2,850	– 3,100	3,035

Сливочное масло, 82%

2004г.

Янв.	1,525	– 1,625	3,16
Фев.	1,525	– 1,625	3,78
Март.....	1,575	– 1,700	4,705
Апр.	1,650	– 1,800	4,895
Май.....	1,700	– 1,800	4,49
Июнь.....	1,800	– 2,000	4,255
Июль.....	1,900	– 2,050	3,85
Авг.	1,950	– 2,050	3,395
Сент.....	1,975	– 2,075	3,89
Окт.	2,000	– 2,100	3,63
Нояб.....	2,050	– 2,200	4,235
Дек.....	2,050	– 2,200	3,765

2005г.

Янв.	1,950	– 2,050	3,48
Февраль.....	1,950	– 2,100	3,56
Март.....	1,900	– 2,050	3,423
Апр.	1,875	– 2,000	3,29
Май.....	1,850	– 2,100	3,095
Июнь.....	1,975	– 2,250	3,375
Июль.....	2,075	– 2,225	3,57
Авг.	2,050	– 2,225	3,72
Сент.....	2,000	– 2,150	3,745
Окт.	1,950	– 2,100	3,57
Нояб.....	1,950	– 2,050	3,145

Обезжиренное сухое молоко

2004г.

Янв.	1,775	– 1,850	1,85
Фев.	1,750	– 1,825	1,85
Март.....	1,800	– 1,900	1,85
Апр.	1,825	– 1,975	1,89
Май.....	1,925	– 2,075	1,915
Июнь.....	1,975	– 2,125	1,895
Июль.....	2,100	– 2,200	1,86
Авг.	2,050	– 2,200	1,85
Сент.....	2,050	– 2,175	1,855
Окт.	2,100	– 2,175	1,87
Нояб.....	2,100	– 2,300	1,895
Дек.....	2,200	– 2,400	1,955

2005г.

Янв.	2,125	– 2,325	1,995
Фев.	2,100	– 2,250	2,06
Март.....	2,125	– 2,275	2,065
Апр.	2,150	– 2,225	2,07
Май.....	2,100	– 2,200	2,08
Июнь.....	2,200	– 2,325	2,075
Июль.....	2,275	– 2,400	2,085
Авг.	2,250	– 2,400	2,11
Сент.....	2,250	– 2,350	2,135
Окт.	2,200	– 2,325	2,16
Нояб.....	2,100	– 2,200	2,195

Цельное сухое молоко, 26%

2004г.

Янв.	1,900	– 1,975	2,55
Фев.	1,850	– 1,975	2,67
Март.....	1,875	– 1,950	3
Апр.	1,875	– 2,025	3,28
Май.....	1,925	– 2,100	3,305
Июнь.....	2,050	– 2,250	3,2
Июль.....	2,100	– 2,250	3,08
Авг.	2,150	– 2,250	3,005
Сент.....	2,150	– 2,250	2,9
Окт.	2,250	– 2,350	2,935
Нояб.....	2,300	– 2,425	2,935
Дек.....	2,300	– 2,500	3,025

2005г.

Янв.	2,250	– 2,375	2,965
Фев.	2,200	– 2,300	2,91

Март	2,200 – 2,325	2,915
Апр.	2,250 – 2,350	2,95
Май	2,200 – 2,325	2,945
Июнь	2,275 – 2,350	2,895
Июль	2,275 – 2,375	2,94
Авг.	2,300 – 2,400	3,03
Сент.	2,250 – 2,350	3,095
Окт.	2,225 – 2,325	3,15
Нояб.	2,200 – 2,300	3,12

Источник: Usda foreign agricultural service. БИКИ, 31.1.2006г.

Мясо

Несмотря на продолжающиеся вспышки заболеваний домашних животных и связанные с этим ограничения в мировой торговле мясной продукцией, производство и экспорт говядины, свинины и курятины продолжают увеличиваться. Распространение птичьего гриппа (AI) и губчатой энцефалопатии (BSE) у крупного рогатого скота привело к нарушениям торговых потоков из основных стран-экспортеров, в первую очередь США и Бразилии, и отразилось на рыночной стоимости говядины и мяса птицы. В результате переключения части потребительского спроса на другие источники животного белка на протяжении двух последних лет происходило повышение мировых цен на свинину.

Согласно прогнозу министерства с/х США, в текущем году в мире сохранятся характерные для 2005г. устойчивые темпы экономического роста. В большинстве ведущих стран – производителей мясной продукции благоприятная экономическая среда и прогнозируемое повышение душевых доходов будут способствовать росту инвестиций в производство и переработку мяса. Увеличится финансирование проектов по расширению перерабатывающих мощностей и повышению качества выпускаемой продукции. В Бразилии, предполагается создание новых и модернизация старых скотобоен. В отдельных случаях, экономический рост будет недостаточным для обеспечения возможностей роста производства и переработки мяса. Примером может служить Индонезия, где сочетание факторов, как вспышки AI, рост цен на энергоресурсы, слабость национальной валюты и подорожание кормов, привело к заметному снижению эффективности куриного сектора.

В 2006г. ожидается рост мирового спроса на курятину, что связано с отсутствием США на основных рынках говядины и с препятствиями на пути к наращиванию бразильского экспорта указанного мяса. Объем мирового экспорта курятины вырастет в тек.г. на 7% по сравнению с уровнем пред.г. и достигнет 7,5 млн.т., отгрузки увеличат поставщики, как Аргентина, Бразилия, Китай, Таиланд и США.

Производство, потребление и торговлю говядиной, телятиной, свининой и мясом птицы, в млн.т.

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г. ¹	2006г. ²
Производство	196,7	198,0	202,7	207,7	214,1
Говядина и телятина ³	51,2	50,1	51,3	52,0	53,4
Свинина ³	86,5	88,9	90,7	92,5	95,2
Мясо бройлеров и индейки ⁴	59,0	59,0	60,7	63,2	65,6
Потребление	193,8	195,1	198,7	202,3	208,2
Говядина и телятина ³	50,3	49,1	49,8	50,1	51,5
Свинина ³	86,4	88,8	90,2	91,6	94,4
Мясо бройлеров и индейки ⁴	57,2	57,3	58,7	60,6	62,6
Импорт	13,6	13,7	13,5	14,0	14,4
Говядина и телятина ³	5,2	5,0	4,8	5,1	5,2

Свинина ³	3,8	3,9	4,1	4,1	4,1
Мясо бройлеров и индейки ⁴	4,5	4,8	4,6	4,9	5,1
Экспорт	16,3	16,9	17,6	19,6	20,4
Говядина и телятина ³	6,3	6,3	6,5	7,0	7,1
Свинина ³	3,7	4,0	4,6	5,0	5,1
Мясо бройлеров и индейки ⁴	6,3	6,5	6,6	7,6	8,2

¹Оценка. ²Прогноз. ³В убойном весе. ⁴В пересчете на продукцию, готовую к потреблению.

В мировом производстве, потреблении и торговле говядиной в 2006г. продолжится установившаяся в последние два года тенденция к росту. Производство должно увеличиться на 3% относительно уровня 2005г. и достигнуть 53,4 млн.т. Основной силой здесь будут выступать Бразилия и Китай. Прогнозируется расширение выпуска говядины в Новой Зеландии, которой придется обеспечивать указанным мясом рынки, закрытые для США и Канады, а продолжать обслуживать рынки самих этих стран. В Австралии рост производства говядины будет ограничиваться нехваткой кормов, вызванной засухой. Снижение производства прогнозируется в ЕС, а также в России, где до последнего времени поголовье крупного рогатого скота продолжало сокращаться.

В нетто-импортера говядины ЕС превратился в 2003г., когда после падения, связанного с эпидемией BSE, потребление этого мяса в Европе начало восстанавливаться. Результатом перехода к использованию несвязанных платежей в рамках реформирования Единой с/х политики ЕС стало сокращение поголовья коров, а следовательно, и выпуска говядины, рост цен. Распространение на присоединившиеся страны действия квот на молочные продукты вынудило эти страны увеличить забой молочных коров. Рост производства говядины в указанной группе стран может оказаться непродолжительным, в результате проводимой ЕС политики вероятно повышение цен на зерно, а значит, рост издержек производства. Увеличение коровьего поголовья в присоединившихся странах не в состоянии восполнить сокращение молочного стада в целом по Евросоюзу, в 2006г. выпуск говядины здесь снова должен уменьшиться.

Устойчивость положения Бразилии в качестве лидирующего поставщика говядины на мировой рынок подтверждается высоким уровнем инвестиций в бразильский мясной сектор и углублением его экспортной ориентации. Если в 2001г. страна экспортировала только 11% получаемой говядины, то в 2006г. эта доля должна достигнуть 21%, что эквивалентно 1,8 млн.т. Сохраняется высокий потенциал для дальнейшего роста производства и экспорта. Одним из путей повышения эффективности функционирования сектора может стать растущее использование метода искусственного осеменения, поскольку большая часть бразильского поголовья крупного рогатого скота все еще принадлежит к традиционным породам.

Прогнозируемое на 2006г. увеличение выпуска говядины в Китае составляет 7,6 млн.т., или 6%. Опережающий рост спроса будет способствовать укреплению цен и стимулировать расширение производства и переработки. Усилия китайского правительства будут направлены на борьбу с распространением заболеваний домашних животных и ужесточение санитарного контроля. Расширение мясного сектора в Китае является весьма трудной задачей, решение которой осложняется ограниченностью пастбищных угодий и кормовых,

водных и энергетических ресурсов, нехваткой племенного скота, недостаточным развитием транспортной инфраструктуры.

В июле 2005г. в США впервые за два последних года был разрешен квотируемый ввоз крупного рогатого скота из Канады. Объем поставок оказался значительно ниже уровня, достигнутого до вспышки BSE в Канаде. С 2000-02гг. среднегодовой канадский экспорт живого скота в США составлял 1,3 млн. голов, то в 2006г. он прогнозируется на уровне 900 тыс. В результате длительного отсутствия канадских поставщиков на американском рынке нарушились сформировавшиеся связи. Политика Канады в указанной области направлена на увеличение собственного забоя и снижение зависимости сектора от американских переработчиков. В 2005г. забой крупного рогатого скота в Канаде должен достигнуть 800 тыс. голов, что почти на 20% больше показателя 2002г.

Прогнозируемое на 2006г. увеличение производства говядины в США составляет 4%. Росту забоя будет способствовать ожидаемый рост американских закупок живого скота, факторы, как относительно дешевые корма и устойчивый спрос на мясо будут являться стимулом к повышению убойного веса животных.

Мировое производство говядины и телятины, в млн.т.

	2002	2003	2004	2005 ¹	2006 ²
Всего.....	51,2	50,1	51,3	52,0	53,4
США.....	12,4	12,0	11,3	11,3	11,8
Бразилия.....	7,2	7,4	8,0	8,4	8,6
ЕС.....	8,1	8,1	7,9	7,8	7,8
Китай.....	5,8	6,3	6,8	7,2	7,6
Аргентина.....	2,7	2,8	3,1	3,0	3,0
Индия.....	1,8	2,0	2,1	2,2	2,3
Австралия.....	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2
Мексика.....	1,9	2,0	2,1	2,1	2,2
Канада.....	1,3	1,2	1,5	1,5	1,6
Россия.....	1,7	1,7	1,6	1,5	1,5
Н. Зеландия.....	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7

¹ Оценка. ² Прогноз.

76% прогнозируемого на тек.г. роста мирового производства свинины будет приходиться на Китай, который сохранит за собой место ведущего мирового производителя этого мяса. Увеличение выпуска свинины ожидается в ЕС и России. В Бразилии оно должно вырасти, поскольку вспышка ящура не затронула основные свиноводческие районы.

На развитии свиного сектора продолжает положительно сказываться переключение потребителей на свинину как альтернативный источник животного белка в условиях ограничения мировой торговли говядиной и мясом птицы. Для отдельных регионов этот фактор является определяющим, а в Мексике, основной причиной повышения спроса на свинину становится повышение душевых доходов.

В Китае эффективность свиноводства удалось повысить за счет импорта племенных животных и повышения качества кормов. Увеличение доли свиноматок в общем свином поголовье обеспечило стабильность производства в 2005г. и благоприятные перспективы на 2006г. Вырос объем инвестиций, в т. ч. иностранных, в переработку свинины.

Увеличение поголовья свиней в ЕС, особенно в присоединившихся странах, должно привести к росту выпуска свинины в 2006г. на 1% относительно уровня пред.г.

Благоприятные условия для производителей свинины складываются на внутреннем рынке США, сектор продолжает оставаться экспортоориентированным, что подтверждается данными о динамике поставок свинины на внешний рынок. Если в 2001г. США экспортировали только 8% получаемой свинины, в 2005г. и 2006г. доля экспорта в производстве составит 13%, что эквивалентно 1,3 млн.т.

Мировое производство свинины, в млн.т.

	2002	2003	2004	2005 ¹	2006 ²
Всего.....	86,5	88,9	90,7	92,5	95,2
Китай.....	43,3	45,2	47,0	48,9	50,9
ЕС.....	20,9	21,2	20,9	20,7	20,9
США.....	8,9	9,1	9,3	9,4	9,6
Бразилия.....	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0
Россия.....	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9
Япония.....	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2
Мексика.....	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Филиппины.....	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Респ. Корея.....	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0
Тайвань.....	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9

¹ Оценка. ² Прогноз.

Производство курятины в основных странах-производителях в 2006г. увеличится на 4% по сравнению с предыдущим годом и достигнет 65,6 млн.т. Значительный рост производства ожидается в Бразилии, Китае, Индии и США. Несмотря на повышение цен на энергоносители, высокая эффективность сектора сохранится, чему будут способствовать умеренные цены на корма и концентрация производства.

В тек.г. основной прирост мирового производства мяса бройлеров будет обеспечиваться за счет США. Увеличение выпуска позволит повысить уровень экспортных ресурсов. Продолжится рост производства мяса бройлеров в Бразилии, где оно должно увеличиться на 5% по сравнению с 2005г. и превысит 9,5 млн.т. Рост производства в значительной степени стимулируется здесь рекордным уровнем экспортных отгрузок, достигнутым благодаря запрету на поставки куриного мяса из стран, затронутых вирусом AI, введенному во многих странах-импортерах. С янв.-авг. 2005г. Бразилия на 35% увеличила объем отгрузок курятины в Японию. Поддерживающим фактором для сектора выступает устойчивый внутренний спрос, увеличение внутренних ресурсов соевого шрота.

С 2002-06гг. производство мяса бройлеров в Мексике должно увеличиться на 22% — до 2,6 млн.т. Сектор развивается опережающими темпами по сравнению со свиным и говяжьим. Происходит концентрация производства, строятся новые и модернизируются старые птицеводческие хозяйства. Производители не в состоянии угнаться за еще быстрым ростом спроса, обусловленным высокой численностью населения, относительной доступностью куриного мяса, эффективной маркетинговой системой, расширением использования курятины в приготовлении пищевых продуктов, готовых к употреблению, повышением качества выпускаемой продукции. БИКИ, 4.2.2006г.

Свинина

Согласно прогнозу минсельхоза США, мировое производство свинины в 2006г. увеличится на 3% по сравнению с уровнем 2005г. и достигнет 97,2 млн.т. В то время как производство и спрос на свинину в Китае, ЕС и США продолжают повышать-

ся, в экспорте этих продуцентов наблюдается стагнация. Это отражается на динамике мирового экспорта свинины, объем которого, как полагают аналитики, останется на уровне 5,1 млн.т.

В Германии и Нидерландах прогнозируют дальнейший рост свиного поголовья, чему способствует распространение птичьего гриппа в мире. На фоне повышения потребительского спроса на свинину как на альтернативный источник животного белка в 2006г. неизбежно должен увеличиться выпуск этого вида мяса.

Мировой экспорт свинины за 2003-05гг., в тыс.т.

	2003г.	2004г.	2005г.
ЕС-25.....	882,72	1026,39	932,32
США.....	512,11	665,93	819,57
Канада.....	664,06	672,48	772,62
Бразилия.....	458,03	470,97	579,41
Китай.....	213,61	290,15	250,27
Чили.....	61,60	78,80	97,91
Мексика.....	36,12	37,27	44,33
Австралия.....	58,00	46,08	41,56
Гонконг.....	43,68	45,63	29,45
ЮАР.....	0,53	0,50	21,07

БИКИ, 24.6.2006г.

Бройлеры

На протяжении первых 3 кв. 2006г. наблюдалось уменьшение импортного спроса на мясо птицы из США и вялое развитие американского внутреннего рынка, связанное с опасениями новой вспышки птичьего гриппа, что отразилось на доходах главных производителей птицы. Большинство из них уверены, что рынок будет развиваться благоприятно.

В 2006г. американская бройлерная промышленность должна была произвести 16,4 млн.т. переработанного мяса. Это чуть меньше показателей пред.г., что отражает снижение внутреннего потребления и сокращение экспорта. Потребление мяса на душу населения увеличилось лишь на 0,5 кг. (в 2005г. — 39 кг.). Доля экспорта птичьего мяса, главным образом в виде окорочков, в 2005г. составила 14,6% от всей выпущенной продукции, а в 2006г. эта цифра должна увеличиться до 15,3%. Такая тенденция продолжится в 2007г., если в традиционных странах-импортерах, а также в самих США не произойдет новой вспышки птичьего гриппа. Фактором неопределенности остается импортный спрос на окорочка со стороны Российской Федерации, которая активно использовала импортные квоты как рычаг на переговорах с США о вступлении в ВТО. Согласно данным, опубликованным минсельхозом США (USDA), за первые шесть месяцев 2006г. производство переработанного бройлерного мяса в стране составило 8,2 млн.т., что на 3% больше показателя соответствующего периода 2005г. За первые 6 месяцев производители забили 4,4 млрд. птиц, средний вес которых составил 2,5 кг. Согласно последним данным, за I-III кв. 2006г. было произведено 164 млн. бройлеров с учетом 5% потерь в результате смертности и выбраковки.

В течение I пол. 2006г. экспортный рынок испытывал затруднения, связанные с относительным переизбытком, которое привело к резкому снижению доходов от продажи всех видов окорочков и разубов окорочков.

В этот же период экспортная выручка снизилась на 11% — до 818,6 млн.долл. (в 2005г. — 924,2

млн.). Стоимость единицы экспортной продукции упала на 13%: если в 2005г. 1 т. продукции стоила 759 долл., то в 2006г. — 659 долл. Прогнозы на II пол. 2006г. давали повод для оптимизма, поскольку объемы экспорта увеличились, и внутренний рынок отреагировал на незначительное сокращение численности птицы в III кв.

Рейтинг ведущих производителей-поставщиков бройлеров с середины 2006г. оставался устойчивым. В авг. компания Pilgrim's Pride сделала предложение Gold Kist о слиянии, приобретя 55% ее акций. Эта сделка позволит Pilgrim's Pride выйти на первое место в США по производству бройлеров, поскольку теперь объединенная компания сможет обеспечивать до 25% емкости внутреннего рынка. Фирма Tyson Foods, ранее занимавшая лидирующие позиции со своими еженедельными поставками в 68 тыс.т. переработанного мяса и 23% долей на внутреннем рынке, теперь оттеснена на второе место.

Хотя такие частные неакционерные фирмы, как Perdue Farms, Wayne Farms, Foster Farms, Mountaire Farms, находящиеся в первой десятке, не публикуют результаты своей коммерческой деятельности, можно предположить, что по объему производства, номенклатуре продукции и рынкам сбыта они не отстают от первой четверки акционерных компаний. Все 4 лидирующих компании, которые опубликовали результаты своей деятельности по окончании финансового года, закончившегося в окт. 2005г., кроме Tyson Foods, закончили год с прибылью. Tyson Foods, рыночный производитель бройлеров, свинины и говядины, заработала на продаже бройлеров, операции с красным мясом принесли компании убытки. Ухудшение финансового положения, начавшееся в IV кв. 2005г. и продолжившееся в 2006г., отразилось на доходах пяти акционерных обществ. Дисбаланс между спросом и предложением отрицательно повлиял на валовую прибыль. Из-за снижения объемов продаж сократились доходы.

По результатам ежеквартального опроса генеральные директора компаний отметили, что в IV кв. 2006г. они ожидают восстановление экспортных объемов и стабилизацию спроса на внутреннем рынке. Существовали предпосылки для роста производства по сравнению со второй половиной 2005г.

Продуценты стараются сократить расходы, хотя 62% всех затрат приходится на корма, что, в свою очередь, определяется ценами на кукурузу и сою. Благодаря относительно высокому спросу на кукурузу на внешних рынках, растущему потреблению в комбикормовом секторе, а также в производстве этанола цены на желтую кукурузу на Чикагской продовольственной бирже в середине авг. 2006г. составляли 89 долл. за т., что приблизительно выше, чем в тот же период 2005г.

Перспектива по возвращению доходности бройлерной промышленности заключается в ее циклической природе, в снижении объемов производства, в ожидании увеличения объемов экспорта и доходов на душу населения, а также в улучшении производительности благодаря концентрации производства и применению новых технологий.

Факторы, которые могут отрицательно сказаться на будущей доходности отрасли, включают в себя возможную вспышку птичьего гриппа, резкое

снижение американских экономических показателей, международные конфликты, препятствующие торговле, эмбарго и неудачи в переговорах по линии ВТО.

Американский рынок бройлеров

	2005г.	2006г. ¹⁾	2007г. ²⁾
Производство (млн.т.)	16,1	16,4	16,2
Душевое потребление (кг.)	39,0	39,5	39,5
Средние оптовые цены ³⁾	1,56	1,41	1,41
Экспорт (тыс.т.)	2339	2501	2550
Доля экспорта в производстве (%)	14,6	15,3	15,3

¹⁾Оценка. ²⁾Прогноз. ³⁾Целые бройлеры, франко-завод.

Оптовые цены на бройлерную продукцию (июль 2006г.)

	Оптовая цена, в кг.	
	долл.	евро
Тушки	1,5	1,2
Филе грудки	3	2,4
Окорочка	1	0,8
Разрубы окорочков	0,8	0,7

Ведущие производители бройлеров (на середину 2006г.)

	I	II	III	IV
1 Tyson Foods	43,0	2,2	71,0	23
2 Pilgrim's Pride US	28,9	2,3	49,9	16
3 Gold Kist I	14,3	2,6	26,8	9
4 Perdue Farms	11,0	2,5	20,6	6
5 Wayne Farms	5,4	3,0	12,5	4
6 Sanderson Farms	5,3	3,1	12,3	4
7 Mountaire Farms	4,3	3,3	10,6	3
8 Foster Farms	5,7	2,4	10,3	3
9 Peco Foods	3,1	3,3	7,7	2
10 Raeford	3,0	3,0	6,8	2
11 Remainder	46,4	2,5	87,4	27

Примечание I – недельный выпуск бройлеров, млн. шт.; II – средний живой вес, кг.; III – недельный выпуск переработанной продукции, тыс.т.; IV – доля на рынке США, %.

БИКИ, 25.1.2007г.

Виноград

По прогнозу МСХ США, производство винограда в крупнейших странах-производителях северного полушария в 2006г. повысится на 5% по сравнению с 2005г., Южного полушария – на 1%.

В США производство винограда в 2005г. возросло на 12%, в результате увеличения сбора урожая в шт. Калифорния, Мичиган, Нью-Йорк и Вашингтон. Потребление винограда в свежем виде повысилось на 7% – до 859 тыс.т.

На Калифорнию приходилось 88% его потребления. Производство винограда для непосредственного использования в этом штате увеличилось на 9% – до 853 тыс.т., столового – на 8%, продукции для изготовления вина – на 14%, для производства изюма – на 3%. Стоимость свежего винограда в среднем снизилась до 373 долл. за т, что было связано с ростом производства и уменьшением спроса.

США входят в число основных производителей столового винограда, который выращивают также Китай, Турция, Италия, Чили, США, ЮАР, Испания, Греция, Япония и Мексика. В 2005г. производство этого винограда в указанных странах повысилось на 4% – до 12,6 млн. т. В 2006г. прогнозируется увеличение урожая приблизительно на 5% – до 13,3 млн.т., в США – на 4%. В Китае производство может возрасти на 490 тыс.т., в Италии – на 140 тыс.т.

По данным ФАО, в 2005г. в Испании виноградниками были заняты наибольшие площади. По размеру посадочных площадей эта страна суще-

ственно опережала Францию, Италию, Турцию, Китай и США. Ведущим поставщиком свежего винограда является Китай, на втором месте находится Турция с 35% продукции, реализуемой на мировом рынке, США занимают пятое место.

Китай выступает также крупнейшим потребителем винограда. В 2005/6г. потребление в этой стране определяется в 4,77 млн. т. Среди населения Китая популярностью пользуется в основном недорогой красный виноград. Эта страна расширяет также экспорт винограда в Россию, Малайзию, Индонезию и Гонконг. Вторым важным потребителем винограда является Турция. Четвертое место занимает Италия. В 2006г. на итальянский рынок поступит 48% винограда, выращенного в стране. В Испании будет использовано 70% внутреннего производства винограда.

Потребление винограда в США составляет 1 млн.т. в год. В 2004г. на душу населения оно достигло 7,8 а.ф.

Импорт винограда в США в 2006г. превысит экспорт приблизительно на 270 тыс.т. Крупнейшими покупателями выступали Канада, Мексика, Великобритания. С мая 2005г. по фев. 2006г. экспорт винограда в основные страны-импортеры повысился на 20% по сравнению с аналогичным предыдущим периодом. В 2006г. ожидается увеличение спроса и в странах Азии.

Импорт винограда в США в 2005/6г. (июль-июнь) повысился на 30% – до 611 тыс.т. В 2006г. прогнозируется рост еще на 6% – до 650 тыс.т. 98% винограда импортируется из Чили и Мексики.

Самое большое потребление винограда отмечается в Китае, Турции, США, Италии, Южной Африке, Испании, Греции, Японии и Чили. По оценкам, в 2006г. потребление в этих странах возрастет на 6%. БИКИ 25.5.2006г.

Цитрусовые

Апельсины и лимоны занимают важное место в аграрном хозяйстве многих стран и в международной торговле. В последние годы на мировом рынке этих цитрусовых произошли существенные изменения. Резко обострилась, в частности, конкуренция между американскими поставщиками и экспортерами из других стран. Некоторые новые участники рынка укрепили свои позиции за счет поставок фруктов, выращенных с более низкими издержками производства, и повышения качества продукции. В тенденциях спроса в развитых государствах наметился переход от потребления свежих фруктов к их переработке. По мере роста доходов населения увеличивалось потребление цитрусовых в развивающихся странах.

Вместе с тем ужесточение фитосанитарных норм и качественных стандартов подорвало положение некоторых поставщиков на рынках сбыта.

Крупнейшими производителями апельсинов и лимонов являются около десятка стран. Ведущим производителем выступают США. В производстве апельсинов за США следуют Китай, Мексика, Испания, ЮАР, Аргентина, Австралия, Чили. Лимоны в наибольшем объеме выращиваются в Аргентине, Испании, США, ЮАР, Чили, Китае, Австралии и Мексике.

Основные производители не всегда занимают адекватные позиции в экспорте – при значительном объеме производства поставки на внешний рынок могут быть относительно небольшими.

По показателю экспорт/производство апельсинов и лимонов перечень стран возглавляют ЮАР, Испания, США, Австралия, Мексика, Аргентина, Китай.

Основные показатели состояния сектора цитрусовых в отдельных странах¹⁾

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Апельсины								
Площадь посадок (тыс. га)	336	61	24	8	453	348	36	141
Производство (тыс. т.)	10139	740	498	120	3962	3950	1176	2902
Урожайность (т/га)	33	13	22	16	9	9	44	23
Экспорт (тыс. т.)	538	107	113	11	21	13	720	1538
Экспорт/производство (%)	26	14	24	9	0,5	<0,5	76	52
Импорт (тыс. т.)	60	-	10	-	52	28	7	140
Импорт/потребление (%)	4	<0,5	8	<0,5	1	1	3	1
Лимоны								
Площадь посадок (тыс. га)	27	45	1	7	9	2	5	46
Производство (тыс. т.)	798	1190	32	150	100	12	185	951
Урожайность (т/га)	33	27	32	22	9	7	69	21
Экспорт (тыс. т.)	100	308	3	30	-	5	109	539
Экспорт/производство (%)	14	27	8	20	<0,5	42	61	55
Импорт (тыс. т.)	34	-	3	-	5	1	-	47
Импорт/потребление (%)	5	<0,5	8	<0,5	5	25	<0,5	10

¹⁾ В среднем за год в 2002-04гг.

Примечание. I – США; II – Аргентина; III – Австралия; IV – Чили; V – Китай; VI – Мексика; VII – ЮАР; VIII – Испания.

Производство апельсинов и лимонов в США является наиболее крупномасштабным и эффективным, в нем применяются современные технологии и научно-исследовательские достижения. Однако в последние годы издержки производства цитрусовых здесь стали повышаться, что связывается с усилением конкуренции в аграрном секторе и удорожанием земли, воды и химикатов, а также ограниченностью людских ресурсов на региональном уровне, осуществлением природоохранных мероприятий, ростом энергозатрат и внедрением более строгих правил продовольственной безопасности. Сравнение издержек производства цитрусовых в США с показателями в других странах сопряжено с рядом трудностей из-за несовместимости данных. Однако расчеты Международной торговой комиссии США показывают, что в некоторых странах – Аргентине, Мексике и Китае апельсины, а в первых двух и лимоны выращиваются при относительно низких фермерских издержках. Их уровень более высок в Чили, Испании и США.

Издержки производства апельсинов и лимонов в отдельных странах¹⁾

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Апельсины (долл. на га)								
Фермерские	4360	1570	3390	4610	6400	3310	1300	4180
Трудозатраты	1740	320	1870	1970	4480	1140	780	1120
Расходы на химикаты	1120	530	630	700	1650	100	780	610
Другие затраты (долл. за т.)					840			
Фермерские	153	51	129	132	160	115	65	139
Расходы по упаковке	191	164	268	194	100	100	192	
Затраты по сбору	62	73			40	50		
Послеуборочные затраты	164	132			56	175		
Всего	570	421			354	261	505	
Лимоны (долл. на га)								
Фермерские	4520	1935	3150	8600	1400			5760
Трудозатраты	1980	377	1640	2000	350			1610
Расходы на химикаты	990	743	1130	2000	800			1410
Другие затраты (долл. за т.)					1290			
Фермерские	116	40	126	143	56			165
Расходы по упаковке	261		203	222	224			
(долл. за т.)								
Затраты по сбору	145	44			60			118

Послеуборочные затраты	121	75						
Всего	643		347		338			

¹⁾ Данные по США, Аргентине, Чили, Мексике, ЮАР за 2005г., Австралии – за 2002г., Китаю – за 2004г., Испании – за 2003г.

