

Деловая ИСПАНИЯ

ТОМ IV

www.polpred.com

СОДЕРЖАНИЕ

Общие сведения	3	Внешняя торговля	27
Экономика	3	Процедура импорта	28
Инвестиции	4	Стандартизация	30
Евроинтеграция	6	Налоги	37
Иностранное юрлицо	8	Выставки-2003	40
Филиал инофирмы	10	Связи с Россией	41
Представительство инофирмы ...	10	Обзор прессы-2004	42
Услуги инофирмам	11	Экономика и финансы	42
Малый бизнес	12	Отношения с Россией и СНГ	45
Вид на жительство	16	Обзор прессы-2003	46
Права потребителей	18	Мотор экономики	46
Качество продукции	19	Госфинансы, налоги	48
Контроль продимпорта	21	Сельское хозяйство	48
Поддержка экспорта	25	Представительства	49

Деловая Испания, том IV. Экономика и связи с Россией в 2003-04гг.

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

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

СПРАВОЧНИКИ ПОЛПРЕД

С УЧАСТИЕМ ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ. СОВЕТ ПОСЛОВ

Москва – 2004г.

Испания

Общие сведения

Официальное название страны — Королевство Испания. Территория — 505,992 тыс. кв. км. Население — 40,8 млн. чел. Столица — Мадрид. В административно-территориальном отношении страна разделена на 50 провинций, входящих в 17 автономных сообществ. Денежная единица — евро.

Испания — парламентская монархия. Конституция принята в дек. 1978г. Глава государства — король Хуан Карлос I (династия Бурбонов), осуществляет высшее представительство страны в международных отношениях, является главнокомандующим вооруженными силами страны. Права короля регламентированы Конституцией. Правительством с 27 апр. 2000г. руководит Хосе Мария Аснар. Высший законодательный орган — генеральные кортесы состоят из двух палат: Сената (259 депутатов) и Конгресса депутатов (350 депутатов). Наиболее влиятельными партиями являются: Народная партия (правящая), Испанская социалистическая рабочая партия, Коммунистическая партия Испании.

Экономика

В конце 90г., благодаря благоприятной экономической конъюнктуре в Европе, ежегодный рост экономики Испании был стабильным и держался в среднем на уровне 4%. За это время Испании удалось сократить безработицу и поднять уровень благосостояния населения. Это стало возможным за счет дешевых кредитов, а также субсидий, которые Испания получала от ЕС. С наступлением застоя во всей европейской экономике (2001-02гг.), в Испании наметился спад экономической активности, который наблюдается и в наст. вр.

I кв. 2003г. лишь усилил эту тенденцию, и оптимистические прогнозы испанских экономистов, звучавшие в середине 2002г. о том, что мировая экономика, в т.ч. испанская, начнут выходить из кризиса и значительно окрепнут в 2003г., пока не оправдываются. Климат испанской экономики ухудшается: «2002г. завершился плохо, а 2003 начался еще хуже». Испания в 2002г. опередила своих соседей по ЕС по темпам роста инфляции и безработицы. Особое беспокойство испанских властей вызывает тот факт, что рост инфляции в Испании в последнее время (4% с 2001г.) является одним из самых высоких среди стран, входящих в Еврзону. В 2002г. Испания по этому показателю вышла на 3 место после Ирландии (4,6%) и Португалии (4,1%).

Безработица в Испании, по итогам 2002г., стала также одной из самых значительных в ЕС. На конец 2002г. число безработных составило 11,4% от трудоспособного населения страны. 2002г. по росту безработицы (1,6 млн. безработных) за последние 10 лет сравним только с 1993г., когда безработица носила еще более массовый характер. Число семей, в которых все трудоспособные граждане остались без работы, в 2002г. увеличилось на 21.500, по сравнению с 2001г., и достигло цифры 489.600.

Жилищная плата в Испании не позволяет делать сбережений рядовым испанцам. Из их денежных доходов, которые в сумме по стране составили в 2002г. 48.100 млн. евро, 45.500 млн. евро уходило

на приобретение и оплату жилья. Более высокий уровень инфляции, по сравнению с запланированным, приводит к затратам правительства на компенсацию роста цен, в первую очередь, в связи с приведением пенсий в соответствие с реальным повышением цен, что составит в 2003г. 2 млрд. евро дополнительных расходов из госбюджета.

Испанской экономике в определенной степени угрожает расширение Евросоюза в 2004г. (15+10), т.к. Испания может лишиться многих европейских субсидий, которые будут, скорее всего, переориентированы на подъем экономик новых стран-членов ЕС.

Будучи полностью интегрированной в европейскую экономику, Испания в последнее время получала значительные дотации от ЕС. В 2001г. она получила от ЕС 7,7 млрд. евро в качестве финансовой помощи. Испанские эксперты в конце 2002г. отмечали то обстоятельство, что четыре страны (Германия, Нидерланды, Франция и Италия) обеспечивают 80% поступлений в бюджет Евросоюза, а самую большую долю финансовой помощи (76%) получают две страны — Испания и Греция.

Ухудшение экономического положения этой группы стран оказало дополнительное отрицательное влияние на состояние экономики Испании, однако основные причины замедления ее роста имели внутренний структурный характер. К числу причин ухудшения экономического положения Испании относятся сокращение внутреннего спроса (рост на 1,8% ВВП против 2,9%, намеченных госбюджетом) и ухудшение состояния платежного баланса страны. Рост ВВП Испании в 2002г. находился на самом низком уровне, с 1993г. Запланированные на 2002г. 2,9% не были достигнуты. В 2001г. прирост ВВП составил 2,8%, а его объем превысил 540 млрд. евро. В 2003г. рост ВВП предполагается на 2,6%.

Глубина кризисных явлений в экономике Испании оказалась менее значительной, чем в других промышленно развитых странах. Являясь развитой индустриально-аграрной страной, Испания входит в десятку ведущих стран Западной Европы, а по объему промышленного производства Испания занимает 5 место среди этих стран.

На промышленность и строительство приходится 31% ВВП Испании. В этой сфере занято 30% работающего населения. Основные отрасли промышленности: пищевая, судостроительная, автомобилестроительная, станкостроение, металлургическая и металлообрабатывающая, химическая и текстильная. Из общего объема промпроизводства 19% приходится на долю пищевого сектора, 16,6% — производства транспортных средств (ежегодно производится 2,5 млн. легковых автомобилей, 420 тыс. грузовых и автофургонов), 12,3% — химической и нефтеперерабатывающей, 11,2% — машиностроения, 6,2% — металлообработку, 6% — добычу и переработку минерального сырья, 6% — полиграфическую, 5,5% — металлургию, 4,9% — электронную промышленность, 4,7% — текстильную, 4% — производство пластмасс и каучука, 1,8% — деревообрабатывающую, 1,4% — кожевенную и обувную.

По уровню промышленного развития автономные сообщества Испании можно расположить в следующем порядке: Каталония (26,3% промышленного производства), Валенсия (11,3%), Страна Басков (10%), Мадрид (9,9%). Это основные

промышленные регионы Испании, расположенные (за исключением Мадрида и Валенсии) на северо-востоке страны.

Среднеразвитыми в промышленном отношении являются самые крупные по площади регионы Испании – Андалусия (8,4%), Кастилья-и-Леон (7,5%), Галисия (5,8%). На все другие автономные сообщества приходится менее 5% промышленного производства. Наиболее развитыми в экономическом плане являются север, северо-восток и центр Испании, менее развитыми – запад и юг страны.

Высокими темпами развивается строительство как промышленного, так и гражданского назначения. Расширяются и модернизируются аэропорты и морские порты. Воздушный транспорт занимает одно из ведущих мест. Из 40 существующих аэропортов 34 осуществляют регулярные перевозки. Через международный аэропорт Мадрида «Баракас» проходит ежегодно 22-23 млн. пассажиров. Аэропорт в Барселоне обслуживает ежегодно 10 млн. чел.

До 2000г. морской порт в Барселоне считался одним из самых крупных и самым современным в Испании, но с 2001г. ведущую роль в портовом хозяйстве страны стал играть порт Валенсии. В 2002г. через него прошло 32,9 млн.т. грузов и по сравнению с 2001г. его пропускная способность выросла на 15,4%, в то время как порт в Барселоне к этому времени уже исчерпал свои возможности роста. В ближайшие 10 лет в развитие морского порта Валенсии будет инвестировано 1,2 млрд. евро и он превратится в самый крупный порт Средиземноморского побережья Испании. Кроме этих двух морских портов в Испании действуют еще 10 крупных портов, которые по объему обрабатываемых грузов и обслуживанию пассажиров входят в число ведущих морских портов не только Европы, но и мира. Среди них: порты в Аликанте, Альмерии, Малаге, Картахене, Таррагоне (побережье Средиземного моря), Кадисе, Ла-Корунье, Сантандере, Бильбао, Сан-Себастьяне (побережье Атлантики). Эти порты контролируют до 90% всех перевозок.

В морском транспорте задействовано 300 судов общим водоизмещением 1500 тыс.т. Судами под испанским флагом перевозятся ежегодно 30 млн.т. внешнеторговых грузов.

В последнее время, особенно после 2000г., интенсивно расширяется сеть железных и автомобильных дорог. Протяженность железных дорог – 15 тыс.км. По ним перевозится 8% всех грузов наземного транспорта и 7% пассажиров. Протяженность автодорог – 347 тыс.км. По автодорогам осуществляется 90% пассажирских и 80% грузоперевозок.

На сферу услуг приходится 65% ВВП, число работающих – 60%. Из сферы услуг прежде всего выделяется туризм. В 2002г. Испанию посетило 50 млн. туристов (3 место в мире). Население Испании – 42 млн.чел. Доходы отрасли составили 40 млрд. евро (ежегодный рост – 9-10%). 60% туристов – из стран ЕС. В туротрасли занято 1,3 млн.чел., а в летний период отпусков эта цифра возрастает до 1,5 млн.чел.

В сельском хозяйстве (до 5% ВВП) занято, в зависимости от сезона, 8-10% трудоспособного населения. Главными направлениями сельского хозяйства страны являются производство зерна, ово-

шей, оливок, винограда и вин, сахарной свеклы, цитрусовых, продукции животноводства (говядины, свинины, мясо птицы, молочные продукты).

Сельское хозяйство Испании получает значительные субсидии от ЕС. В 2003г. Испания получает от ЕС 6,7 млрд. евро при условии, что испанцы не будут превышать установленные квоты. Испания ежегодно производит продукции больше, чем ей намечено и, в результате, подвергается большому штрафу со стороны ЕС. В 2002г. эти штрафы составили 1,5 млрд. евро.

Основное производство сельхозпродукции сосредоточено в Андалусии, Кастилье-Ла-Манче, Кастилье-и-Леоне, Галисии и Эстремадуре. Здесь действует большое количество агропромышленных комплексов. Северные автономии в основном специализируются на выращивании зерновых и мясном животноводстве. Выращивание оливок и производство оливкового масла сосредоточено в Андалусии, Эстремадуре и Валенсии. Испания занимает 1 место в мире по производству оливкового масла высшего качества. Производство овощей и фруктов – в Валенсии, Мурсии, Канарских и Балеарских о-вах.

Испания – крупный производитель вина (3 место после Италии и Франции), цитрусовых, пшеницы (20% посевных площадей), риса, миндаля, табака, овощей (60% посевных площадей). Основные производители вина – Риоха, Валенсия, Кастилья-Ла-Манча, Каталония и Канарские острова. Испания входит в десятку стран мира по переработке рыбы и морских продуктов.

Недра Испании, за исключением энергоносителей, достаточно богаты полезными ископаемыми, но из 100 наименований полезных ископаемых серьезно разрабатываются только 16: железная руда, пириты, медь, олово, ртуть, серебро, вольфрам, золото, кварц, уран, уголь и некоторые другие. Испания занимает 9 место в мире и 1 среди стран ЕС по добыче металлосодержащего сырья. По энергоносителям занимает 40 место в мире. На 90% наэкономика зависит от импорта энергоносителей.

Из основных тенденций развития испанской экономики выделяется, прежде всего, рост индустрии туризма. Имея хорошо развитую туристическую инфраструктуру, Испания уже в 2003г. способна принять до 60 млн. туристов. Ожидаемые доходы – 50 млрд. евро (десятая часть ВВП). С учетом неблагоприятной эпидемиологической обстановки в странах ЮВА, природных катаклизмов в Турции, нестабильной политической обстановки в странах Северной Африки и Ближнего Востока, а также отдаленности привлекательных в туристическом плане стран Латинской Америки, ожидается, что наплыв туристов в 2003г. составит 55-58 млн.чел., а при благоприятных для Испании условиях эта цифра может возрасти до 60 млн. Испания вплотную приблизится к Франции, которая является мировым лидером в области туризма.

Инвестиции

Кризис экономики Европы и, в целом, мировой экономической кризис привел к обвальному падению объема испанских инвестиций за рубежом. По итогам 2002г. он снизился на 40% относительно 2001г. и более, чем в 3 раза по отношению к 2000г., когда объем инвестиций достиг своего исторического максимума – 59344 млн.долл.