Примечание. I – США; II – Аргентина; III – Австралия; IV – Чили; V – Китай; VI – Мексика; VII – ЮАР; VIII – Испания.

Различный уровень издержек производства находит отражение в показателе средней стоимости экспорта, который вместе с тем в значительной степени зависит от соотношения спроса и предложения и некоторых других факторов. По имеющимся данным, средняя экспортная стоимость апельсинов и лимонов в 2005г. наименьшей была в ЮАР, Мексике и Аргентине. Австралийская и испанская цены находились на высшем уровне.

Средняя стоимость экспорта апельсинов и лимонов в отдельных странах, долл. за т., фоб

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
Апельсины						
Испания	421	484	539	666	763	781
Австралия	574	568	608	745	791	741
США	544	581	590	541	611	658
Чили	515	562	549	569	563	560
Китай	162	155	386	367	362	335
Аргентина	373	379	207	288	311	275
Мексика	369	252	273	233	228	253
ЮАР	243	204	197	303	381	195
Лимоны						
Китай	804	370	366	261	382	948
Австралия	750	757	832	947	895	817
США	679	663	785	748	715	780
Испания	492	478	500	643	668	778
Чили	754	722	739	630	570	548
Мексика	278	443	227	352	502	500
Аргентина	461	445	326	388	406	403
ЮАР	323	269	245	370	488	177

Из факторов, определяющих конкурентоспособность цитрусовых на мировом рынке, помимо издержек производства, Международная торговая комиссия США выделяет, в частности, почвенно-климатические условия – наличие водных ресурсов, качество земельных угодий, их незараженность, защищенность от воздействия перемены погоды. Все основные страны-производители апельсинов и лимонов располагают благоприятными условиями для «лучшей практики» поддержания и управления плантациями цитрусовых, используя все обстоятельства в оптимальных масштабах. Совершенное управление способствует устранению ряда негативных последствий, возникающих в процессе ведения цитрусового хозяйства. Вместе с тем проблематичным может оказаться положение с наличием водных ресурсов. Такая ситуация нередко складывается, например, в Испании и Австралии. Ослабление внимания к вопросам управления хозяйством не всегда отрицательно влияет на производство. В некоторых районах Китая и Мексики, например, высококачественные фрукты производятся при меньшей интенсификации управления, поскольку благоприятные природные условия обеспечивают получение хороших урожаев.

Важным компонентом эффективности отрасли является механизация хозяйства с использованием новейших технологий на всех его этапах, включая хранение фруктов, упаковку и реализацию. Эти процессы поддерживаются на должном уровне во всех рассматриваемых странах (в Китае и Мексике – в меньших масштабах). В ЮАР широ-

кое применение получила компьютерная технология при экспортной сортировке фруктов, в Австралии — при ирригации земель, в Аргентине и Чили — при мониторинге распространения сельхозвредителей и заболеваний растений. В Китае процессы производства цитрусовых механизированы в меньшей степени, хотя местные производители достаточно хорошо информированы о последних нововведениях в отрасли. В этой стране, а также в Мексике коммерческую обработку фруктов на упаковочных складах проходит лишь небольшая часть апельсинов. Применение современных технологий в цитrusоводстве тесно связывается с наличием капитала и рабочей силы. При недостатке рабочих, особенно низкооплачиваемых, и нехватке финансовых средств уровень механизации производства понижается, а использование ручного труда возрастает.

Достаточной рабочей силой располагают Китай, Мексика, Аргентина и Чили. В Австралии и США, несмотря на то, что заработная плата здесь выше, производители не в состоянии удерживать рабочих из-за сезонности производства цитрусовых. В Испании и Китае широко практикуется применение семейного труда. В Испании на 75% ферм доля такого труда достигает 90%. Одновременно увеличивается и использование иммигрантов из Северной Африки и Восточной Европы. Капиталоемким является производство апельсинов в Австралии, Испании и США, где значительные средства вкладываются в обновление плантаций и инфраструктуру. В Чили и Аргентине рост доходов от экспорта позволяет строить современные упаковочные помещения и совершенствовать дистрибуторскую сеть. В Чили крупные многонациональные компании ежегодно предоставляют займы производителям фруктов. Частично это делают и мексиканские экспортеры.

В международной торговле апельсинами и лимонами отмечается усиление доминирующей роли США. Страна является нетто-экспортером этих цитрусовых. В 2005г. на внешний рынок поставлялось 27% американского производства апельсинов и 13% — лимонов. Стоимость экспорта апельсинов из США в 2000-05гг. возросла с 285 млн. до 349 млн.долл. Более 50% экспорта в прошлом году приходилось на Канаду и Республику Корея. Доля Китая, Гонконга и Японии составляла около 30%. В Японию направлялась почти 1/4 американских поставок лимонов, а их удельный вес на японском рынке достигает 70-80%. Импорт апельсинов в США в 2000-05гг. увеличился с 41 млн. до 68 млн.долл. Эти фрукты закупались в основном в ЮАР и Австралии. Примерно 16% апельсинов ввозилось из Мексики.

Аргентина в 2004г. занимала второе место по экспорту лимонов и 7 — по поставкам апельсинов. Лимоны обеспечивают получение 60% выручки от общего экспорта цитрусовых, апельсины — 20%. Остальными рынками сбыта аргентинской продукции выступают страны ЕС — Нидерланды, Испания, Бельгия, Италия, а также Россия. Поставки апельсинов на российский рынок возросли с 8,4 тыс.т. в 2000г. до 63,2 тыс. в 2005г., и год назад они составляли приблизительно 1/3 всего аргентинского экспорта апельсинов. Российские закупки лимонов в Аргентине за указанный период расширились с 31,9 тыс. до 58,8 тыс.т., а их доля в общих отгрузках из страны повысилась до 16%.

Одним из крупнейших производителей и экспортеров цитрусовых, особенно мандаринов, является Китай. Одновременно страна выступает и нетто-импортером апельсинов и лимонов. Экспорт апельсинов из Китая в 2005г. оценивался в 18,5 млн.долл. и направлялся преимущественно в Гонконг, Вьетнам, Малайзию, Сингапур и Россию. Вывоз лимонов был незначительным. Отгрузки апельсинов в Россию за 2000-05гг. увеличились с 66 т. до 3,8 тыс.т.

В число ведущих экспортеров цитрусовых входит и ЮАР. Ее доля в мировом экспорте этих фруктов определяется в 12%. Страна играет важную роль в межсезонных поставках цитрусовых в Северное полушарие. Южноафриканский экспорт цитрусовых, главным образом апельсинов, составляет 2/3 объема производства и более 90% доходов фермеров. Около половины отгружаемых апельсинов в 2004г. предназначалось для стран ЕС, в т.ч. для Нидерландов, Великобритании и Италии. В европейские страны поставляется и 40% южноафриканских лимонов. В значительном объеме эти цитрусовые закупают также ОАЭ и Саудовская Аравия. К группе расширяющихся рынков в последнее время присоединилась и Россия. В 2004г. на нее приходилось 11% южноафриканского экспорта апельсинов и 5% — лимонов.

К важнейшим экспортерам цитрусовых относятся и Испания. Подавляющая часть апельсинов и лимонов (около 95%) реализуется на рынках стран ЕС, в частности Франции и Германии. Примерно 5% этих фруктов продается в Швейцарии, Норвегии и России. Объем испанского экспорта апельсинов в 2000-04гг. находился в среднем на уровне 1,5 млн.т., лимонов — 500 тыс.т. Наряду с этим Испания частично импортирует апельсины и лимоны, покрывая недостающие потребности внутреннего рынка в этих фруктах, особенно в периоды межсезонья.

В 2000-05гг. динамично возрастал экспорт апельсинов и лимонов из Чили. Объем поставок апельсинов увеличился в 5 раз — до 20,8 тыс.т. Этот рост произошел главным образом вследствие расширения поставок фруктов на японский рынок и частично в страны ЕС и Канаду. Чилийский экспорт лимонов за указанное пятилетие вырос вдвое — до 35 тыс.т. Основную долю этих цитрусовых закупала Япония. Вместе с тем значительно повысился и экспорт лимонов в США.

Прочные позиции ряда экспортеров цитрусовых в значительной мере обеспечиваются их способностью поставлять фрукты в течение сезонных перерывов, когда ощущается нехватка товара на мировом рынке. Неравномерность созревания плодов в Южном и Северном полушариях позволяет отдельным производителям получать повышенные доходы от экспорта в связи с отмечающимся ростом цен. Производители стремятся выращивать цитрусовые в течение всего года, чтобы обеспечивать спрос потребителей. С этой целью в США и ряде других стран практикуется посадка различных сортов саженцев с неодновременными сроками созревания плодов. Некоторые производители оставляют фрукты на деревьях на определенный период, используя стимуляторы роста и сохранения качества. Необходимый уровень предложения поддерживается за счет накопления запасов на складах, что продлевает реализационный сезон цитрусовых. В периоды сезонных пере-

рывов наблюдается активизация экспортных потоков. Так, мексиканские экспортеры стремятся увеличить поставки лимонов в США в начале авг., когда в этой стране урожай цитрусовых еще не созрел. США начинают экспортировать апельсины в Японию в нояб. и увеличивают поставки в фев.-мае, чему способствует отсутствие товара из Австралии и ЮАР. Южноафриканские и австралийские апельсины отгружаются в США в летние месяцы, пока на рынок не поступила местная продукция. Сезонные явления учитываются импортерами при заключении сделок, поскольку это повышает эффективность торговых операций. БИКИ, 12.10.2006г.

Согласно данным министерства сельского хозяйства США, производство цитрусовых в основных странах-производителях в 2005/6г. оценивается в 72,8 млн.т., что несколько выше уровня 2004/5г. Урожай апельсинов составит (млн. т) 47,1, мандаринов – 15, лимонов – 4,3, грейпфрутов – 4, остальные цитрусовых – 2,4.

Экспорт цитрусовых из основных стран-поставщиков в 2005/6г., по прогнозу, снизится приблизительно на 4% – до 9,3 млн.т.

Импорт по странам в 2004г. распределялся следующим образом: страны ЕС – 30%, Россия – 16%, Япония – 9%, США – 9%, Канада – 8%, другие страны – 28%. В структуре импорта преобладали апельсины (47%). На долю лимонов приходилось 20%, мандаринов – 19%, грейпфрутов – 14%.

Мировое потребление цитрусовых в 2005/6г. оценивается в 65,6 млн.т., в т.ч. свежих фруктов – 8,5 млн., переработанных – 27,1 млн.

Ниже рассматривается положение на рынке цитрусовых отдельных стран.

Бразилия. В результате благоприятных погодных условий в 2005/6г. в этой стране ожидается увеличение производства апельсинов на 10% – до 18,2 млн.т. Прогнозируются хорошее качество и размер плодов. Старые плантации цитрусовых постепенно заменяются посадками тростника, особенно в северной части Сан-Паулу. Все больше цитрусовых выращивается в южных областях Бразилии.

В 2005/6г. здесь предполагается переработать около 13,4 млн.т. апельсинов (на 1,4 млн.т. больше, чем в 2004/5г.), что составляет примерно 73% всего сбора. Свежие фрукты экспортируются в небольшом количестве, основная масса продукции вывозится в виде апельсинового сока.

США. В результате урагана «Вилма», который нанес существенный ущерб большинству плантаций цитрусовых в штате Флорида, прогнозы оказываются заниженными.

Производство апельсинов в стране в 2005/6г. оценивается в 8,4 млн.т., выше показателя предыдущего года всего лишь на 1%, хотя во Флориде, как ожидается, оно будет больше приблизительно на 6% по сравнению с 2004/5г., в Калифорнии же урожай снизится на 11%. Производство грейпфрутов во Флориде в 2005/6г. оценивается в 617 тыс.т., что на 25% превысит уровень предыдущего года. До урагана «Вилма» прогнозировалось увеличение урожая грейпфрутов в этом штате приблизительно на 87%.

Экспорт цитрусовых из США в 2005/6г. уменьшится на 2% – до 899 тыс.т. При этом апельсинов будет экспортировано 550 тыс.т., грейпфрутов (тыс.т.) – 225, лимонов – 100, мандаринов – 20,

других цитрусовых – 4. Экспорт грейпфрутов останется приблизительно на уровне 2004/5г., однако он будет на 40% ниже, чем в 2003/4г. Основными покупателями американских грейпфрутов останутся Япония, Канада и страны ЕС. Большая часть цитрусовых, производимых в США, предназначена для изготовления сока. В текущем году в сок будет переработано около 68% всего урожая цитрусовых. Во Флориде для изготовления апельсинового сока обычно предназначается 95%. Подавляющая часть апельсинов, выращиваемых в Калифорнии, потребляется в свежем виде.

Китай. Производство цитрусовых в Китае в 2005/6г. снизится примерно на 2% – до 14,4 млн.т. с 14,6 млн. в 2004/5г. Причиной уменьшения производства явились, главным образом, неблагоприятные погодные условия в некоторых провинциях.

Урожай мандаринов в Китае в 2005/6г. может снизиться приблизительно на 6% – до 8,05 млн.т. с 8,55 млн. в 2004/5г. Апельсинов будет собрано почти на 5% больше (4,45 млн.т.).

Правительство Китая строго следит за тем, чтобы на всех цитрусовых плантациях соблюдались стандарты по уходу за растениями и плодами, в т.ч. по использованию удобрений и пестицидов. Однако не все производители придерживаются установленных правил. Некоторая часть фермеров занимается выращиванием экологически чистых цитрусовых, за это они получают 10-30% надбавку к цене.

Потребление свежих фруктов в Китае постепенно увеличивается, но значительного роста не предвидится. Потребление цитрусовых на душу населения составляет 12 кг. в год.

Испания. Производство цитрусовых в Испании в 2005/6г. составит 4,8 млн.т., что приблизительно на 18% ниже уровня предыдущего года. Урожай апельсинов снизится на 20% (в 2004/5г. – 2,7 млн.т.), мандаринов – на 21%. Основной причиной уменьшения считаются неблагоприятные погодные условия.

Экспорт цитрусовых из Испании в 2005/6г. оценивается в 2,7 млн.т., что на 600 тыс.т. меньше показателя предыдущего года. Экспорт апельсинов составит 1 млн.т., мандаринов – 1,4 млн., лимонов – 330 тыс.

Япония. Импорт цитрусовых в Японию в 2005/6г. оценивается в 440 тыс.т., что на 4% больше, чем в 2004/5г. Грейпфрутов предполагается импортировать 229 тыс.т., апельсинов – 120 тыс., лимонов – 80 тыс., мандаринов – 11 тыс. Основным поставщиком выступают США. С окт. 2004г. по сент. 2005г. импорт цитрусовых из США составил 60% всего японского импорта. В 2003/4г. доля поставок цитрусовых из США достигала 72%. Наряду с этим Япония увеличивает импорт цитрусовых из Южной Африки и Чили. Доля южноафриканских поставок в 2004/5г. возросла до 27%.

Россия. Согласно исследованию Российского союза производителей фруктов и овощей, около 12% населения России предпочитают цитрусовые другим фруктам. Наиболее популярными являются мандарины и апельсины. В результате улучшения уровня жизни население России стало больше потреблять фруктов, в т.ч. повышается популярность грейпфрутов. Страна выступает крупнейшим импортером свежих фруктов.

В 2004г. в Россию было импортировано 400 тыс.т. апельсинов, 245 тыс.т. мандаринов, 170

тыс.т. лимонов и лаймов, 46 тыс.т. грейпфрутов. При этом в Турции было закуплено 24% всех цитрусовых, в Марокко – 21%, в ЮАР – 15%, в Испании – 9%, в других странах – 31%. БИКИ, 25.3.2006г.

По данным Foodnews, мировое производство апельсинового сока в 2006г. снизится на 9%. По оценке Сельскохозяйственной статистической службы Флориды (FASS), в 2005/6г. урожай апельсинов в этом штате составит 162 млн.ящ., что на 28 млн. меньше пред. прогноза. Уменьшение урожая вызвано ураганом «Вилма». Урожай 2005/6г. будет на 12,4 млн.ящ. больше, чем в 2004/5г. Объем апельсинов, предназначенных для выработки апельсинового сока, – 92 млн.ящ., что на 3,5 млн. выше уровня пред.г. 60,7 млн.ящ. будет использовано на производство замороженного концентрата.

Эксперты МСХ США считают, что выпуск апельсинового сока во Флориде в текущем сезоне будет зависеть, главным образом, от спроса в США и некоторых других странах. Несмотря на ожидаемое увеличение производства сока, из-за сократившихся запасов общие ресурсы напитка во Флориде уменьшатся на 6%, или на 126,2 млн.галл., по сравнению с пред.г. и составят 1,75 млрд.галл.

Рынок апельсинового сока во Флориде, в млн.галл.

	2003/4г	2004/5г	2005/6г*
Запасы на начало года	680,5	794,8	602,8
Производство	1451,1	913,9	970,8
Импорт	96,4	164,1	173,0
Экспорт	122,5	93,7	79,9
Внутреннее потребление	1314,9	1176,2	1174,8
Запасы на конец года	790,7	602,8	491,9

* Прогноз.

Потребление апельсинового сока в США в 2005/6г. может уменьшиться на 4% – до 1,35 млрд.галл. Снижится импорт – с 357,5 млн.галл. в 2004/5г. до 320 млн. в 2005/6г., в результате сокращения поставок из Флориды и Бразилии.

В этой связи в США не исключается возможность повышения розничных цен на апельсиновый сок на 0,10-0,30 долл./галл. В 2004/5г. цены на напиток возросли на 1,6% – до 4,42 долл./галл. с 4,35 долл. в 2003/4г.

В Бразилии прогнозируется снижение производства. Начальные запасы апельсинового сока могут увеличиться с 78 млн.галл. в 2004/5г. до 168,5 млн. в 2005/6г.

Урожай апельсинов в стране снизится на 60 млн.ящ. – до 407 млн. Экспорт этих цитрусовых, предназначенных для дальнейшей переработки, сократится на 59 млн.ящ. – до 287 млн. Цены в период с июня по дек. 2005г. колебались в пределах 3,00 – 6,25 долл./ящ. По прогнозу МСХ США, в 2006г. цены будут стабильными.

Положение на рынке апельсинового сока

из замороженного концентрата в Бразилии, в тыс.т., 65° по Бриксу

	2004/5г	2005/6г*	2006/7г**
Запасы на начало года **	56	101	31,0
Производство	1482	1285	1402,0
Экспорт	1417	1335	1367,0
Внутреннее потребление	20	20	21,0
Запасы на конец года	101	31	45,0

* Прогноз. ** Только в Сан-Паулу.

Производство апельсинового сока в Австралии в 2005/6г. оценивается в 16,9 тыс.т. (в 2004/5г. – 17,4 тыс.), поставки апельсинов производителям сока – в 220 тыс.

В стране наблюдается тенденция к постепенному сокращению производства апельсинов сорта «Валенсия» в результате сильной конкуренции с другими странами-производителями, в т.ч. с Бразилией. Производство апельсинов «Нэвел» продолжает повышаться.

Экспорт апельсинового сока из Австралии в 2005/6г. повысится по сравнению с пред.г. до 2,5 тыс.т. Импорт снизится с 40 тыс.т. в 2004/5г. до 34 тыс. в тек.г. 95% импорта поставляется из Бразилии. Внутреннее потребление апельсинового сока в Австралии останется 49 тыс.т/г.

Положение на рынке апельсинового сока Австралии, в тыс.т.

	2003/4г	2004/5г	2005/6г*
Запасы на начало года	1,6	0,4	6,6
Производство	15,4	17,4	16,9
Импорт	25,4	40	34,0
Экспорт	1,9	2,2	2,5
Внутреннее потребление	40	49	49,0
Запасы на конец года	0,4	6,6	6,0

* Прогноз. БИКИ, 28.2.2006г.

АГРОПРОМ

– В последние годы производство и использование биотоплива приобретает все более широкие масштабы во многих странах. В США довольно значительная часть собранной кукурузы направляется на производство этанола, используемого в качестве топлива для автомобилей. В пред.г. урожай этой зерновой культуры в стране достиг 10,5 млрд. буш., 1/5 из которых была переработана на 112 американских заводах в 5 млрд. галл. этанола. Если все американские фабрики по производству этанола, которые находятся на реконструкции или в стадии строительства, в ближайшее время начнут действовать, то к 2008г., по оценке экспертов журнала Business Week, на сырье для получения этанола будет направляться не менее половины общего объема урожая кукурузы в США.

«Борьба за кукурузу» между заводами по производству этанола и фабриками, действующими в сфере пищевой промышленности, отмечают американские эксперты, является одним из признаков грядущих серьезных изменений в сельском хозяйстве и мировой экономике в целом. Если ранее зерновые применялись только в качестве пищи для людей и корма для домашнего скота, то теперь в результате роста цен на нефть, повышения стоимости жизни, введения ограничений на эмиссию вредных веществ в атмосферу эти сельскохозяйственные культуры все чаще используются как сырье для получения биотоплива. Расширение применения биотоплива, подчеркивает Business Week, является одним из направлений государственной политики, которую в США поддерживают как демократы, так и республиканцы. Президент Соединенных Штатов Дж. Буш, выступая с ежегодным докладом о политической и экономической ситуации в стране в конце янв. тек.г., призвал в течение ближайших 10 лет увеличить производство топлива из возобновляемых источников энергии до 35 млрд. галл. в год с тем, чтобы заменить 15% бензина, сжигаемого американскими автомобилями. Конгресс США рассматривает меры, направленные на повышение к 2030г. производства биотоплива до 60 млрд. галл. в год.

Производство биотоплива вызывает повышенный интерес не только в Соединенных Штатах, но и в странах ЕС. Министры энергетики государств-

членов Евросоюза выступили с предложением к 2012г. заменить 5,75% горючего, потребляемого этими странами, биотопливом, а к 2020г. довести этот показатель до 10%. Пока большинство стран ЕС не выполнили даже ранее поставленную задачу о замене 2% используемого топлива биотопливом к 2005г. Этой цели достигли только Швеция и Германия. Одной из причин этого, как отмечают эксперты, является высокая себестоимость производства биотоплива, несмотря на различные сельскохозяйственные субсидии, выделяемые фермерам в странах ЕС. По расчетам британских экономистов, 1 л. дизельного топлива, произведенного из рапсового семени, стоит на 0,3 евро (0,39 долл.) дороже обычного топлива, полученного из нефти.

С целью стимулирования использования биотоплива Германия, наиболее активно из стран ЕС занимающаяся решением проблемы замены обычного топлива его экологически чистым аналогом, обязала немецкие нефтеперерабатывающие заводы добавлять в определенной пропорции биотопливо в производимую ими продукцию. Великобритания с 2008г. планирует принять аналогичные меры, а также налагать штраф в 15 пенс. за литр топлива на предприятия, которые не выполнят данное требование.

Французские компании, к которым уже применяются такие санкции, отмечает журнал *Economist*, также подготовивший статью по этой проблеме, часто приходят к выводу о том, что дешевле заплатить пенни, чем использовать биотопливо. К тому же использование биотоплива, по мнению европейских экспертов, может так же загрязнять окружающую среду, как и обычное топливо, которое оно заменяет. Если электричество, используемое при переработке пшеницы в этанол, вырабатывается из угля, то положительный эффект от снижения выбросов углекислого газа в процессе применения этанола вместо обычного топлива будет незначительным.

Биотопливо из бедных стран с жарким климатом, где урожаи зерновых больше и себестоимость их выращивания ниже, обходится дешевле и, по мнению экспертов, является экологически чистым. Протекционистски настроенные европейские фермеры отрицательно относятся к использованию биотоплива, произведенного в других странах. ЕС установил высокие тарифы на бразильский этанол. Действующие внутри Евросоюза технические характеристики для топлива, вырабатываемого из возобновляемых источников энергии, составлены с учетом дорогого биотоплива, производимого из рапсового семени в странах ЕС, и не подходят для импортируемого дешевого пальмового масла, также применяемого в качестве биотоплива.

Многие эксперты полагают, что разрушительная деятельность фермеров, стремящихся увеличить плантации сельскохозяйственных культур, используемых для производства биотоплива, в ущерб другим растениям, в бедных странах-экспортерах экологически чистых видов топлива наносит больший ущерб окружающей среде, чем сжигание нефти или газа. По данным исследования, проведенного голландскими экономистами, осушение болот в Индонезии с целью расширения плантаций пальм для производства масла привело к тому, что на каждую тонну полученного пальмового масла пришлось 33 т. углекислого газа, вы-

брошенного в атмосферу в результате ускорения разложения торфяного слоя почвы. К тому же, по их расчетам, использование 1 т. пальмового масла вместо 1 т. обычного топлива снижает эмиссию углекислого газа лишь на 3 т.

Что касается реальности достижения цели замены обычного топлива биотопливом, то многие эксперты в ней сомневаются. В США, по оптимистичным оценкам, замена потребительского бензина биотопливом потребует увеличения посевных площадей как минимум на 50 млн. акр. (по некоторым оценкам, эта цифра гораздо больше). Даже поставленная Дж. Бушем задача расширения использования этанола, произведенного из кукурузы, по мнению экспертов, является невыполнимой, так как для этого посевы кукурузы должны быть увеличены на 80 млн. акр. Полный отказ от использования бензина и переход на биотопливо, согласно оценкам, потребует увеличения 430 млн. акр. посевных площадей, действующих в настоящее время в США, в 2 раза.

Последствия расширения использования биотоплива для сельского хозяйства и мировой экономики в целом оцениваются по-разному. В ряде стран растущий спрос на биотопливо уже привел к существенным изменениям в сельском хозяйстве и экономике в целом. В Сингапуре были выжжены большие лесные массивы для расчистки площадей под пальмовые плантации, которые будут обеспечивать сырьем 90 заводов по производству биотоплива, находящихся в процессе строительства в Малайзии и Индонезии.

По словам президента Индонезии С. Б. Юдхойоно, производство биотоплива является основным стимулом к росту экономики этих стран. Если биоэнергетический бум продолжится, то, по мнению К. Коллинс, главного экономиста министерства с/х США, это приведет к резкому увеличению производства сахарного тростника и ряда других сельскохозяйственных культур, которые могут быть использованы для производства биотоплива, в разных странах — от Таиланда и Австралии до Бразилии и стран Центральной Америки.

По мнению Л. Брауна, президента *Earth Policy Institute*, резкое расширение использования биотоплива приведет к глобальной конкуренции между 800 млн. людей, имеющих автомобили, и 2 млрд. беднейшего населения планеты, к нехватке продовольствия и повышению цен на продукты питания, что, в свою очередь, станет причиной голода и городских беспорядков. Экологи (например, руководитель экологической группы *Friends of the Earth* С. Алама из Малайзии) полагают, что уничтожение лесов для расчистки площадей под сельскохозяйственные культуры, используемые для производства биотоплива, не принесет пользы экологии.

Увеличение производства биотоплива, отмечают эксперты, внесет существенные изменения в сельское хозяйство и окажет влияние на развитие фермерских хозяйств. Повышение стоимости кукурузы, вызванное увеличением спроса на производимый из нее этанол, уже привело к росту цен на соя-бобы и другие зерновые культуры, а также на продукты питания (например, маисовые лепешки). Затем повышение цен может затронуть мясо, птицу и даже безалкогольные напитки. Американские производители куриного мяса отмечают, что их расходы уже возросли на 1,5 млрд.долл. в год.

В конце концов повышение расходов будет частично переложено на потребителей, что может привести к резкому повышению стоимости продуктов питания, считает В. Лэпп, президент консалтинговой компании Advanced Economic Solutions. По его мнению, это не является серьезным негативным фактором, так как цены на продукты питания в США находятся на самом низком за последние десятилетия уровне. К тому же американцы теперь тратят на продовольствие меньшую часть своих доходов (после уплаты налогов), чем в 70гг. Некоторые эксперты даже утверждают, что повышение цен на продукты питания положительно скажется на здоровье нации, значительная часть которой страдает от ожирения.

Цены на продукты питания пока возросли незначительно, а стоимость ряда сырьевых товаров уже существенно поднялась, что благоприятно повлияло на положение в фермерских хозяйствах. Существенно увеличились доходы американских фермеров, производящих кукурузу, что положительно сказалось и на федеральном бюджете, так как позволило правительству снизить сельскохозяйственные субсидии, выделяемые фермерам, с 8,8 млрд.долл. в 2006г. до 2,1 млрд. в 2007г. Повышение доходов фермеров, отмечают американские эксперты, также обычно способствует оздоровлению экономического положения в городах и увеличению количества новых рабочих мест.

Расширение использования биотоплива, по мнению Д. Морриса, вице-президента Institute for Local Self-Reliance (г.Миннеаполис), станет стимулом к росту экономики в бедных странах, так как позволит фермерам трудиться на своей земле, не прибегая к государственным субсидиям. Как считает М. Йост, официальный представитель министерства с/х США, посетивший в середине фев. тек.г. с торговой миссией страны Восточной Африки, растущий спрос на экологически чистое топливо, производимое из растений, приведет к резким изменениям в сельском хозяйстве как богатых, так и бедных стран. Широкое применение биотоплива, отмечают эксперты, может вызвать изменение глобального баланса сил, поскольку государства, выращивающие достаточное количество растительного сырья для его производства, смогут резко сократить импорт нефти из стран, являющихся ее производителями.

В случае реализации оптимистичного сценария мир постепенно перейдет на использование биотоплива посредством расширения посевных площадей в фермерских хозяйствах, повышения урожая и использования новых видов зерновых, а также применения передовых технологий. Использование кукурузы для производства экологически чистого топлива — только первый шаг, поскольку кукуруза, по мнению экспертов, является не очень выгодным сырьем для этих целей, так как 10 галл. полученного из нее этанола дают энергию, эквивалентную той, которая получается при использовании 7 галл. бензина, к тому же снижение выбросов вредных веществ в результате применения такого этанола минимально. Ключевой задачей будет переход к другим, более экологически благоприятным источникам получения биотоплива (например, сельскохозяйственные отходы, древесина или другие (кроме кукурузы) виды зерновых).

По мнению экспертов, правильное использование некоторых растений может обеспечить все

человечество необходимой ему энергией. Выгодным источником этанола могут стать многолетние степные травы. Их глубокие корни задерживают углекислый газ, потребляемый ими из воздуха, улучшают почву и требуют мало воды. Согласно расчетам экспертов, эти травы, засеянные лишь на 49 млн. акр., к 2030г. могут стать источником получения 139 млрд. галл. этанола в год. БИКИ, 5.4.2007г.

— Россия с 6 апр. запрещает импорт птицеводческой продукции из штата Вирджиния США в связи со вспышками гриппа птиц H5N2, сообщил пресс-секретарь Россельхознадзора Алексей Алексеенко. «В связи с регистрацией в штате Западная Вирджиния США вспышки гриппа птиц по типу H5N2, с 6 апр. Россельхознадзор вводит временные ограничения на ввоз из этого штата в РФ живой птицы, инкубационных яиц, мяса птицы, всех видов птицеводческой продукции, не прошедших термическую обработку, кормов и кормовых добавок для птицы», — сказал он.

Алексеев отметил, что ограничения распространяются на продукцию, произведенную после 31 марта. Россельхознадзор обратился в службу инспекции здоровья животных и растений, департамент США по сельскому хозяйству с просьбой срочно направить полную информацию по ситуации в США с гриппом птиц, его распространению, о мониторинговых исследованиях, по числу заболевшей, павшей и убитой птицы, а также о принятых мерах по ликвидации, профилактике гриппа птиц. РИА «Новости», 5.4.2007г.

— Ситуация на мировом рынке растительных масел все в большей степени определяется спросом, отмечает еженедельник The Public Ledger. Растущие потребности в биодизельном топливе в США, Европе и Азии свидетельствуют о том, что в перспективе потребности в растительных маслах будут только увеличиваться. Высокими темпами растет спрос на масла в кормовом секторе, особенно в таких динамично развивающихся странах, как Китай и Индия.

Ожидается, что в 2007/8г. мировое производство и потребление растительных масел достигнут рекордной отметки в 120 млн.т. против соответственно 118 и 119 млн. в 2006/7г. К 2010г. использование растительных масел в биодизельном производстве должно вырасти до 15,5 млн.т. с 2 млн. в 2005г. Это означает, что для достижения сбалансированности рынка темпы роста производства должны быть увеличены до 8% в год с 5%, зарегистрированных до настоящего времени.

Не подлежит сомнению, что в ближайшее время начнется сокращение посевов сои в США, что объясняется растущими потребностями рынка в кукурузе. Прогнозируемое на 2007г. расширение посевов кукурузы в США составляет 7 млн. акр., на след.г. — еще 6 млн. По мнению представителя канадской консультационной компании Kostal Ag Consulting, компенсировать сокращение производства соевых бобов в США должна Бразилия, где в ближайшие 3-5 лет необходимо увеличить площади под соей приблизительно на 10 млн. га.

Если в 2006/7г. США располагают достаточным объемом ресурсов соевого сырья, то уже в следующем сезоне ситуация в корне изменится. Согласно прогнозу, к концу 2007/8г. размер переходящих запасов соевых бобов снизится здесь до 310 млн.т. с 580 млн. в предыдущем сезоне. Ожида-

ется увеличение мировой переработки соевого сырья со 180 млн.т. в 2006/7г. до 185-190 млн. в 2007/8г.

В следующем сезоне в мире должно быть получено приблизительно 33 млн.т. семян рапса, что на 6,5 млн. превысит показатель 2006/7г., причем рост производства будет обеспечиваться в основном за счет Канады, Украины и Австралии. Ожидается, что только в России и на Украине будет собрано 2 млн.т. семян рапса против 1,1 млн. в 2006/7г. Производство рапса в Канаде вырастет до 10 млн.т. с 9,1 млн. в предыдущем сезоне. По мнению канадских экспертов, мировой спрос на рапс настолько высок, что рынок в состоянии поглотить любые дополнительные количества сырья без изменения цен. БИКИ, 3.4.2007г.

— Американская аналитическая фирма Morgan Stanley прогнозирует сохранение пониженных цен на сахар в 2007/8г. и 2008/9г. В середине февраля котировки на сахар-сырец находились на уровне 11 ц. за а. ф. Эксперты компании считают, что вследствие ожидаемого превышения предложения над спросом цены к 2009/10г. могут опуститься до 10 ц. за а. ф. На нью-йоркском рынке сахар-сырец по контракту № 11 в начале 2006г. продавался по 19 ц. за а. ф., т.е. по самой высокой цене за предшествовавшие 25 лет.

Брокерская компания Czarnikow International Sugar Organisation повысила свою оценку излишков сахара на мировом рынке. По ее данным, производство сахара в 2006/7г. превысит потребление на 6 млн.т. В связи с пересмотром прогнозов в отдельных странах оценка мирового производства в 2006/7г. была поднята до 161,3 млн.т. со 159,7 млн., прогнозировавшихся в нояб. 2006г. Ожидается, что общее потребление сахара в текущем сезоне составит 154,4 млн.т. Незарегистрированный объем потребления оценивается приблизительно в 1 млн.т. Эксперты указанной фирмы увеличение мирового производства сахара объясняют ростом выпуска продукции в Северном полушарии, в частности в Китае и Таиланде.

Германское аналитическое агентство FO Licht подняло свой прогноз мирового производства сахара в 2006/7г. до 160,6 млн.т. со 157,6 млн., зафиксированных в окт. 2006г., чему способствовали благоприятные погодные условия. По данным агентства, 36,2 млн.т. будет приходиться на свекловичный сахар — на 2,4 млн.т. меньше показателя предыдущего сезона, а 124,4 млн. — на тростниковый, что на 15,7 млн. выше, чем в 2005/6г. Прогнозируемый избыток сахара, как полагают, существенно пополнит запасы товара, которые будут оказывать сильное давление на рынок. БИКИ, 31.3.2007г.

— Загадочная гибель пчел в США может обернуться катастрофическими последствиями для экономики страны. По последним данным, на территории 20 штатов за зиму погибло 80% всех пчел, и причина этого явления пока не установлена. 90 сельскохозяйственных культур, выращиваемых в США, полностью зависят от пчел, и, как подсчитали специалисты, «трудовая» деятельность этих насекомых дает экономике 14 млрд.долл. в год.

«Понятно беспокойство пчеловодов по поводу этой ситуации, — пишет газета New York times. — Как это бывает в кино, остальные пока не понимают масштабов угрозы, которую представляют эти

загадочные события». Согласно газете, массовая гибель пчел означает не просто нехватку меда. «На самом деле, — поясняет издание, — экономическая ценность меда, воска и других «пчелопродуктов» совершенно незначительна по сравнению с объемом «услуг», которые оказывают пчелы при опылении».

По подсчетам специалистов, диета среднего американца на треть состоит из продуктов, так или иначе являющихся результатом опыления пчелами. Ученые пытаются установить причины исчезновения этих насекомых. Как возможные варианты называют болезни или чрезмерное использование пестицидов, подтверждения данным теориям пока нет. Тем временем, пишет газета, пчелы исчезают с невероятной быстротой, а министерство сельского хозяйства США даже не располагает необходимой статистикой. «Такая невнимательность к кризису вокруг столь ценного ресурса может хорошо выглядеть в плохом научно-фантастическом фильме, но в реальной жизни это пугает», — отмечает издание. Прайм-ТАСС, 5.3.2007г.

— Экспорт сельскохозяйственной продукции из США в 2007 финансовом году достигнет 78 млрд.долл., сообщил минсельхоз. Согласно предыдущей версии прогноза, выпущенной в нояб., этот показатель должен был составить 77 млрд.долл. за 12 месяцев к концу 30 сент. В 2006 финансовом году объем экспорта составил 68,7 млрд.долл., импорт — 64 млрд.долл. Рейтер, 1.3.2007г.

— Американские фермеры встревожены таинственным исчезновением пчел, грозящим большими потерями для всего аграрного сектора, сообщает газета «Нью-Йорк Таймс». В Калифорнии, где наступила пора цветения, пчеловоды обнаружили, что их пчелиные колонии наполовину опустели. В некоторых штатах потери достигают 70%.

Тень банкротства замаячила не только перед теми, кто специализировался на производстве меда и более дорогих продуктах пчеловодства. Под угрозой оказалась судьба фермеров, выращивающих миндаль — одну из самых прибыльных культур аграрного бизнеса США, урожай которого напрямую зависит от опыления во время цветения. По подсчетам американских ученых-аграриев, пчелы опыляют сады и посевы, дающие ежегодно 14 млрд.долл. прибыли. Исчезновение пчел грозит убытками и тем, кто выращивает сою, виноград, хлопок, чернику, клубнику, яблоки и груши.

Фермеры пока не знают, почему пчелы покинули свои дома. Среди изучаемых версий — неизвестный вид вируса или употребление в растениеводстве пестицидов, изменивших свои свойства. Пчелы, покинувшие свои ульи перед наступлением холодов, никогда не возвращаются назад, и, как правило, погибают, отмечает издание. РИА «Новости», 27.2.2007г.

— Генетически модифицированными (ГМ) культурами в 2006г. было засеяно 102 млн. га, что на 13% превысило показатель 2005г. По данным газеты The Public Ledger, эти культуры в пред.г. выращивались 10,3 млн. фермеров в 22 странах. В 2006г. их стала культивировать Словакия. 6 стран ЕС начали производить биотехнологическую продукцию, несмотря на сопротивление общественности ряда участников союза. В США площадь под ГМ-культурами в 2006г. возросла до 54,6 млн. га, причем основная ее часть была занята соя-бобами и хлопчатником. В указанном году она уве-

личилась на 4,8 млн. га, главным образом за счет посевов кукурузы с тем, чтобы восполнить потери от засухи и обеспечить сырьем биотопливную отрасль. По оценке, в развивающихся странах биотехнологические культуры выращивают 9,3 млн. фермеров, в т.ч. в Китае – 6,8 млн. и в Индии – 2,3 млн.

Площадь под ГМ-культурами в 2006г. между отдельными странами распределялась следующим образом (млн. га): все го – 102; США – 54,6; Аргентина – 18; Бразилия – 11,5; Канада – 6,1; Индия – 3,8; Китай – 3,5; Парагвай – 2; ЮАР – 1,4; Уругвай – 0,4; Филиппины – 0,2; Австралия – 0,2; прочие страны – 0,3. БИКИ, 22.2.2007г.

– Крупнейший в мире производитель сухого супа, американская Campbell Soup, планирует провести исследование рынков России и Китая. «Это 2 крупнейших рынка супа в мире, – сказал президент компании Дуглас Конэнт. – Здесь имеются широкие возможности. Мы же являемся наиболее сведущим претендентом на то, чтобы воспользоваться их преимуществами». Campbell собирается начать исследование в 2008 финансовом году, который начинается в конце июля. Глава компании не обсудил подробности тестов. Рейтер, 17.2.2007г.

– До 80% пчел погибли от неизвестного заболевания на пасеках в 22 штатах США. Как сообщила в понедельник телекомпания CNN, дальнейшее распространение неизвестной болезни нанесет серьезный ущерб индустрии производства меда. Ущерб может быть нанесен такой отрасли с/х, как садоводство. Многие пасечники сдают садоводам ульи на период опыления садов. Особенно активной этой услугой пользуются те, кто имеет плантации миндаля и яблوك, а также черники. «Сложившаяся ситуация кажется мне очень серьезной, теперь нужно понять насколько она угрожает американскому пчеловодству в целом», – заявил глава Федерации пчеловодов США Дэниел Уивер.

Между тем, ученые рассматривают различные версии происходящего. Специалисты университета штата Пенсильвания полагают, что причин пчелиной болезни может быть множество – от различного вида грибков и бактерий до ослабления иммунитета насекомых. Энтомологи склонны винить в произошедшем пестициды. Это не первый случай, когда пчеловоды США теряют целые семьи медоносных пчел. В 2005г. из-за варроатоза погибло огромное количество пчел в целом ряде американских штатов. Тревогу американских специалистов тогда вызвал тот факт, что клещ варроа приспособился к действию пестицидов, что свидетельствует о возникновении и распространении клещей, устойчивых к ядохимикатам. Специалисты начали тогда работы по выведению пчел, устойчивых к варроатозу. Прайм-ТАСС, 13.2.2007г.

– 31 янв. министр с/х США М.Йоханнс заявил о переходе к завершающей стадии принятия нового закона о сельском хозяйстве 2007г. (срок действия старого закона истекает 30 сент. 2007г.). Согласно предложению Администрации США затраты на поддержку с/х страны по новому закону сократятся на 10 млрд.долл. www.economy.gov.ru, 12.2.2007г.

– Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) и департамент уменьшения угроз минобороны США расширят сотрудничество в области биологической безопасности. Как сообщил пресс-секретарь россельхознадзора Алексей Алексеенко, «такая

договоренность была достигнута на недавней встрече представителей двух ведомств».

«Специалисты обсудили вопросы реализации российско-американского проекта по повышению уровня биобезопасности обеих стран, – сказал А.Алексеенко. – Эксперты уделили внимание улучшению физической защищенности потенциально опасных объектов, на которых проводится работа с патогенными микроорганизмами – возбудителями болезней животных». «Достигнута предварительная договоренность по расширению сотрудничества в этой области», – уточнил представитель Россельхознадзора. Прайм-ТАСС, 9.2.2007г.

– Международный совет по зерну (IGC) в начале дек. 2006г. рассмотрел текущее положение на мировом рынке зерна и в предварительном плане определил основные направления развития рынка в 2007/8г. Было отмечено, в частности, что мировое производство зерна, особенно пшеницы, заметно сокращается уже второй год подряд, а в 2006/7г., по прогнозу, резко снизятся и конечные запасы. Переходящие запасы зерна в пяти основных странах-экспортерах упадут до самого низкого уровня с 1996/7г. Указывается, что потребление зерна уменьшится в некоторых секторах, главным образом в кормовом, а промышленное использование будет продолжать возрастать в связи с расширением потребностей биотопливной отрасли.

Мировая торговля зерном в 2006/7г. (июль-июнь), как полагают, увеличится ненамного по сравнению с предыдущим сезоном, при этом лишь за счет крупных закупок мукомольной пшеницы Индией и Бразилией. На объеме международной торговли скажется увеличение отгрузок зерна на внутренний рынок ряда стран.

Что касается уровня цен на зерно, то IGC констатирует, что недавно он повысился до самого высокого показателя за период с середины 90г., отражая рост напряженности с ресурсами, обусловленный в определенной степени сокращением урожаев в Австралии из-за засушливой погоды. Повышение цен на американских фьючерсных биржах связывается с активизацией спекулятивной деятельности. На заседании IGC отмечалось также, что возросший в среднем уровень цен приведет к значительному расширению посевных площадей в следующем сезоне и пополнению запасов зерна. Однако, для восстановления необходимого уровня запасов пшеницы и кукурузы в 2007г. их производство должно быть расширено в достаточно значительном объеме. Рост посевных площадей под пшеницей уже зафиксирован в некоторых странах Северного полушария. В целом в мире посевы пшеницы в 2007г. возрастут на 4%.

Министерство с/х США ожидаемое расширение площадей под пшеницей обосновывает их увеличением в Северном полушарии осенью 2006г., т.е. в период, когда цены достигли своего 10-летнего пика. Индия, например, которая в 2005г. импортировала 6 млн.т. пшеницы, увеличила посевы этого зерна на 7%. На 29 дек. 2006г. пшеницей было засеяно 26,4 млн. га по сравнению с 24,7 млн. на конец 2005г. Ее посевы производятся в окт.-дек., а урожай собирается в марте-апр. Индия является вторым продуцентом пшеницы в мире. Рост средних цен обуславливает и расширение площадей под кукурузой в Бразилии. В ближайшие несколько месяцев озимой кукурузой

здесь будет засеяно 4 млн. га. Урожайность этого зерна благодаря хорошей погоде ожидается высокой, а его сбор оценивается в 12-13 млн.т., что на 25% превысит показатель пред.г. Учитывая тот факт, что летний урожай превзойдет уровень в 33 млн.т., в 2007г. больше зерна будет выделено на экспорт. В 2006г. его отгрузки составили 4,1 млн.т. От экспорта кукурузы фермеры Бразилии в 2006г. получили 470 млн.долл., в 2001г. — на 200 млн. меньше при продажах 5,6 млн. по средней цене в 88 долл. за т. Пользуясь благоприятной конъюнктурой, бразильские торговые фирмы впервые начали покупать кукурузу с форвардной поставкой. С поставкой в 2007г. уже запрошено 1 млн.т. бразильской кукурузы. Осимой кукурузой в т.г. в Бразилии засеяно 1/4 площадей, 10 лет назад этот показатель равнялся лишь 10%.

В последние несколько недель положение на рынке пшеницы несколько изменилось вследствие начала снегопадов в северных штатах США, улучшив перспективы урожая зерна. Цены на пшеницу на чикагской бирже в связи с этим в последние дни начала янв. понизились на 5%. Котировки по мартовскому контракту в США 4 янв. снизились на 4,9% — до 4,765 долл. за буш., или до самого низкого уровня за предшествовавшие три месяца. Цены на кукурузу упали на 5,1% — до 3,705 долл. за буш. БИКИ, 8.2.2007г.

— Россельхознадзор разрешил с 1 фев. 2007г. поставки из США в РФ свинины и свиных субпродуктов как для промышленной переработки, так и для свободной реализации, говорится в сообщении ведомства. «Поставки разрешены со всех боен, мясоперерабатывающих предприятий и холодильников, включенных в утвержденные 29 нояб. 2005г. списки предприятий, которым разрешен экспорт этого вида продукции в Россию», — уточняется в сообщении.

Дополнительно в список решено включить 6 новых предприятий — бойни N363 Verschoor Meats, Inc. и N413 Premium Standard Farms, разделочно-упаковочное предприятие N687 Albert Lea Select Foods, холодильники N33128 American Cold Storage в Джексоне, штат Теннесси, N3168 American Cold Storage в Хамболдте, штат Теннесси, N32006 Frozen Assets Cold Storage.

Учитывая позитивные результаты мониторинга американской ветеринарной службой состояния мясоперерабатывающего предприятия P-320 по сальмонеллезу, Россельхознадзор принял решение разрешить возобновление поставок с этого предприятия в Россию птицеводческой продукции. Россельхознадзор уведомил службу безопасности и инспекции продовольствия США о том, что продукция, поставляемая этим предприятием, будет находиться под особым контролем. РИА «Новости», 30.1.2007г.

— Американская компания Wrigley подписала соглашение о приобретении 80% доли в фирме «А.Коркунов», российской компании-производителе премиальных шоколадных изделий, говорится в сообщении Wrigley.

Остальные 20% будут приобретены компанией со временем. Сумма в 300 млн. долл, которую Wrigley выплатит за 80% долю, будет частично компенсирована налоговыми льготами в США в 55 млн.долл. Чистая стоимость сделки равна 3 годовым оборотам компании «А.Коркунов» за 2006г., который составил 100 млн.долл. Для заклю-

чения этой сделки необходимо получить согласие регулирующих органов, а также выполнить ряд стандартных процедур.

Финансирование сделки будет осуществляться из свободного капитала компании Wrigley и небольшой части заемных средств. По прогнозам компании, это приобретение окажет положительное влияние на ее бизнес-показатели, и изначально будет относительно незначительным, учитывая масштаб сделки. По мере того, как компания будет продолжать инвестиции и расширять операционную деятельность, всесторонне изучая долгосрочный потенциал нового портфеля торговых марок, компания Wrigley ожидает увеличения прироста объемов производства, сбыта и финансовых показателей ее деятельности.

Компания «А.Коркунов», основанная в 1999г. российскими предпринимателями Андреем Коркуновым и Сергеем Ляпунцовым, является седьмым по величине игроком в категории шоколадных изделий, совокупный оборот которой оценивается в 3,7 млрд.долл. Эта компания занимает второе место в высококонкурентном сегменте премиального шоколада в наборах, где ее торговая марка «А.Коркунов» занимает первое место по показателям сбыта.

По оценкам Young & Rubicam и РусБренд, марка «А.Коркунов» входит в рейтинг десяти самых известных торговых марок в России. По данным рейтинга Power Brand агентства Young & Rubicam, «А.Коркунов» — единственная российская торговая марка, узнаваемость которой не уступает таким международным брендам как Sony, Gillette и BMW.

Компания Wrigley — признанный лидер кондитерской промышленности, выпускающий широкий спектр товаров, таких, как жевательная резинка, жевательные конфеты, мятные конфеты и леденцы. Совокупный оборот компании превышает 4 млрд.долл., ее изделия под всемирно известными марками продаются в 180 странах. Прайм-ТАСС, 23.1.2007г.

— Американский производитель жевательной резинки Wm. Wrigley Jr. приобретет 80% акций российского производителя шоколада А.Коркунов за 300 млн.долл., говорится в сообщении Wrigley. Оставшиеся 20% Wrigley выкупит позже.

По сообщению американской компании, продажи Коркунова в 2006г. составили 100 млн.долл. А.Коркунов является седьмым по величине производителем шоколада в России и обслуживает преимущественно внутренний рынок, обладая мощностями по производству до 25 тыс. т. шоколада.

Wrigley, крупнейший в мире производитель жевательной резинки, ранее уже пытался войти на рынок шоколада в 2002г., однако не смог купить за 12,5 млрд.долл. Hershey В последние годы компания также расширила производство конфет покупками брендов Life Savers и Altoids у Kraft Foods Inc. Рейтер, 23.1.2007г.

— Американская компания Wrigley приобретает 80% акций российской кондитерской компании А.Коркунов. Как говорится в сообщении Wrigley, компании подписали соответствующее соглашение. В дальнейшем американская компания планирует выкупить остальные 20% российского производителя шоколада. Сумма сделки составляет 300 млн.долл. Для финансирования сделки Wrigley планирует использовать как свободные средства, так и заемные.

В сообщении отмечается, что для завершения сделки требуется ее одобрение регулируемыми

органами. Пресс-секретарь компании «А.Коркунов» Илона Тарасова подтвердила РИА Новости эту информацию. «Да, я подтверждаю эту информацию. Хочу отметить, что это соглашение никак не скажется на составе руководства компании «А.Коркунов». Андрей Коркунов останется председателем совета директоров компании, и ее руководство останется прежним», — сказала Тарасова.

Отвечая на вопрос РИА Новости, когда будет завершена сделка, пресс-секретарь компании сообщила, что не располагает такой информацией. Также ей пока неизвестно, когда Wrigley сможет выкупить оставшиеся 20% компании А.Коркунов. «Мы надеемся, что утверждение сделки всеми регулирующими органами будет успешно завершено к весне 2007г. До получения всех необходимых утверждений и окончательного завершения сделки мы не можем обсуждать никаких конкретных аспектов наших планов интеграции», — заявили РИА Новости в компании Wrigley. РИА «Новости», 23.1.2007г.

— С 1 фев. возобновляются поставки из США в РФ свинины и свиных субпродуктов, как для промышленной переработки, так и для свободной реализации. «Поставки разрешены со всех боен, мясоперерабатывающих предприятий и холодильников, включенных в утвержденные 29 нояб. 2005г. списки предприятий, которым разрешен экспорт этого вида продукции в Россию», — говорится в сообщении Россельхознадзора.

Дополнительно в список решено включить 6 новых предприятий — бойни N363 Verschoor Meats, Inc. и N413 Premium Standard Farms, разделочно-упаковочное предприятие N687 Albert Lea Select Foods, холодильники N33128 American Cold Storage в Джексоне, штат Теннесси, N3168 American Cold Storage в Хамболдте, штат Теннесси, N32006 Frozen Assets Cold Storage.

Учитывая позитивные результаты мониторинга американской ветеринарной службой состояния мясоперерабатывающего предприятия P-320 по сальмонеллезу, Россельхознадзор принял решение разрешить возобновление поставок с этого предприятия в Россию птицеводческой продукции. Вместе с тем, Россельхознадзор уведомил службу безопасности и инспекции продовольствия США о том, что продукция, поставляемая этим предприятием, будет находиться под особым контролем. РИА «Новости», 22.1.2007г.

— Мясо-молочная продукция, полученная в результате клонирования животных, безопасна для употребления в пищу. К такому заключению пришло федеральное Управление по вопросам качества продовольствия и медикаментов США. Правительство США еще в 2001г. ввело мораторий на реализацию на внутреннем рынке продуктов, производимых из мяса клонированных животных, до проведения дополнительных исследований.

В распространенном в четверг заявлении Управления по вопросам качества продовольствия и медикаментов говорится, что по своим свойствам продукты, полученные в результате клонирования, «фактически ничем не отличаются» от мяса и молока животных, выращенных обычным путем. Более того, специалисты не выявили никаких аномалий, которые бы вызывали тревогу за здоровье населения. Они также считают, что компании-производители не обязаны указывать на упаковках своей продукции, клонированное это мясо или нет.

Однако выводы управления наверняка будут встречены в штыки организациями, отстаивающими права потребителей. По словам представителя Федерации потребителей Америки Кароль Такер Форман, правительство игнорирует результаты научных исследований, показывающих, что клонирование является наиболее опасным из всех известных репродуктивных технологий. Она указала на более высокую смертность среди клонированных животных и происходящие в их организме изменения. По словам Форман, Федерация потребителей Америки намерена обратиться к компаниям-производителям и супермаркетам с призывом отказаться от реализации мясо-молочной продукции из клонированных животных.

В любом случае, ее продажи могут начаться не раньше чем через 90 дней. За это время Управление по вопросам качества продовольствия и медикаментов намерено ознакомиться с реакцией населения и независимых экспертов. Лишь после этого специалисты окончательно решат, снимать мораторий или нет. Прайм-ТАСС, 29.12.2006г.

— Крупнейшая компания по розливу напитков Pepsi Bottling Group Inc. опубликовала прогноз прибыли на 2007г., а также подтвердила прогноз на 2006г. Компания ожидает, что в 2007г. ее прибыль составит от 1,92 до 2,00 долл. на акцию, исключая потенциальное влияние изменений в бухгалтерском учете при отражении налоговых резервов. Это ниже прогнозов аналитиков, опрошенных Рейтер, которые в среднем полагали, что прибыль Pepsi на акцию составит в 2007г. 2,05 долл. без учета специальных статей баланса.

Pepsi ожидает, что за год ее операционная прибыль вырастет на 2-4%, объем мировых продаж может увеличиться на 1-2%, а в США — вырасти на 0-1%. Новый прогноз может повлиять на ослабление акций Pepsi, считает Джон Фочер из J.P. Morgan. Рейтер, 20.12.2006г.

— Субсидии в сельском хозяйстве США составили 164,7 млрд.долл. в период с 1995 по 2005г., а три четверти выплат получили лишь 10% от общего числа субсидируемых фермерских хозяйств.

Об этом в воскресенье сообщила Рабочая группа по окружающей среде (EWG). «Главным сюрпризом стали огромные выплаты», — сказал глава группы Кен Кук. Эти данные были опубликованы во время, когда власти готовятся пересмотреть политику сельского хозяйства на 2007г.

По словам Кука, только в 2005г. объем субсидий составил 21 млрд.долл. Львиная доля выплат пришлась на выращивание зерновых. Крупнейшие фермерские хозяйства получили самую значительную долю. По данным EWG, с 1995 по 2005гг. 73% субсидий были направлены 10% фермерам, которые, в среднем, получали 34000 долл. в год. На 80% фермеров пришлось лишь 700 долл. в год. Критики говорят, что аграрные субсидии негативно сказываются на мировой торговле и бьют по фермерам в развивающихся странах, которые не могут получить справедливую цену за свои товары. Рейтер, 17.12.2006г.

— Согласно сообщению министерство сельского хозяйства США, урожай пшеницы в этом году был самым маленьким за последние 15 лет. Основным виновником такого положения явилась сильная засуха в Австралии, где в этом году урожай сократился с 11 млн.т. до 8,5 млн.т., что намного ме-

ныше по сравнению с уровнем в 24 млн.т. пред.г., из которых 17 млн.т. было экспортировано.

В результате низкого уровня урожая в Австралии, компания AWB, главный экспортер пшеницы, отметила, что будут пересмотрены поставки в сторону уменьшения.

Украина также ввела лицензии и квоты на экспорт пшеницы, что привело к приостановке поставок 50 тыс.т. пшеницы в Индию. По словам министра сельского хозяйства США также снизилось производство пшеницы в Китае, Бразилии и ЕС.

Цена сделки на Чикагской торговой бирже достигло нового высокого уровня в 5,51 долл. за мешок, что является самой высокой ценой за последние 10 лет. Управление по сельскому хозяйству США, которое предоставляет обычно самую точную информацию по рынку пшеницы, отмечает, что мировое производство пшеницы снизилось с 11 млн.т. до 6 млн.т., что привело к снижению запасов пшеницы до 7,1 млн.т. Запасы пшеницы сейчас находятся на самом низком уровне начиная с 1981г.

Остается не ясной ситуация с урожаем в след.г. Если в след.г. метеоусловия будут неблагоприятными и поставки пшеницы упадут, то это приведет к росту цен. Аналитик по пшенице Дж. Барнетт из Man Global Research, отмечает, что пока не существует четких прогнозов по международному рынку пшеницы. США являются основным международным производителем пшеницы. «Мы также ожидаем и структурные изменения на рынке зерновых, поскольку в след.г. возрастет спрос на этанол. Американские фермеры не в состоянии вырастить необходимое количество зерновых для удовлетворения растущего спроса», — отмечает он.

По оценкам аналитиков, потребление этанола в след.г. составит от 20% до 25% урожая зерновых США, что равносильно 11,1 млрд. мешков, и предположительно на него будет приходиться 35% урожая следующего года. Financial Times. «Коринф», 15.12.2006г.