Динамика испанских инвестиций за границу в 1999-2000гг. в млрд.долл.; в 2001-02гг. в млрд. евро: 1999г. – 34,7; 2000г. – 59,3; 2001г. – 26,2; 2002г. – 18,7.

Оценка сложившейся в 2002г. ситуации с прямыми инвестиционными потоками, согласно методу подсчета Банка Испании, дает основания полагать, что Испания вновь находится в группе стран-нетто-импортеров капитала, хотя в 2000г. страна занимала 6 место в списке мировых экспортеров.

Что касается прямых иноинвестиций в испанскую экономику, то в пред.г. также отмечено 9,6% снижение этого показателя, достигшего 21 904 млн. евро.

Динамика иноинвестиций в Испанию в 1999-2000гг., в млрд.долл.; в 2001-02гг. в млрд. евро: 1999г. – 13,2; 2000г. – 35,5; 2001г. – 24; 2002г. – 21,9.

В 1990-2000гг. Испания занимала 6 место среди стран-членов ОСЭР по получению прямых иноинвестиций. В 1999г. по показателю их рентабельности Испания была на 1 месте среди европейских стран.

Испания является 9 страной в мире по привлечению иноинвестиций, обгоняя такие страны, как Австралия и Япония.

Прямые иноинвестиции в 1996-2000гг. направлялись в сектор услуг (58,5%) и в промышленность (40,1%). В промышленном секторе большую часть инвестиций получали такие отрасли, как автомобильная, химическая, металлургическая, электронная, а также пищевая промышленность. В секторе услуг выделялись финансы и страхование. Испания была заинтересована в размещении инвестиций в таких областях, как электронная, воздушная навигация, окружающая среда, здравоохранение, объекты отдыха и развлечений.

Такая тенденция сохранилась и после 2000г. Несмотря на некоторый спад объема поступающих инвестиций, Испания продолжает оставаться привлекательной для инокапитала страной. Об этом говорит и то, что в последнее время Испания превратилась в подлинный «налоговый рай» для крупнейших международных компаний. Благоприятный налоговый климат привлек в страну капитал почти 100 компаний, входящих в группу 500 ведущих мировых концернов и объединений. Такие компании, как «Водафон», «Хьюлетт-Паккард», «Американ Экспресс», «Дженерал Милс».

По заявлению представителя «Водафон», налоговый климат в Испании является более благоприятным для инвестиционной деятельности международных холдингов, чем в Голландии и Люксембурге.

В 2002г. иностранцы приобрели в Испании 90 тыс. объектов недвижимости, предназначенных для проведения отдыха («второе жилье»). Общие поступления от указанных операций составили 5,7 млрд. евро (на 10% больше, чем в 2001г.). **В списке покупателей «второго жилья» в Испании лидируют британцы.** Далее следуют граждане Германии, Франции и скандинавских стран. В 2003г. число приобретенных иностранцами в Испании объектов недвижимости достигнет 100 тыс.

Доступ на рынок Испании, в т.ч. по финансовым услугам, является свободным с достаточно либеральными условиями для всех иностранных компаний и граждан. Единственное исключение

составляют объекты оборонной промышленности (необходимость получения разрешения от Минобороны Испании). Прямых преград, либо ограничений (квоты) для иностранного участия в капитале финансовых компаний не существует.

Институт официального кредитования (ICO), представляющий интересы государства в области инвестиций, подвел промежуточные итоги своей деятельности по финансированию инвестиционных проектов малых и средних предприятий Испании до 2002г. Кредитная линия, рассчитанная на малый и средний бизнес, действует уже в 10 лет. Профинансировано 246 тыс. разного рода операций на 17,35 млрд. евро (кредит на каждую операцию составил в среднем 70 тыс. евро). Предоставленные кредиты позволили осуществить инвестиционные операции на 36,5 млрд. евро и создать 380 тыс. рабочих мест.

Несмотря на наступление застоя во всей европейской экономике, Испания продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных стран для размещения иноинвестиций.

После вступления Испании в ЕС ее законодательство по вопросу об иноинвестициях претерпело изменения, суть которых состоит в либерализации внешнеэкономической деятельности и международной кооперации. Договором о присоединении Испании к ЕС был предусмотрен переходный период, в течение которого испанское законодательство об иностранных инвестициях и валютном контроле должно было быть приведено в соответствие с действующими в ЕС актами, регулирующими движение капиталов.

В связи с принятым ЕС решением от 24 июня 1988г. о либерализации движения капиталов Испания в 1988-90гг. приняла ряд законодательных документов по либерализации притока иностранных ресурсов из стран ЕС, а Королевским декретом от 20 дек. 1991г. были практически устранены все ограничения в этой области, как в отношении стран ЕС, так и в отношении третьих стран. В этом декрете указывается, что поступления и платежи с заграницей осуществляются свободно, не затрагивая при этом акты об иностранных инвестициях, подлежащих предварительному административному контролю. В дальнейшем законом №18/1992 от 1 июля 1992г. была предусмотрена специальная процедура регулирования иностранных инвестиций в области нацобороны, радио и телевидения, воздушного транспорта и игр. Закон не распространяется на резидентов стран-членов ЕС за исключением иноинвестиций, связанных с производством оружия и торговлей им, а также национальной обороной.

Королевским декретом №671/1992г. от 2 июля 1992г. установлен свободный режим для иностранных инвестиций, за исключением тех, которые подпадают под специальное регулирование и предварительный административный контроль.

Согласно ст. 2 этого декрета осуществлять иностранные капиталовложения в Испании могут: физлица-нерезиденты Испании независимо от того, являются они испанскими или иностранными гражданами, постоянно проживающими за границей; юрлица, имеющие постоянное местопребывание за границей; испанские общества с иностранным капиталом в 50%, а также испанские общества с инокапиталом менее 50%, если контрольный пакет акций принадлежит иностранцам.

Инвестиции, осуществленные нерезидентами, не будут считаться иностранными, если инвестор становится резидентом Испании. Если испанский инвестор перестает быть резидентом Испании, осуществленные им инвестиции переходят в категорию иностранных капиталовложений.

Распространенным способом внедрения иностранного капитала в экономику Испании является прямые инвестиции, осуществляемые путем участия в управлении или контроле над деятельностью испанских компаний, создания филиалов испанских фирм, представления испанским компаниям долгосрочных кредитов или займов для использования их в инвестиционной деятельности. Эффективным влиянием на управление и контроль над деятельностью фирмы может быть тогда, когда прямое или косвенное участие инвестора составляет 10 или более процентов капитала общества.

К иноинвестициям относятся подписка и приобретение нерезидентами акций испанских фирм, подписка и приобретение ценных бумаг, выпускаемых государственными организациями или частными лицами-резидентами Испании, участие в испанских инвестиционных фондах, созданных в соответствии с действующими нормативными актами и зарегистрированными в Национальной комиссии рынка ценных бумаг.

Законодательством допускается иноинвестиции в недвижимое имущество путем приобретения его в собственность физ. или юрлицами-нерезидентами Испании.

Законодательством предусматривается осуществление административными органами контроля за прямыми иноинвестициями, когда иностранное участие превышает 50% капитала испанской фирмы, при условии, что объем инвестиций превышает 3 млн. евро, осуществляемые в соответствующую компанию в срок 6 мес., начиная с даты оформления инвестиционной операции.

Предварительному контролю со стороны гендирекции внешних операций минэкономики и финансов Испании подлежат иноинвестиции, осуществленные путем приобретения нерезидентами акций испанских компаний, а также долей уставного капитала не акционерных компаний (товариществ с ограниченной ответственностью). Однако под указанный контроль не подпадают иностранные инвестиции, осуществляемые путем приобретения ценных бумаг в песетах, выпускаемых государственными или частными юр. и физлицами-резидентами Испании.

Под предварительный административный контроль подпадают также инвестиции, осуществляемые с целью приобретения недвижимого имущества стоимостью свыше 3 млн. евро, кроме того инвестиции, осуществляемые в форме субсидий в сумме, превышающей 3 млн. евро и субсидии, предоставляемые инвесторами-резидентами или инвесторами, пользующимися льготным режимом налогообложения. Иноинвестиции и их ликвидация подлежат регистрации в Инвестиционном регистре минэкономики и финансов Испании.

Иноинвестиции, осуществляемые в соответствии с положениями декрета 671/1992, пользуются правом перевода за границу доходов. Поступления и платежи, связанные с иностранными инвестициями и их ликвидацией, производятся через соответствующие финансовые учреждения, учтенные в Официальном регистре банков «Банко де

Эспанья» или Национальной комиссии рынка ценных бумаг. Допускается свободная отсрочка платежей и досрочное осуществление платежей по иностранным инвестициям даже в случае, когда последние подлежат предварительному административному контролю.

Для иноинвестиций, подпадающих под предварительный административный контроль, установлен следующий порядок оформления документов.

Нотариально заверенные документы либо заверенные консульской службой посольства Испании предоставляются в гендирекцию внешних операций минэкономики и финансов Испании, которая изучает и проверяет правильность их оформления. В течение 30 дней она должна уведомить подателя документов о принятом решении. Если по истечении 30 дней ответ не поступил, то считается, что вопрос решен положительно. Срок в 30 дней может быть продлен, если гендирекция внешних сделок запросит дополнительные сведения или потребует устранить неточности.

О рассмотрении инвестиционного проекта гендирекция внешних операций в срок 60 дней информирует Инвестиционную хунту. Если решение вопроса относится к компетенции министра экономики и финансов или самого правительства Испании, то срок его рассмотрения продлевается до 90 дней.

Об осуществленных инвестициях инвестор должен уведомить службу инвестиционного регистра, заверив предварительно пакет документов в нотариальной конторе. Невыполнение этих требований не затрагивает права инвестора на перевод за границу доходов от инвестиционной деятельности, однако рассматривается как нарушение установленных правил, влекущее за собой уплату штрафных санкций в 50-100% обмена реализованной, но не заявленной операции.

Инвестиционный проект должен быть реализован в установленный срок, но не позднее 6 мес. от даты извещения о проведенной проверке документов или о выдаче разрешения на осуществление инвестиций.

Евроинтеграция

В последние годы Испания сохранила икрепила свое положение среди ведущих держав в мировой политике. В экономическом аспекте основные усилия Испании были направлены на деятельность в Европейском Союзе. Испания председательствовала в ЕС в I пол. 2002г., а министр экономики Р. Рато возглавлял экономический комитет Евросоюза весь 2002г.

Поэтому в 2002г. экономическая и торговая политика Испании строилась в тесной увязке со стратегическими направлениями, вырабатываемыми в ЕС. Особое влияние на развитие многосторонних экономических отношений Испании с другими странами и ее участие в региональных интеграционных организациях оказало председательство страны в ЕС. Наряду с необходимостью отстаивания общих интересов ЕС должна была решаться задача по сохранению максимально возможных квот, получаемых Мадридом из структурных фондов и фондов развития ЕС. В целом правительству Х.М.Аснара в 2002г. удалось гармонизировать решение отмеченной выше задачи. После длительных переговоров удалось сохранить ежегодную

квоту страны в получаемых с/х субсидиях в 4,3 млрд. евро до 2013г., что позволило разблокировать решение вопроса о расширении ЕС за счет приема новых членов. Благодаря настойчивым действиям испанского правительства на заседании министров энергетики стран-членов ЕС удалось добиться продления до 2010г. субсидий в угольную отрасль национальной промышленности.

Традиционно предметом острых дискуссий Испании с партнерами по ЕС оставались квота на вылов рыбы в Бискайском заливе и Гибралтаре, а также субсидии на модернизацию и обновление рыболовецкого флота. Хотя полностью решить в свою пользу вопрос о необходимости сокращения устаревшего флота Испании не удалось (в соответствии с решением Еврокомиссии стране придется демонтировать 1326 судов и сократить тоннаж рыболовецкого флота на 69505 рег.т.), северные регионы страны получили существенную финансовую поддержку из фондов ЕС, в т.ч. на ликвидацию последствий экологического бедствия, вызванного аварией танкера «Престиж».

Существенное влияние на развитие многостороннего сотрудничества в рамках ЕС оказало заседание Евросовета в Барселоне (14-16 марта 2002г.). Благодаря конструктивной позиции и усилиям, предпринятым Мадридом, на саммите в Барселоне удалось принять ряд конкретных решений, в т.ч. разблокировать вопрос о создании Европейской спутниковой навигационной системы «Галилео». Была подтверждена решимость стран-членов ЕС продолжить либерализацию национальных экономик, в частности, был достигнут компромисс с Францией об открытии к 2004г. национальных энергетических рынков. К 2005г. ожидается либерализация финансового рынка и рынка телекоммуникаций ЕС. Было принято решение о доведении к 2010г. уровня национальных расходов на науку и новые технологии до 3% ВВП, в основном за счет увеличения инвестиций в частном секторе экономики. Серьезные договоренности были достигнуты в социальной сфере. Увеличен средний возраст выхода на пенсию с 58 до 63 лет, принят пакет мер по увеличению женской занятости. С целью открытия национальных рынков труда с 2003г. для граждан ЕС вводится единая карточка медстрахования.

Во многом благодаря конструктивной политике Испании, в нояб. 2002г. на заседании Евросовета в Копенгагене было принято «историческое» решение о принятии в ЕС 10 новых членов в 2004г.

Несмотря на очень высокий уровень отношений со США, Испания безоговорочно поддержала меры, предпринятые ЕС в так называемой «стальной» войне. Высокий уровень отношений был омрачен введением США эмбарго на импорт испанских мандаринов, якобы по причине их зараженности «средиземноморской мушкой». Решить этот вопрос удалось только к концу 2002г., в результате чего испанские производители и экспортеры цитрусовых понесли значительные потери.

Особое внимание в рамках многостороннего сотрудничества уделяется развитию экономических отношений со странами Латинской Америки. Испания традиционно играет роль связующего звена в экономических отношениях между ЕС и странами этого региона. Несмотря на серьезные потери ведущих испанских промышленных объединений в результате экономического коллапса в

Аргентине и кризиса в Бразилии, испанские компании «Репсоль-ЯПФ», «Телефоника», «Эндеса» и банки «Бильбао Бискайя Архентария» и «Сантандер Сентраль Испано» не только сохраняют свое присутствие в этих странах, но и расширяют его.

В 2002г. при активном участии Испании были проведены 2 иberoамериканские встречи на высшем уровне, к числу конкретных результатов которых относят подписание соглашения ЕС-Чили, устанавливающего зону свободной торговли для всех товаров. Подписаны соглашения об экономическом сотрудничестве со странами Андской группы и Меркосура, хотя решить вопрос о конкретных сроках подписания соглашений о свободной торговле с этими странами пока не удалось.

Конструктивную роль Испания стремится играть и в отношении со странами средиземноморского бассейна. В апр. 2002г. в Валенсии состоялась V конференция министров иностранных дел стран участниц барселонского процесса, объединяющего 27 стран региона (во встрече не принимали участие только делегации Сирии и Ливана). При рассмотрении экономических вопросов была подтверждена амбициозная задача по формированию к 2010г. в этом регионе зоны свободной торговли. Была отмечена необходимость увеличения объемов инвестиций в целях ускорения экономического роста и повышения уровня занятости в странах Средиземноморья. Несмотря на то, что инициатива о создании Евро-средиземноморского банка не получила всеобщей поддержки (против выступили северные страны ЕС), тем не менее было принято решение о новых кредитных линиях «южным» государствам на сумму 2 млрд. евро, выделяемых ЕИБ, в т.ч. и на проекты в частном секторе, что, по оценкам испанцев, позволит в 2002-06гг. удвоить объем инвестиций в экономику стран региона. Была отмечена необходимость совершенствования механизма оказания помощи развитию стран Средиземноморья в рамках программы МЕДА, а также содействия доступу «южных» соседей к сельскохозяйственному рынку Евросоюза. Была зафиксирована задача гармонизации правил происхождения товаров, правовых норм, регулирующих порядок осуществления инвестиций, содействия региональной интеграции, либерализации сферы услуг, развития электронной торговли, облегчения доступа к новым технологиям, расширения и совершенствования транспортных и энергетических систем, телекоммуникаций, туристических обменов, сотрудничества в области окружающей среды. Была отмечена необходимость оказания всемерной поддержки инициативам, направленным на стимулирование субрегионального сотрудничества по линии Юг-Юг («Агадирский процесс»). Принято решение о проведении энергетической конференции, а также конференции по защите окружающей среды в Греции. Страны-члены ЕС подтвердили готовность к подключению в перспективе «южных» соседей к навигационной спутниковой системе «Галилео».

Решение вопроса о вступлении в ЕС новых стран диктует для Испании необходимость активизации торгово-экономических отношений со странами Восточной Европы, придания им приоритетного характера. Проведенный в 2002г. специалистами минэкономики анализ испанских

инвестиций в экономику указанных стран показал, что они явно недостаточны. Из общего объема иноинвестиций в ПНР на долю Испании приходится 0,7%, в Чехии — 0,18%, Словакии — 0,19%, в Венгрии — 0,8%. На долю указанных стран приходится лишь 4% от общего объема испанского экспорта.

Для улучшения сложившейся ситуации Испанским институтом внешней торговли разработан специальный план, направленный на оказание финансовой поддержки национальным предприятиям, намеренным развивать свой бизнес в странах — кандидатах на вступление в ЕС.

Существенных изменений в отношениях между Россией и Испанией в 2002г. не произошло. Не удалось согласовать позиции по Соглашению между нашими странами о поощрении и взаимной защите инвестиций. Никак не наполнится конкретным содержанием подписанное в 2000г. Соглашение «долги в обмен на инвестиции».

Развитие отношений Испании с нашей страной в значительной степени идет в рамках диалога Россия-ЕС. Испания во многом способствовала признанию Евросоюзом России как страны с рыночной экономикой. Эти вопросы поднимались в мае 2002г. на переговорах в Москве между президентом РФ В.В.Путиным и председателем правительства Испании Х.М.Аснаром, который в тот период председательствовал в Евросовете.

Испания активно участвует в энергетическом диалоге Россия-ЕС, т.к. весьма заинтересована в продолжении поставок энергоносителей из нашей страны. Мадрид занял конструктивную позицию в решении проблемы Калининградской обл. в связи с предстоящим вступлением в ЕС стран Балтии.

Иностранное юрлицо

Выбор той или иной формы предпринимательской деятельности инокомпаниями для работы на рынке Испании зависит от целого ряда факторов, в т.ч. вида и периода предстоящей деятельности, требуемой степени контроля за работой создаваемой структуры, размера возникающих накладных расходов. Иностранному предпринимателю должен принять решение о том, следует ли ему создавать на территории Испании юрлицо, учреждать постоянное представительство или действовать с использованием услуг испанских дистрибьюторов, агентов, комиссионеров.

Действующее законодательство о торговых обществах в значительной степени ориентируется на директивы и регламенты, издаваемые в рамках Евросоюза. Торговый кодекс Испании предусматривает несколько форм хозяйственных обществ. Наиболее распространенными среди испанских и иностранных предпринимателей являются акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью.

Акционерное общество (Sociedad Anonima, S.A.). База законодательного регулирования: Торговый кодекс; Королевский законодательный декрет №1564 от 22 дек. 1989г., которым была утверждена окончательная редакция закона «Об акционерных обществах»; Королевский декрет №1784 от 19 июля 1996г., которым был утвержден регламент Торгового реестра; Закон №19 от 25 июля 1989г. «О частичной реформе и приведении торгового законодательства в соответствие с требованиями директив ЕС».

Акционерное общество (в дальнейшем АО) является одной из разновидностей торгового общества, уставной капитал которого делится на акции. Акционеры отвечают по долгам АО лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Минимальный уставной капитал АО должен составлять не менее 60101,21 евро. При этом к моменту регистрации общества должно быть оплачено не менее 25% номинальной стоимости каждой размещенной акции. Испанское законодательство допускает возможность учреждения АО одним лицом.

Учредительные документы создаваемого общества подлежат нотариальному заверению и АО должно быть зарегистрировано в Торговом реестре. Права и обязательства юридического лица возникают у АО после выполнения указанных требований. Процесс учреждения и регистрации АО включает следующие этапы.

1. Преднотариальный. Обществу должно быть присвоено фирменное наименование, которое бы отличало его от всех действующих субъектов рынка. Основные требования, предъявляемые действующим законодательством к фирменному наименованию юридического лица, изложены в регламенте Торгового реестра. На практике заявитель подает ходатайство, содержащее три варианта фирменного наименования, в соответствующий отдел (Seccion de Denominaciones) Центрального торгового реестра (Registro Mercantil Central). Реестр рассматривает ходатайство и резервирует за заявителем один из предложенных вариантов (в случае отклонения всех представленных вариантов, подается повторное ходатайство, которое должно содержать новые три варианта наименований). Выпускаемое реестром «негативное свидетельство наименования» (Certificacion Negativa de Denominacion) не позволяет третьим лицам при определенных условиях в течение 15 месяцев зарезервировать аналогичное фирменное наименование.

Учредители формируют уставной капитал АО. Как правило, в одном из банков открывается счет на имя создаваемого общества, на который акционеры переводят денежные средства в евро (если средства переводятся в инвалюте, должен быть указан их эквивалент в евро). Банковское учреждение, получающее взносы акционеров, выдает им сертификат, удостоверяющий личность и внесенную сумму. Впоследствии указанный сертификат должен быть предъявлен нотариусу.

Формирование уставного капитала АО, в т.ч. в случае неполной оплаты номинальной стоимости акций, должно состояться в течение двух месяцев, предшествующих учреждению нового общества. Учитывая упомянутое требование законодательства, акционерам следует координировать свои действия по внесению денежных средств в банковское учреждение.

Для формирования уставного капитала АО могут использоваться не только денежные средства, но также имущество и права, имеющие экономическую ценность (патенты, ноу-хау). В этом случае акционеры должны ходатайствовать перед Торговым реестром о назначении независимого эксперта, который бы подготовил заключение о стоимости предоставляемого имущества или прав и количестве акций, подлежащих выдаче заинтересованному лицу.

2. Нотариальный. Испанскому нотариусу предоставляются следующие документы: упомянутые выше «негативное свидетельство наименования» и сертификат банковского учреждения, а также проект устава АО. Нотариальное заверение учредительных документов осуществляется в присутствии всех учредителей АО или их законных представителей. Если акционером является юридическое лицо, полномочия его представителя должны иметь нотариальное заверение. Указанная норма в равной степени относится и к инокомпаниям. В нотариальный акт об учреждении АО акционеры вправе включать любые положения и договоренности, которые не противоречат действующему законодательству.

Указанный акт должен содержать следующие обязательные документы и данные: фамилию, имя и возраст учредителей (для физлиц); фирменное наименование юрлица-учредителя; национальность и место жительства учредителей (для юрлиц – юридический адрес); волеизъявление сторон учредить АО; документ, удостоверяющий взносы в уставной капитал, внесенные каждым из учредителей; информацию об общей величине расходов, возникающих в связи с образованием АО (как уже понесенных, так и предстоящих); фамилию, имя и возраст лиц, на которых возлагается исполнение первоначальных административных и представительских функций АО; фирменное наименование юрлица, если указанные функции возлагаются на какую-либо фирму; национальность и место жительства упомянутого представителя (для юрлиц – юридический адрес).

Устав АО содержит следующие сведения: фирменное наименование АО, которое должно включать словосочетание Sociedad Anonima (акционерное общество) или аббревиатуру S.A.; цель и вид деятельности; срок существования общества; дату начала коммерческой деятельности; юридический адрес общества; размер уставного капитала общества: количество, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций; размер неоплаченной доли уставного капитала общества, форма и максимальный срок для оплаты; ограничения свободной передачи акций; структуру органа управления общества; порядок созыва и проведения общего собрания акционеров; порядок принятия решений коллективными органами управления общества.

Если одним из учредителей АО является иностранное физическое или юридическое лицо, то в дополнение к указанным выше документам предоставляется заполненный формуляр Д1-А (для иноинвесторов).

3. Постнотариальный. Получение номера налоговой идентификации (NIF) производится в налоговой инспекции по местонахождению АО. Заполняется формуляр 037 и налоговым органом передается оригинал и копия нотариального акта об учреждении общества, а также копия документа, удостоверяющего личность лица, заполнившего и подписавшего формуляр 037.

Налоговые органы выдают представителю АО временный NIF, который приобретает постоянный характер лишь после завершения процедуры регистрации АО в Торговом реестре. Оплачивается налог на имущественные сделки и правовые документированные акты (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Juridicos Documentados –

сокр. ITR) в 1% от величины уставного капитала общества. Налог подлежит оплате в течение 30 дней с момента учреждения общества.

После оплаты ITR и до истечения двух месяцев с момента нотариального заверения учредительных документов должна быть произведена регистрация АО в Торговом реестре по местонахождению общества. По окончании процедуры регистрации АО приобретает права и обязательства юрлица. АО должно зарегистрироваться в качестве плательщика налога на экономическую деятельность (заполняются формуляры 037 и 845). АО приобретает и ведет следующие книги: книгу-регистр именных акций; книгу актов (протоколов); книгу-регистр сделок единственного учредителя. Все упомянутые книги подлежат предварительной легализации Торговым реестром.

Общество с ограниченной ответственностью (Sociedad De Responsabilidad Limitada, S.L.). База законодательного регулирования: Торговый кодекс; Закон №2 от 23 марта 1995г. «Об обществах с ограниченной ответственностью»; Королевский декрет №1784 от 19 июля 1996г., которым был утвержден регламент Торгового реестра; Королевский законодательный декрет №1564 от 22 дек. 1989г., которым была утверждена окончательная редакция закона «Об акционерных обществах».

Общество с ограниченной ответственностью (в дальнейшем ООО) также является одной из разновидностей торгового общества. Его уставной капитал состоит из долей участников. Участники ООО отвечают по долгам общества лишь в пределах стоимости принадлежащей им доли. Минимальный уставной капитал ООО должен составлять не менее 3005,06 евро. Как и АО общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом.