— Власти Нью-Йорка первыми в США запретили использовать большинство наименований трансгенных жиров в ресторанах быстрого питания, сообщает пресс-служба правительства Нью-Йорка. Столичные рестораны сети «фаст-фуд» также обязаны рядом с ценой на блюдо указывать в меню информацию о его калорийности. Решение вступит в законную силу в июле 2007г.

Правительство мегаполиса намерено внести свой вклад в борьбу с ожирением. По статистике, 30% американцев имеют избыточный вес. Нью-Йорк стал первым городом в США, где несколько лет назад власти, несмотря на негативную реакцию со стороны владельцев ресторанного бизнеса, ввели в ресторанах запрет на курение. Сейчас медики утверждают, что ожирение таит в себе еще большую угрозу, нежели табак. Нововведения коснутся 20 тыс. нью-йоркских ресторанов сетей быстрого питания, в т.ч. гигантов индустрии «фаст-фуда» — Макдональдс и «Сабвей». РИА «Новости», 11.12.2006г.

— 83% курятины, продающейся в американских магазинах, может содержать бактерии, способные вызвать пищевое отравление, заявила исследовательская группа, добавив, что количество опасного мяса курицы выросло за последние три года на 34%.

Многие критические относятся к подобному исследованию, которое провел Союз потребителей, считая, что количество исследованных образ-

цов было нерепрезентативным. Министерство сельского хозяйства США уже назвало доклад «научной халтурой».

Союз потребителей заявляет, что провела исследование 525 образцов курятины, включая мясо птиц от ведущих производителей, таких как Perdue, Pilgrim's Pride Inc. и Tyson Foods Inc., в большинстве из которых были обнаружены бактерии сальмонеллы или кампилобактера, двух основных причин пищевых отравлений. Исследование 2003г. выявило заражение одной из бактерий у 49% образцов.

«Мы считаем, что эти результаты действительно пугающие», — говорит Джин Халлоран, представитель Союза потребителей. «Это значительно падение безопасности питания», — добавляет она. Представитель Департамента безопасности питания министерства сельского хозяйства США заявил, что исследование было проведено с недочетами, среди которых малое количество образцов и неопределенная методология. «Никакого вывода на основе 500 образцов сделать нельзя», — заявил Стив Коэн. «Они занимаются научной халтурой, а потом называют это исследованием», — добавил он. Рейтер, 5.12.2006г.

— Россия сохранила за собой право квотирования импорта американского мяса после 2009г., заявил глава минэкономразвития РФ Герман Греф. «Мы договорились об уровне квот, о том, что Россия сохранила за собой право утверждения квот после 2009г.», — сказал Греф, напомнив, что соглашением между США и РФ предусмотрены поставки говядины и свинины, а также мяса птицы в определенных объемах до 2009г. Греф отметил, что «в стандартной практике для членов ВТО это не принято». «В 2008г. мы должны будем решить вопрос о введении квот», — сказал глава минэкономразвития. Он также сообщил, что Россия и США согласовали уровень тарифов ввозных пошлин на мясо.

Касаясь вопроса ветеринарных мер, Греф отметил, что стороны договорились, что поставки продовольствия будут осуществляться в строгом соответствии с требованиями и методикой Международного эпизоотического бюро. «Американское государство гарантирует нам качество поставляемой на территорию РФ продукции, и Россия сохраняет за собой право аудита или проверок», — сказал Греф. По его словам, Россия сможет проверять до 50% предприятий-поставщиков и производителей мясной продукции, аккредитованных в т.г., и до 15% поставщиков, отобранных ранее. Греф подчеркнул, что в случае нарушений предприятие может быть исключено из списка. РИА «Новости», 21.11.2006г.

— По данным министерства сельского хозяйства США (USDA), в I пол. 2006г. экспорт мяса бройлеров в Россию вырос на 5,7% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. — до 348,16 тыс.т. Стоимость экспорта уменьшилась с 245,86 млн. до 177,57 млн.долл. Большую часть отгрузок, как обычно, составляли куриные разубы. Объем поставок мяса индейки в период с янв. по июнь снизился на 0,3 тыс.т. относительно показателя пред.г. — до 3,66 тыс.

Поставки американской курятины на российский рынок выросли, несмотря на решение ветеринарных органов России аннулировать все ранее выписанные разрешения на импорт мяса в связи с

многочисленными нарушениями действующих ветеринарных стандартов и правил. Результатом принятых мер стало сокращение импорта куриного мяса из всех источников в период с апр. по июль т.г.

Согласно данным российской таможенной статистики, в I пол. импорт куриного мяса, составив 582,6 тыс.т., остался на уровне аналогичного периода пред.г. Импортная квота на 2006г. была определена в 1,13 млн.т., при этом отечественные производители активно лоббировали ее снижение.

В рассматриваемый период наметился перелом в тенденции производства мяса в России. Официальная статистика зафиксировала 4%-ный рост выпуска мяса в I пол. 2006г., в то время как в 2005г. производство сократилось на 2,7% — до 7,6 млн.т. Расширение выпуска курятины тогда не смогло компенсировать снижения поголовья крупного рогатого скота и свиней.

С начала т.г. свиное поголовье в России начало увеличиваться; на 1 сент. оно составило 15,8 млн., что на 7,1% больше показателя пред.г. На эффективности российского животноводства отрицательно сказалось подорожание кормов, однако благодаря повышению цен на мясо в конце 2005г. и начале 2006г. рентабельность производства восстановилась.

В 2006г. выпуск курятины в России должен вырасти на 180 тыс.т. относительно уровня 2005г. и достигнуть 1,55 млн. Дальнейшему росту производства, по мнению представителей отраслевого союза, препятствует ширококомасштабный импорт. Страна остается крупнейшим импортером куриного мяса в мире, и при нынешних темпах роста производства к 2010г. российские производители смогут удовлетворить лишь 20% внутренних потребностей. Такой прогноз резко контрастирует с заявлениями министра сельского хозяйства А. Гордеева, прогнозирующего, что через три года за счет внутреннего производства Россия сможет удовлетворять 80% спроса на курятину.

За первые шесть месяцев 2006г. производство куриного мяса в США увеличилось на 2,8% по сравнению с тем же периодом пред.г. и достигло 11,136 млн.т. Мяса индейки было получено на 3% больше — 1,475 млн.т. Экспорт курятины вырос на 1,4% — до 1,425 млн.т., при этом поставки мороженых разубов увеличились на 3,4%, составив 1,136 млн.т.

Россия выступает крупнейшим импортером американской курятины; в рассматриваемый период она закупила 356,1 тыс.т. указанного мяса, что на 6,8% превысило аналогичный прошлогодний показатель. Наиболее высокие темпы роста характерны для экспорта в Китай — в I пол. объем отгрузок в эту страну утроился и достиг 179,5 тыс.т. Куриные разубы в большом количестве поставляются также на Тайвань (63,3 тыс.т.), в Румынию (52,1 тыс.) и Мексику (51,9 тыс.).

В докладе «Рынки животноводческой продукции в 2005г. и прогноз на 2006г.» министерство сельского хозяйства США прогнозировало на 2006г. 5%-ный рост экспорта мяса бройлеров, однако из-за вспышек птичьего гриппа и неустойчивости спроса на курятину в целом ряде регионов американские экспортеры уже с конца 2005г. начали испытывать определенные затруднения.

В 2005г. рост экспорта мяса бройлеров относительно показателя пред.г. составил 9%, при этом объем экспорта достиг 2,359 млн.т. Однако уже в

IV кв. темпы отгрузок резко замедлились; особенно заметно упал экспорт курятины в Россию, другие страны бывшего СССР и Восточную Европу. Падение спроса, вызванное опасениями населения относительно заболевания птицы, было кратковременным, и в 2006г. уровень потребления начал постепенно восстанавливаться. Ожидается, что во II пол. года эта тенденция продолжится.

Экспорт мяса индейки из США в 2005г. увеличился почти на 29% по сравнению с 2004г. и достиг рекордного показателя в 258,5 тыс.т. Наиболее высокие темпы отгрузок отмечались в I пол. пред.г.; в IV кв. прирост составил только 11%. В т.г. ожидается снижение объема экспортных отгрузок индейки на 3% — до 251,3 тыс.т.

В 2005г. большое количество индюшатины — 160,6 тыс.т., или 60% американского экспорта, закупила Мексика. Аналитики полагают, что в 2006г. эти закупки сократятся из-за повышения конкурентоспособности куриного мяса. БИКИ, 21.11.2006г.

— Аналитики прогнозировали ослабление цен на продукцию соевого комплекса в окт., что связывалось с завершением уборки рекордного урожая соевых бобов в США. Однако на этот раз сезонного понижения цен не произошло — напротив, подорожали почти все основные виды масличного сырья.

Одной из причин случившегося стала ситуация на зерновом рынке. Несмотря на некоторые колебания, цены на пшеницу остаются необычно высокими, отражая напряженную ситуацию с ресурсами. Появилась опасность того, что при существующем ценовом разрыве в конкуренции за посевные площади в 2007г. соевые бобы могут сильно проиграть пшенице, особенно в США. Сбалансированность посевов сохранится только при соответствующем соотношении цен.

Вторая серьезная причина заключается в чрезвычайно высоких темпах роста мирового спроса на соевые бобы, что, несмотря на значительный объем ресурсов, неизбежно приведет к их быстрому истощению. Именно такая тенденция прослеживается в США, где в последнее время активно наращивается переработка и экспорт соевого сырья. Дополнительную поддержку ценам оказывает сдержанная политика продаж, проводимая американскими фермерами.

Повышение значения факторов, способствующих укреплению цен, отмечается и на рынке растительных масел. Прогнозируемое на 2006/7г. (окт./сент.) увеличение мирового выпуска 8 основных видов масла составляет всего 5,4 млн.т. против 8,5 млн. в предыдущем сезоне и 7,7 млн. в 2004/5г. Потребности в растительных маслах должны вырасти на 8,1 млн.т. (8,2 млн. и 6,8 млн.). Налицо отставание темпов роста производства от увеличения спроса. К концу 2006/7г. ожидается сокращение уровня переходящих запасов рассматриваемых видов масла на 0,6 млн.т. по сравнению с уровнем предыдущего сезона и снижение балансового индекса с 11,6% в 2005/6г. до 10,3%.

В сложившихся условиях резко повышается значение пальмового масла в мировой торговле. Аналитиками высказываются опасения в связи с возможным замедлением в ближайшие месяцы темпов наращивания выпуска указанного масла в Малайзии и Индонезии из-за воздействия климатического феномена «Эль Ниньо». Наблюдатели

отмечают, что продуктивность масличных пальм может понизиться и из-за густого тумана, покрывающего части территорий Малайзии, Индонезии и Сингапура.

Приведенные выше данные свидетельствуют о вероятном нарастании напряженности с ресурсами масличного сырья к концу текущего сезона, при этом в ближайшей перспективе рост цен на продукцию комплекса будет ограничиваться объемом имеющихся запасов.

Уже сейчас поддержку ценам оказали масштабные закупки подсолнечного сырья Пакистаном. Если в прошлом сезоне эта страна практически не закупала подсолнечник, то в 2006/7г. ее закупки могут достигнуть 330-350 тыс.т. Если этот прогноз оправдается, объем переработки подсолнечника в ЕС, Болгарии, Румынии и Турции может не достигнуть прогнозируемого уровня, а цены на продукцию подсолнечного комплекса получают дополнительную поддержку.

Одним из факторов, способствующих росту привлекательности подсолнечного масла, стало недавнее подорожание южноамериканского соевого масла, в результате чего интерес к подсолнечному маслу повысился в Китае, Индии, Иране, Турции и странах Северной Африки. БИКИ, 21.11.2006г.

— Цены на пшеницу на Чикагской зерновой бирже упали в четверг после того, как администрация США увеличила прогнозы по объемам урожая зерновых в России и на Украине. В результате за один бушель на мировых рынках давали 4,99 долл. Согласно прогнозам специалистов министерства сельского хозяйства США, в нынешнем году Россия соберет 43,5 млн. метрических тонн пшеницы, а Украина — 14 млн.т.

В начале окт. цены на пшеницу достигли на мировых рынках 10-летних пиков после того, как поступили сообщения о значительной потере урожая в Австралии, США и Восточной Европе в результате засухи. Прайм-ТАСС, 10.11.2006г.

— Американка Джозетт Ширан, занимавшая пост заместителя госсекретаря США по экономическим и аграрным вопросам, назначена во вторник новым главой Всемирной продовольственной программы ООН. ВПП ежегодно оказывает продовольственную помощь 100 млн.чел., страдающим от голода во всем мире. Бюджет ВПП составляет 2 млрд.долл. в год. Половину этой суммы обеспечивают США финансовыми ресурсами и поставками продовольствия. В последние 14 лет во главе ВПП стоят представители США.

Дж.Ширан в прошлом являлась заместителем представителя США на торговых переговорах. Она также занимала должность управляющего редактора влиятельной газеты Washington Times, считающейся рупором неконсервативного крыла республиканской администрации.

Washington Times принадлежит секте «Церковь объединения» преподобного Сан Мен Муна. Дж.Ширан, родившаяся в католической семье, много лет принадлежала к «церкви» Муна, она вышла замуж в 1975г. в ходе принятой в секте церемонии «массового бракосочетания». В 1997г. Дж.Ширан официально покинула «Церковь объединения», однако, по сообщениям прессы, до сих пор сохраняет связи с ней. Прайм-ТАСС, 8.11.2006г.

— Двое американских граждан, обвиняемых в суде в похищении секретов производства крупнейшего в мире производителя прохладительных

напитков Кока-колы (Coca-Cola) для их дальнейшей перепродажи главному конкуренту — компании Пепси (PepsiCo), признали себя в понедельник виновными по одному пункту обвинения — «заговор».

Как сообщает Ассошиэйтед Пресс из Атланты (США), где проходит процесс и где базируется штаб-квартира Кока-колы, Ибрагиму Димсону (Ibrahim Dimson) и Эдмунду Дьюхэни (Edmund Duhaneу) грозит 10-летний срок тюремного заключения и штраф в 250 тыс.долл. каждому. Оглашение приговора ожидается 29 янв. будущего года.

Проходящая по этому же делу секретарша из администрации Кока-колы Джоя Уильямс (Joуа Williams), через кого собственно злоумышленники добыли пробы новейших разработок Кока-колы, предстанет перед судом в середине ноября. Она отвергает все предъявляемые ей обвинения.

Арестованной 5 июля т.г. «троице» 6 дней спустя предъявили обвинения в краже проб новейших промышленных разработок и конфиденциальных документов из штаб-квартиры Кока-колы в Атланте и в попытке за 1,5 млн.долл. перепродать краденое Пепси, являющейся вторым по значению производителем прохладительных напитков. Замысел злоумышленников провалился после того, как руководство Пепси поставило Кока-колу в известность относительно поступившего предложения «купить секреты». РИА «Новости», 23.10.2006г.

— Чистая прибыль второго по величине в мире производителя безалкогольных напитков PepsiCo Inc. выросла в III кв. 2006г. благодаря продажам негазированных напитков, включая Gatorade и Lipton Iced Tea, а также росту на таких рынках, как Россия и Китай. Об этом говорится в сообщении американской компании, опубликованном в четверг. Чистая прибыль за кв., завершившийся 9 сент., составила 1,48 млн.долл., или 88 центов на акцию, против 864 млн.долл., или 51 цент на акцию, за аналогичный период пред.г.

Аналитики в среднем ожидали, что чистая прибыль PepsiCo без учета спецстатей баланса составит 87 центов на акцию. Продажи компании выросли в III кв. на 9% до 8,950 млн.долл. с 8,184 млн.долл. Аналитики прогнозировали выручку на уровне 8,796 млн.долл. Reuters, 12.10.2006г.

— Россельхознадзор приостановил выдачу карантинных разрешений на ввоз риса из США. Об этом сегодня сообщил глава Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Сергей Данкверт. Он пояснил, что это решение вызвано поступлением в продажу в США генетически измененного риса, не прошедшего испытания на безопасность.

Накануне руководство Россельхознадзора направило в адрес министра сельского хозяйства США письмо, в котором просит «предоставить информацию об официальном расследовании этого факта и убедительные гарантии о недопущении поставок в Россию незарегистрированных в РФ генетически модифицированных сортов растений». С.Данкверт также отметил, что «при выявлении подобных фактов в других странах, к примеру, в Китае, Россельхознадзор и в их отношении намерен применять аналогичные меры».

Министерство сельского хозяйства США ведет поиски партий риса, выращенных в пред.г. в штатах Арканзас и Миссури, которые содержат не прошедшие проверку модифицированные гены.

Опыты с рисом проводила с 1998 по 2001 гг. компания Bayer Crop Science. За счет внесения измененных генов ее специалисты пытались придать рису повышенную устойчивость против вредителей.

Европейская комиссия уже потребовала от США предоставить в экстренном порядке дополнительную информацию о «ненормативном» рисе. ЕС является одним из крупнейших импортеров риса из США. Прайм-ТАСС, 29.9.2006 г.

— Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) вводит временные ограничения на поставки в Россию продукции с американских предприятий по производству мяса птицы P-9181 Gress Foods/Koch Foods (Gainesville, GA), P-7769 Farbest Foods, Inc. (Huntingburg, IN) и P-6519 Crider (Stillmore, GA). Как говорится в сообщении пресс-службы минсельхоза РФ, ограничения вводятся с 30 сент. в связи с выявлением при проведении мониторинговых исследований, в мясе птицы, поступившем из США, культур сальмонелл. Прайм-ТАСС, 21.9.2006 г.

— Россия с 30 сент. запретила ввоз мяса птицы с трех американских фирм, обнаружив наличие в некоторых образцах их продукции бактерий сальмонеллы, сообщил минсельхоз РФ. Россия — крупный импортер американской птицы, ежегодно закупаящий ее на сотни млн. долл. Правительство России говорило, что переговоры с США о вступлении в ВТО, главным разногласием на которых стали вопросы ветеринарного контроля, должны завершиться в окт. Ранее в сент. Россия запретила ввоз птицы из американских штатов Мэриленд и Пенсильвания, в целях профилактики распространения птичьего гриппа, а в авг. — из Мичигана. Кремль пригрозил ограничить импорт американской курятины, если Вашингтон будет блокировать вступление России во Всемирную торговую организацию. Reuters, 21.9.2006 г.

— Министерство здравоохранения США 28 авг. объявило о разработке американскими учеными технологии обнаружения птичьего гриппа, позволяющей диагностировать заболевание в течение 12 час, в отличие от 5-7 дней при применении известных прежде методик. www.economy.gov.ru, 12.9.2006 г.

— Россельхознадзор ввел с 8 сент. временное ограничение на ввоз в РФ мяса птицы и птицеводческой продукции из американских шт. Мэриленд и Пенсильвания в связи с вспышкой в этих штатах «птичьего гриппа». Об этом говорится в сообщении министерства с/х РФ. «В связи с заболеванием в шт. Мэриленд и Пенсильвания в США птиц гриппом (H5N1), с 8 сент. 2006 г. вводится временное ограничение на ввоз из этих штатов в РФ живой птицы, мяса птицы, всех видов птицеводческой продукции, кормов и кормовых добавок для птиц, а также бывшего в употреблении оборудования для содержания и убой птиц», — отмечается в сообщении Минсельхоза РФ. РИА «Новости», 11.9.2006 г.

— Администрация Джорджа Буша предупредила, что отказ России от договоренностей по квотам на импорт американского мяса отрицательно скажется на переговорах с Москвой по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Глава минэкономразвития РФ Герман Греф направил письмо представителю США на торговых переговорах Сюзан Шваб, в котором указал, что Россия в случае неудачи намеченных на конец окт. 2006 г. в Женеве консультаций с США о присоединении РФ к ВТО вынуждена будет вернуться к пози-

циям, существовавшим до достижения двусторонних договоренностей по условиям торговли мясом.

Как отметил, реагируя на это письмо, помощник С. Шваб — Шон Спайсер, «нынешние договоренности по поставкам из США говядины, свинины и мяса птицы были заключены сторонами после того, как Россия в одностороннем порядке ограничила импорт этой продукции в 2003 г.». «Если Россия решит не соблюдать условия данных договоренностей, то это создаст серьезную проблему, которая усложнит наши усилия по завершению переговоров относительно двустороннего соглашения по ВТО», — подчеркнул Ш. Спайсер.

По его словам, «США добросовестно ведут переговоры с Россией с тем, чтобы завершить в следующие пару месяцев работу над двусторонним соглашением по вступлению в ВТО на коммерческих условиях». Ожидалось, что двусторонний протокол о присоединении РФ к ВТО будет подписан на саммите «восьмерки» в Санкт-Петербурге, но этого не произошло из-за сохраняющихся разногласий по ряду вопросов, в частности, по поставкам сельхозпродукции из США. Соглашение между США и РФ «О торговле некоторыми видами мяса птицы, говядины и свинины» было подписано 15 июня 2005 г. и должно действовать до 2009 г. Оно предусматривает увеличение квот США на поставку мяса птицы до 1,252 млн. т., говядины — до 450 тыс. т., свинины — до 502 тыс. т. Прайм-ТАСС, 21.8.2006 г.

— Федеральный суд в столице США признал крупнейших американских производителей табачных изделий виновными в сокрытии информации о вреде курения. Как подчеркнула в своем постановлении судья Глэдис Кесслер, Philip Morris, RJR Reynolds Тобаско и другие корпорации нарушили закон, вводя общественность в заблуждение относительно влияния табака на здоровье.

«На протяжении свыше 50 лет, — указала судья, — ответчики обманывали американцев относительно губительного воздействия на здоровье курения и табачного дыма (пассивного курения)». «Курение приводит к болезням, страданиям и смерти, — подчеркнула Кесслер. — Несмотря на то, что ответчики между собой признавали этот факт, они публично в течение десятилетий отрицали или искажали его и минимизировали опасность курения».

По словам судьи, компании противились проведению исследований, уничтожали изобличающие документы и манипулировали данными об уровне никотина, приводящего к никотиновой зависимости. Кесслер обязала корпорации опубликовать в газетах и разместить на своих сайтах в интернете «правдивые заявления» о пагубном воздействии курения. Она запретила помещать на упаковках сигарет такие термины, как «легкие», «сверхлегкие», «мягкие», «низкое содержание смолы», поскольку все это лишь дополнительно вводит в заблуждение. Тем не менее, корпорациям удалось избежать финансового наказания. Им придется выложить лишь 140 млн. долл. за судебные издержки. Иск был возбужден минюстом 22 сент. 1999 г. Прайм-ТАСС, 18.8.2006 г.

— Москва может ввести запрет на ввоз мяса из США, в случае если в течение трех месяцев США не подпишут протокол о вступлении России в ВТО. Такой ультиматум глава минэкономразвития Герман Греф поставил торговому представителю Соединенных Штатов Сюзан Шваб. В письме

Грефа, которое попало в распоряжение «Коммерсанта», министр заявил, что, отказавшись принять Россию в ВТО, американские производители могут потерять рынок сбыта мяса птицы в России. Это 40% всего рынка для США.

Россию не хотят пускать в ВТО американские сенаторы, заявляющие о недостатке демократии в стране. Ранее, в ходе переговоров на саммите «Большой восьмерки» Соединенные Штаты потребовали от России выдачи сертификата на поставку свинины и говядины без проверки системы ветеринарного контроля. Это требование осталось единственным неурегулированным. Российские переговорщики отказались и сумели договориться только о том, что по поручению президентов США и России соглашение будет подписано до конца окт.

Газета «Коммерсантъ» распространила содержание попавшего в ее распоряжение письма Грефа торговому представителю Соединенных Штатов Сьюзен Шваб. По данным «Коммерсанта» российский министр заявил, что, отказавшись принять Россию в ВТО, американские производители могут потерять рынок сбыта мяса птицы в России. Ранее, в ходе переговоров на саммите «Большой восьмерки» Соединенные Штаты потребовали от России выдачи сертификата на поставку свинины и говядины без проверки системы ветеринарного контроля. Это требование осталось единственным неурегулированным. Российские переговорщики отказались и сумели договориться только о том, что по поручению президентов США и России соглашение будет подписано до конца октября. ИА Regnum, 17.8.2006г.

— Губернатор Калифорнии Арнольд Шварценеггер запросил у федерального правительства финансовую помощь для фермеров штата, говорится в поступившем в сообщении офиса главы штата. На встрече с фермерами, которая прошла в рамках его рабочей поездки в Центральную Долину, Шварценеггер сказал, что «беспрецедентная волна жары, накрывшая США, нанесла сельскому хозяйству Калифорнии ущерб на 1 млрд.долл.». «Я обратился в Департамент сельского хозяйства с просьбой начать оказание финансовой помощи владельцам калифорнийских ранчо и фермерам, не дожидаясь окончательного подсчета убытков», — заявил Шварценеггер. Шварценеггер присоединился к обращению сенатора Дайанн Файнштейн (Dianne Feinstein) к президенту США Джорджу Бушу с просьбой выделить средства на финансовую помощь по оплате счетов за электроэнергию жителям штата с низким доходом в связи с возросшими тарифами.

«Люди, имеющие невысокий уровень дохода, уже отдали значительную его часть на оплату счетов по возросшим тарифам. Сообщения в прессе свидетельствуют о том, что малообеспеченные граждане вынуждены подвергать риску свое здоровье, воздерживаясь от использования кондиционеров во время удушающей жары. Калифорнийская программа энергетической помощи гражданам с низким доходом в состоянии обеспечить содействие 13% нуждающихся. Мы вынуждены просить федеральной поддержки», — говорится в обращении Шварценеггера и Файнштейн к президенту. По предварительным данным, число жертв двухнедельной жары в Калифорнии составило 164 чел. РИА «Новости», 3.8.2006г.

— Конъюнктура мирового рынка масличных семян в 2005/6г. характеризуется сбалансированностью объемов поставок и спроса; однако уже наметилась тенденция к росту цен на семена рапса, подсолнечника и соевых бобов в связи с ожидаемым повышением потребностей в данном товаре в следующем сезоне. Таким образом, положение сбалансированности мирового рынка масличных семян трансформируется в состояние дефицита. В 2005/6г. объем мирового производства семи основных видов масличных семян составил 378,9 млн.т., т.е. на 7,5 млн.т. выше показателя предыдущего сезона. Несмотря на то, что средний показатель спроса останется на прежнем уровне, т.е. составит около 18 млн.т., большой объем переходящих запасов масличных семян в начале следующего сезона позволит достичь общего показателя объема поставок на уровне 446 млн.т., что на 25 млн. выше уровня 2005/6г. Ситуация превышения производства над спросом в 2005/6г. приведет к дальнейшему увеличению объема мировых запасов семи основных видов масличных семян и, согласно прогнозу, составит 7 млн.т. в случае сбора нового урожая в объеме 74 млн.т. Таким образом, на конец текущего сезона объем ресурсов составит 20% годового потребления товара.

Рост объема мировых запасов масличных семян будет происходить в основном за счет США. Объем мировых запасов соевых бобов достигнет показателя 61,8 млн.т. в конце 2005/6г. (55,5 млн. в 2004/5г., 42,7 млн. в 2003/4г.). В авг. 2006г. по сравнению с авг. 2005г. показатель объема южноамериканских запасов соевых бобов снизится на 1,6 млн.т.

Фактор обилия мировых ресурсов соевых бобов в сочетании с увеличением объема запасов данного товара в США оказывает негативное влияние на цены. Текущая ценовая кривая на соевые бобы, семена рапса и подсолнечника находится в целом на более низком уровне относительно прогноза.

В нынешнем сезоне ожидается высокий урожай масличных семян в странах Латинской Америки и сезонное увеличение переработки в регионе. Аналитики прогнозируют рост темпов спроса на масличные семена в следующем сезоне, что на фоне снижения темпов роста мирового производства данной продукции должно привести к дефициту товара на мировом рынке масличных семян. Это, в свою очередь, повлечет за собой снижение уровня их мировых ресурсов. БИКИ, 4.6.2006г.

— По оценочным данным экспертов, в 2006/7г. и следующие годы на мировом рынке ожидается дефицит кофе. Международная организация кофе (ICO — International Coffee Organisation) сообщает о небольших запасах в странах-производителях, сокращении экспорта кофе из Бразилии и увеличении мирового потребления. Поэтому существует вероятность того, что после 2006/07гг. мировой спрос не сможет быть удовлетворен.

До сих пор на мировом рынке кофе кризисной ситуации не наблюдалось. По оценкам ICO, в 2006/07гг. производство кофе составит 120 млн. меш. (в 2005/06гг. — 107,15 млн.). Однако другие источники прогнозируют дефицит кофе уже в 2006/07гг. и продолжение данной тенденции, по крайней мере, в нескольких следующих лет.

По данным Р. Вейта, президента нью-йоркской организации, торгующей кофе, проблемы с поставками кофе возникнут в 2007г. и будут продол-

жаться еще два года. Согласно прогнозам бразильских экспертов, в 2006/7г. урожай кофе в этой стране составит 40,62 млн.т., в 2007/8г. — 37 млн. По данным К. Чанга, специалиста Организации ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства, производство кофе в Бразилии не снизится.

Мировое потребление кофе в 2006/7г. увеличится до 118-123 млн. меш. Потребление кофе возрастет, главным образом, в странах Азии и Восточной Европы, а также в странах-производителях.

По данным некоторых европейских источников, избыточного количества кофе, которое наблюдалось 3 — 4 года назад, не будет, однако пока еще рано прогнозировать в 2006/7г. дефицит кофе, хотя отрицать этого тоже не следует. Фактический урожай кофе в значительной степени будет определяться погодными условиями и должным уходом за кофейными деревьями. БИКИ, 1.6.2006г.

— Как сообщает еженедельник *The Public Ledger*, использование генетически модифицированных растений настолько расширило возможности американских фермеров, что это начало сказываться на структуре посевов зерновых и масличных культур и их распределении по территории страны. Например, если раньше климатические условия Северной Дакоты и отчасти Миннесоты считались неподходящими для возделывания таких культур, как кукуруза и соевые бобы, то буквально за несколько последних лет территории этих штатов стали составной частью «кукурузного пояса», так же как и Канзаса, где, несмотря на засушливые условия, теперь выращивается больше кукурузы, чем пшеницы. Соя в Северной Дакоте еще недавно практически не высевалась, а сейчас этот штат стал в США одним из лидеров по производству соевых бобов. На протяжении последних пяти лет посевы сои ежегодно продвигаются здесь на 60 миль к северу.