Процедура учреждения и регистрации ООО имеет много общих черт с рассмотренной выше процедурой учреждения и регистрации АО. Со 2 июня 2003г. в Испании вступил в силу закон «Об обществе с ограниченной ответственностью – новом предприятии», который в значительной степени упростил для предпринимателей процедуру создания средних и малых предприятий.

В мае 2003г. фирма Landwell, входящая в состав известной компании PricewaterhouseCoopers, обнародовала доклад, подготовленный для Европейской комиссии. Целью проведенного фирмой исследования было изучение и сравнительный анализ общих тарифов и сроков создания новых предприятий в различных странах-членах Евросоюза. Испания была отнесена к категории государств ЕС, в которых быстрее и дешевле всего можно учредить новое предприятие. Подобное заключение было сделано на основе фактических данных, которыми располагала фирма Landwell, т.е. положения вышеуказанного закона «Об обществе с ограниченной ответственностью – новом предприятии» в расчет не принимались.

Следует привести следующие показатели упомянутого доклада: новое предприятие в Испании начинает коммерческую деятельность по истечении 15 дней с момента учреждения (средний европейский показатель – 4,8 недели; в Германии, Португалии, Великобритании и Швеции указанный период колеблется от 4 до 6 недель); регистрационные расходы (нотариус, регистрация в реестре, выплата прямых налогов) составляет в Испа-

нии 400 евро (средний европейский показатель – 1700 евро; в Нидерландах – 3300 евро; в Италии – 7000 евро); регистрационные сборы и оплата услуг экспертов (по налоговым и правовым вопросам) составляет в Испании 1500 евро (средний европейский показатель – 5120 евро).

Филиал инофирмы

Испанское законодательство предусматривает возможность создания других хозяйственных обществ (коллективного, трудового, кооперативного общества, коммандитного товарищества). Однако все перечисленные виды обществ практически не находят применения в деятельности иностранных предприятий и компаний на испанском рынке.

Инокомпании, действующие на рынке страны пребывания, достаточно часто прибегают к открытию филиала в Испании. В соответствии с испанским законодательством филиал является самостоятельным юридическим лицом, которое в организационном и финансовом плане не зависит от материнской компании. Процедура учреждения филиала иностранного юрлица включает следующие этапы:

– иностранной компанией принимается решение об учреждении своего филиала на территории Испании. Указанное решение принимается на основе положений действующего законодательства соответствующего иностранного государства. Решение подлежит заверению консульским учреждением Испании в иностранном государстве. Консульская служба удостоверяет тот факт, что материнская компания учреждена в полном соответствии с законодательством своей страны и осуществляет законную предпринимательскую деятельность;

– в Торговом реестре запрашивается т.н. «негативное свидетельство наименования» (более подробно данная процедура излагается в разделе об учреждении АО); в любое банковское учреждение Испании вносится депозит в 3005,06 евро (в случае учреждения филиала в форме ООО) или в 25% от уставного капитала АО; редактируется устав филиала, который подлежит нотариальному заверению;

– в налоговой инспекции по местонахождению филиала запрашивается номер налоговой идентификации; оплачивается налог на имущественные сделки и правовые документированные акты (ITR) в размере 1% от величины уставного капитала;

– до истечения двух месяцев с момента нотариального заверения учредительных документов должна быть произведена регистрация филиала в Торговом реестре. Предоставляются следующие документы: решение материнской компании об учреждении филиала; «негативное свидетельство наименования»; учредительные документы, заверенные нотариусом, и свидетельство о заверении решения материнской компании консульским учреждением Испании в соответствующем иностранном государстве; номер налоговой идентификации; документ, подтверждающий оплату налога на имущественные сделки и правовые документированные акты (ITR).

По окончании процедуры регистрации филиал приобретает права и обязательства юрлица. После внесения депозита в испанский банк учредители филиала обязаны направить в Реестр иностранных инвестиций при минэкономике соответствующую информацию о проведенных операциях.

Представительство инофирмы

Если иностранная компания заинтересована в создании собственной организационно-правовой структуры (без образования юрлица) на территории Испании, то может быть рекомендовано учреждение отделения (sucursal). Указанная структура зависит от учредившего его предприятия, однако имеет самостоятельное управление и отчетность.

Порядок аккредитации отделения иностранной компании в Испании определяется несколькими нормативными актами. В концентрированном виде правовая природа данной формы деятельности нашла отражение в решении гендирекции реестров и нотариусов от 11 сент. 1990г. Документы об учреждении отделения требуют нотариального заверения, а сама создаваемая структура подлежит регистрации в Торговом реестре по месту учреждения. Для создания отделения иностранной компании в Испании необходимо представить:

– учредительные документы и устав иностранного общества, создающего отделение; документы, подтверждающие полномочия представителей иностранного общества;

– акт, удостоверяющий решение иностранного общества об учреждении отделения. Упомянутый акт должен содержать информацию об источниках финансирования отделения, уполномоченных лицах, которым поручается осуществлять все необходимые действия, связанные с учреждением отделения, лице (лицах), уполномоченном (ных) представлять отделение.

При регистрации отделения необходимо представить выписку любого банковского учреждения Испании о наличии у отделения средств, необходимых для начального этапа деятельности. Следует получить номер налоговой идентификации.

Помимо отделений существуют и иные формы представительств иностранных компаний в Испании, которые не являются юридическими лицами и для образования которых не существует требования об обязательной регистрации.

При выборе российской компанией формы своего представительства в Испании следует учитывать положения действующей Конвенции между правительствами РФ и Королевства Испания об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал. На основе положений указанной Конвенции необходимо определить, будет ли организуемая структура относиться к категории «постоянного представительства» или нет, поскольку от этого будет зависеть режим налогообложения не только представительства на территории Испании, но и самой компании. Следует проанализировать следующие статьи Конвенции от 16 дек. 1998г.

Статья 5. Постоянное представительство.

1. Для целей настоящей Конвенции термин «постоянное представительство» означает постоянное место деятельности, через которое полностью или частично осуществляется предпринимательская деятельность предприятия.

2. Термин «постоянное представительство» включает: место управления; отделение; контору; фабрику; мастерскую; шахту, нефтяную или газовую скважину, карьер или другое место добычи природных ресурсов.

3. Строительная площадка или строительный или монтажный объект образуют постоянное представительство, только если они существуют в течение периода, превышающего 12 мес.

4. Независимо от предыдущих положений настоящей статьи считается, что термин «постоянное представительство» не включает: использование сооружений исключительно для цели хранения, демонстрации или поставки товаров или изделий, принадлежащих предприятию; содержание запасов товаров или изделий, принадлежащих предприятию, исключительно для цели хранения, демонстрации или поставки; содержание запасов товаров или изделий, принадлежащих предприятию, исключительно для цели переработки другим предприятием; содержание постоянного места деятельности исключительно для цели закупки товаров или изделий или для сбора информации для предприятия; содержание постоянного места деятельности исключительно для цели осуществления для предприятия любой другой деятельности подготовительного или вспомогательного характера; содержание постоянного места деятельности исключительно для осуществления любой комбинации видов деятельности, упомянутых в подпунктах от «а» до «е», при условии, что совокупная деятельность постоянного места деятельности является результатом такой комбинации, имеет подготовительный или вспомогательный характер.

5. Независимо от положений пунктов 1 и 2, если лицо иное, чем агент с независимым статусом, в отношении которого применяется пункт 6, осуществляет деятельность от имени предприятия и имеет и обычно использует в Договариваемом государстве полномочия заключать контракты от имени этого предприятия, то считается, что это предприятие имеет постоянное представительство в таком государстве в отношении любой деятельности, которую это лицо осуществляет для предприятия, за исключением случаев, когда деятельность такого лица ограничивается видами деятельности, упомянутыми в пункте 4, которые даже если и осуществляются через постоянное место деятельности, не превращают такое постоянное место деятельности в постоянное представительство в соответствии с положениями настоящего пункта.

6. Предприятие не будет рассматриваться как имеющее постоянное представительство в Договариваемом государстве только потому, что оно осуществляет предпринимательскую деятельность, в таком государстве через брокера, комиссионера или любого другого агента с независимым статусом, при условии, что эти лица действуют в рамках своей обычной деятельности.

7. Тот факт, что компания, являющаяся резидентом одного Договариваемого государства, контролирует или контролируется компанией, которая является резидентом другого Договариваемого государства, или которая осуществляет предпринимательскую деятельность в этом другом государстве (либо через постоянное представительство, либо каким-то иным образом), сам по себе не означает, что любая из этих компаний становится постоянным представительством другой.

Статья 7. Прибыль от предпринимательской деятельности.

1. Прибыль предприятия одного Договариваемого государства подлежит налогообложению

только в этом государстве, если только предприятие не осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договариваемом государстве через находящееся там постоянное представительство. Если предприятие осуществляет предпринимательскую деятельность вышеуказанным образом, то прибыль предприятия может облагаться налогом в другом государстве, но только в той части, которая относится к этому постоянному представительству.

2. С учетом положений пункта 3, если предприятие одного Договариваемого государства осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договариваемом государстве через находящееся там постоянное представительство, то в каждом Договариваемом государстве к этому постоянному представительству относится прибыль, которую оно могло бы получить, если бы оно было самостоятельным и отдельным предприятием, занятым такой же или аналогичной деятельностью при таких же или аналогичных условиях, и действовало в полной независимости от предприятия, постоянным представительством которого оно является.

3. При определении прибыли постоянного представительства разрешаются вычеты расходов понесенных для целей постоянного представительства, включая управленческие и общеадминистративные расходы, независимо от того понесены ли эти расходы в государстве, где находится постоянное представительство, или за его пределами.

4. Никакая прибыль не относится к постоянному представительству лишь на основании закупки этим постоянным представительством товаров или изделий для предприятия.

5. Если прибыль включает виды доходов, которые рассматриваются отдельно в других статьях настоящей Конвенции, то положения таких статей не затрагиваются положениями настоящей статьи.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что перечень части 2 ст. 5, содержащий образования и структуры, которые относятся к понятию «постоянное представительство», не носит исчерпывающего характера. На практике это может привести к возникновению ситуации, при которой первоначальный статус созданной российской компанией структуры в Испании может измениться. Испанские налоговые органы вправе в любой момент в зависимости от характера осуществляемой представительством деятельности перевести его в разряд «постоянного представительства», установив соответствующий режим налогообложения.

Услуги инофирмам

Деятельность иностранных компаний в Испании с использованием услуг, предоставляемых местными операторами (физ. и юрлицами) Данная форма ведения коммерческой деятельности на рынке имеет как свои преимущества, например, сравнительно небольшие первоначальные финансовые затраты, так и некоторые недостатки, в частности, по сравнению с учреждением общества или организацией представительства ослабляется контроль со стороны компании за проводимыми операциями. Данная форма деятельности получает все более широкое распространение в Испании среди иностранных предприятий.

Договор комиссии. Правовое регулирование комиссионных сделок содержится в Торговом кодексе Испании, начиная со ст. 244. В соответствии с договором комиссии комиссионер обязуется за определенное вознаграждение осуществить в интересах комитента (в нашем случае – иностранной компании) и за его счет одну или несколько коммерческих операций.

Испанское законодательство предусматривает две разновидности комиссионного договора: когда комиссионер выступает на рынке от собственного имени (в этом случае он сам подписывает сделку с третьими лицами и несет перед ними ответственность за исполнение договорных условий); когда комиссионер выступает от имени комитента (в данном случае правоотношения по заключаемым сделкам возникают с третьими лицами у комитента).

Основные обязательства комиссионера: 1. Четко исполнять инструкции и указания комитента; 2. Самостоятельно исполнять обязательства по договору комиссии. Передача даже части своих обязательств третьим лицам возможна лишь с согласия комитента; 3. Если договор предусматривает выплату комиссионеру наряду с обычным комиссионным вознаграждением (*comision ordinaria*) гарантированного вознаграждения (*comision de garantia*), то на комиссионера переходят все риски, связанные со своевременным исполнением обязательств третьими лицами перед комитентом; 4. Без согласия комитента комиссионер не вправе закупать для себя или третьего лица товар, который он должен продать, а также продавать тот товар, который ему поручено купить.

Основные обязательства комитента: 1. Перевести оговоренные в договоре средства, которые предназначаются для финансирования деятельности комиссионера. Комиссионер имеет право не приступать к исполнению своих обязательств по сделке до тех пор, пока соответствующие средства не будут им получены; 2. Выплатить комиссионеру установленное в договоре комиссионное вознаграждение; 3. Оплатить комиссионеру возникшие расходы, связанные с исполнением договора комиссии.

Агентский договор. Вопросы заключения и исполнения агентского договора в Испании регулируются законом №12 от 27 мая 1992г. «Об агентском договоре». Указанный акт инкорпорировал в национальное законодательство положения директивы ЕЭС N86/653 от 18 дек.

В соответствии с условиями агентского договора физ. или юрлицо (агент) обязуется за определенное вознаграждение на постоянной основе в качестве независимого посредника осуществлять коммерческие операции в интересах, от имени и за счет принципала (в нашем случае – инокомпании). Коммерческий агент не занимается перепродажей, а способствует продвижению на рынке товаров принципала, а также заключению и исполнению сделок купли-продажи, не принимая каких-либо финансовых рисков, связанных с реализацией упомянутых сделок.