Дело в том, что генетически модифицированные культуры отличаются повышенной устойчивостью к засухе и насекомым-вредителям. Однако до последнего сезона фермеры и торговцы все еще не были уверены в том, как поведут себя посевы при неблагоприятных условиях созревания. Опасения оказались напрасными — при небывалой жаре и недостатке влаги посевы кукурузы в США выстояли и дали прекрасный урожай. Такой результат стал стимулом к дальнейшему расширению посевных площадей. БИКИ, 1.6.2006г.

— Россия должна быть готова к тому, что США при защите интересов собственных сельхозпроизводителей «применяют, в том числе, нерыночные методы». Такое мнение высказал министр сельского хозяйства России Алексей Гордеев, комментируя решение Минсельхоза США выделить 32,5 млн. бюджетных долл. на закупку у национальных производителей куриных окорочков. Как полагает А. Гордеев, эта мера «напрямую связана с принятым в апр. решением российских операторов рынка о добровольном 30% сокращении в тек.г. ввоза в Россию мяса птицы из Америки в целях защиты отечественных производителей». Поскольку Россия — крупнейший импортер так называемых «ножек Буша», эта мера, сказал он, разумеется, оказалась довольно болезненной для американских экспортеров.

В этой ситуации, продолжал министр, «особый интерес представляет реакция идеологически са-

мого либерального в мире правительства, использовавшего мощные рычаги госуправления, без малейших колебаний вторгаясь в сферу рыночных отношений для защиты национальных интересов». По его мнению, при выработке собственных подходов к защите национальных экономических интересов Россия должна учесть «все законные варианты, показавшие свою эффективность». Россельхознадзор отменил с 27 апр. все разрешения на ввоз в 2006г. в Россию мяса птицы и птицеводческой продукции. Разрешения отменены в связи с многочисленными случаями несоблюдения ветеринарного законодательства РФ при импортных поставках этой продукции. Прайм-ТАСС, 16.5.2006г.

— Разработанный администрацией США план действий на случай возникновения пандемии птичьего гриппа демонстрирует населению страны и остальному миру, «насколько серьезно» США относятся к подобной угрозе. Советник Белого дома по вопросам национальной безопасности Фрэнсис Таунсенд прокомментировала в среду официальную публикацию этого документа.

Она подчеркнула, что сейчас речи о пандемии нынешней опасной разновидности вируса птичьего гриппа не идет, и «невозможно сказать, произойдет ли это вообще». «Однако существует вероятность, что вирус мутирует, и это может означать начало пандемии. Учитывая исторические примеры, свидетельствующие о роли вирусов птичьего гриппа в пандемиях прошлого века, нельзя игнорировать такую вероятность», — отметила Ф. Таунсенд. «В то время как угроза пандемии является непредсказуемой, распространение гриппа среди птиц вполне прогнозируемо», — сказала она.

По словам советника Белого дома, поскольку вирус уже распространился на два континента — Европу и Африку, очень вероятно его появление среди популяции диких птиц в США. По уверениям Ф. Таунсенд, появление птичьего гриппа на территории США «не обязательно будет означать угрозу для американской домашней птицы», так как местное птицеводство обладает «богатым опытом обеспечения биологической безопасности».

Как отмечает в сопроводительном письме президент США Джордж Буш, план предполагает меры по координации «усилий и ресурсов» страны в ответ на угрозу пандемии. Авторы документа предупреждают, что в случае ее возникновения из-за высокой заболеваемости и опасности заразиться на работу могут не выйти до 40% трудящихся, и к такому развитию событий должен быть готов каждый сегмент американского общества. Специалисты в своих оценках исходят из наихудшего сценария развития событий, согласно которому жертвами болезни могут стать до 2 млн. чел. Прайм-ТАСС, 4.5.2006г.

— В США крупнейшие дистрибуторы напитков согласились прекратить продажу сладкой газированной воды в большинстве школ страны. Согласно достигнутому договоренностям, в начальные и средние школы теперь будет поставляться только вода, соки без сахара и обезжиренное молоко. Диетическую газировку в школе смогут купить только старшеклассники. К соглашению присоединились такие крупные производители напитков как *Coca-Cola Co.* и *PepsiCo.* «Это благородный шаг в стремлении помочь 35 млн. молодых людей вести более здоровый образ жизни», — заявил на пресс-конференции экс-президент США Билл Клинтон. ИА Regnum, 4.5.2006г.

— Объем поставок мяса птицы из США в Россию в 2005г. составил 770 тыс.т., а в стоимостном выражении — в 675 млн.долл. Об этом сообщили в американском совете производителей курятины. По объему поставки мяса птицы в Россию составляют треть всего американского экспорта, по стоимости — немного меньшую долю. Россия является крупнейшим внешним рынком для этого вида сельхозпродукции США.

Продукция птицеводства является одной из крупных статей американского экспорта, и любые попытки ограничения ее поставок воспринимаются в США весьма болезненно. В 2002-03гг., когда Россия и США также вели торговый спор по поводу поставок курятины, этот вопрос напрямую увязывался в конгрессе США с выведением России из-под действия дискриминационной поправки Джексона-Вэника и завершением двусторонних переговоров о присоединении России к ВТО.

Положение усугубляется еще и тем, что в последние месяцы спрос на мясо птицы по всему миру падает из-за угрозы птичьего гриппа. По оценке специалистов, экспорт птицеводческой продукции США снизился из-за этого фактора на 12%. Приостановка закупок в России, по этим же оценкам, чревата для американской отрасли дополнительным 5% сокращением общего объема продаж. Прайм-ТАСС, 2.5.2006г.

— Птицеводы США рассчитывают на скорейшее возобновление поставок их продукции в Россию. Решение Россельхознадзора, отменившего все разрешения на ввоз в страну в 2006г. мяса птицы и птицеводческой продукции, чревато для американских производителей крупными потерями. В пресс-службе Национального совета производителей курятины (НСС) США заявили, что сразу после «неожиданного решения» российской стороны там принялись собирать информацию о том, что оно будет означать на практике. Связавшись с профильными ведомствами в собственном правительстве, Совет получил заверения в том, что администрация «агрессивно работает над скорейшим урегулированием» возникшей проблемы. Руководство Совета, естественно, надеется, что эти усилия увенчаются успехом.

Как ранее сообщила в Москве пресс-служба минсельхоза РФ, Россельхознадзор отменил с сегодняшнего дня все разрешения на ввоз в страну в 2006г. мяса птицы и птицеводческой продукции в связи с выявляемыми случаями несоблюдения при ввозе таких товаров ветеринарного законодательства России. Чуть позже министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев сообщил, что новые разрешения должны быть выданы в течение ближайших двух недель. По данным НСС, поставки мяса птицы из США в Россию составляли в пред.г. 770 тыс.т. и оценивались в 675 млн. долл. По объему это трети всего американского экспорта, по стоимости, достигавшей в целом 3 млрд.долл., — немного меньше. В любом случае Россия — крупнейший внешний рынок для данного вида сельскохозяйственной продукции США. Положение усугубляется еще и тем, что в последние месяцы спрос на мясо птицы по всему миру падает из-за угрозы «птичьего гриппа». По словам специалистов из J.P.Morgan Securities, экспорт птицеводческой продукции США снизился из-за этого фактора на 12%. А приостановка закупок в России, по этим же оценкам, чревата для амери-

канской отрасли дополнительным 5% общего объема продаж. Прайм-ТАСС, 28.4.2006г.

— 27 апр. министр с/х США М.Йоханс крайне негативно отреагировал на решение России о приостановлении действия ранее выданных разрешений на импорт мяса птицы. Он призвал Россию в кратчайшие сроки предоставить разрешения на ввоз с тем, чтобы новые требования российского правительства не привели к серьезным сбоям в торговле. Председатель сенатского комитета по сельскому хозяйству С.Чэмблис заявил, что решение России не является научно обоснованным и вызывает озабоченность в отношении ее намерения присоединиться к ВТО. www.economy.gov.ru, 27.4.2006г.

— В США эпидемия свинки распространилась на 8 штатов. Как сообщает Центр по контролю и предотвращению болезней США (Centers for Disease Control and Prevention), эпидемия перекинулась из штата Айова в штаты Иллинойс, Канзас, Миннесота, Миссури, Небраска и Висконсин. Восьмой штат американские власти пока не называют. «Мы подозреваем, что болезнь была завезена к нам из другой страны. Не так давно была эпидемия свинки в Великобритании, однако мы не можем подтвердить, что именно это стало источником», — сообщил представитель Центра Куртис Аллен (Curtis Allen). По его словам, эта эпидемия свинки — самая крупная в США за последние 20 лет.

Как сообщила главный эпидемиолог штата Айова Патриция Кинлиск (Patricia Quinlisk), 20% случаев заболевания отмечено среди студентов колледжей. «Мы называем это не просто вспышкой, а именно эпидемией, инфекция коснулась всех возрастных и социальных групп. Пока нет признаков остановки эпидемии, каждый день увеличивается число заболевших», — подчеркнула Кинлиск. Причина эпидемии в Айове — первом штате, где она началась, пока остается невыясненной. По одной из версий, инфекция была завезена студентом из Англии. В пользу такого предположения говорит то, что вид вируса, обнаруженного в Айове, идентичен тому, что вызвал заболевание свинкой десятков тыс.чел. в Британии в течение последних двух лет. РИА «Новости», 15.4.2006г.

— Данная отрасль сейчас находится не в самом лучшем состоянии. Сокращение продовольственной отрасли страны из-за борьбы с ожирением и проведением программы по улучшению здоровья нации напрямую отражается на сахарной отрасли, при этом она стала главной причиной срыва торговой политики администрации Д. Буша, известной как Central American Free Trade Agreement (Cafta). Соглашение на этот счет застряло в конгрессе, и администрация Буша решила, что сахар вместе с агробизнесом является основным «виновником» отсутствия прогресса.

Хотя агробизнес США сегодня все больше становится зависимым от иностранного рынка, сахар остается одним из немногих продуктов, который поставил иностранных конкурентов в безвыходное положение в связи с введением системы квот и роста цен примерно на 1,9 млрд.долл. в год, говорится в сообщении Government Accountability Office. Система защиты фермеров, выращивающих тростниковый сахар и сахарную свеклу, препятствует поставкам более дешевого импортного сахара из Бразилии и других стран Латинской Америки, которые могли бы снизить цены на местном рынке.

Со своей стороны фермеры, выращивающие кукурузу, пшеницу, хлопок, рис или сою, имеют правительственные субсидии в 19 млрд.долл., что меньше влияет на потребителей. Представитель American Sugar Trade Ф. Хайс не согласен с тем, что якобы его отрасль противостоит свободной торговле в рамках Сафта. Вместо того, чтобы отменить американскую программу, по словам местных производителей, проще всем странам одновременно отказаться от субсидий сахарной отрасли. «Если другие страны откажутся от своих субсидий, мы также откажемся от своей программы поддержки», — говорит Ф. Хайс.

Сахарная программа США зародилась в штате Флорида, который производит около четвертой части всего сахара в стране. Не менее важную роль в экономике штата Луизиана играет и тростниковый сахар. Сахарная свекла выращивается в Дакоте, Миннесоте и других южных штатах, которые постоянно лоббируют своих законодателей, яростно защищая систему квот.

Несмотря на то, что на сахарную программу приходится всего 1% американских фермеров и 61 тыс. рабочих мест, сахар единственная отрасль, которая является крупнейшим донором в политических кампаниях страны (в плане поддержки как демократов, так и республиканцев).

Согласно Сафта, экономическое соглашение между Коста-Рикой, Сальвадором, Гватемалой, Гондурасом и Никарагуа должно отменить тарифы на большинство американских товаров в обмен на беспешинный доступ товаров, поступающих из региона.

Сахар составляет в этом соглашении лишь мизерную часть и может открыть американский рынок всего до 1% поступления сахара из Центральной Америки. Другими словами, только на одну чайную ложку в неделю на душу населения страны.

По словам А. Джонсона, главного американского переговорщика по сельскохозяйственным проблемам, изменения будут настолько малы, что они не смогут представлять угрозу сахарной отрасли США. Он отмечает, что сахарное лобби просто недальновидно и боится осложнений, ведя переговоры с администрацией и законодателями, которые полны решимости поделить миллиарды долларов федеральных денег между фермерами, экологическими и другими с/х программами.

По словам специалистов, в первый раз американская отрасль оказалась в такой изоляции. «Мы несколько смущены такой ситуацией, нас одних обвиняют во всех прегрешениях — в нарушении торговли, демократии и стратегических интересов страны; этого не было раньше», — говорят представители отрасли. Частично это объясняется снижением влияния денег на политику, где традиционно сахарная отрасль играла огромную роль.

Сахарная отрасль в ходе предвыборной кампании 2004г. предоставила 3, 2 млн.долл., что несколько меньше по сравнению в 3,4 млн.долл. в 2000г. Последние отчисления составили 6% из 54, 5 млн.долл., предоставленных агробизнесом в целом, хотя сахар был одним из крупных доноров.

Сахарная отрасль начала оказывать определенное давление на администрацию Д. Буша еще два года назад с тем, чтобы правительство отказалось от научного доклада о влиянии потребления сахара на увеличение веса тела. Исследования, состав-

ленные совместно с Worlds Health Organization и Food and Agricultural Organization, рекомендовали ограничить потребление сахара на 10% калорий ежедневно.

Администрация Д. Буша заказала независимое исследование, и производители сахара призвали поддержать научные изыскания всех производителей в мире. В исследовании отмечается, что доклад преувеличил влияние сахара на ожирение.

Президент Sugar Association В. Брисоу отмечает, что другие исследования выявили: сахар не является главным виновником всех бед. Ожирение в США увеличилось, но потребление сахара на душу населения, напротив, уменьшилось. Дело в том, что сахар был заменен во многих продуктах на низкостоймостной сахарный сироп. Помимо данного исследования, негативное влияние оказали также администрация Д. Буша и конгресс, выступившие с заявлением о сокращении финансовой помощи правительства ВОЗ.

Сахарная отрасль всегда прекрасно лоббировала. Например, в 2003г. сахарное лобби создало головную боль политике ВОЗ, отказавшись следовать их рекомендациям по ограничению использования сахара. В это время сахарный сектор стал повышать ставки и Grocery Manufacturers of America, членами которой являются такие гиганты, как Coca Cola и Nestle, также стали активно лоббировать свои интересы. В итоге, благодаря давлению сахарного лобби, в докладе были отменены те самые 10% рекомендаций ученых, однако все равно были сохранены рекомендации по ограничению употребления сахара для предотвращения ожирения.

К несчастью для сахарной отрасли, в 2005г. Всемирная торговая организация заявила, что субсидии, предоставляемые сахарной отрасли Европейским союзом, оказывают негативное влияние на развивающиеся страны, нарушая международные правила торговли. И хотя европейская программа отличается от американской системы квот, международная сахарная отрасль понимает, что манипулированию рынком придет конец. Сахарная отрасль все равно имеет огромное влияние. Она негативно влияет на новую американскую программу диет, отменяя рекомендации диетологов в «продовольственной пирамиде» по снижению количества сахара и т.д. Но настоящим кризисом для отрасли стало отделение от нее потребителей, т.е. различных кондитерских компаний. Например, Ferrara Pan Candy стала одной из первых, которая перевела часть своих операций за границу, создав предприятия в Мексике и Канаде.

Усиление конкуренции южноамериканских кондитерских производителей и мощная ценовая конкуренция привели к тому, что десятки розничных гигантов вынудили ряд предприятий перенести свои операции в другие страны. Brach Confections и Kraft Foods перевели свои предприятия из Мичигана в Канаду. В ответ сахарная отрасль США заявила, что кондитерские компании стали перемещать свои предприятия за границу только из-за высоких цен на рабочую силу и стоимости здравоохранения, а не высоких цен на сахар.

Однако компания Ferrara не соглашается с таким утверждением, отмечая, что стоимость рабочей силы составляет только от 3% до 6% всех расходов при выпуске кондитерских изделий, в то время как на сахар приходится от 30% до 70% всех

расходов в зависимости от продукта. Компания отмечает, что сейчас она в среднем платит 15 центов за фунт сахара в Канаде и Мексике против 27-28 центов за фунт в США.

Стал расти импорт кондитерских изделий в США. Импорт нешоколадных изделий составил 35% всего американского импорта США в 2004г., что на 11% выше, чем в 1996г. Так, М. Пунч, глава чикагской компании Primrose Candy, отметил, что он не смог возобновить контракт с фармацевтической компанией Walgreen для выпуска лекарственных карамелек на 2,5 млн.долл., поскольку последние предпочли более дешевую бразильскую продукцию. После нескольких лет неудач М. Пунч приступил к выпуску карамелек без сахара и жевательных карамелек с использованием сахарного сиропа, открыв предприятие в Китае, что в итоге увеличило на четверть мощность его компании.

В целом аналитики отрасли отмечают, что не так уж все плохо, только надо готовиться к реформе в сахарной отрасли. New York Times. «Коринф», 1.4.2006г.

— Современная система продовольственной отрасли очень зависима от нефти, а поставки продовольствия тесно связаны с поставками нефти. Продовольственная отрасль США потребляет 10 квадрильонов BTU — энергии каждый год, т.е. такое же количество, какое Франция потребляет в целом всю энергию за год. На продовольствие приходится 1/5 из этого количества, остальные 4/5 используются для производства упаковки, продажи и хранения продуктов. 28% энергии, используемой в сельском хозяйстве, идут на производство удобрений, 7% — на ирригационную систему и 34% используется в качестве бензина для фермерского автотранспорта. Остальная часть — на производство пестицидов и др.

За последние 50 лет производство зерна в мире выросло в три раза: с 631 млн.т. в 1950г. до 2, 029 млн.т. в 2005г. При этом 80% рост произошел в основном из-за роста населения и соответственно роста спроса на продовольствие, а остальные 20% — в силу расширения продовольственной сети. Так, рост спроса зерна на душу потребления выросло на 24%. Новые показатели спроса на зерно являются следствием роста производительности земельных угодий благодаря росту урожая различных зерновых культур, а также механизации производства, использования ирригационных систем и качественных удобрений.

Урожай зерна сейчас, в основном, зависит от внесения удобрений, но для их производства и транспортировки также нужно топливо. США, Марокко, Китай и Россия могут удовлетворить 2/3 мирового спроса в фосфатах, а Канада, Россия и Белоруссия — половину производства калийного удобрения.

Использование удобрений в мире растет небывало быстрыми темпами. Так, самым крупным его потребителем на сегодня является Китай, на который в 2005г. пришлось 40 млн.т. Использование удобрений в США несколько снизилось до уровня в 19 млн.т.; потребление в Индии стабилизировалось и сейчас составляет 16 млн.т. в год. Использование более эффективных производственных технологий приводит к сокращению количества используемых удобрений, что существенно экономит топливо. К тому же, учитывая тенденцию продовольственной отрасли к экологически чистым

продуктам, синтетические удобрения заменяются на органические.

Только 21% энергии используется непосредственно в сельском хозяйстве, 14% идет на транспортировку, 16% на переработку, 7% на упаковку, 4% на розницу, 7% на рестораны и 32% на домашнее холодильники и приготовление пищи.

Фрукты и овощи в промышленных странах запада часто преодолевают по 2500-4000 км. от фермера до полок магазинов. Открытый международный рынок позволяет доставлять свежие продукты в течение целого года независимо от их местоположения. Однако по мере удаления продуктов от конечного пункта назначения цена на энергию повышает цену на товары. При этом на грузовики приходится большая часть транспортировки продуктов, хотя это в 10 раз дороже, чем при перевозке железной дорогой, а холодильные установки в 60 раз дороже, чем транспортировка морем. Таким образом сформировался небольшой, но быстро растущий сектор транспортировки, помогающий поставлять свежие продукты из Чили, Южной Африки и Новой Зеландии.

Сейчас на один фунт замороженных фруктов или овощей требуется 825 килокалорий энергии для переработки и 559 килокалорий для упаковки, замораживания во время транспортировки, в магазине и дома. Например, переработка кукурузных хлопьев для завтрака требует 7,125 килокалорий на 1 фунт, т.е. в 5 раз больше энергии, чем содержится в самих хлопьях.

Более свежие продукты, конечно, требуют минимум переработки и упаковки. В связи с этим в последние годы получила распространение система «фермер-потребитель», когда розница предпочитает покупать товары непосредственно у местных фермеров. Такие фермерские рынки сокращают необходимые затраты на транспортировку и улучшают безопасность самих продуктов. Особую популярность такие рынки получили в США. Их количество увеличилось с 1,755 в 1993г. до 3,100 в 2003г.; однако, сегодня на них приходится только 0,3% всех продаж продовольствия. Отдавая предпочтение продуктам местного производства, потребители, таким образом, сокращают количество используемой энергии. Зависимость от топлива стала ахиллесовой пятой современной отрасли продовольствия. Asia Times. «Коринф», 1.4.2006г.

— Почему правительство США предлагает субсидии одним фермерам и игнорирует других является одним из самых животрепещущих вопросов, обсуждаемых в Америке. Сейчас Дж. Буш предложил запретить субсидии для фермеров, выращивающих хлопок и рис, на последующие десять лет. Подобное предложение перевернуло отрасль, спровоцировав лоббистскую борьбу в Вашингтоне, с натравливанием одних фермеров на других.

Многие фермеры, выращивающие в США такие важные культуры как фрукты, орехи, овощи, а на них приходится около половины фермеров, в целом ничего не получают от правительства, поскольку рассматриваются как самообеспеченные. Фермеры, производящие пшеницу, хлопок, рис, сою и другие зерновые культуры, за последние десять лет получили 130 млрд.долл., что является рекордом по сравнению с другими странами.

Такая практика привела к созданию прибыли среди крупных фермеров и помогает продвигать мегафермерство за счет небольших семейных фер-

мерских хозяйств. Администрация сейчас выдвинула предложение доплачивать по 250 тыс.долл. в год каждому фермерскому хозяйству, таким образом, снизив разрыв между различными категориями фермеров. Некоторые крупные фермеры собираются выйти на рынок не субсидированного фермерства, что приведет к снижению цен.

«Одним из аргументов, почему нам необходимо сохранить существующую систему заключается в том, что США имеют 750 тыс. акров земли под хлопком в Калифорнии. Но что может случиться с ценами производителей, если каждый фермер по хлопку решит заняться выращиванием томатов», — спрашивает представитель компании Calcot, крупнейшего хозяйства по выращиванию хлопка на Западе. Такая угроза была демонстративно проигнорирована Ассоциацией производителей фруктов и овощей США в Калифорнии. «Отрасль хлопка использует тактику угроз», — заявил в ответ Т. Нассиф, президент Western Growers Association.

Предполагаемые сокращения, рассчитанные на десять лет, составят 5 млрд.долл. и будут лишь частью из общих субсидий, предоставляемых фермерам. Однако они не затронут фермеров в таких штатах, как Айова, который имеет решающее значение в политическом плане на президентских выборах, и на него приходится 63 тыс.чел., получающих субсидии. При этом 2/3 фермеров страны не получают субсидии вообще.

Окончательная цель фермерской программы сохранить фермеров в бизнесе. Например, фермерам, выращивающим хлопок и рис, приходится совершать большие технологические операции, и, естественно, они страдают от сокращений в первую очередь. Они получают 70% из всех 757 млн.долл. субсидий, предназначенных для Калифорнии.

Но самые большие протесты появились в хлопковой отрасли в штатах Калифорния и Техас, а также на юге страны, поскольку эти фермеры получают самые большие субсидии. В целом на международном рынке наблюдается спрос на хлопок, и большинство американских производителей экспортирует его. «Хлопок является королем субсидийного зависимого агробизнеса США, — отмечает К. Кук, президент Environmental Working Group. И фермеры, выращивающие хлопок и рис, нуждаются в помощи больше, чем кто-либо».

«Дело в том, что расходы при выращивании риса очень высоки, и поэтому трудно рассчитывать на прибыль», — говорит президент Farmers Rice Cooperatives, который с 1995г. по 2003г. получил 134 млн.долл. субсидий и распределил их среди 900 фермеров.

Например, Дж. Пуше, фермер выращивающий хлопок уже в третьем поколении, отмечает, что он не сможет выжить без правительственных субсидий. Для своей плантации в 3 тыс. акров, в период с 1995 по 2003гг. он получил 1,6 млн.долл. федеральных субсидий, что является рекордом. Если отнять эти средства, ему придется отказаться от хлопка и заняться выращиванием фруктов.

Так, в пред.г. он получил большой урожай хлопка, но стоимость производства материала, который используется для изготовления носков и рубашек, намного выше, чем производство другой продукции, а цены на эти изделия очень низки», — говорит Пуше. Он отмечает, что никто из молодого

поколения семьи не хочет продолжать этот вид бизнеса, впрочем, как и его друзья. New York Times. «Коринф», 1.4.2006г.

— Ветеринары подтвердили диагноз коровы из штата Алабама, у которой подозревали коровье бешенство. Об этом говорится в сообщении министерства сельского хозяйства США. «Животное было так называемой «мясной» коровой, но не попало в поставки мяса для людей или животных», — говорится в заявлении официального представителя министерства сельского хозяйства США Джона Клиффорда (John Clifford). Собранный по этому поводу, главный врач штата Алабама Дональд Вильямсон (Donald Williamson) отметил, что жителям Алабамы, впрочем, как и всем американцам, не стоит не беспокоиться — «мясная продукция по-прежнему безопасна».

Подозрение на возможное заболевание коровы возникло после анализа, который обычно берется у домашних животных. Предварительный анализ оказался положительным, требовалось подтверждение диагноза в специальных условиях в лаборатории в г.Эймс (Ames) в штате Айова. такие тесты проведены — повторный анализ оказался положительным.

Ферма, на которой был выявлен случай заболевания, закрыта на карантин. Власти не разглашают, где именно она находится. «На ферме проводится расследование. никакая продукция не покинет ее пределов, и никакие новые животные на ферму завозиться не будут», — сказал представитель департамента сельского хозяйства и промышленности штата Рон Спаркс (Ron Sparks).

За время наблюдений во всем мире зарегистрирована гибель от коровьего бешенства 150 чел. Большинство из них заразились в Великобритании в середине 1990гг., когда в этой стране разразилась эпидемия этого опасного заболевания. В США от коровьего бешенства погиб только один человек, причем американские власти подозревают, что он заразился, побывав на Британских островах.

Среди животных в США зарегистрированы только два случая заболевания коровьим бешенством: в дек. 2003г. и в июне 2005. В первом случае корова родилась в Канаде и была перевезена в соседний американский штат Вашингтон. Во втором, зараженная бешенством корова была обнаружена на одном из ранчо в штате Техас. РИА «Новости», 14.3.2006г.

— США используют космические спутники-шпионы для слежения за миграцией стай птиц — потенциальными переносчиками птичьего гриппа. А спутники ведут наблюдение за перемещением птичьих стай из Азии в северном направлении. Они летят к Сибири и Аляске, где вскоре перемещаются с птичьими стаями из североамериканских миграционных потоков. Птичий грипп распространяется среди мигрирующих птичьих стай быстрее, чем это предсказывалось, и что ни одно правительство в мире не может остановить этот процесс. РИА «Новости», 13.3.2006г.

— США ввели ограничения на ввоз живой птицы и продуктов птицеводства из России, Казахстана, Румынии, Турции и Украины. Согласно официальному уведомлению министерства с/х США, который был опубликован в правительственном вестнике «Федерал реджистер», ограничения вводятся из-за вспышек птичьего гриппа. Срок дей-

ствия ограничений установлен задним числом, для России – с 18 июля 2005г.

В сообщении минсельхоза говорится, что решение не должно повлечь за собой серьезных экономических последствий ни для США, ни для перечисленных стран. В 2004-05гг. лишь Россия и Украина поставляли в Америку живую птицу, а также пух и перо. Но объем поставок из России с янв. по окт. 2005г. составил всего 28 тыс.долл. Под действие распоряжения попали «домашние, певчие и театральные птицы американского происхождения», которых владельцы хотят везти обратно на родину, возвращаясь из России и других названных стран. В подобных случаях хозяевам придется получать специальные разрешения, а пернатым – проходить карантин. ИА Regnum, 14.2.2006г.

– Крупнейшими производителями замороженного картофеля в мире выступают США, Канада и страны ЕС. В 2004/5г. этого картофеля в США было произведено 3,9 млн.т., Нидерландах – 1,37 млн. и Канаде – 1,36 млн.

Указанные страны являются и основными экспортерами замороженного картофеля. По данным министерства сельского хозяйства США, в 2004г. экспорт картофеля значительно снизился по сравнению с 2003г. В 2004г. из Канады было экспортировано 1 млн.т., из США – 500 тыс.т., из стран ЕС – 300 тыс.т. По прогнозам экспертов, в последующие несколько лет производство и экспорт замороженного картофеля в большинстве основных стран – производителей сократятся. Положение на рынке данного продукта в отдельных странах складывалось следующим образом.

В 2004/5г. производство и торговля замороженным картофелем в Канаде впервые за последние 10 лет снизились. В результате уменьшения спроса на внутреннем и внешнем рынках на указанную продукцию в 2005/6гг. ожидается дальнейшее сокращение производства и экспорта. По данным экспертов, половины картофеля, выращенного в Канаде, перерабатывается в замороженный картофель фри. В т.г. посадочная площадь под картофелем сократилась на 10%, в результате в 2005/6г. ожидается падение выпуска замороженного продукта на 3% – до 1,3 млн.т. и экспорта – на 1% – до 970 тыс.т.

В 2005/6г. импорт замороженного картофеля может увеличиться на 15% – до 35 тыс.т. Поставки осуществляются преимущественно из США.

В 2005/6г. существенное увеличение производства, потребления, импорта и экспорта замороженного картофеля ожидается в Китае. По данным МСХ США, производство возрастет почти на 50% – до 50 тыс.т., потребление – на 26% – до 122 тыс., импорт – на 20% – до 84,5 тыс. Доля импортированного замороженного картофеля составляет 70% всего потребления в Китае. Основными поставщиками выступают США (79% общего импорта), Канада (10%) и Новая Зеландия (9%).