Сравнение договора комиссии с агентским договором свидетельствует о том, что последняя сделка способствует созданию более тесных и долгосрочных отношений между сторонами. В отличие от комиссионера, агент обязуется способствовать заключению и совершению не одной или нес-

кольких сделок, а всех возможных коммерческих операций принципала в течение определенного периода времени и на определенной территории.

Основные обязательства агента: 1. Осуществлять продвижение на рынке товаров принципала, а также способствовать заключению коммерческих сделок; 2. Информировать принципала о ситуации, складывающейся на соответствующем рынке товаров; 3. Следовать инструкциям и указаниям принципала; 4. Урегулировать претензии по качеству и количеству, предъявляемые третьими лицами.

Основные обязательства принципала: 1. Предоставить агенту необходимое количество образцов товара, каталогов, информацию о ценах на продукцию и другую документацию, которые потребуются агенту для исполнения своих обязательств по договору; 2. Регулярно снабжать агента информацией, необходимой для продвижения и продажи товаров на рынке; 3. Выплачивать агенту установленное в договоре вознаграждение.

Следует отметить еще несколько положений действующего законодательства, которые необходимо учитывать при заключении и исполнении агентских договоров. Если в контракте между сторонами не оговорено специального порядка, то принципал обязан в течение 15 дней с момента получения уведомления агента принять или отклонить предложенную сделку. Закон допускает следующие формы агентского вознаграждения: фиксированную сумму, фиксированный процент или комбинацию двух первых форм. Как правило, агент не разделяет с принципалом коммерческие риски, связанные с исполнением той или иной сделки. Однако из указанного правила может быть сделано исключение в том случае, если стороны по контракту согласуют выплату агенту т.н. гарантированного вознаграждения. Действующее испанское законодательство обеспечивает защиту прав и интересов агента. В случае досрочного расторжения сделки принципал обязан возместить агенту расходы, которые последний не успел окупить. По истечении срока действия агентского контракта или его досрочного расторжения агент вправе требовать выплаты определенной компенсации за сеть клиентов, найденную и предоставленную им в распоряжение принципала в период срока действия сделки. Разумеется, агент теряет права требования выплаты указанных возмещений в тех случаях, когда принципал расторгает сделку вследствие неисполнения агентом своих обязательств.

Дистрибуторский договор. Существуют и иные формы ведения коммерческой деятельности на испанском рынке. Из наиболее распространенных следует упомянуть дистрибуторский договор. В настоящее время эта сфера отношений регулируется целым рядом подзаконных актов, что создает большие практические трудности для хозяйствующих субъектов. Однако министр Испании работает над проектом соответствующего закона, который установит правовые режимы для отдельных видов сделок, в т.ч. контракта с правом исключительной закупки.

Малый бизнес

Об изменениях и дополнениях к испанскому законодательству, регулиющему порядок создания и деятельности обществ с ограниченной ответственностью. Малый и средний бизнес имеет определяющее значение для экономики Испа-

нии. Предприятия и фирмы, численный состав которых не превышает 249 чел., составляют 99,8% от общего количества юрлиц, зарегистрированных в стране.

Самой распространенной формой малого и среднего бизнеса в Испании является общество с ограниченной ответственностью. Из созданных в 2001г. 65180 малых и средних предприятий 49174 (или 75%) были учреждены в форме обществ с ограниченной ответственностью.

Приведенные данные объясняют причины столь пристального внимания со стороны испанской администрации к совершенствованию действующего законодательства, регулирующего порядок создания и деятельности обществ с ограниченной ответственностью. 13 марта 2003г. парламент страны утвердил окончательную редакцию закона «Об обществе с ограниченной ответственностью – новом предприятии», положения которого вносят изменения и дополнения в действующий закон №2 от 23.03.95. «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также в целый ряд других законодательных актов.

Новый закон должен покончить с имеющимися бюрократическими барьерами на пути создания малых и средних предпринимательских структур. Если ранее на регистрацию общества требовалось до 2 месяцев, то теперь созданы предпосылки для учреждения общества с ограниченной ответственностью в течение **48 часов**.

Над этим проектом, получившим название «Новое предприятие» (Nueva Empresa) испанское правительство (главным образом, в лице минэкономики) работало в течение длительного периода. Основной целью проекта является максимальное упрощение для предпринимателя процедуры создания нового юридического лица. Ныне действующий порядок учреждения предприятий подразумевает прохождение 14 инстанций до момента получения регистрационного свидетельства. После вступления в силу нового закона предпринимателю достаточно будет заполнить лишь один формуляр – единый электронный документ – и отправить его нотариусу. Все остальные процедуры осуществляются нотариусом, торговыми реестрами и органами администрации.

Новое предприятие представляет собой одну из разновидностей обществ с ограниченной ответственностью (уставной капитал должен находиться в пределах 3012-120202 евро), для которых установлены упрощенная процедура регистрации и специальное регулирование отдельных аспектов деятельности. К числу последних можно отнести следующие: льготный налоговый режим в течение первых двух лет; упрощенная процедура бухгалтерской отчетности; введение стандартной формы устава; возможность создания долей участия без права голоса; упрощенная процедура созыва общего собрания, в т.ч. с использованием электронных средств связи; получение бесплатной правовой помощи в течение первых лет существования.

Следует отметить еще одну новацию рассматриваемого законодательного акта, которая относится не только к обществу с ограниченной ответственностью – новому предприятию, а носит универсальный характер и распространяется на все иные формы предпринимательских образований. Речь идет об изменениях и дополнениях к Гражданскому кодексу Испании (главы: наследо-

вание по завещанию и раздел совместного имущества супругов при разводе), призванных сохранить целостность широко распространенных в стране пребывания семейных предприятий – хозяйственных комплексов, контролируемых членами одной семьи.

Выше уже упоминалось о том, что новый законодательный акт вносит изменения и дополнения в действующий закон №2 от 23.03.95. «Об обществах с ограниченной ответственностью». В закон 1995г. инкорпорируется глава 12 (Общество – новое предприятие), состоящая из 7 разделов и 15 статей. Указанная глава определяет правовой режим общества (в дальнейшем ОНП).

Ст. 130 предусматривает, что ОНП является одной из разновидностей общества с ограниченной ответственностью.

Фирменное наименование нового общества включает имя и фамилии (матери и отца) одного из учредителей, а также код предприятия, который позволит безошибочно идентифицировать данное юрлицо. Минэкономики Испании предписывается издать соответствующий приказ, который установит процедуру присвоения упомянутого кода. В наименовании юридического лица должно также в обязательном порядке содержаться упоминание о том, что оно является Sociedad Limitada Nueva Empresa (общество с ограниченной ответственностью – новым предприятием) или сокращенно SLNE. Фирменное наименование заносится в специальный раздел Центрального торгового реестра и одному из учредителей (либо его уполномоченному представителю) выдается сертификат (ст. 131).

ОНП вправе осуществлять все или любые из следующих видов деятельности, которые указываются в уставе предприятия: сельскохозяйственное производство, животноводство, ведение лесного хозяйства, рыболовство, промышленное производство, строительство, торговля, туризм, предоставление транспортных и телекоммуникационных услуг, а также посреднических, профессиональных и иных видов услуг. Учредители могут включить в уставные документы и какие-либо специфические виды деятельности, которые выходят за рамки перечисленных. Отказ в регистрации одного из специфических видов деятельности не должен влиять на процедуру и сроки регистрации ОНП, установленные в ст. 134 (при наличии соответствующего волеизъявления учредителей).

Законодатель устанавливает следующий перечень видов деятельности, которыми ОНП не вправе заниматься: деятельность, осуществление которой требует организации предприятия в форме акционерного общества; деятельность, носящая уникальный или исключительный характер. Форму ОНП не могут применять общества, имеющие в соответствии с законом №43 от 27.12.95. «О налоге на общества» специальный режим управления активами. (ст. 132).

В качестве учредителей ОНП могут выступать исключительно физлица. В момент учреждения общества общее число учредителей не может превышать 5. Не допускается создание ОНП с единственным учредителем или приобретение единоличной доли в действующем ОНП, если соответствующее физлицо уже является единоличным учредителем другого ОНП. В связи с этим при регистрации нового ОНП с единственным учредителем или приобретении единоличной доли в дей-

ствующем ОНП заинтересованное лицо должно давать письменное подтверждение того, что не имеет единоличной доли в другом ОНП. (ст. 133).

Раздел 2 (ст. 134) закона определяет ускоренную процедуру учреждения ОНП, которая предусматривает возможность использования передовых телекоммуникационных средств.

Учредительные документы о создании ОНП подлежат нотариальному заверению в установленном порядке. После чего данные о предприятии вносятся в Торговый реестр по местонахождению нового общества. Права и обязательства юридического лица возникают у ОНП с момента регистрации в Торговом реестре.

В процессе регистрации ОНП допускается использование современных средств связи (электронных и информационных) в соответствии с действующим порядком, в т.ч. применительно к деятельности нотариуса, регистрационных служб и органов государственной администрации. Нотариально заверенные учредительные документы могут направляться в Торговый реестр только нотариусами. Последний должен соблюдать требования действующего законодательства, обеспечивающего правовую надежность документов и материалов, которые передаются по современным телекоммуникационным каналам. Законодатель особо указывает на необходимость соблюдения нотариусами и работниками регистрационных служб в процессе учреждения ОНП, осуществляемого с применением передовых средств связи, норм и предписаний, регулирующих режим передовой электронной подписи (*firma electronica avanzada*).

Учредители ОНП вправе самостоятельно или через своего представителя осуществить на общих основаниях все предусмотренные законодательством процедуры по регистрации предприятия, освободив тем самым нотариуса от обязательства по их исполнению. Нотариус обязан заверить учредительные документы в течение 24 часов.

В соответствии с действующим законодательством о регистрации предприятий нотариус должен провести проверку, подтверждающую отсутствие в реестре предприятий фирменного наименования, которое планируется присвоить учреждаемому ОНП. По завершении указанной проверки незамедлительно производится процедура нотариального заверения.

После чего нотариус направляет соответствующее уведомление (с приложением единого электронного документа) в налоговые органы в целях получения налогового идентификационного номера ОНП, взыскивает государственную пошлину и направляет заверенную копию документов в Торговый реестр.

Независимо от применяемой формы регистрации и всегда, когда в качестве устава используется разрабатываемая минэкономики Испании стандартная форма (см. часть 2 десятого дополнительного распоряжения), сотрудник Торгового реестра должен рассмотреть представленные документы и осуществить регистрацию ОНП в течение 24 часов с момента получения всех необходимых материалов. Если предоставленные документы не соответствуют установленным требованиям или являются неполными, указанный выше срок отсчитывается с момента получения исправленных или дополнительных документов.

Если сотрудник Торгового реестра отказывается по каким-либо причинам в регистрации, он должен уведомить о своем решении в течение 24 часов с момента представления документов соответствующего нотариуса и представителя учредителей (если таковой был назначен), а также налоговые органы.

Если природа допущенной ошибки позволяет в соответствии с действующим законодательством ее устранение самим нотариусом (и если последний согласен с решением сотрудника Торгового реестра), нотариус должен в течение последующих 48 часов исправить указанную ошибку.

По окончании процедуры регистрации ОНП сотрудник Торгового реестра направляет регистрационные данные нотариусу, включая соответствующую часть единого электронного документа, которая содержит регистрационные данные вновь учрежденного ОНП.

В течение 24 часов с момента получения регистрационных данных от сотрудника Торгового реестра нотариус обязан выдать нотариально заверенное свидетельство о регистрации ОНП. Упомянутое свидетельство должно удостоверять налоговый идентификационный номер ОНП, факт регистрации ОНП и факт направления налоговым органам единого электронного документа. После завершения процедуры регистрации ОНП сотрудник Торгового реестра направляет данные о новом обществе в Центральный реестр.

Раздел 3 закона содержит требования, предъявляемые к уставному капиталу и долям участия ОНП. В соответствии со ст. 135 размер уставного капитала ОНП должен находиться в следующих пределах: не менее 3012 евро и не более 120202 евро. Взнос в уставной капитал ОНП должен быть осуществлен в денежной форме.

Доли участия в ОНП могут передаваться только физлицам. Если по каким-либо причинам состоится передача доли в ОНП юридическому лицу, то законодательством устанавливается трехмесячный срок, в течение которого указанная доля подлежит отчуждению физическому лицу. Если упомянутое требование не исполняется в течение установленного срока, то ОНП переводится в общий режим общества с ограниченной ответственностью. (ст. 136).

В ОНП не обязательно ведение регистрационной книги собственников долей. Передача доли от одного физического лица другому требует нотариального заверения. (ст. 137).

В соответствии со ст. 138 порядок созыва и проведения общего собрания ОНП устанавливается положениями действующего закона №2 от 23.03.95. «Об обществах с ограниченной ответственностью». Новый законодательный акт значительно упрощает при этом процедуру созыва общего собрания, предоставляя возможность руководящим органам осуществлять оповещение заинтересованных лиц по почте или с использованием электронных средств связи. В этом случае не обязательно давать объявления о предстоящем собрании в Официальный бюллетень Торгового реестра или в одно из муниципальных изданий по местонахождению предприятия.

Руководит работой ОНП единоличный управляющий или коллективный орган. В последнем случае данный орган не может иметь форму и режим деятельности административного совета.

Представление ОНП в отношениях с третьими лицами осуществляется единоличным управляющим или одним или несколькими членами коллективного органа. В качестве управляющего должен быть назначен один из совладельцев ОНП. Общее собрание вправе установить форму и размер вознаграждения, подлежащего выплате за выполнение функций управляющего. Как правило, управляющие назначаются на неопределенный срок, однако в отдельных случаях по решению общего собрания может быть установлено временное ограничение. Для освобождения от должности управляющего требуется решение общего собрания, которое принимается на основе положений ст. 53.1 закона №2 от 23.03.95. (если в уставе ОНП не содержится требования о необходимости принятия указанного решения 2/3 голосов). Совладелец ОНП, занимающий в данный момент должность управляющего, не принимает участия в голосовании по указанному вопросу. (ст. 139).

Ст. 140 закона устанавливает перечень изменений, которые могут вноситься в устав ОНП: наименование предприятия (при условии соблюдения положений ст. 131), его местонахождение и уставной капитал (с учетом положений ст. 135). Если совладельцы ОНП приходят к соглашению об увеличении уставного капитала общества до суммы, превышающей установленной в ст. 135 максимальный предел (120202 евро), то одновременно должно быть принято решение об организационно-правовой форме нового предприятия (это может быть любой тип общества, включая и общество с ограниченной ответственностью). Если по какой-либо причине происходит переуступка доли физического лица, имя и фамилии которого фигурируют в наименовании ОНП, то следует внести соответствующее изменение в фирменное наименование, присвоив обществу имя и фамилии одного из остающихся совладельцев.

Ст. 141 закона допускает ведение бухгалтерской отчетности ОНП по упрощенной схеме, установленной действующим законодательством.

Ликвидация ОНП может состояться при наличии оснований, определенных действующим законом №2 от 23.03.95. Новый законодательный акт устанавливает два специальных основания для ликвидации ОНП: если активы ОНП в результате возникающих убытков резко сокращаются и в течение 6 месяцев опускаются ниже отметки, соответствующей 50% от величины уставного капитала; если в отношении ОНП применяется специальный режим, предусмотренный главой 6 раздела VI-П закона №43 от 27.12.95. «О налоге на общества».

ОНП может быть преобразовано в акционерное общество, в командитное товарищество, в кооперативное предприятие и иные виды юридических лиц, указанные в ст. 143 закона. Для преобразования ОНП в общество с ограниченной ответственностью требуется решение общего собрания, принимаемое простым большинством голосов, и приведение уставных документов в соответствие с требованиями действующего законодательства. Регистрация общества с ограниченной ответственностью в Торговом реестре должна состояться не позднее двух месяцев с момента принятия соответствующего решения общим собранием.

Наряду с включением главы 12, определяющей правовой режим ОНП, в действующий закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» ин-

корпорирован целый ряд важных положений, призванных обеспечить своевременную регистрацию и надлежащее функционирование новой разновидности обществ с ограниченной ответственностью. В частности, восьмое дополнительное распоряжение регулирует целый комплекс вопросов, связанных с использованием т.н. единого электронного документа (ЕЭД).

ЕЭД включает в себя все данные об ОНП, которые в соответствии с действующим законодательством должны предоставляться органам государственной власти и торговым реестрам для регистрации нового общества, а также для исполнения предписаний в налоговой сфере и области социального страхования.

Форма ЕЭД разрабатывается министерством экономики по согласованию с минфином и другими заинтересованными министерствами. Указанная форма подлежит утверждению Советом министров. Передача ЕЭД осуществляется путем применения современных электронных средств связи на основе действующих предписаний и норм.

Минэкономики Испании по согласованию с другими органами государственной администрации вправе создавать консультационные центры, которые могли бы оказывать содействие создаваемым предпринимательским структурам как на стадии учреждения, так и в течение первых нескольких лет их деятельности. Для этих целей предусматривается использование центров Единого предпринимательского окна (Ventanilla Unica Empresarial).

Девятое дополнительное распоряжение предусматривает создание системы взаимодействия между органами государственной администрации (минфином, министерством по труду и социальным вопросам, налоговыми органами), с одной стороны, организациями, осуществляющими регистрацию ОНП (торговые реестры, нотариусы), с другой стороны, торгово-промышленными палатами, с третьей, наконец, самими новыми предприятиями. Планируется подписание нескольких соглашений между субъектами, участвующими в указанных правоотношениях. Эти соглашения должны учесть соответствующие требования, которые изложены в приказах, подлежащих изданию минфином, минтрудом и налоговыми органами. Присоединение ОНП к подобным соглашениям позволит им, например, представлять декларации в налоговые органы и данные в органы социального страхования с помощью современных телекоммуникационных средств.

Закон предоставляет следующие налоговые льготы ОНП (тринадцатое дополнительное распоряжение): отсрочку на 1 г. от уплаты налога на наследство и оформление правовых актов (размер платежа может достигать 538 евро); отсрочку на 2 г. от уплаты налога на общества (до 35%); отсрочку на 1 г. от уплаты налога с физлиц.

Отсрочка от уплаты первых двух налогов не сопровождается требованием о предоставлении гарантий со стороны ОНП. Лишь в последнем случае налоговые органы вправе потребовать от ОНП предоставления какого-либо обеспечения.

Новый законодательный акт вносит целый ряд изменений в положения действующего закона «Об обществах с ограниченной ответственностью». Обществу предоставляется право приобретения долей своих участников как при отчуждении доли, так и в случае смерти участника (ст.ст.

29, 32 и 40). В этом случае в течение 3 лет приобретенные доли должны быть проданы третьим лицам или погашены. Обществам с ограниченной ответственностью предоставляется право создавать доли участия без права голоса. (ст. 42 bis). Номинальная стоимость таких долей не может превышать 50% от уставного капитала общества. Правовой режим долей участия без права голоса определяется ст.ст. 90-92 закона «Об акционерных обществах» (безголосые акции).

Внесены определенные коррективы в закон «О налоге на общества» и «Об оказании бесплатной правовой помощи».

В целях защиты интересов, прежде всего, малого и среднего бизнеса законодатель внес изменения и дополнения в действующий Гражданский кодекс. Новые нормы призваны сохранить целостность имеющих широкое распространение в Испании семейных предприятий в условиях возможной смены собственника. Так, в соответствии с положениями новой редакции ст. 1056 ГК. Испания завещатель получает дополнительные возможности для сохранения своего предприятия, действующего хозяйственного комплекса или контроля над капиталом в каком-либо обществе. Он вправе передать свой бизнес в руки одного наследника при условии удовлетворения законных требований других наследников путем выплат их доли наличными. При этом оплата долей других наследников может быть произведена в течение 5 лет с момента смерти завещателя. Другие наследники вправе требовать уступки своей доли в имуществе хозяйственного комплекса только в том случае, если отсутствует реальный механизм оплаты их долей наличными.

В случае расторжения брака тот из супругов, который управляет действующим хозяйственным комплексом, имеет преимущественное право на получение указанного комплекса при разделе имущества. (ст. 1406 ГК).

Новый законодательный акт должен быть обнародован в ближайшее время и вступит в силу через два месяца после его публикации в государственном официальном бюллетене. Указанный период необходим администрации для подготовки ряда подзаконных актов.

Вид на жительство

Об условиях и порядке предоставления вида на жительство законодательству Испании (в привязке к деятельности иностранных инвесторов). Основными правовыми актами, регулирующими порядок въезда и пребывания иностранных граждан на территории Испании, являются Органический закон №4 от 11 янв. 2000г. «О правах и свободах иностранцев в Испании и их социальной интеграции» в редакции Органического закона №8 от 22 дек. 2000г. (в дальнейшем закон №4/2000), а также Королевский декрет №864 от 20 июля 2001г., которым был утвержден регламент о применении закона «О правах и свободах иностранцев в Испании и их социальной интеграции» (в дальнейшем Регламент).

Закон №4/2000 предусматривает три режима нахождения иностранных граждан на испанской территории (ст. 29): режим пребывания (не более 90 дней); режим временного проживания (свыше 90 дней, но не более 5 лет); режим постоянного проживания (без ограничения по сроку). Законода-

тельный акт устанавливает также несколько специальных режимов, в частности для апатридов, беженцев, несовершеннолетних, лиц без документов.

Подробная регламентация порядка и условий предоставления вида на жительство в Испании содержится в разделе 2 Регламента. Ст. 40 устанавливает общую норму, согласно которой любой иностранец, желающий проживать на испанской территории, должен предварительно получить разрешение на временное или постоянное проживание. В той же статье закрепляется важный принцип, определяющий взаимосвязь между выдачей вида на жительство и предоставлением разрешения на работу в тех случаях, когда иностранец намерен заниматься в Испании предпринимательской деятельностью или работать по найму. В данном случае срок разрешения на временное проживание должен соответствовать сроку разрешения на работу.

Разрешение на временное проживание может быть предоставлено иностранцам, находящимся на испанской территории, в следующих случаях (ст. 41 Регламента):

— лицам, подающим ходатайство на временное проживание в первый раз, а также лицам, которым отказано в предоставлении разрешения на постоянное проживание (временный вид на жительство предоставляется иностранцу, который предъявит доказательства наличия средств, достаточных для его содержания, а также для содержания его семьи, в тех случаях, когда он не намерен заниматься предпринимательской деятельностью или работать по найму; если иностранец собирается заниматься в Испании предпринимательской деятельностью или работать по найму, то предоставление вида на жительство зависит от получения им административного разрешения на работу, указанного в ст. 36 закона №4/2000; наконец, временный вид на жительство может быть получен обладателем права на воссоединение семьи);

— лицам, имевшим ранее подобное разрешение, но не получившим его продление (при условии постоянного пребывания на испанской территории без вида на жительство в течение двух лет);

— лицам, имеющим возможность удостоверить факт своего непрерывного пребывания на испанской территории без вида на жительство в течение 5 лет;

— лицам, имеющим возможность удостоверить факт своего непрерывного пребывания на испанской территории в течение 3 лет в связи с какой-либо особой ситуацией (работа в стране, семейные связи с испанским гражданином или иностранцем, имеющим вид на жительство в Испании).

Разрешение на временное проживание может быть предоставлено в следующих исключительных случаях: перемещенным лицам, определение которых содержится в регламенте к закону «О предоставлении убежища»; лицам, которым отказано в предоставлении убежища, но министерством внутренних дел разрешено пребывание в Испании; лицам, ставшим жертвами всякого рода проявления расизма или пострадавшим от преступлений на почве межнациональной розни; лицам, сотрудничающим с органами государственной администрации и судами Испании, а также представляющим интерес для государства и госбезопасности.

Особую категорию лиц, которым может быть предоставлено разрешение на временное проживание, составляют обладатели прав на восстано-

вление семьи, а также дети, родившиеся в Испании у иностранных граждан, имеющих временный вид на жительство.

Срок действия разрешения на временное проживание, выдаваемого в первый раз, по общему правилу не может превышать 1г. Исключения из указанного правила могут быть сделаны для лиц, относящихся к особой категории (обладателей прав на восстановление семьи и детей, родившихся в Испании у иностранных граждан).

Ст. 42 Регламента устанавливает условия предоставления разрешения на постоянное проживание в Испании. Правом на получение упомянутого разрешения обладают лица: имеющие возможность удостоверить факт своего законного непрерывного нахождения на территории страны в течение 5 лет; имеющие возможность доказать факт получения в Испании пенсии по старости, предоставленной органами системы социального страхования; имеющие возможность доказать факт получения в Испании пенсии по инвалидности; предоставляемой органами социального страхования; родившиеся в Испании и по достижении совершеннолетия прожившие в стране не менее 3 лет; являющиеся испанцами по своему происхождению, однако по разным причинам утратившие испанское гражданство; по меньшей мере 3г. до достижения совершеннолетия находившиеся под опекой испанских попечительских органов.

Разрешение на постоянное проживание в Испании может быть предоставлено находящимся на территории страны апатридам и беженцам, за которыми в установленном порядке признан соответствующий статус, а также иностранцам, внесшим значительный вклад в экономическое, научное или культурное развитие Испании, либо в укрепление ее престижа за рубежом.

Заявление о предоставлении вида на жительство подается в бюро по делам иностранцев по месту, где иностранец планирует проживать (либо в комиссариат полиции при отсутствии бюро в том или ином районе). К заявлению должны прикладываться следующие документы: паспорт (или иной документ, удостоверяющий личность владельца и его право на въезд в страну); документы, подтверждающие период законного нахождения лица на территории Испании; 3 цветных фотографии.

При подаче заявления о предоставлении разрешения на временное проживание следует также представить действующую визу; свидетельство компетентных органов страны предыдущего проживания о том, что совершеннолетнее лицо в течение предшествовавших 5 лет не привлекалось к уголовной ответственности (либо указать перечень указанных правонарушений); медицинскую справку, доказательство наличия средств, достаточных для содержания иностранца и его семьи, документы, подтверждающие наличие семейных связей. При подаче заявления о предоставлении разрешения на постоянное проживание дополнительно предоставляются справка о выполнении лицом налоговых обязательств в Испании, свидетельство беспрерывного пятилетнего пребывания на территории страны, свидетельство о наличии иных условий, предусмотренных в ст. 42 Регламента.