По оценке, экспорт замороженного картофеля из Китая в 2005/6г. возрастет на 40% – до 12,5 тыс.т., главным образом в результате увеличения спроса в Японии и Республике Корея.

Крупным импортером замороженного картофеля выступает Япония. 75% всех поставок в эту страну приходится на США. В 2005/6г. прогнозируется увеличение импорта на 2% – до 220,6 тыс.т.

Третье место среди ведущих стран-производителей замороженного картофеля в 2005/6гг. зай-

мут Нидерланды. Его производство здесь, по оценке, понизится на 5% – до 1,3 млн.т. Поставки продукта из Нидерландов на мировой рынок, включая страны ЕС, сократятся на 4% – до 1,1 млн.т. Из Нидерландов экспортируется 85% производимой картофельной продукции, из них 90% поставляется в другие страны ЕС.

Первое место в мире по производству и третье по экспорту замороженного картофеля занимают США. Самый высокий уровень производства наблюдался в 2000/1гг. – 4,3 млн.т. В 2003/4гг. производство снизилось до 3,8 млн.т. В 2005/6гг. увеличение выпуска может составить 4%.

В 2004/5г. экспорт замороженного картофеля из США повысился на 7% – до 513,6 тыс.т., экспортная стоимость – на 12% – до 411 млн.долл. В период с июля по окт. 2005г. экспорт замороженного картофеля из страны возрос до 187,7 тыс.т., что на 13% превышает показатель аналогичного периода 2004г. Стоимость экспорта в указанный период повысилась на 16% – до 150 млн.долл. БИ-КИ, 9.2.2006г.

АЛКОГОЛЬ

– ОАО Пивоваренная компания Балтика планирует в 2007г. увеличить объемы продажи пива в США на 25% – до 2 млн.л., заявил президент Балтики Антон Артемьев. «Что касается США, то Балтика поставляет свою продукцию на рынок США с 2001г. По итогам 2006г. объем продаж составил 1,6 млн.л. В планах компании на этот год увеличить объемы продаж в США до 2 млн.л.», – сказал он.

Артемьев сообщил, что на данный момент в США продукция Балтики занимает 75% от всего российского пивного экспорта. Компания поставляет в штаты 20 видов своей продукции, среди которых бренды «Балтика» и «Арсенальное», а также «Ярпиво», «Ленинградское», «Жигулевское» и региональный бренд «Дон». Продукция Балтики экспортируется в 40 стран: во все страны СНГ и Балтии, а также в государства дальнего зарубежья, среди которых США, Великобритания, Португалия, Испания, Ирландия, Канада, Германия, Израиль, Греция, Испания, Франция, Норвегия, Швейцария, ОАЭ, Иран и Мексика.

В Эдинбургском замке Антон Артемьев и директор Scottish&Newcastle UK Ltd Джон Дансмор подписали лицензионное соглашение о начале производства бренда «Балтика №3 Классическое» в Великобритании. Начиная с мая 2007г. пиво под этим брендом будет производиться по заказу компании Scottish&Newcastle на заводе Camerons Brewery в г.Хартлпул в стеклянной бутылке объемом 0,33 л.

По словам Артемьева, производство налажено на существующих мощностях, поэтому дополнительных инвестиций не потребовалось. В дальнейшем при условии увеличения объема выпускаемых партий производство будет перенесено на заводы Scottish&Newcastle. Предполагаемый объем продаж «Балтики №3» в Великобритании в этом году превысит 1 млн.л.

ОАО Пивоваренная компания Балтика является одним из крупнейших предприятий российского пивоваренного рынка. С 2004г. Балтика находится в стадии объединения с компаниями Вена, Пикра и Ярпиво. В результате объединения Балтика будет владеть 10 пивоваренными заводами в 9

регионах России со штатом сотрудников 12 тыс.чел. Объем экспорта пива Балтики в 2006г. составил 1,6 млн. гектолитров. РИА «Новости», 12.4.2007г.

— Пивоваренная компания Балтика начала поставки безалкогольного пива на рынок США, сообщил в среду вице-президент компании по операционной деятельности Александр Дедегкаев в ходе онлайн-конференции.

По его словам, безалкогольное пиво поставляется в штаты Нью-Йорк, Нью-Джерси, Пенсильвания, Калифорния, и Флорида. «Ориентировочная стоимость безалкогольной Балтики будет составлять 1,5 долл. за бутылку объемом 0,5 л.», — сообщил Дедегкаев.

Отвечая на вопрос жителя Кургана, действительно ли «Балтика N0» не содержит алкоголя, топ-менеджер отметил, что это пиво варится по классической технологии, но дополнительно проходит сложную систему деалкоголизации. «В результате по вкусу отличить от настоящего пива «нулевку» невозможно, но алкоголя в ней нет. Этот факт подтвержден Федеральным научно-исследовательским наркологическим реабилитационным центром минздрава РФ, который выдал заключение, что употребление «Балтики N0» не влияет на психомоторные реакции человека», — заверил он.

По его словам, это пиво поставляется даже в Иран. Всего «Балтика» продается в 38 странах. За рубеж пиво доставляется, в основном, контейнерами, а вот по России перевозится железнодорожными вагонами. В среду пивоваренная компания сообщила о решении закупить у компании Алтайвагон в 2006-07гг. сто универсальных железнодорожных вагонов для перевозки готовой продукции и тары. Часть из них будут специально оборудованы для транспортировки пива термоизоляцией. «Эффект термоса» позволит доставлять пиво без ущерба для качества, отметил Дедегкаев.

По его словам, совершив эту сделку, стоимость которой не разглашается, компания Балтика увеличит свой вагонный парк до полутора тыс. вагонов и выйдет на второе место после РЖД по числу собственных универсальных крытых вагонов. Дедегкаев сообщил также о планах строительства пивоваренного завода в Новосибирске и удвоении объемов продаж в 2007г. своих брендов на Украине. РИА «Новости», 13.12.2006г.

— Компания Anheuser-Busch будет импортировать Beck's, Bass, Stella Artois и другие европейские торговые марки компании InBev Компания Anheuser-Busch (индекс NYSE: BUD) станет эксклюзивным импортером числа высококлассных европейских торговых марок компании InBev (индекс Euronext: INB) на территории США, включая Stella Artois/R), Beck's/R), Bass Pale Ale/R), Hoegaarden/R), Leffe/R) и другие избранные бренды InBev. Об этом две пивоваренные компании объявили сегодня.

Начиная с 1 фев. 2007г. компания Anheuser-Busch будет импортировать эти высококлассные торговые марки и отвечать за их продажи, продвижение и дистрибуцию в США. Сеть американских оптовиков компании Anheuser-Busch по возможности получит доступ к этим торговым маркам InBev, товарооборот которых составил в 2005г. 1,9 млн. гектолитров (или 1,5 млн. бар.).

Канадские торговые марки InBev, включая Labatt Blue (R) и Labatt Blue Light (R), а также Brahma

(R), не включены в соглашение. Работая в тесном сотрудничестве с канадскими пивоварнями Labatt Canadian, InBev США продолжит выводить на рынок и продавать торговые марки Labatt и Brahma через отдельную дистрибуторскую сеть. Условия соглашения разглашены не были.

«Данное соглашение предоставляет нам возможность работать с исключительными брендами, интересующими потребителей пива, ищущих при его выборе изысканные импортные продукты, — заявил президент и CEO компании Anheuser-Busch Cos. Inc. Аугуст Буш IV. — Мы живем в мире с различными культурами и образами жизни, а это предоставляет дополнительное разнообразие для наших покупателей. Эти известные импортные торговые марки дополняют наше достойное портфолио марок лучшего американского пива и обеспечивают нашей компании большую конкурентоспособность. Это соответствует нашей утвержденной стратегии по расширению нашего участия в престижном сегменте рынка американского пива».

«Обеспечивая доступ к системе продаж и дистрибуции мирового класса компании Anheuser-Busch, это соглашение расширит возможности для американских потребителей по оценке уникальных достоинств наших ведущих европейских импортных брендов и, в дальнейшем, ускорит их рост, — сказал CEO компании InBev Карлос Брито. — Это еще один шаг в рамках программы InBev по установлению прочных связей с нашими потребителями по всему миру».

«Компания InBev США остается полностью предана торговым маркам Labatt Canadian и Brahma. Это великолепные бренды, обладающие огромным потенциалом, и это соглашение позволит нам сфокусироваться на увеличении их доли на их рынках», — заявил президент компании InBev США Даг Корбетт.

Акционерная компания открытого типа InBev (индекс Euronext: INB) расположена в Левене, Бельгия. Она ведет свою историю с 1366г. и на сегодняшний день является ведущей пивоваренной компанией в мире. Стратегия InBev состоит в усилении присутствия компании на местных рынках путем завоевания передовых позиций на основных пивоваренных рынках мира с помощью естественного роста, эффективности мирового класса, целенаправленного внешнего роста, а также придавая первостепенное значение потребителям. Концерн InBev, портфолио которого состоит из 200 торговых марок, среди которых Stella Artois/R), Brahma/R), Beck's/R), Leffe/R) и Skol/R), является третьим по величине производителем пива в мире. Число сотрудников InBev составляет 85000, а предприятия компании расположены в 30 странах, включая Северную и Южную Америку, Европу и Азиатско-Тихоокеанский регион. В 2005г. оборот концерна InBev составил 11,7 млрд. евро., www.interbrew.com.

Расположенная в Сент-Луисе корпорация Anheuser-Busch является ведущим производителем пива в США. Она выпускает самые продаваемые в мире торговые марки пива Budweiser/R) и Bud Light/R). Корпорация Anheuser-Busch является собственником 50% акций Grupo Modelo, ведущей пивоварни Мексики, а также 27% акций Tsingtao, пивоварни № 1 в Китае. Anheuser-Busch занимает первое место в списках самых уважаемых американских и мировых компаний 2006г., соста-

вленных журналом Fortune. Корпорация Anheuser-Busch www.anheuser-busch.com, владеет одним из самых больших парков развлечений в США, а также является крупным производителем алюминиевых банок и главным переработчиком алюминиевых банок в Америке. PRNewswire, 30.11.2006г.

— Американская Anheuser-Busch, второй по величине производитель пива в мире, последней из мировых производителей вышла на российский рынок, подписав лицензионное соглашение с Heineken о производстве на ее российских мощностях своего пива Bud. «Никогда не бывает слишком поздно выйти на рынок и добиться успеха», — сказал журналистам региональный директор Anheuser-Busch Ричард Робертсон.

Российский рынок пива, пятый по величине в мире, в предг. фактически завершил этап консолидации, когда основная часть крупных пивоваренных компаний перешла под контроль нескольких мировых производителей. Эксперты полагают, что российский рынок также приближается к насыщению.

Робертсон, чья компания не участвовала в разделе российских пивоваренных мощностей, говорит, что с помощью Bud — наиболее известной марки американской компании — Anheuser-Busch рассчитывает закрепиться в России. «Мы здесь собираемся задержаться надолго», — сказал он, подчеркнув долгосрочный характер лицензионного соглашения с Heineken. По его информации, российский рынок пива увеличивается на 8% в год, сегмент лицензионного пива демонстрирует 30% рост.

Робертсон не сказал о планах Anheuser-Busch относительно возможного приобретения собственных активов в РФ.

Heineken, уже начавшая производство Bud на своем заводе в Санкт-Петербурге, возьмет на себя продажу и дистрибуцию этой марки пива в России. Стороны не разглашают финансовые параметры соглашения и планируемый объем производства. «Мы надеемся, что нам удастся продать очень много пива Bud на российском рынке», — говорит представитель Anheuser-Busch.

По словам представителей Anheuser-Busch, компания рассчитывает начать продажи Bud в российских городах с численностью жителей от млн.чел., после чего намерена развить общенациональную дистрибуцию. Рейтер, 16.11.2006г.

— Компания «Русский Стандарт», ведущий производитель высококачественной водки в России, объявила сегодня о начале своей рекламной кампании *Vodka is Russian* («Водка — это русский напиток»), предназначенной для продвижения ведущей марки компании — водки «Империя». Кампания, которая представляет собой первую попытку рекламы водки «Империя» в США, начинается сегодня в ежедневных газетах, на главных водочных рынках страны, а также в национальных коммерческих и потребительских журналах.

Рустам Тарико, владелец и президент московской компании «Русский Стандарт» сказал следующее: «Мы гордимся возможностью представить в США самую популярную водку нашей страны. Являясь крупнейшим производителем высококачественных марок водки в России, мы очень горды тем, что сможем вернуть России принадлежащей ей по праву место производителя лучшей водки в мире».

Стратегия рекламной кампании заключается в том, чтобы укрепить идею о том, что потребители в США и во всем мире уже знают — настоящая водка — это русская водка. Цель кампании донести до людей мысль о том, что «Империя» является единственной истинно подлинной элитной русской водкой на рынке США. Г-н Тарико добавил: «Империя» производится в России из российских ингредиентов, разливается в России, продается в России и является водкой номер один России. Никакая другая высококачественная водка не может претендовать на такую степень подлинности».

Главным элементом креатива служит бутылка водки «Империя», которая является воплощением элегантности, имперского характера России и динамичной эстетики российской современности. Фотография водки была выполнена известным фотографом Рэймондом Мейером (Raymond Meier), отображение красоты и национального происхождения которого прекрасно позволило ему запечатлеть суть и подлинность бренда «Империя».

По данным The International Wine and Spirit Record, Россия является крупнейшим водочным рынком мира, ежегодный объем национальных продаж которого составляет приблизительно 280 млн. ящиков. Компания «Русский Стандарт» вышла на рынок со своей элитной водкой в 1995г., до этого на нем продавались недорогие марки низкого качества. Сегодня водка компании «Русский Стандарт», флагманом которой является «Империя», занимает две третьих сектора качественной водки России. США являются крупнейшим рынком дорогой водки мира, на котором реализуется свыше 10 млн. ящиков. Г-н Тарико добавил: «Наша цель в США добиться того же, чего мы уже добились в России — стать элитной водкой номер один».

Компания «Русский Стандарт» впервые вышла с на рынок США с водкой «Империя» осенью 2005г. с программой с участием многих знаменитостей на острове Либерти. С момента начала продаж водки «Империя» в США она продолжала привлекать к себе внимание при помощи мероприятий с участием знаменитостей, как например, показ мод «Million Dollar Party at the Victoria's Secret Fashion Show». Настоящая рекламная кампания призвана оказать поддержку уже успешным усилиям по продвижению бренда и созданию маркетинговых каналов.

«Империя» изготавливается по оригинальному рецепту знаменитого русского ученого Д.И. Менделеева, в 1894г. она была объявлена царем Александром III «стандартной водкой» царского двора в Санкт-Петербурге. Хроматографический анализ, проведенный Российским Научно-исследовательским институтом «Биотехнология пищевых продуктов», показал, что водка «Империя» содержит минимальное количество примесей среди ведущих высококачественных водок мира.

Уникальный формат водки «Империя», которая производится и разливается в Санкт-Петербурге, основывается на превосходном сочетании легендарного наследия России и ее динамизма ХХIв. «Империя» изготавливается из отборного зерна озимой пшеницы, выращиваемой на черноземных землях российских степей с добавлением мягкой талой воды российского севера, затем она проходит тщательную восьмикратную дистилляцию, в четыре раза больше, чем принято при про-

изготовлении спирта высокого качества. Напиток подвергается двойной очистке древесным углем и двойной очистке заряженными кварцевыми кристаллами Уральских гор, что позволяет получить самую чистую водку на рынке, обладающую мягким бархатным вкусом. «Империя» выпускается в бутылках 50мл, 750мл, 1л и 1,75л, рекомендованная розничная цена бутылки 750 мл – 29.99 долл.

Компания «Русский Стандарт» была основана в 1992г. предпринимателем-миллиардером Рустамом Тарио. «Русский Стандарт» – это многоцелевой конгломерат, занимающийся основными видами бизнеса, связанными с дорогой водкой, дистрибуцией алкогольных напитков, банковским делом и страхованием, который создал один из самых популярных потребительских брендов России. Водка «Русский Стандарт» является самой продаваемой дорогой водкой России, на долю которой приходится две третьих рынка и продажи которой составляют свыше одного млн. ящиков в год. Дистрибьюторское подразделение компании занимает положение крупнейшего импортера качественных алкогольных напитков на российский рынок. Банк «Русский Стандарт» – это один из самых больших и наиболее успешных частных банков России с отделениями в 2000гг. Банк «Русский Стандарт» стал пионером потребительского финансирования. Это один из крупнейших частных банков в стране, занимающихся кредитованием населения и эмиссией потребительских кредитных карт. PRNewswire, 21.7.2006г.

– Неужели есть различия в отношении к вину между полами? Видимо есть, судя по росту выпуска вина, предназначенного для женщин. В мае предг. компания Beringer Blass Wine Estates выпустила White Lie – слабоалкогольный напиток со сниженными калориями «Chardonnay» для женщин. Затем появился журнал Wine Adventure, специально предназначенный для женщин. Недавно также была издана книга Wine for Women и 100 Women in Wine.

Сделаны попытки выделить отдельный сектор вина для женщин. «Неужели мир так враждебен к женщине или это просто хитрый маркетинговый ход?», – недоумевают аналитики отрасли. Вино было всегда женским напитком. Молодые люди предпочитают пиво или водку, женщины – вино. Согласно исследованию Adams Wine Handbook в США, 55% женщин предпочитают вино.

В то же время нет никаких свидетельств, что не хватает женщин-аналитиков в отрасли вина. Приблизительно 30-40 лет назад винный погреб считался не женским местом, но сейчас женщины достигли больших успехов в отрасли. Самый популярный писатель на тему вина – женщина Дж. Робинсон. Четыре самых известных писателя – популяризаторы вина также женщины. На аукционе в Сотби управляющая процессом аукциона женщина. Лучшей американской школой виноделов International Wine Center в Мичигане руководит американка. Самые лучшие виноделы по обе стороны Атлантики также женщины.

Среди любителей вино классифицируется по 100-рейтинговой системе. По мнению главного редактора журнала Wine Adventure, большинство женщин равнодушно к распространенному рейтингу вин и их описанию. Кроме того, хотя женщины имеют более обостренное обоняние, они предпочитают не вдыхать аромат вина в своих бокалах.

Группа под названием Women's Wine Critics Board, состоящая из профессионалов- виноделов, разрабатывает альтернативную форму по оценке вин, пытаясь сделать его более многосторонней, обязательно учитывая расходы на его приобретение. М.Бейкер, одна из основательниц организации, утверждает, что 100-рейтинговая система больше подходит для коллекционеров и профессионалов, чем для обычных потребителей. Поэтому предлагается более простая система для недорогих вин, не входящих в сектор элитных, доступных немногим. Как отмечается в журнале Wine for Women, сейчас идет попытка феминизировать вкусы женщин, сравнивая вино с одеждой для них.

В принципе женщины-аналитики отрасли признают, что желание найти недорогое вино для обеденного стола разделяют как и женщины, так и мужчины. Очевидно, сегодня на рынке вин явно появился потребительский дефицит и пока трудно определить причины его возникновения. Slate. «Коринф», 1.4.2006г.

– Anheuser-Busch International, Inc. (NYSE: BUD) и Heineken Russia заключили лицензионное соглашение, согласно которому компания Heineken имеет право производить, продавать и распространять головной брэнд компании Anheuser-Busch под торговой маркой Bud в России. Производство пива начнется в ближайшие месяцы компанией Heineken Brewery LLC, расположенной в Санкт-Петербурге – одной из десяти пивоварен Heineken, работающих в России. Bud будет выпускаться в бутылках емкостью 330 и 500 мл., а в банках 500 мл. Стоимость пива данного брэнда будет сходна со стоимостью других иностранных марок класса премиум.

Bud варится с использованием только самых лучших натуральных ингредиентов, в число которых входит ячменный солод, рис, хмель, дрожжи и вода. Пиво Bud будет продаваться в дорогих барах и ресторанах крупных российских городов, включая Москву и Санкт-Петербург. Брэнд будет распространяться другими фирмами и ключевыми игроками на данном рынке.

«Россия является одним из пяти крупнейших рынков потребления пива в мире, она отлично вписывается в нашу стратегию развития брэнда», заявил Andrew J. Day, вице-президент, отдел по международным операциям, Anheuser-Busch International. «У компании Heineken превосходные системы маркетинга и распространения в России, она разделяет наше желание распространить брэнд на территорию страны. У нас есть сильный партнер, который поможет нам развивать наш бизнес на данном быстрорастущем международном рынке пива».

«Heineken Russia обладает значительным опытом в производстве и маркетинге иностранных брэндов на территории России, – заявил Roland Pirmez, генеральный исполнительный директор компании Heineken Russia. – Мы уверены, что брэнд Bud станет прекрасным дополнением нашего портфолио производимых брэндов. Это позволит нам значительно усилить наши позиции на быстро развивающемся лицензионном сегменте российского рынка пива». Сотрудничество Anheuser-Busch и Heineken по данному брэнду в России не является первым примером их совместного бизнеса. Heineken производит Bud в Италии и распространяет брэнд в Польше и на Канарских островах.

Расположенная в Сент-Луисе компания Anheuser-Busch (www.anheuser-busch.com или www.budweiser.com.) является одной из крупнейших пивоваренных компаний в мире и самый крупный производитель пива в США, имеющий 49% доли рынка. Кроме США, пивоварни Anheuser-Busch расположены в Соединенном Королевстве и Китае, компании принадлежат 50 акций Grupo Modelo, ведущей пивоваренной компании Мексики; имеет инвестиции в Tsingtao, крупнейшей пивоваренной компании Китая, и Compania Cervecerias Unidas Argentina.

В Heineken Russia входят 10 компаний, расположенных в различных частях Российской Федерации. Heineken NV приобрела первую пивоварню в 2002г. в Санкт-Петербурге (Heineken Brewery LLC), заполучив в свое портфолио известные отечественные брэнды «Бочкарев», «Охота» апроизводимое по лицензии баварское Lowenbrau. Местное производство сортов Heineken и Buckler началось в 2003г. В июле 2005г. запущено производство Guinness Foreign Extra Stout, аподписан контракт на эксклюзивное распространение Draught Guinness и Kilkenny.

В дек. 2005г. Heineken Brewery LLC начал производство брэнда Amstel в Санкт-Петербурге. К другим пивоварням, присоединившимся к Heineken Russia в 2004-05гг. относятся: пивоварня Волга в Нижнем Новгороде, пивоварня Shikhan в Стерлитамаке (Республика Башкортостан), Heineken Brewery Siberia в Новосибирске, Patra в Екатеринбурге, пивоварня Степан Разин в Санкт-Петербурге, пивоварня Байкал в Иркутске, апивоварни Ивана Таронов (ПИТ), расположенные в Калининграде, Новотроицке и Хабаровске. В текущем портфолио Heineken Russia находятся 36 сортов пива. Приобретения позволили занять компании твердую третью позицию на российском рынке. Heineken Russia насчитывает 9500 сотрудников. Прайм-ТАСС, 6.3.2006г.

РЫБА

– 21 марта тек.г. в ходе многосторонних переговоров по линии ВТО США представили план по сокращению на 50% государственных субсидий, выделяемых в мире на поддержку рыболовства. Представитель США на торговых переговорах С. Шваб в специальном заявлении по поводу обнародования этого документа отметила, что «у ВТО есть исторический шанс решить серьезную проблему, из-за которой искажается нормальный ход торговли и наносится ущерб окружающей среде». Данный план является первой масштабной инициативой, выдвинутой США по проблеме субсидирования данного сектора. Основным элементом предлагаемого в нем подхода к ее решению называется прекращение государственной поддержки рыболовства в случае, если она ведет к избыточной нагрузке на ресурсную базу.

Рекомендуется запретить финансовую помощь государства при аренде рыбопромысловых судов, закупках топлива и ГСМ для них и оборудования для организации вылова рыбы и заготовки морепродуктов. Предусматриваются исключения для некоторых видов субсидий, в частности субсидий для покупки или аренды судов, которые компенсируются за счет сбыта рыбы и морепродуктов; субсидий, предназначенных для обеспечения безопасности персонала и безопасной эксплуатации тех-

ники; субсидий для осуществления мер по увеличению рыбных ресурсов и выполнения научно-исследовательских работ. Американский план также делает исключения для небольших по размеру субсидий, способствующих наращиванию мощностей в отрасли. Запрет на финансирование не распространяется на поддержку со стороны государства разведения рыбы в искусственных условиях.

По данным международной экологической организации Oseana, субсидии, вызывающие чрезмерную нагрузку на биоресурсную базу для ведения рыболовства, оцениваются в 20 млрд.долл. в год, тогда как в целом «рыболовные субсидии» достигают 34 млрд.

По данным ООН, 52% рыбных ресурсов эксплуатируются на предельном для обеспечения устойчивого вылова уровне или близком к нему, а 20% – на уровне, превышающем этот предел. Эксперты Oseana считают, что мощности рыбопромыслового флота в мире в 2,5 раза превышают тот предел, который необходим для поддержания нынешнего объема рыбных ресурсов в Мировом океане. Некоторые эксперты предупреждают, что чрезмерная эксплуатация ресурсной базы морей и океанов (рыбы и морепродуктов) к 2048г. приведет к ее сокращению. К 2003г. 29% зон традиционного рыбного промысла уже оказались непродуктивными для ведения устойчивого рыболовства.

По мнению ведущего эксперта Oseana К. Сакаи, отказ от субсидий, вызывающих чрезмерную нагрузку на биологические ресурсы Мирового океана, является крупнейшей единовременной акцией для его защиты. Она отметила, что Япония, ЕС и Китай субсидируют рыболовство в особенно больших масштабах, что позволяет вести вылов рыбы в отдаленных от страны базирования районах, в частности вблизи Африки и Латинской Америки.

США считают свое предложение, а также инициативы, выдвинутые Новой Зеландией и Бразилией, весьма радикальными мерами, так как во всех этих случаях предусматривается введение широкого запрета на субсидии с некоторыми исключениями. Планы, разработанные в Западной Европе и Японии, отличаются меньшей глубиной.

В случае успешной реализации американской инициативы рыбные субсидии будут сокращаться, по расчетам Oseana, на 20 млрд.долл. в год. Требуется согласования вопрос о предоставлении исключений для развивающихся стран, подобных тем, которые обсуждаются в ходе Доха-раунда для таких отраслей, как сельское хозяйство и сфера услуг.

Даже при полной поддержке плана США со стороны остальных участников ВТО новые правила станут реальной нормативной базой только в случае заключения по линии этой организации нового глобального торгового соглашения. Пока же текущий раунд переговоров, в ходе которого обсуждаются также проблемы торговли промышленными товарами и услугами, протекает крайне неравномерно: прогресс достигается лишь в редких случаях и в основном по частной проблематике.

Страны-лидеры по объему субсидий для рыболовства, в млн.долл.: Япония – 2935,3; США – 867,9; Канада – 768,6; Россия – 633; Респ. Корея – 346,7; Индонезия – 254,4; Испания – 170,5; Норвегия – 160,4; Франция – 108; Великобритания – 99;

Страны-лидеры по объему субсидий для рыболовства относительно ВВП, в %: Исландия – 0,39; Норвегия – 0,09; Япония – 0,08; Канада – 0,08;

Ирландия — 0,07; Россия — 0,04; Н. Зеландия — 0,04; Респ. Корея — 0,04; Дания — 0,03; Индонезия — 0,03. БИКИ, 5.4.2007г.

ЛЕГПРОМ

— Чистая прибыль крупнейшего в мире производителя спортивной обуви и одежды Nike Inc. выросла в III кв. 2006/7 фин.г., превысив прогнозы аналитиков, однако слабый уровень продаж в США и ожидания снижения маржи привели к снижению акций компании.

Чистая прибыль Nike за III кв. составила 350,8 млн.долл. или 1,37 долл. на акцию, по сравнению с 325,8 млн.долл. или 1,24 долл. на акцию годом ранее. Аналитики прогнозировали 1,33 долл. на акцию.

Общемировые продажи Nike выросли на 9% в годовом исчислении до 3,93 млрд.долл., на 2% — в США, и снизились в Японии. Компания также сообщила, что валовая маржа — то есть продажи за вычетом стоимости проданных товаров — в IV кв. фин.г. и за весь год будет на уровне или немного ниже, чем в пред.г. Рейтер, 23.3.2007г.

— 24 июля текущего года из-за существенных расхождений в позициях стран-участниц ВТО были приостановлены многосторонние переговоры в рамках Доха-раунда. Ведущие «игроки» в международной торговле — США, ЕС и Япония — в создавшихся условиях, скорее всего, переключат свое внимание на заключение торговых соглашений с отдельными странами и регионами. К настоящему времени получили юридическое оформление сотни договоренностей о взаимном предоставлении преференциального режима, причем все они нарушают принцип ВТО об исключении дискриминации, отдавая предпочтение импорту из некоторых государств, входящих в ВТО. Вне таких фактически дискриминирующих соглашений остается сравнительно мало стран (Economist в качестве примера называет Монголию).

На многосторонних переговорах по линии ВТО крупные «игроки» ведут ожесточенную борьбу друг с другом, а впоследствии делают уступки многим другим участникам ВТО. Вне рамок этой организации ведущие «игроки» могут свободно выбирать отдельные страны с небольшой по размерам экономикой и заключать с ними торгово-либерализационные соглашения. Многие наблюдатели опасаются, что результатом станет система hubs and spokes, в которой малые государства (spokes) становятся участниками соглашений с крупными странами (hubs), но не друг с другом.

Развитые страны (hubs) могут импортировать товары практически из любой страны, даже если их экспортеры пользуются иностранными рынками практически монопольно. Иное положение у малых стран (spokes). Снизив или вообще отменив ввозные пошлины на товары из развитых государств, они связывают себя обязательством покупать какой-то товар в развитом государстве (hub), а не у третьей страны, производящей соответствующую продукцию с наименьшими издержками. Такие импортные товары не облагаются пошлинами, что отвечает интересам потребителей в малой стране (spoke), но не интересам государства, теряющего какую-то часть поступлений в казну. По оценкам МБРР, торговая система hubs and spokes лишает развивающиеся страны денежных средств в размере более 20 млрд.долл. в год.

Будущее мировой торговли вряд ли будет определяться описанной выше схемой. По мнению экономиста Р.Болдуина из Центра исследований экономической политики, реальная торговая система более сложна и беспорядочна; некоторые ее особенности дают повод для оптимизма. Торговые объединения в Америке, Европе и Азии нередко меняют свой состав, не являясь таким образом устойчивыми структурами. Многие малые государства (spokes) имеют торгово-либерализационные соглашения друг с другом. В ряде случаев торговые объединения частично перекрывают другие. Например, Мексика является участницей Североамериканского соглашения о свободной торговле и одновременно имеет соглашения о свободной торговле с Евросоюзом и прочими партнерами.

Подобная запутанная система ставит перед исследователями вопрос о том, какова будет ситуация в мировой торговле, если не препятствовать региональным и двусторонним преференциальным договоренностям. При гипотетической ситуации, когда все 149 участников ВТО заключат соответствующее соглашение с каждым партнером по этой организации, число подобных сделок достигнет 11026. Исследователи пытаются определить, чем отличается такая система от многосторонней либерализации.

В рамках двусторонней или региональной сделки предпочтение отдается товарам из одной страны в противовес продукции из третьей страны. Таким образом, большое значение имеет то, из какого государства импортируется товар. Однако происхождение товара нередко определяется с большим трудом. Будучи участницей Североамериканского соглашения о свободной торговле, Мексика может экспортировать, например, мужские пальто в США без обложения пошлинами. Однако может ли эта продукция считаться мексиканской, если застежки «молния» изготовлены на Тайване, подкладки — в Индии, а ткани — в Великобритании.

Правила, которые используются при определении страны происхождения, часто вносят большую путаницу. Так, по вышеназванному Североамериканскому соглашению пиджак не может считаться мексиканским, если изготовитель закупает пряжу или ткань за рубежом или осуществляет пошив с использованием ниток, изготовленных в третьей стране. Англофилы в США получают дополнительные преимущества: если одежда пошита в Мексике из особого сорта твида, импортированного из Великобритании, то она может ввозиться в США беспошлинно.

В зависимости от соглашения правила происхождения заметно разнятся. Швейные предприятия в Мексике должны соблюдать одни правила при поставках на американский рынок и другие — при экспорте в страны Евросоюза. Ситуация еще более осложняется тем, что правила действующие в одном месте, могут в определенной мере влиять на торговую систему в более широких масштабах.

Поскольку США облагают пошлинами пошитые в Мексике мужские пиджаки из индийской ткани, постольку Мексика не станет импортировать ткани из Индии. Результат оказывается почти таким же, как если бы Мексика установила высокий таможенный тариф в отношении экспортной продукции Индии. Двустороннее соглашение не смогло бы привести к изменению ситуации.

Для Евросоюза такая запутанная система стала чрезмерным бременем.

Р.Болдуин отмечает, что фирмы, базирующиеся в ЕС, необязательно могли бы закупать товар, произведенный венгерским филиалом с использованием польских компонентов, даже в условиях наличия отдельных соглашений о свободной торговле с ЕС у Венгрии и Польши и между этими двумя странами. Практической реакцией ЕС на столь противоречивую ситуацию стала разработка Панъевропейской кумулятивной системы, которая начала использоваться с 1997г. (в 1999г. она была распространена и на Турцию). В результате вместо совокупности двусторонних правил стала действовать единая многосторонняя система. По новым правилам пиджак, 50% стоимости которого приходится на долю венгерских производителей, 30% – турецких и 20% – польских, считается 100%-ным европейским товаром.

По мнению Р.Болдуина, другие торговые объединения, особенно в Восточной Азии, должны разработать свои кумулятивные системы. Помощь при их разработке могла бы оказать ВТО. Р.Болдуин отмечает, что наличие множества автономных торговых соглашений вряд ли является наилучшим способом организации международной торговли. В то же время не следует ожидать прекращения их действия. В нояб. прошлого года было реанимировано подписанное в 1975г. Бангкокское соглашение (являющееся первым в Азии соглашением о торговых преференциях между развивающимися странами), но уже под другим названием – Азиатско-тихоокеанское торговое соглашение. Перспективным могло бы стать введение общих стандартов вместо правил, содержащихся в многочисленных частных торговых соглашениях. БИКИ, 29.8.2006г.

– ВВС США испытывают новые футболки для пилотов, которые не нагреваются, не воспламеняются и впитывает влагу. «Новые футболки двух видов (на основе шерсти и мета-арамидных нитей) могут в скором времени заменить хлопковые, которые сейчас носят летчики», – сообщили в пресс-службе ВВС США. Шестимесячные испытания проводит дивизион обеспечения 28 испытательной эскадрильи на базе Эглин в штате Флорида.

По словам одного из руководителей тестов Дэнни Кейта (Danny Keith), цель испытаний – обеспечить пилотов удобной и обеспечивающей безопасность нижней одеждой. В ходе испытаний изучается возможность внесения изменений в летные комбинезоны. Речь идет о «молниях», ткани и даже фасоне одежды для полетов. «Небольшое изменение в фасоне комбинезона может решить проблему выступающей наружу молнии», – приводит слова Кейта пресс-служба ВВС.

Последние изменения в летную форму пилотов ВВС США вносились в 90гг. – тогда комбинезоны сделали антистатичными. В испытаниях принимают участие более 50 добровольцев: пилоты бомбардировщиков, истребителей, вертолетов и медицинских самолетов. Всем пилотам выдали по два вида новых футболок и по два комбинезона – один сшит из нового материала, а другой из старого, который применяется в ВВС.

«Все вещи помечены буквой или цифрой, которые непонятны участникам тестов. Таким образом мы добьемся честных, непредвзятых результатов», – говорит Кейт. Испытания только начались, но, по словам Кейта, о новой форме уже есть положи-

тельные отзывы – пилоты считают ее очень удобной. РИА «Новости», 2.7.2006г.

– В 80гг. правительство США под влиянием автомобильных компаний Детройта, которые испугались притока в страну дешевых и расходующих меньше бензина автомобилей, ввело квоты на импорт машин, выпускаемых компаниями Honda и Toyota. Тогда эти компании, а вместе с ними Mitsubishi, Mazda и Nissan, перешли на производство роскошных автомобилей, способных бросить вызов Детройту на гораздо более выгодном рынке. В результате появились машины марки Acura, Lexus и многие другие дорогостоящие японские автомобили, которые постоянно пробивают бреши в нишах, где ранее господствовали американские и европейские автомобильные компании.

Видимо, Вашингтон забыл старую поговорку о том, что кто не учится у истории, склонен повторять свои ошибки. В нояб. 2005г. правительство США, подстрекаемое лоббистами текстильной индустрии и компаний, производящих одежду, которые обеспокоены наплывом дешевой китайской продукции, объявило, что убедило Китай согласиться на ближайший 3г. с экспортными квотами. Китайские должностные лица заявили, что постараются использовать квоты, чтобы убедить своих производителей больше производить дорогих изделий. Это бросит вызов американским и европейским фирмам на гораздо более прибыльном рынке и может ускорить закат и без того умирающей американской текстильной индустрии и производства одежды.

Но бесполезно напоминать об этом не очень дальновидным американским текстильным фирмам. Они заняты празднованием своей победы и изыскивают способы дальнейшего ограничения китайского импорта. «Мы знаем теперь, что у нас есть 3г., чтобы выработать дальнейшую стратегию ограничения импорта из Китая, – заявил недавно Дж. Сколлерт, вашингтонский представитель компании Hosiery Association.

Текстильным лоббистам было бы лучше выработать стратегию повышения конкурентоспособности американской текстильной промышленности в глобализированной экономике. Все страны развивающегося мира стремятся освоить производство дорогостоящих изделий из текстиля и одежды.

Нью-йоркский дом моды Lafayette 148 направил в Китай 2г. назад ведущего эксперта по трикотажным изделиям для обучения китайских работников итальянской технике вязания. Компания Celine производит в Китае 500-долл. дамские сумочки из хлопчатобумажной ткани и кожи, а Gucci начала шить в Сербии некоторые модели своих туфель.

Плохо, что некоторые политические лидеры не могут понять, что все меры, принятые за последние 40 лет для защиты текстильной промышленности США от иностранной конкуренции, потерпели фиаско. Занятость в текстильной промышленности США упала до 400 тыс.чел. по сравнению примерно с одним миллионом в 1974г. Было бы лучше направить рабочую силу в растущие секторы экономики, чем удерживать их в умирающих отраслях. New York Times. «Коринф», 1.3.2006г.

Хлопок

Мировое производство хлопка за 2000/1-4/5гг. выросло в целом на 35,5%; в первой пятёрке производителей волокна продолжал лидировать Китай, уверенно опережающий США и Индию, несмотря на падение урожая хлопчатника в отдельные годы.

В сезоне 2005/бг. (закончится 31 июля) мировое производство хлопка, согласно данным фев.ского обзора министерства сельского хозяйства США, снизится по сравнению с предыдущим сезоном на 5,5% — до 24,8 млн.т. после рекордного урожая 2004/5г., достигшего 26,2 млн. Прирост сбора в текущем сезоне ожидается в США на 2% и Узбекистане — на 7,7%. Заметно сократится он в КНР — на 9,7% и ряде других стран (%): Индии — на 2,1, Пакистане — 13,7, Бразилии — 23,7, Турции — 14,5 и прочих хлопкопроизводящих странах — 7,9. Узбекистан, прилагаящий большие усилия для развития производства хлопка, стал с 2000/1г. теснить с пятого места Бразилию (исключение составили сезоны 2003/4 и 2004/5).

Мировое производство хлопка, в тыс.т.

	2003/4	2004/5*	2005/6**
Всего	20741	26209	24767
КНР	4855	6314	5704
США	3975	5062	5164
Индия	3048	4137	4050
Пакистан	1687	2460	2123
Бразилия	1310	1285	980
Турция	893	904	773
Узбекистан	893	1132	1219
Прочие	4081	4915	4753

* Оценка. ** Прогноз.

Здесь и далее — несовпадение итогов — за счет округления.

Посевные площади под хлопчатником в мире в 2005/бг. сократились по сравнению с предыдущим сезоном на 2,8% — до 34,7 млн. га, в т.ч. за пределами США (с 30,5 до 29,2 млн. га, т.е. на 4,2%) и в КНР (с 5,7 до 5,1 млн. га, или на 11,1%), а в США возросли с 5,3 до 5,5 млн. га (+4,9%).

Размер посевных площадей и среднюю урожайность хлопка в мире на март 2006г. в распределении по регионам и странам

	2004/5г.		2005/06 г	
	тыс.га	кг/га	тыс.га	кг/га*
Всего	35740	733	34733	710
Америка	7367	929	7289	912
США	5284	958	5545	931
Бразилия	1172	1096	850	1153
Аргентина	374	393	300	443
Парагвай	215	304	250	348
Мексика	105	1296	126	1097
Перу	94	690	85	704
Колумбия	65	804	75	697
Европа	470	1071	450	1204
ЕС	466	1075	446	1209
Греция	375	1045	355	1211
Испания	90	1210	90	1210
Африка	5553	357	5303	354
Страны «зоны франка»	2610	40	2450	427
Буркина-Фасо	550	467	575	521
Мали	533	449	540	464
Чад	425	192	350	233
Бенин	300	486	285	382
Кот-д'Ивуар	300	435	265	468
Камерун	220	495	225	484
Того	200	354	140	358
Сенегал	42	518	40	490
Танзания	500	229	510	245
Нигерия	380	241	380	229
Уганда	400	109	375	73
Замбия	375	203	350	218
Зимбабве	330	231	350	311
АРЕ	307	945	273	758
Судан	210	544	170	474
Мозамбик	155	155	155	155

Малави	47	417	47	417
ЮАР	26	796	30	689
Азия, Австралия, Океания	22350	755	21691	720
Индия	8920	464	8850	450
КНР	5690	1110	15060	1127
Пакистан	3190	771	3150	674
Турция	700	1291	600	1288
Австралия	314	2080	310	1826
Сирия	234	1489	235	1436
Мьянма	300	196	300	196
Иран	167	802	158	758
Афганистан	50	370	50	370
Израиль	14	1851	10	1742
СНГ	2588	674	2775	658
Узбекистан	1456	778	1450	841
Туркмения	500	401	700	303
Таджикистан	290	601	280	486
Казахстан	216	685	200	735
Азербайджан	80	612	100	708
Киргизия	46	876	45	895

* Оценка. ** Прогноз.

Мировые ресурсы хлопка (переходящие запасы на начало сезона плюс производство) в 2005/бг. предварительно оцениваются в 36,5 млн.т., что на 2,8% меньше, чем в 2004/5г. (35,5 млн.). В общем объеме ресурсов в текущем сезоне на производство волокна будет приходиться 67,8% и на переходящие запасы — 32,2%. На конец 2005/бг. ожидается снижение переходящих запасов в целом на 2,2%, в т.ч. в КНР (%) — на 4, Бразилии — 23,6, Пакистане — 17,4, Австралии — 19,7 и прочих странах — 8,3, но увеличение в Индии — на 10, США — на 26,4 и Узбекистане — на 19,3.

Движение мировых переходящих запасов хлопка, в тыс.т., на конец сезона

	2003/4	2004/5*	2005/6**
Всего	9333	11782	11524
КНР	3257	2844	2730
Индия	911	1848	2033
США	763	1206	1524
Бразилия	1007	1106	845
Пакистан	442	845	698
Узбекистан	201	283	337
Австралия	195	425	341
Прочие	2557	3226	3016

* Оценка. ** Прогноз.

Мировое потребление хлопка неуклонно росло с 2000/1г. и за последние пять лет увеличилось на 17,9%. Быстрое его расширение за этот период отмечалось в КНР (+63,8%), а также в Индии (+9,3%), Пакистане (+32,7%) и Турции (+35,5%) при снижении использования волокна в США (-24,5%), Индонезии (-8,1%), прочих странах (-7,2%) и стагнации в Бразилии.

В текущем сезоне оно возрастет против 2004/5г. на 7,5% и будет опережать производство на 2,7%. Ожидается значительный рост использования волокна в развивающихся странах Азии, в первую очередь в КНР (на 16,9%), Индии (на 13,2%) и Пакистане (на 9,3%), в то же время в индустриальных западных странах оно будет продолжать снижаться, особенно в США (-11,8%).

Отмена квот на текстильную продукцию с 1 янв. 2005г. и либерализация мировой торговли текстилем и одеждой в рамках Международного соглашения по этим товарам способствовали резкому увеличению их производства на базе хлопка в ряде азиатских стран, главным образом в КНР, и росту поставок в США и ЕС.

Доля Китая в глобальном использовании хлопка в последние пять лет неуклонно росла. Ее динамика была следующей (%): 2001/2г. — 24,7, 2002/3г. — 30,4, 2003/4г. — 32,6, 2004/5г. (оценка) — 35,4, 2005/6г. (прогноз) — 38,5.

В США в 2005/6г. (при ожидаемом общем увеличении использования хлопка за их пределами) показатель промышленной переработки волокна будет самым низким за последнее десятилетие.

Мировое потребление хлопка, в тыс.т.

	2003/4	2004/5*	2005/6**
Всего	21355	23655	25429
КНР.....	6967	8382	9798
Индия	2939	3222	3647
Пакистан	2090	2341	2558
США	1354	1457	1285
Турция	1350	1524	1535
Бразилия.....	860	914	871
Индонезия.....	468	490	501
Прочие	5325	5324	5235

* Оценка. ** Прогноз.

Мировой экспорт хлопка в 2000/1-2004/5гг. рос весьма высокими темпами и в целом увеличился на 31,4% (до 7,6 млн. т), в т.ч. из США, которые остаются ведущим его поставщиком, — в размере 213,8%, Узбекистана — 14,5%, Бразилии — 491,3%, Буркина-Фасо — 87,6%, Индии — в 7,6 раза при снижении из Австралии — на 512,9%.

В 2005/6г. прогнозируется рост глобального экспорта волокна на 20,6% (до 9,1 млн. т), в т.ч. из США (%) — в размере 13,8, Узбекистана — 12,7, Австралии — 52,3, Греции — 34,8, Бразилии — 28,5, Буркина-Фасо — 38,5, Индии — 157,1, прочих стран-производителей — 4,5.

США традиционно были крупнейшим поставщиком хлопка в КНР, причем с янв. 1995г. их доля в китайском импорте волокна составляла 52%. Однако с начала 2005/6г. (с 1 авг.) она равнялась в среднем лишь 40% и к янв. 2006г. снизилась до 25%. В то же время на китайский рынок возросли поставки других экспортеров, главным образом африканских стран, Австралии и Индии, совокупная доля которых в 2005/6г. достигла 42% по сравнению с 28% в начале 1995г. Одним из факторов явился рост экспортного потенциала в мире за пределами КНР в 2004/5-2005/6гг., превышавший более чем на 25% среднегодовые показатели предшествующих 15 лет.

Крупный урожай хлопка в Австралии в 2000г. совпал по времени с периодом очень низкого уровня импорта со стороны Китая и весьма активного спроса в Индонезии. В то время как спрос в КНР начал повышаться с конца 2003г. и затем очень значительно — с начала 2004г., урожай в Австралии существенно снизился. В 2004/5-2005/6гг. он заметно вырос, и Австралия смогла успешно конкурировать на китайском рынке с США.

Производство хлопка в Африке в начале и середине 90гг. стабилизировалось, а спрос на традиционных рынках сбыта африканского хлопка, таких как Европа, оставался высоким. Ослабление спроса на традиционных рынках в конце 90гг. совпало по времени с понижением потребностей КНР в импортном хлопке, однако в настоящее время экспорт в Китай стал расширяться в условиях сокращения спроса на других рынках.

Индия из нетто-импортера превратилась в нетто-экспортера хлопка, и снижение спроса на традиционных для нее экспортных рынках, таких как

Япония и Европа, явилось основной причиной увеличения ее доли на китайском рынке.

Мировой импорт хлопка в 2000/1-2004/5гг. расширялся высокими темпами и в целом вырос на 26,4% — до 7,2 млн.т. Китай увеличил ввоз волокна в 27,8 раза, Турция (%) — в 93,7, Пакистан — 377,6, Таиланд — 45,3, Бангладеш — 69,7 при сокращении в Индонезию (%) — на 9,4, РФ — на 12 и прочие страны — на 18,3.

В 2005/6г. ожидается увеличение импорта хлопка на 28% — до 9,2 млн.т. преимущественно за счет Китая, который, как ожидают, увеличит ввоз волокна на 166,2%. Рост импорта прогнозируется в Турции (+2,7%), Бангладеш (+2,9%) и РФ (+3,4%) и его сокращение — в Индонезии, Таиланде и прочих странах на 4,2, 10,2 и 14,9% соответственно.

Мировая торговля хлопком, в тыс.т.

	2003/4	2004/5*	2005/6**
Импорт	7381	7214	9233
КНР	1923	1390	3701
Турция	516	742	762
Индонезия.....	468	523	501
Пакистан	403	370	370
Таиланд.....	365	497	446
Бангладеш	335	370	381
РФ	321	316	327
Прочие	3049	3006	2745
Экспорт.....	7238	7554	9111
США	2995	3137	3571
Узбекистан	675	860	969
Австралия	470	436	664
Греция	267	250	337
Бразилия.....	210	339	435
Буркина-Фасо	207	212	294
Индия	152	152	392
Прочие	2262	2167	2448

* Оценка. ** Прогноз.

Резкое подорожание нефти привело к повышению ценовой конкурентоспособности хлопка по отношению к химическим, прежде всего полиэфирным, волокнам.

Динамика Индекса «А» (ц/кг, сиф порты Северной Европы)

2003г.....	139,9
2004г.....	136,6
2005г.....	121,7
- янв.....	113
- фев.....	115,6
- март	124,3
- апр.....	125,7
- май.....	122,8
- июнь.....	119,3
- июль.....	121,3
- авг.....	118,9
- сент.....	121,1
- окт.....	128,3
- нояб.....	125,2
- дек.....	124,9
2006г.....	
- янв.....	130,2
- фев.....	133,9

Индекс «А» — средняя величина из 5 наиболее низких (на базе 15) котировок Ливерпульской хлопковой ассоциации на средневолокнистый хлопок «миддлинг» 1-3/32» с ближайшими сроками поставки. Источник: Данные World Bank.

На долю Евросоюза приходится менее 3% мирового производства волокна; экспорт представлен в основном хлопчатобумажными тканями,

поставляемыми преимущественно в Румынию, Тунис и Марокко. Импорт хлопка и хлопчатобумажных товаров осуществляется в основном из стран Африки, Индии, КНР и Пакистана.

В РФ положение с хлопком на март 2006г., в тыс.т.

	2004/5г.	2005/6г.
Ресурсы	359	375
Переходящие запасы*	43	49
Импорт	316	327
Потребление	310	327
Переходящие запасы**	49	49

* На начало сезона. ** На конец сезона.

Потребности РФ в хлопке полностью удовлетворяются за счет импорта – в основном из Узбекистана, других стран Средней Азии, а также Азербайджана и в существенно меньшем объеме – из некоторых хлопкопроизводящих стран, таких как Мали, Турция, Нигерия, Бразилия.

На долю хлопчатобумажных тканей приходится 80% всего производства тканей в РФ. При этом растет удельный вес тонких и легких, а также смешанных тканей с содержанием хлопка, превышающим 50%, а выпуск более плотных тканей снижается вследствие удорожания импортного хлопка и расширения использования новых технологий изготовления тканей в смеси хлопка со льном и другими волокнами. Хлопчатобумажные ткани в стране вырабатываются на фабриках, принадлежащих СП с участием фирм, торгующих хлопком, или компаний, производящих высококачественные хлопчатобумажные либо смешанные ткани на толлинговой основе. БИКИ, 25.3.2006г.

Текстиль

В результате отмены квот на импорт текстиля из Китая в связи с окончанием срока действия международного соглашения по текстилю и одежде с янв. 2005г. американские текстильные компании столкнулись с резким обострением конкуренции со стороны поставщиков дешевых товаров из КНР. Испытывая растущее ценовое давление, они вынуждены придерживаться жесткого контроля своих производственных затрат.

В этих условиях многие текстильные компании США осуществляют увольнение, реструктуризацию и перемещение производства в страны с низкооплачиваемой рабочей силой. Ведущая текстильная компания Sara Lee Branded Apparel, оборот которой в 2004г. уменьшился на 9%, объявила о закрытии своих фабрик в Гондурасе, Мексике и Пуэрто-Рико, уволив 2,4 тыс. сотрудников. Одновременно ее европейское отделение (его оборот в 2004г. продолжал сокращаться) было продано лондонской дочерней фирме американской инвестиционной компании Sun Capital Partners.

В 2004г., несмотря на принятие жестких мер по экономии, только 4 компании из числа крупных продуцентов ходатайствовали о предоставлении кредиторской защиты в соответствии с американским законом о банкротстве. Кредиторская защита позволяет предприятию заново структурироваться, не испытывая давления со стороны банков и других кредитных организаций с тем, чтобы приспособиться к изменившейся рыночной конъюнктуре. Преследуется цель сделать компанию конкурентоспособной в перспективе и гарантировать рабочие места в долгосрочном плане. При осуществлении подобной реструктуризации

увольнение рабочей силы предпринимается в качестве первоочередных мер в плане краткосрочного контроля производственных издержек.

В числе крупных компаний, ходатайствовавших о получении кредиторской защиты, была, Westpoint Stevens, специализирующаяся на производстве постельного и столового белья. С июня 2003г. по июнь 2005г. она находилась под кредиторской защитой, после чего была продана за 703 млн. долл. инвестиционной компании American Real Estate. В ходе своей реструктуризации в 2004г. данная компания закрыла собственные фабрики в штатах Алабама и Джорджия, уволив 1 тыс. служащих в США. В начале 2005г. она ликвидировала уже 2,5 тыс. рабочих мест в различных странах. Для сохранения своих позиций на рынке с жесткой ценовой конкуренцией Westpoint Stevens в апр. 2004г. объявила об открытии офиса по сорсингу в Шанхае.

Компания Guilford Mills, специализирующаяся на техническом текстиле, автомобильных и одежных тканях, в окт. 2002г. вышла из программы кредиторской защиты и в начале 2004г. перешла во владение частного нью-йоркского инвестиционного фонда Cerberus Capital Management. В дополнение к цене покупки компании в 100 млн. долл. Cerberus взял на себя дебиторские задолженности и обязанности произвести платежи.

Mohawk Industries, занятая производством домашнего текстиля и ковровых изделий, в конце 2003г. приобрела фирму Lees Carpets, входившую в компанию Burlington Industries, и смогла таким образом добиться в 2004г. роста продаж.

Компания Russell Corp. увеличила в 2004г. свой оборот (в долларовом выражении) за счет приобретения 4 фирм.

Некоторым американским текстильным компаниям удалось нарастить объем продаж за счет внедрения новых производственных линий. В их число входит, Warnaco Group, производящая в основном бельевой трикотаж и чулочно-носочные изделия. Компания увеличила оборот также благодаря своим фирмам розничной торговли бельевыми изделиями таких марок, как Calvin Klein, Lejaby и пр. в странах Северной Америки, Европы и Азии.

Крупнейшие текстильные компании США, в млн. евро

Компания, основная продукция	Продажи	
	2003г.	2004г.
Sara Lee Corp. Branded Apparel		
Трикотаж, включая бельевой/чулочноносочные изделия ..5701	5166	
Mohawk Industries		
Домашний текстиль/ковры, напольные покрытия	4424	4727
Shaw Industries. Ковры, напольные покрытия	4119	4020
Springs Industries. Домашний текстиль.....	2210 ¹⁾	2411 ¹⁾
Berkshire Hathaway Apparel		
Трикотаж, включая бельевой/чулки/детская одежда	1834	1768
W.L. Gore & Associates. Технический текстиль	1176	1269
Warnaco Group. Трикотаж, включая бельевой/чулки	1117	1144
Avon Products. Трикотаж, включая бельевой/чулки	1108	1092
Russell Corp. Текстиль/трикотаж	1048	1043
Beaulieu of America. Ковры	930	884
VF Corporation/Intimate Apparel		
Трикотаж, включая бельевой/чулки	734	727
Interface. Ковры/домашний текстиль	816	708
Polymer – Group.		
Нетканые материалы/гигиенический текстиль	688	679
Avondale Inc. Пряжа/ткани/ текстиль	522	454
C & A		
Ковры/автомобильный текстиль	431 ¹⁾	445 ¹⁾

Jockey International. Трикотаж, включая бельевой/чулки ...354 ¹⁾442 ¹⁾	
R.P. Pamplin/Mout Vernon Mills	
Деним/домашний и прочий текстиль	530.....362 ¹⁾
Milliken. Ковры	282 ¹⁾267 ¹⁾
Collins & Aikman. Ковры/автомобильный текстиль	240.....250
Lear Corp. Ковры.....	280 ¹⁾245 ¹⁾
Guilford Mills. Ткани.....	394.....241 ¹⁾
Royalty Carpets. Ковры.....	246 ¹⁾235
The Dixie Group. Пряжа/домашний текстиль/ковры.....	207.....235
Quaker Fabric Corp. Домашний текстиль.....	287.....232
Springs Industries. Ковры.....	246 ¹⁾231 ¹⁾
Culpr. Домашний текстиль.....	281.....230
Croscill. Домашний текстиль.....	259.....177
Mannington Carpets. Ковры.....	144 ¹⁾177
Hollander Home Fashion. Домашний текстиль.....	201.....170 ¹⁾
CHF Industries, Inc. Домашний текстиль.....	136.....157 ¹⁾

¹⁾ Оценка.

БИКИ 23.5.2006г.

После отмены с 1 янв. 2005г. квот в рамках Международного соглашения по торговле текстилем и одеждой наиболее значительного увеличения поставок одежды на рынок США смогли добиться КНР и Индия. В I кв. 2005г. импорт одежды в США достиг нового рекордного уровня, увеличившись на 11,5% по сравнению с тем же периодом 2004г. Наибольший спрос на американском рынке отмечался на принадлежности одежды и одежду для мужчин и мальчиков, для которой были характерны двузначные темпы прироста.

Еще до отмены квот в конце 2004г. высказывалось предположение, что КНР и Индия смогут в наибольшей степени увеличить свое присутствие на мировом рынке одежды, тогда как для Мексики, стран Латинской Америки, а также Филиппин, Индонезии и Бангладеш ожидалось резкое сокращение. Эти прогнозы оправдались до сих пор лишь частично. Ввоз китайской одежды в США увеличился в рассматриваемый период примерно на 61% — до 4,55 млрд.долл., в результате чего доля Китая в американском импорте одежды выросла до 24,1% с 16,7% в I кв. 2004г.

В результате отмены регулирования международной торговли одеждой и текстилем Индия также смогла значительно увеличить поставки швейных изделий на внешний рынок. В I квартале 2005г. импорт индийской одежды в США вырос на 1/3 и составил 882 млн.долл. Против ожиданий добились, хотя и в меньшей степени, увеличения экспорта одежды в США Бангладеш, Индонезия, Шри-Ланка и Пакистан, в то время как Гонконг, Республика Корея, Тайвань и Макао резко сократили свои поставки.

Импорт в США аксессуаров одежды, изготовленных из тканей, увеличился в I кв. 2005г. по сравнению с аналог. периодом 2004г. на 19,3% — до 623 млн.долл., а одежды для мужчин и мальчиков — на 15,7% — до 3,47 млрд.

Импорт одежды в США, в млн.долл.

	янв.-март		изм., %
	2004г.	2005г.	
Всего	16923	18868	11,5
КНР	2821	4549	61,3
Мексика.....	1519	1510	-0,6
Индия	653	882	35,1
Индонезия.....	678	777	14,5
Гонконг	847	682	-19,5
Гондурас	628	673	7,2
Вьетнам	584	639	9,4
Таиланд	530	608	14,8

Бангладеш	471	575	22,1
Гватемала	477	523	9,7

В отличие от новых индустриальных стран Азии латиноамериканские государства испытывают трудности, пытаясь сохранить свои позиции на рынке одежды США. Их доли в американском импорте швейных изделий понизились, за исключением Гватемалы, на 0,2-1%. БИКИ, 16.3.2006г.