После рассмотрения всех представленных документов уполномоченные органы вправе принять одно из следующих решений: отказать в предоставлении разрешения (при отсутствии основа-

ний, предусмотренных в действующем законодательстве); обязать заявителя в течение 10 дней внести необходимые дополнения или изменения в представленные материалы (при отсутствии каких-либо документов или их несоответствии требованиям законодательства); удовлетворить ходатайство.

Предоставление вида на жительство сопровождается выдачей иностранцу регистрационной карточки, а все данные о заявителе передаются в реестр иностранных граждан (ст. 52 Регламента).

Получение иностранцем вида на жительство непосредственно связано с получением разрешения на работу в тех случаях, когда иностранец намерен заниматься в Испании предпринимательской деятельностью или работать по найму. Ст. 36 закона №4/2000 устанавливает следующее положение: «Иностранцы в возрасте свыше 16 лет для ведения любой предпринимательской, трудовой или профессиональной деятельности должны помимо получения вида на жительство или разрешения на пребывание получить административное разрешение на работу». Испанское законодательство подразделяет работу иностранных граждан в стране на две основные категории: деятельность «за собственный счет» (*por cuenta propia*) и «за счет другого лица» (*por cuenta ajena*). Речь идет о предпринимательской деятельности и работе по найму. Деятельность иностранного инвестора, который намеревается вкладывать средства в экономику Испании, относится к первой из упомянутых категорий.

В ст. 37 указанного закона перечислены условия, необходимые для получения разрешения на ведение предпринимательской деятельности в Испании иностранными гражданами: запросить соответствующее административное разрешение на ведение того или иного вида деятельности (в тех случаях, когда это требуется); выполнить все требования действующего законодательства, связанные с открытием и осуществлением того или иного вида деятельности; получить в министерстве по труду и социальным вопросам разрешение, упомянутое в ст. 36 закона №4/2000 (т.е. разрешение на работу).

Министерство по труду и социальным вопросам Испании осуществляет постоянный мониторинг рынка рабочей силы страны, в т.ч. для регулирования вопросов занятости в определенных секторах экономики или регионах, борьбы с безработицей, определения ежегодных квот на те или иные виды работ, которые могут быть предложены иностранным гражданам. В этой связи необходимо подчеркнуть одно существенное обстоятельство. Если при предоставлении разрешения на работу по найму принимается во внимание ситуация на национальном рынке рабочей силы (п.1 ст.38 закона №4/2000), то в случае с выдачей разрешения на ведение предпринимательской деятельности подобное требование отсутствует.

Испанское законодательство устанавливает три типа разрешения на ведение предпринимательской деятельности (ст. 69 Регламента): тип Д (первоначальный) — может быть ограничен ведением какой-либо определенной деятельности в рамках определенного региона (выдается сроком на 1 г.); тип Д (возобновленный) — разрешает ведение любой деятельности на всей национальной территории в течение двух лет. Этот тип разрешения может быть получен владельцами разрешения типа Д

(первоначального). Тип Е — разрешает ведение любой деятельности на всей национальной территории в течение двух лет. Этот тип разрешения может быть получен владельцем разрешения типа Д (возобновленного).

При рассмотрении заявления о предоставлении разрешения на ведение предпринимательской деятельности принимаются во внимание следующие обстоятельства (часть 2 ст. 70 Регламента): а) влияние предстоящей деятельности на создание новых рабочих мест, размер инвестируемых средств, использование передовых технологий, улучшение условий производства; б) достаточность инвестируемых средств для реализации проекта; в) наличие у заявителя соответствующей квалификации для осуществления той или иной деятельности, а также исполнение им всех требований действующего законодательства, связанных с открытием и реализацией определенной деятельности; г) наличие режима взаимности в отношениях со страной происхождения иностранного гражданина.

Для целей упомянутой статьи Регламента под режимом взаимности понимается и подлежит применению комплекс благоприятных или ограничительных условий, который устанавливается в соответствующей стране в отношении доступа испанских граждан к рынку рабочей силы и осуществлению ими профессиональной деятельности в этой стране. Данный режим учитывает также сроки действия выдаваемых испанцам первоначальных разрешений на работу.

Ст. 71 Регламента содержит перечень специальных случаев, когда заявителю может быть предоставлено разрешение на работу в Испании без учета ситуации, сложившейся на внутреннем рынке рабочей силы. К таковым случаям могут быть отнесены ходатайства о предоставлении разрешений на работу высококвалифицированным специалистам в сфере реализации инвестиционных проектов (руководство и управление), которые приглашаются для подготовки, осуществления или ликвидации соответствующего проекта.

Указанные лица должны обладать опытом и соответствующей квалификацией для исполнения подобных функций либо определенным стажем работы по упомянутому профилю в компании — инвесторе.

В выдаче разрешения на работу типа Д (первоначального) может быть отказано по следующим основаниям (часть 2 ст. 74 Регламента): если признается, что намечаемая деятельность не будет способствовать созданию новых рабочих мест; если признается, что размер инвестируемых средств не является достаточным для того, чтобы способствовать росту национальной экономики; если заявитель не сумеет доказать способность привлечь средства, необходимые для ведения планируемой деятельности; если не исполняются требования действующего законодательства, связанные с открытием и реализацией определенной деятельности.

Действующее испанское законодательство устанавливает еще целый ряд обстоятельств, которые могут послужить основанием для отказа в предоставлении разрешения на ведение предпринимательской деятельности, например, в случае представления поддельных документов или дачи ложных сведений заявителем, при отказе в выдаче визы.

Регламент определяет как перечень документов, прилагаемых к ходатайству о предоставлении любого типа разрешения на работу (общие требования), так и документы, относящиеся к отдельным типам разрешений (специальные требования). Первую группу документов образуют: копия паспорта (или иного документа, удостоверяющего личность); 3 фотографии; документы, которые подтверждают факт наличия обстоятельств, указанных в ст. 71 Регламента (в т.ч. о наличии у лица квалификации или опыта в сфере подготовки, осуществления или ликвидации инвестиционных проектов); документы, подтверждающие ту или иную профессиональную квалификацию лица.

Для получения разрешения на ведение предпринимательской деятельности следует дополнительно представить (специальные требования): проект создаваемого предприятия или описание намечаемой деятельности с указанием размера планируемых инвестиций; оценку рентабельности будущего производства и количества создаваемых рабочих мест; документы, подтверждающие подачу заявлений на получение соответствующих разрешений и лицензий, связанных с учреждением, открытием и работой того или иного предприятия или осуществлением определенной деятельности. До момента получения разрешения на работу заявитель должен представить все указанные разрешения и лицензии.

Права потребителей

Основы госрегулирования потребительского рынка Испании заложены в Конституции 1978г. В соответствии с положениями ст. 51 основного закона страны публичные власти гарантируют защиту потребителей и пользователей, обеспечивая действенными средствами их безопасность, охрану здоровья и их законные экономические интересы. Публичные власти должны содействовать распространению информации и необходимых знаний для потребителей и пользователей, содействовать их организации и осуществлению права обращаться к властям при решении вопросов, которые могут затрагивать интересы потребителей в соответствии с условиями, устанавливаемыми законом.

На базе указанных конституционных положений был принят закон №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей». Данный законодательный акт в качестве одного из основополагающих прав потребителя признает право на получение достоверной информации о различных товарах и услугах. Глава 5 закона №26/1984 называется «Права на информацию» и предусматривает следующую норму: ст. 13.1.

Поступающие в распоряжение потребителя товары или предоставляемые услуги должны включать или нести с собой в объективной и ясной форме достоверную, действенную и достаточную информацию об основных характеристиках упомянутых товаров и услуг, как минимум, о следующих: происхождение, природа, состав, назначение; наличие разрешенных добавок; качество, количество, категория или наименование (общепринятое или коммерческое); цена (или смета), правовые и экономические условия приобретения, разбивка цены за приобретаемый товар или получаемые услуги, четкое указание на возникающие дополнительные расходы или предоставляемые

скидки, стоимость дополнительных услуг; дата изготовления или поставки, рекомендуемый для потребления или использования срок или указание даты истечения указанного срока; инструкции для надлежащего потребления или использования, предупреждения о возможных рисках».

Конкретные требования в данной сфере устанавливаются в нормативных актах, регулирующих вопросы этикетирования, рекламы и продвижения на рынок соответствующих товаров и услуг в целях обеспечения гарантий прав потребителей и пользователей на получение достоверной и объективной информации.

В качестве примера одного из таких актов можно привести Регламент этикетирования, рекламы и продвижения на рынок промышленной продукции, предназначенной для непосредственной продажи потребителям и пользователям. Указанный Регламент был утвержден Королевским декретом №1468 от 2 декабря 1988г.

Регламент определяет сферу его применения — этикетирование, реклама и продвижение на рынок промпродукции. Положения нормативного акта не относятся к косметическим и фармацевтическим товарам, продуктам питания, продукции различных промыслов, предметам искусства и антиквариата, а также промышленной продукции, для которой устанавливается специальный режим этикетирования, рекламы и продвижения на рынок. Нормативный акт содержит презумпцию ответственности этикетирования товаров, происходящих из стран-членов ЕС и государств, ратифицировавших Женевскую конвенцию от 12 апр. 1979г., содержания Регламента при условии, что этикетка содержит достаточную информацию на испанском языке и не вводит потребителя в заблуждение. Норма ст. 4 обязывает изготовителей промышленной продукции, которая предназначается исключительно для экспорта в страны, не входящие в состав Евросоюза, идентифицировать товар таким образом, чтобы избежать его использование на национальном рынке.

В ст. 6 Регламента устанавливаются главные принципы, применяемые к этикетированию, рекламе и продвижению на рынок промышленной продукции, предназначенной для непосредственной продажи потребителям и пользователям: предоставлять в ясной и объективной форме достоверную, действенную и достаточную информацию об основных характеристиках продукции; не оставлять сомнений в происхождении продукции; не вводить потребителя в заблуждение, используя при этом какие-либо надписи, знаки или рисунки; воздерживаться от указания отдельных данных или искажения их таким образом, что у потребителя могло бы сформироваться неверное представление о продукции; не использовать обозначения и рекламу, которые могли бы привести к тому, что потребитель принял данную промышленную продукцию за иную; декларировать качество продукции на базе имеющихся специальных норм по качеству; предупреждать о возможной опасности продукции или ее частей, когда их использование сопряжено с предсказуемыми рисками.

К обязательной информации, которая должна указываться на этикетке промышленной продукции, поступающей к потребителю, относится (ст. 7 Регламента): общепринятое или коммерческое наименование, по которому данная продукция из-

вестна и может быть определена ее природа, отличающая эту продукцию от иной; состав (в тех случаях, когда потребительские свойства или использование продукции имеют зависимость от исходных материалов, либо речь идет о показателе, характеризующем степень чистоты, качества, эффективности или безопасности продукции); срок, рекомендуемый для использования или потребления в тех случаях, когда речь идет о продукции, которая с течением времени теряет отдельные свойства; вес нетто; основные характеристики продукции, инструкции, предупреждения и рекомендации по установке, использованию, обслуживанию, а также меры безопасности для правильного и безопасного использования продукции; номер промышленной партии продукции; данные предприятия (указывается название изготовителя, упаковщика, переработчика или продавца, зарегистрированного в одной из стран Евросоюза, и в обязательном порядке, его юридический адрес); место происхождения продукции (для продукции, которая импортируется из стран, не ратифицировавших Женевскую конвенцию от 12 апреля 1979г., на этикетке следует указывать название соответствующей страны); мощность, напряжение и энергопотребление для продукции, использующей электроэнергию; особые требования и тип топлива для продукции, использующей иные виды энергии.

Все надписи на этикетке должны быть, как минимум, на испанском языке. Обязательная информация о промышленной продукции должна иметь ясную форму изложения, быть хорошо видимой, нестираемой и разборчивой. Не допускается использование сокращений. Этикетки, содержащие обязательную информацию, располагаются на самой продукции или на упаковке таким образом, чтобы быть хорошо видимыми для потребителей или пользователей. В отдельных случаях, в т.ч. при реализации продукции длительного пользования, обязательная информация может быть размещена в специальных брошюрах или товаросопроводительной документации. Промпродукция, поставляемая потребителю без упаковки, должна нести обязательную информацию на этикетке, которая располагается на самой продукции, либо упомянутая информация может быть размещена в специальных брошюрах или товаросопроводительной документации, которые должны в обязательном порядке вручаться потребителям и пользователям.

Обязательная информация о промышленной продукции, которая размещается на этикетке, может дополняться иными данными, содержание и форма изложения которых не должны противоречить требованиям Регламента. Ст. 11 определяет, что неисполнение требований Регламента является административным правонарушением в сфере защиты прав потребителей и за его совершение применяются санкции, установленные действующим законодательством (вопросы ответственности рассматриваются далее).