Кожа

В последние два года в США отмечалось сокращение забоя крупного рогатого скота (КРС) и соответственно ресурсов кожсырья. Емкость американского рынка кожсырья КРС в 2005г. определялась в 14,7 млн. шкур против 17,5 млн. шкур в 2003г., т.е. уменьшилась на 16%. Забой скота в 2005г. составил 32535 тыс.шт., импорт — 1355 тыс., экспорт — 19200 тыс. Забой КРС в США за 2001-05гг. уменьшился с 35,5 млн. до 32,5 млн. голов (-8,5%) и экспорт кожсырья — с 23,5 млн. до 19,2 млн. шкур (-18,3%).

Баланс торговли США шкурами КРС, тыс. шт.

	2001г.	2003г.	2004г.	2005г.
Экспорт	23471	19330	18704	19200
Импорт	1721	1153	1316	1355
Нетто-экспорт.....	21750	18177	17388	17845

Основными рынками сбыта американского кожсырья КРС являются страны Дальнего Востока, на которые приходится около 82%. В последние годы американские экспортеры кожсырья все больше ориентируются на развивающийся китайский рынок, о чем свидетельствует рост вывоза шкур КРС из США с 5,4 млн. шт. в 2003г. до 8,2 млн. шт. в 2005г. и повышение удельного веса Китая в американском экспорте соответственно с 28 до 43%. В то же время отмечалось сокращение поставок шкур КРС из США в Японию, Республику Корея, Тайвань и Гонконг.

Экспорт шкур КРС из США, в тыс. шт.

	2003г.	2005г.
Всего.....	19331	19200
Китай	5434	8191
Респ. Корея.....	4860	4089
Тайвань	1941	1718
Гонконг.....	2534	1331
Мексика.....	1348	1287
Таиланд.....	819	651
Италия	826	594
Япония.....	475	333
Вьетнам.....	15	165
Бразилия.....	160	141
Канада.....	565	140
Индия	11	107
Турция	82	94
Прочие	262	359

В 2006г. продолжился рост поставок КРС из США на китайский рынок. В конце апр. в американском экспорте кожсырья доля Китая поднялась до 47%. Несмотря на увеличение закупок кожсырья Китаем, цены шкур за янв. — апр. текущего года выросли в среднем лишь на 4 — 5 долл. за шт.

В структуре экспорта США кожевенной продукции растет удельный вес готовой кожи. В 2005г. вывоз кожи увеличился по сравнению с 2003г. на 5% — до 1,2 млрд.долл. За указанный период на 8% возрос и импорт этого товара — до 2,3 млрд.долл., в результате отрицательное сальдо баланса выросло на 11%. Рост импорта кожи связан с внутрен-

ним спросом на нее, главным образом для обивки мебели и салонов автомобилей.

Внешняя торговля кожей США ориентируется большей частью на развивающиеся страны Америки и Азии. Так, в 2005г. в американском экспорте кожи доля стран Америки (исключая Канаду) составила (%) 46, в т.ч. Мексики — 36, Доминиканской Республики — 6, Коста-Рики — 4; стран Азии — 38, в т.ч. Японии — 12, Гонконга — 11, Китая — 7, Тайваня — 3, Республики Корея — 2; стран Европы — 12, в т.ч. Италии — 10. В то же время в американском импорте кожи на Мексику приходилось (%) 62, Аргентину — 7, Бразилию — 6, Китай — 3, Таиланд и Тайвань — по 1, страны Европы — 13, в т.ч. Италию — 8.

Импорт обуви в США в 2003 — 2005 гг. возрос на 16,6%, главным образом за счет Китая, который увеличил поставки на 82% и его доля в американском импорте достигла 85,5%. За этот период сократились поставки обуви из крупнейших европейских стран-производителей, включая Италию (на 34%), а также из Бразилии (на 26%), Индонезии — на 22% и некоторых других стран, но заметно увеличились из Вьетнама (в 2,2 раза), а также Мексики (на 14%), Индии (на 27%) и ряда других источников.

Предпочтение китайской, вьетнамской и прочей азиатской обуви отдается в связи с их относительно низкой стоимостью по сравнению с ценами европейских поставщиков.

Внешняя торговля США кожей в 2005г., в тыс.долл.

	Экспорт	Импорт
Всего.....	1210287.....	2265615.....
Америка.....	593581.....	1801683.....
Мексика.....	434338.....	1412251.....
Доминиканская Респ.....	74376.....	37200.....
Коста-Рика.....	43243.....	7929.....
Канада.....	33500.....	2404.....
Аргентина.....	3183.....	153267.....
Сальвадор.....	1729.....	0.....
Бразилия.....	1721.....	143338.....
Европа.....	148236.....	300000.....
Италия.....	128766.....	184201.....
Германия.....	7201.....	28641.....
Великобритания.....	2547.....	12687.....
Австрия.....	2289.....	8228.....
Франция.....	1992.....	11197.....
Нидерланды.....	1330.....	11126.....
Бельгия.....	1263.....	2540.....
Испания.....	489.....	12547.....
Азия.....	464481.....	131597.....
Япония.....	149971.....	1830.....
Гонконг.....	132779.....	482.....
Китай.....	84974.....	66306.....
Тайвань.....	40392.....	13641.....
Респ. Корея.....	24910.....	5667.....
Таиланд.....	14048.....	13641.....
Индонезия.....	6011.....	852.....
Вьетнам.....	4291.....	28.....
Африка.....	1929.....	26397.....
ЮАР.....	1847.....	21291.....
Зимбабве.....	0.....	3454.....
Австралия и Океания.....	2060.....	5938.....
Австралия.....	2007.....	1984.....
Н. Зеландия.....	45.....	3865.....

Импорт обуви в США¹⁾, в млн. пар

	2003г.	2005г.
Всего.....	1661,0.....	1937,2.....
Китай.....	1354,4.....	1656,5.....

Бразилия.....	97,7.....	71,9.....
Вьетнам.....	24,4.....	53,3.....
Индонезия.....	49,1.....	38,4.....
Италия.....	38,9.....	25,5.....
Таиланд.....	21,3.....	20,4.....
Индия.....	7,3.....	9,3.....
Гонконг.....	7,8.....	8,9.....
Мексика.....	6,6.....	7,5.....
Тайвань.....	9,6.....	7,3.....
Доминик. Респ.....	7,2.....	7,3.....
Испания.....	9,2.....	6,0.....
Канада.....	1,2.....	3,9.....
Респ. Корея.....	3,3.....	2,8.....
Германия.....	3,4.....	2,6.....
Румыния.....	2,0.....	2,4.....
Португалия.....	3,1.....	2,1.....
Польша.....	1,5.....	1,1.....
Прочие страны.....	12,8.....	9,6.....

¹⁾ Исключая резиновую, но включая виниловую.

БИКИ, 27.7.2006г.

Морепродукты

Согласно информации министерства сельского хозяйства (МСХ) США, развитие рынка морепродуктов в этой стране в 2006г. будет зависеть от ряда факторов, в т.ч. от увеличения их продаж в ресторанах, снижения курса долл., являющегося причиной повышения стоимости многих импортированных продуктов, роста потребления в результате уменьшения спроса на мясо домашней птицы.

По оценке экспертов МСХ США, в 2006г. ожидается увеличение продаж зубатки предприятиям перерабатывающей промышленности — до 615-620 млн.а.ф. Продажи немного снизятся в I пол. 2006г., но существенно возрастут во второй.

В 2005г. продажи зубатки производителями сократились на 5%. Однако более высокие фермерские цены частично смогли возместить убытки, связанные с уменьшением продаж. В 2004г. средние фермерские цены на зубатку повысились на 20%, в 2005г. — на 4% — до 72,3 ц. за а.ф. Продажи зубатки предприятиями перерабатывающей промышленности в 2005г. снизились примерно на 2% — до 300 млн.а.ф., а цены в среднем возросли на 2%; в результате доходы предприятий остались приблизительно на прежнем уровне — 686 млн.долл. В 2006г. доходы, как ожидается, останутся на уровне 2005г. Запасы зубатки в начале 2006г. были немного ниже, чем год назад.

В 2005г. возросли продажи форели — как нормального размера, так и молоди, и икры; они составили 74,2 млн.долл., что на 4% превысило показатель пред.г. Прибыль производителей форели в 2006г. возрастет в результате повышения цен.

В 2005г. США увеличили импорт тилапии более чем до 297 млн.а.ф., что на 19% превысило показатель 2004г. Тилапия чаще всего продается в виде филе в гастрономах и ресторанах. Живая рыба собственного производства реализуется через этнические и специализированные рестораны.

В 2006г. импорт тилапии несколько повысится до 315-325 млн.а.ф. Средняя цена импортной тилапии, видимо, изменится незначительно.

Стоимость импорта атлантического лосося в США в 2005г. составила более 1 млрд.долл., что на 16,4% выше, чем в 2004г., объем — 423 млн.а.ф. (на 7,3% больше уровня 2004г.). Объем поставок в 2006г. определяется в 440 млн.а.ф., их стоимость — в 1-1,1 млрд.долл. Прогнозируется увеличение

спроса на лосося в результате снижения потребления мяса домашней птицы (из-за распространения птичьего гриппа).

В 2005г. объем импорта креветок вырос на 2% — до 1,2 млрд. а.ф., однако его стоимость уменьшилась на 1% в результате снижения цен. Цены на креветки понизились с 4,94 долл. за а.ф. в 2000г. до 3,12 долл. в 2005г.

В 2006г. импорт креветок увеличится незначительно. Цены на креветки на мировом рынке могут повыситься в результате увеличения спроса в странах Азии и Европы.

В 2005г. США расширили импорт устриц, мидий и моллюсков. В последние 10 лет закупки мидий постоянно росли, в основном вследствие роста их потребления в ресторанах. Поставки устриц из других стран возрастали в значительной степени из-за уменьшения внутреннего производства устриц. В 2006г. также ожидается увеличение их импорта.

В 2005г. США одновременно увеличили и экспорт устриц и мидий, однако поставки моллюсков на внешний рынок снизились. За последние несколько лет экспорт устриц возрос более чем в 2 раза, прежде всего в результате значительного увеличения продаж в страны Азии. В 2006г. также прогнозируется увеличение экспорта устриц в данный регион. БИКИ, 8.4.2006г.

На мировом рынке рыбной муки. По информации еженедельника Oil World, цены мирового рынка на рыбную муку продолжают укрепляться, при этом увеличивается разрыв в уровнях цен на рыбную муку и растительный шрот. 12 янв. 2006г. размер ценовой премии на рыбную муку относительно соевого шрота достиг 700 долл/т против 400 долл. в янв. пред.г. Несмотря на колебания в объемах мирового производства и экспорта рыбной муки, возможности наращивания выпуска данной продукции, как на ближайшую, так и на долгосрочную перспективу, остаются ограниченными, при этом спрос устойчиво растет.

Резкий рост мировых цен на рыбную муку отражает тенденцию к снижению ее производства практически во всех ведущих странах-производителях. В Перу, выступающей ведущим мировым производителем рыбной муки, в 2005г. ее выпуск по сравнению с пред.г. сократился на 1%, в Чили — на 5%. В начале 2006г. чилийское правительство объявило о снижении на текущий год квоты на вылов в целях восстановления рыбных ресурсов. Запрет, наложенный на вылов рыбного сырья в Перу, будет действовать, как полагают, до конца марта.

Повышение стоимости рыбной муки относительно других видов белкового шрота ведет к концентрации ее использования в тех секторах, где рыбная мука не может быть заменена другими кормовыми ингредиентами, прежде всего в аквакультуре. В этой связи в перспективе прогнозируется снижение потребления рыбной муки в ЕС и некоторых других странах и увеличение ее использования в Китае, где сектор аквакультуры развивается особенно динамично.

Несмотря на неизбежное в условиях роста цен сужение сферы применения рыбной муки, ее стоимость, по-видимому, будет продолжать расти. В основе такого прогноза лежит наметившаяся в последнее время тенденция к повышению качества рыбной муки. Ограниченность ресурсов рыбного сырья вынудила производителей сосредоточить свое внимание на качестве получаемой продукции.

Положение с рыбной мукой в мире в окт.-сент., тыс.т.

	2003/4	2004/5	2005/6*
Запасы на начало сезона.....	775	957	785
Производство	6183	6138	6200
Импорт	3301	4163	3805
Экспорт.....	3412	4060	3810
Потребление.....	5891	6414	6380
Запасы на конец сезона	957	785	600

* Прогноз. БИКИ, 11.2.2006г.

Лекарства

В 2005г. сбыт фармацевтических товаров на мировом рынке продолжал расширяться, однако темпы прироста заметно снизились по сравнению с их уровнем в последние пять лет, сообщает немецкий бюллетень Maerkte Aktuell со ссылкой на консультационную компанию Intercontinental Marketing Services (IMS). Мировые продажи рассматриваемой продукции возросли до 602 млрд.долл., или на 7% против 2004г., тогда как в 2000-04гг. среднегодовой прирост составлял 10%.

По прогнозу IMS, в ближайшие годы глобальный рынок медикаментов будет расширяться на 5-8% в год, при этом сохранится тенденция к замедлению темпов роста их сбыта в индустриальных государствах и увеличению в странах с формирующимися рынками.

В то время как объем сбыта в 10 ведущих государствах, на долю которых приходился 81% глобального спроса на фармацевтические товары, возрос в 2005г. всего на 5,7%, в странах с переходной экономикой, таких как КНР, Республика Корея, Мексика, Россия и Турция, отмечались двузначные темпы прироста. Особенно это касается Китая, который в ближайшие годы войдет в число важнейших рынков сбыта данной продукции в мире. Ведущие фармацевтические концерны Pfizer, Novartis и Roche активно внедряются на рынок КНР путем кооперации с китайскими компаниями.

На состояние и перспективы мирового рынка медикаментов значительное влияние оказывает такой фактор, как быстрое старение населения индустриальных стран. В государствах с переходной экономикой их сбыт стимулируется за счет растущего уровня жизни и улучшения медицинского обслуживания. Существенный вклад в расширение оборота в 2005г. внесли поступления в продажу новых препаратов и расширение сфер применения действующих средств. Вместе с тем у крупных фармацевтических компаний стал заметно снижаться традиционно высокий для отрасли уровень прибылей в результате увеличения сбыта препаратов «дженерикс», продаваемых без рецептов после истечения сроков патентной защиты на многие важные оригинальные медикаменты. Предлагаемые на рынке более дешевые препараты «дженерикс» в условиях реформы системы здравоохранения и политики давления на цены со стороны больничных касс пользуются большим спросом, при этом пациенты должны все в большей степени покрывать расходы на поддержание здоровья за счет собственных средств.

Сбыт препаратов «дженерикс» на рынках 8 развитых стран (США, Канада, Франция, Германия, Италия, Испания, Великобритания и Япония) в 2005г. превысил 55 млрд.долл. В предстоящие годы также прогнозируются двузначные темпы прироста их продаж.

В ответ на жалобы пациентов и, отражая необходимость высоких компенсационных выплат, повышаются расходы, связанные с рисками применения и побочными действиями некоторых препаратов. Например, обезболивающее средство Vioxx американского концерна Merck & Co должно было быть изъято из продажи на рынке из-за негативных побочных действий.

Региональная структура мировых продаж медикаментов в 2005г.

	млрд.долл.	05/04, %	Доля на рынке
Всего ¹⁾	565,9.....	6,9.....	100,0
Сев. Америка.....	265,7.....	5,2.....	47,0
Европа.....	169,5.....	7,1.....	30,0
Япония.....	60,3.....	6,8.....	10,7
Азия, Африка, Австралия.....	46,4.....	11,0.....	8,2
Лат. Америка.....	24,0.....	18,5.....	4,2

¹⁾ Итог по перечисленным регионам.

Источник: IMS.

Североамериканский рынок медикаментов в 2005г. характеризовался наиболее низкими темпами роста сбыта. Реформа здравоохранения в США привела к расширению сбыта препаратов «дженерикс», при этом в выигрыше оказались участники оптовой и розничной торговли, в то время как ведущие концерны Pfizer и Merck & Co должны были преодолевать трудности, связанные с усилением ценовой конкуренции со стороны препаратов «дженерикс», ужесточением нормативов безопасности медикаментов и замедлением темпов развития инновационных процессов в производстве лекарственных средств. У обоих концернов в 2005г. было зарегистрировано ощутимое снижение продаж и прибылей, что вызвало необходимость осуществления в 2006г. программ сокращения издержек.

В то же время на европейском фармацевтическом рынке в 2005г. впервые за многие годы наблюдались более высокие, чем в Северной Америке, темпы увеличения сбыта медикаментов. Ведущие компании – GlaxoSmithKline, Sanofi-Aventis и Novartis достигли значительного роста оборота и прибылей. Указывается, что европейские фирмы предлагают более эффективные лекарственные средства и имеют меньше проблем с истечением сроков патентной защиты. С такими трудностями, как ценовая конкуренция со стороны препаратов «дженерикс» и недостаточное развитие НИОКР, сталкиваются прежде всего фармацевтические фирмы малого и среднего бизнеса. В этом сегменте ожидается дальнейшее усиление процесса концентрации капитала. БИКИ, 6.7.2006г.

Розница

Тенденции мирового ритейла. Состояние торговли как отрасли определяют розничные торговые сети различной специализации, причем в зарубежных странах их доля составляет 60-90% товарооборота. Нередко торговые сети объединяют несколько тысяч магазинов и постепенно превращаются в крупные транснациональные компании.

Крупнейшие торговые сети мира в 2005г.

	I	II	III	IV	V
Wal-Mart.....США.....	6,1.....	312,4.....	44,9.....	77,6.....	22,4
Carrefour.....Франция.....	1,8.....	92,6.....	74,1.....	47,6.....	52,4
Metro Group...Германия.....	1,4.....	70.....	47,4.....	48,3.....	51,7
Tesco.....Великобритания.....	1,4.....	69,6.....	73,4.....	76,9.....	23,1
Kroger.....США.....	1,2.....	60,5.....	75,5.....	100.....	0
Ahold.....Нидерланды.....	1,1.....	55,3.....	84.....	18.....	82
Sears.....США.....	1,0.....	49,1.....	12,7.....	88,1.....	11,9
Rewe.....Германия.....	1,0.....	51,8.....	76,4.....	69,5.....	30,5

Costco.....США.....1,0.....52,9.....60,2.....79,5.....20,5
Seven & I.....Япония.....0,7.....35,3.....7.....66.....34
Примечание I – доля на мировом рынке, %; II – товарооборот, млрд.долл.; III – продажи продуктовых товаров, %; IV – продажи в стране, %; V – продажи за рубежом, %.

США являются лидером по количеству крупнейших торговых сетей, четыре американские компании вошли в десятку самых крупных торговых сетей мира, причем большая часть их продаж осуществляется в стране. Лидер по товарообороту за рубежом – голландская компания Ahold (82% ее товаров реализуется в других странах), за ней следуют французская Carrefour (52,4%) и германская Metro (51,7%).

По прогнозам экспертов, продажи за пределами своих стран будут увеличиваться, поскольку 90% мирового населения проживает на территории, где розничная инфраструктура начинает формироваться.

США. Крупнейшей американской розничной сетью, развивающей формат дискаунтеров (организация розничной торговли, поддерживающая низкие цены на товар за счет снижения издержек обращения), является торговая сеть Wal-Mart Stores. Система скидок позволяет покупателям, делающим крупные закупки продуктов на неделю, экономить до 30%. Продажи по сниженным ценам уменьшают валовую прибыль торговой сети. Норма прибыли Wal-Mart достигает 16% по сравнению с 24% для обычного супермаркета. Капитализация компании составила в 2004г. 200 млрд.долл., ее ассортимент включает весь спектр потребительских товаров, она владеет 6 тыс. магазинов по всему миру (Канада, Бразилия, Аргентина, Китай, Великобритания, Германия и др.). В 2005г. оборот компании увеличился по сравнению с 2004г. на 22%, численность сотрудников превышает 1,2 млн. чел., доля продовольственных товаров в объеме розничного товарооборота – 45%.

Западная Европа. В европейских странах сформировались 10 крупнейших розничных компаний, на долю которых приходится более 70% торгового оборота.

Существует два вида дискаунта – «мягкий» и «жесткий». «Мягкий» дискаунтер предлагает 1,1 тыс. наименований и более, а «жесткий» – 700-900. «Жесткие» дискаунтеры работают со средней торговой наценкой в 12% и прибылью в 2%. Германская торговая сеть Aldi является сетью «жесткого» дискаунтного типа. Основные преимущества жестких дискаунтеров, в т.ч. Aldi, следующие: небольшой ассортимент товаров (при формировании ассортимента главное – скорость обращения и продаж); низкие цены (торговые надбавки – 5-10%).

Компания Metro представлена 437 торговыми центрами в 24 странах, в т.ч. розничной сетью Real, включающей 300 гипермаркетов (в основном в Германии).

Нидерландская компания Star является крупнейшей в мире сетью супермаркетов (15 тыс. магазинов, обслуживающих ежедневно 9 млн. покупателей, с оборотом 30 млрд. евро). Она представляет собой добровольное объединение независимых оптовых и розничных торговцев в 33 странах под одним названием. Отличительными особенностями сети являются: упор на еженедельную потребительскую корзину; торговая площадь – 1-3 тыс.кв.м.; 10% ассортимента составляют непродовольственные товары.

Основные сетевые компании Франции – Carrefour, корпорация Casino и Auchan.

Carrefour, крупнейший в Европе и второй по величине в мире ритейлер, объединяет в основном гипермаркеты, на долю которых в 2004г. пришлось 60% (74,5 млрд.долл.) продаж. Компания развивает также форматы супермаркетов, дискаунтеров, магазинов «шаговой доступности», Cash & Carry и электронной торговли. Основными положениями единой концепции предприятий Carrefour являются: возможность купить все необходимое в одном месте; применение регулярных скидок (3-4 раза в неделю менеджеры проводят сравнительный анализ своих цен с ценами местных конкурентов по 20 основным видам продуктов, обеспечивающих до 80% дохода); наличие у каждой торговой точки бесплатной парковки для машин.

Центральная и Восточная Европа. В розничной торговле Польши, Чехии и Венгрии за последнее десятилетие стали доминировать западные сети. На первом этапе в стране появлялись иностранные компании из соседних стран: финские и турецкие – в Эстонии и России, словенские и австрийские – в Хорватии, чешские – в Словакии, венгерские – в Румынии. Затем ведущие международные сетевые компании Ahold, Carrefour, Tesco появились на рынках Польши, Чехии и Венгрии, а затем Болгарии, Хорватии, России.

Крупные сети закрепились в Центральной и Восточной Европе, розничная торговля в Польше, Чехии и Венгрии развивалась подобно южноевропейскому пути: там выжили и сохранили присутствие на рынке маленькие специализированные и традиционные продуктовые магазинчики.

В Польше формируется отличная от большинства стран ЕС и США модель внутренней торговли с доминированием 4-6 сетей магазинов (мелкорозничные, супер- и гипермаркеты, кооперативные и фирменные магазины), причем практически все гипермаркеты и дискаунтеры страны принадлежат иностранным компаниям.

Структура розничной торговли

(количество польских и зарубежных фирм) в 2006г., в ед.

	Зарубежные	Польские
Гипермаркеты	248	16
Супермаркеты	460	500
Дискаунтеры	1357	-

Источник: Poradnik Handlowca.

Лидерами рынка Польши стали иностранные компании, в основном французские и германские. Группа Tesco вложила в развитие торговой сети 300 млн.долл., компания Geant – 600 млн., а голландская Ahold приобрела польскую сеть Jumbo. Иностранная компаниям в Польше принадлежит 2,2 тыс. объектов торговой площадью 2,5 млн.кв.м.

Аналогичные процессы происходят в Венгрии, Чехии, Словакии, а также странах Балтии. В этих странах развитие рыночной торговли произошло в 5-6 раз быстрее, чем в государствах Западной Европы и США, где этот процесс длился почти 30 лет.

В Чехии особой популярностью пользуются сети Ahold, Tesco и Schwarz. Оборот первой десятки чешской розницы в 2005г. вырос по сравнению с 2004г. на 5,2%, торговая площадь – на 16%. Лидерами по количеству магазинов являются голландская сеть Ahold (296) и германская Rewe (233), а по объему товарооборота – германская сеть Metro Cash & Carry.

В Будапеште функционируют 10 крупных торговых центров, наиболее успешными из которых

являются Westend City Center, Mammut Shopping Center и Arkad Center.

Рынки розничной торговли Словакии, Венгрии и Чехии близки к насыщению, доля современных видов торговли здесь составляет 60-80% (в Польше – 40%). В этих странах (подобно Польше) преобладают иностранные компании; национальные сети не выдерживают конкуренции с международными корпорациями.

Доля лидеров розничной торговли в новых странах ЕС в 2005г., в %

	I	II	III
Словакия	79	53	16
Чехия	78	60	25
Венгрия	60	56	32
Польша	40	22	11

Примечание I – современная торговля, II – первые 10, III – первые 3.

Страны Балтии. Емкость розничного рынка стран Балтии (Латвия, Литва и Эстония) невелика, 15 розничных торговых сетей балтийских стран контролируют свыше 75% розничного продуктового рынка. С конца 90гг. 80% основных продовольственных покупок производится в магазинах всех существующих форматов современных форм розничной торговли, и эта доля постепенно приближается к 100%.

По числу торговых сетей лидирует Эстония, далее – Латвия и Литва. В Латвии лидирующие позиции заняли иностранные операторы, а в Литве и Эстонии – местные сети. В 2000г. скандинавские компании, владеющие крупными розничными сетями в Латвии и Эстонии, начали осваивать литовский рынок, а литовские компании – эстонский и латвийский рынки. Доля сетей в обороте розницы в Эстонии и Литве достигает 60%, Латвии – 35-40%. В Литве тройка лидеров занимает 53% розничного рынка, Эстонии – 27% и Латвии – 25%. Лидер розничного рынка Балтийского региона – компания Viniaus Prekyda, занимающая 30% рынка Литвы.

Международные розничные операторы в странах Балтии

	I	II	III
ICA/Ahold	RIMI	Литва, Латвия, Эстония	
KESKO	Citymarker/Supernetto	Латвия, Эстония	
KESKO	Saastumarket	Эстония	
Stockmann	Stockmann	Латвия, Эстония	
Narvesen	Narvesen	Латвия	
Prisma	Prisma	Эстония	
Statoil	Statoil	Литва, Латвия, Эстония	
Lukoil	Lukoil	Литва, Латвия, Эстония	
LIDL	Lidl	Литва, Латвия, Эстония	

Примечание I – название международной розничной компании, II – название розничной сети, III – страны, в которых представлена международная розничная компания.

Ритейл в России. В нояб. 2006г. в Москве прошла конференция «Ритейл в России: перспективы консолидации розничной торговли» (организатор газета «Ведомости»).

В последние годы российская торговля развивается быстрыми темпами, что соответствует мировой тенденции. Особенность розничной торговой сети то, что она является завершающим звеном процесса обращения товара.

Состояние торговли как отрасли определяют специализированные розничные торговые сети. В 2003-05гг. количество торговых точек сократилось. В 2003г. их насчитывалось 380 тыс., 2004г. – 382,6 тыс. (рост на 0,7%) и 2005г. – 372 тыс. (снижение на 2,8%). Число гипермаркетов (торговая площадь – от 2,5 тыс.кв.м., соотношение продовольственных и непродовольственных товаров – от 80/20 до 20/80%) увеличилось на 109%, супер-

маркетов (торговая площадь — от 300 до 2,5 тыс. кв. м., доля продовольственных товаров может превышать 80%) — на 92% и минимаркетов (торговая площадь — менее 300 кв. м.) — на 41%. Доля обычных продуктовых магазинов сократилась на 7%, непродуктовых — на 3% и открытых непродовольственных рынков — на 23%.

На долю гипермаркетов и супермаркетов приходится 23% продаж непродовольственных товаров и 17% продовольственных.

Ниже представлена структура реализации товаров, в %

Виды торговых точек	2005г.		2006г. I пол.	
	I	II	I	II
Открытые рынки	10	21	10	21
Киоски, павильоны	11	-	11	-
Продуктовые магазины	50	-	48	-
Минимаркеты	13	14	13	13
Гипер- и супермаркеты	15	21	17	23
Парфюмерия и аптеки	-	36	-	35
Хозяйственные магазины	-	8	-	8

Примечание. I — продукты питания, II — непродовольственные товары.

Источник: AC Nielsen retail audit.

БИКИ, 13.1.2007г.

Услуги

Сфера услуг традиционно представляет собой важнейший сектор экономики США, на который приходится 80% рабочих мест негосударственного сектора. В структуре ВВП в 2006г. суммарный объем предоставленных услуг составил 5483 млрд. долл. (в текущих ценах), что превышает аналогичный показатель предыдущего года на 313 млрд. долл. При этом доля сектора услуг в ВВП осталась неизменной на уровне 41,5%.

Индекс деловой активности в сфере услуг, ежемесячно рассчитываемый Институтом менеджеров по снабжению, на основании данных от 370 компаний этого сектора (значение данного показателя выше 50 означает позитивную динамику деловой активности, ниже 50 — негативную), свидетельствовал о его устойчивом росте в течение 2006г. В среднем за год он составил 57,9 пунктов. Отраслями, в которых специалистами Института отмечен наибольший рост в течение 2006г., стали финансовые и страховые услуги, медицинские и услуги связи.

По итогам 2006г. американский рынок транспортных услуг, по расчетам Бюро статистики по транспорту, входящего в министерство транспорта США, структура индекса (база 2000г.=100) транспортных услуг (TSI total), рассчитываемая на базе индексов пассажирских транспортных услуг (TSI Passenger) и грузовых транспортных услуг (TSI freight) имела следующую динамику.

2006г.	TSI Passenger	TSI freight	TSI total
январь	110,2	111,1	110,9
фев.	108,7	109,6	109,4
март	111	110,6	110,9
апр.	111,6	109,6	110,5
май	112,2	111,9	112,1
июнь	111,7	111,6	111,8
июль	112,1	110,7	111,3
авг.	112	107,8	109
сент.	110,7	109,5	110,3
окт.	111,3	109,1	110,3
нояб.	111	107,6	109,1
дек.	112,4	108,4	110,1