Качество продукции

Вопросы взаимодействия госорганов и субъектов рынка при обнаружении опасной продукции регулируются в Испании положениями целого ряда нормативных актов как на уровне ЕС, так и на национальном уровне. Среди указанных актов следует особо отметить Королевский декрет

№44 от 19 янв. 1996г. «О мерах по обеспечению безопасности продукции, поступающей в распоряжение потребителей». В отличие от специальных директив или распоряжений, относящихся к отдельным видам продукции, данный декрет носит общий характер и подлежит применению в отношении всех остальных категорий выпускаемой на рынок продукции.

Ст. 1 декрета определяет сферу его действия. Во-первых, устанавливается принцип субсидиарного применения его положений по отношению к положениям специальных нормативных актов ЕС, регулирующих вопросы безопасности для отдельных видов продукции. Во-вторых, предусматривается норма, согласно которой декрет №44/1996 не подлежит применению в отношении бывшей в употреблении продукции, которая относится к категории антиквариата или поставляется для ремонта или восстановления.

Декрет содержит определение пяти следующих терминов:

– «продукция» – любая новая, бывшая в употреблении или восстановленная продукция, предназначенная для использования потребителями и поставляемая за вознаграждение или бесплатно;

– «безопасная продукция» – любая продукция, использование которой при нормальных условиях не представляет каких-либо рисков для потребителей, либо ее использование представляет минимальные и допустимые риски, о которых следует уведомить потребителя, указав состав продукции, инструкции по эксплуатации, возможное отрицательное воздействие на другую продукцию, категории потребителей, которые подвергаются повышенному риску при использовании (например, дети);

– «опасная продукция» – любая продукция, которая не подпадает под определение «безопасная продукция»;

– «производитель» а) изготовитель продукции, имеющий местонахождение в одной из стран ЕС, и любое лицо, которое представляется в качестве изготовителя, указывая свое имя, фирменное наименование или любое иное отличительное обозначение; б) представитель изготовителя, когда последний зарегистрирован вне Евросоюза; при отсутствии представителя в ЕС-импортер; в) иные операторы на рынке, деятельность которых может влиять на безопасность продукции, выпускаемой в сферу потребления;

– «дистрибутор» – операторы на рынке, деятельность которых не влияет на безопасность продукции.

Обязательство изготавливать и реализовывать исключительно безопасную продукцию налагает на производителей обязанность принимать соответствующие меры, направленные на информирование потребителей о возможных рисках, связанных с использованием указанной продукции. Если та или иная продукция представляет угрозу для потребителей, производители обязаны срочно принимать меры по искоренению возможных рисков, включая изъятие опасной продукции из оборота. Ст. 3 декрета №44/1996 предусматривает, что наличие соответствующих инструкций по использованию продукции, указаний, предостережений или уведомлений о предсказуемых рисках для потребителей в товаросопроводительной документации не освобождает производителя от обязательства принимать иные меры, которые устанавливаются в рас-

сматриваемом нормативном акте. Среди указанных мер можно отметить, например, проведение выборочного контроля или испытаний продукции, анализ поступающих от потребителей рекламаций.

Во исполнение обязательства по распространению безопасной продукции дистрибьюторы должны воздерживаться от поставки продукции в тех случаях, когда они знают или должны знать на основе имеющейся информации и своей профессиональной квалификации о том, что продукция не соответствует установленным требованиям. Дистрибьюторы обязаны принимать активное участие в деятельности по обеспечению безопасности продукции, поступающей в сферу потребления, и передавать контролирующим органам любые данные, относящиеся к упомянутой деятельности.

Ответственность за неисполнение указанных обязательств производителями и дистрибьюторами устанавливается в законе №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей» и в законе №14 от 25 апреля 1986г. «О здравоохранении».

В соответствии с положениями ст. 4 декрета №44/1996 оценка безопасности продукции осуществляется на основании следующих норм (в порядке очередности): действующие специальные распоряжения ЕС; действующие специальные нормативные акты, принятые в Испании; национальные предписания, не имеющие обязательного характера, но изданные на основе европейских норм или технических регламентов; национальные технические нормы; кодексы поведения, действующие в различных секторах экономики и регулирующие вопросы безопасности и здравоохранения.

В случае возникновения угрозы для безопасности потребительского рынка, министерство здравоохранения и потребления и автономные сообщества Испании поручают соответствующим органам разработку и реализацию соответствующих мероприятий, направленных на восстановление стабильной ситуации на рынке. В соответствии с положениями ст. 4.4. декрета учреждается техническая комиссия по безопасности продукции. Главная задача комиссии состоит в сборе и анализе данных о рисках возможного появления на рынке опасной продукции. Возглавляет работу комиссии директор Национального института потребления. Его заместителями являются представители от Главной дирекции здравоохранения, минэкономики, минсельхоза и миннауки.

Органы, уполномоченные осуществлять контроль за обеспечением безопасности в сфере потребления, вправе предпринимать следующие меры (ст. 6): а) подвергать проверке любой из показателей и характеристик продукции даже после того, как эта продукция получила статус безопасной; б) требовать предоставления информации о компонентах, входящих в состав продукции; в) отбирать образцы (пробы) продукции или промышленной партии для проведения соответствующего анализа; г) устанавливать определенные условия, выполнение которых должно предшествовать реализации продукции, а также требовать включения в товаросопроводительную документацию дополнительных предостережений для потребителей; д) издавать распоряжения о незамедлительном информировании лиц, которые могут понести ущерб в результате использования той или иной продукции, включая публикацию специаль-

ных объявлений; е) налагать временный запрет (на период, в течение которого необходимо будет провести проверку) на поставку, коммерческое предложение или рекламу продукции или промышленной партии в тех случаях, когда имеются признаки, позволяющие отнести данную продукцию к категории опасной; ж) налагать запрет на реализацию продукции или промышленной партии, опасность которых для сферы потребления была подтверждена, а также разрабатывать систему мероприятий, направленных на обеспечение выполнения указанного запрета; з) обеспечивать незамедлительное и эффективное изъятие уже реализованной опасной продукции (промышленной партии); и) если возникнет необходимость, обеспечивать уничтожение опасной продукции.

Принятие мер, указанных в пунктах г), ж) и з) возможно даже в тех случаях, когда в соответствии с положениями ст. 4 декрета №44/1996 первоначально была проведена оценка безопасности продукции и получен положительный результат, однако впоследствии было установлено, что данная продукция представляет опасность для потребителей.

Органы, уполномоченные осуществлять контроль за обеспечением безопасности в сфере потребления, могут предпринимать упомянутые меры в отношении производителей, дистрибьюторов, а также любых других лиц, если этого требуют интересы обеспечения безопасности.

Контролирующие органы автономных сообществ обязаны принимать срочные меры, направленные на установление запрета, ограничений или специального режима реализации или использования продукции или промышленной партии на соответствующей территории в связи с угрозой здоровью и безопасности потребителей. Если минздрав и потребления получит информацию о возможной угрозе здоровью и безопасности потребителей, которой можно противостоять лишь посредством принятия мер в национальном масштабе, оно вправе предпринять любое из действий, указанных в пунктах «а-и» ст. 6 и относящихся к компетенции автономных сообществ. Предпринимаемые действия не должны создавать диспропорций на определенном рынке, их продолжительность должна соответствовать характеру возможной угрозы, однако в любом случае не может превышать одного года.

Ответственность за неисполнение указанных функций устанавливается в законе №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей» и в законе №14 от 25 апреля 1986г. «О здравоохранении».

Принятие органами автономных сообществ мер, предусмотренных в п.п. г) – и) ст. 6 декрета, предполагает незамедлительное направление уведомления об этом в адрес минздрава и потребления Испании (ст. 7). Если предпринимаемые меры относятся к продовольственным продуктам, уведомление направляется в Главную дирекцию здравоохранения; если речь идет о непродовольственной продукции, то уведомление направляется в Национальный институт потребления. О возникшей ситуации и принимаемых мерах министерство здравоохранения и потребления информирует Европейскую комиссию в тех случаях, когда этого требуют действующие нормативные акты ЕС или по своим масштабам указанная ситуация выходит за рамки национальной территории Испании.

Система экстренного оповещения о рисках, возникающих в сфере потребления, устанавливается в ст. 8 декрета №44/1996 и состоит из двух сетей: одной – для продовольственной продукции и второй – для непродовольственной продукции. Центры этих сетей находятся в Главной дирекции здравоохранения и Национальном институте потребления, соответственно. Данная система не используется для распространения информации о некачественных фармацевтических препаратах, продукции животного происхождения, а также о чрезвычайных ситуациях в радиологической сфере.

Министерство здравоохранения и потребления Испании доводит до сведения Европейской комиссии информацию в письменной форме о возникшей опасности в сфере потребления и предпринимаемых мерах по ее предотвращению. В свою очередь, уполномоченные органы автономных сообществ оповещают министерство здравоохранения и потребления Испании о возникающих рисках, используя систему экстренного оповещения. С помощью этой же системы минздрав и потребления информирует органы автономных сообществ об уведомлениях по вопросам обеспечения безопасности в сфере потребления, получаемых от Европейской комиссии в соответствии с положениями директивы №92/59/ЕС. Уведомления, направляемые по системе экстренного оповещения, должны содержать следующие данные: а) информацию, позволяющую определить производителя; б) описание возникшей угрозы и результаты проведенных анализов, которые позволят определить ее масштабы; в) информацию о принимаемых или намечаемых мерах; г) информацию о дистрибуторских сетях.

Ст. 9 декрета №44/1996 предусматривает два важных положения, которые регулируют порядок применения ограничительных мер и проведения изъятия продукции с рынка, а также вопросы ответственности. Устанавливается норма, согласно которой принятию решения о введении ограничительных мер на реализацию продукции или об ее изъятии с рынка в обязательном порядке должна предшествовать специальная процедура, в ходе которой заинтересованные лица смогут представить соответствующие оправдательные документы. Согласно п. 2 ст. 9 применение любых мер, предусмотренных декретом №44/1996, которые ограничивают реализацию продукции или обязывают изъять ее с рынка, не освобождает виновных лиц от уголовной ответственности, предусмотренной действующим законодательством.

В соответствии с положениями ст. 10 на органы, уполномоченные осуществлять контроль за обеспечением безопасности в сфере потребления, возлагается обязательство по сохранению конфиденциальности информации и данных, получаемых ими в ходе исполнения своих служебных функций.

Контроль продимпорта

Основной проблемой потребительского рынка, которую пришлось решать испанским властям в 2001-02гг., стало обеспечение продовольственной безопасности. Еще осенью 2000г. в Испании были выявлены первые случаи «коровьего бешенства» (губчатой энцефалопатии крупного рогатого скота), известие о которых привело к резкому падению спроса на говядину и возникновению напряженности на потребительском рынке.

К середине 2001г. было зафиксировано 63 случая «коровьего бешенства» в 19 провинциях страны, а общие затраты, связанные с проведением мероприятий по борьбе с эпидемией в Испании, составили 600 млн. евро. Предпринятые меры оказались достаточно эффективными и дальнейшее распространение эпидемиологического заболевания удалось предотвратить.

Не успело испанское правительство устранить все последствия, связанные со вспышкой губчатой энцефалопатии, как один за другим поражаются кризисы в свиноводстве (эпидемия чумки), в секторе по производству оливкового масла (обнаружение канцерогенного вещества – бензопирена – в оливковом масле из выжимки), в секторе по выращиванию цитрусовых (в нескольких товарных партиях мандаринов выявлены личинки «средиземноморской мушки»).

В срочном порядке издается целый ряд нормативных актов, направленных на предотвращение распространения уже возникших эпидемиологических заболеваний и профилактику возможных иных видов болезней; ужесточение санитарно-гигиенических норм как на сельскохозяйственных предприятиях, так и в пищевой промышленности и торговле; совершенствование форм и методов контроля за производством, хранением и распространением продуктов питания. Достаточно упомянуть тот факт, что в 2001г. министерство сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия и министерство здравоохранения и потребления Испании приняли более двух десятков распоряжений и приказов по указанным вопросам.

Основным правовым актом, регулирующим вопросы продовольственной безопасности, стал закон №11 от 5 июля 2001г. «О создании испанского агентства продовольственной безопасности». Закон устанавливает механизмы взаимодействия между госорганами, ответственными за обеспечение продовольственной безопасности, обществами и конфедерациями по защите прав потребителей, союзами и объединениями, представляющими предпринимательские структуры, и другими организациями, занятыми в процессах изготовления, переработки, хранения и распределения продовольствия. В ст. 1 закона №11/2001 определяется правовой статус испанского агентства продовольственной безопасности (ИАПБ).

Учрежденное агентство в соответствии с положениями закона №6 от 14.04.1997г. «Об организации и функционировании органов государственной администрации» отнесено к категории автономных организаций, деятельность которых регулируется нормами административного права. ИАПБ находится в ведении минздрава и потребления Испании, которое определяет главные направления оперативной деятельности агентства, оценивает его работу и осуществляет функции контроля. Устав агентства и подлежащее применению национальное законодательство определяют круг административных полномочий ИАПБ. Порядок реализации указанных полномочий устанавливается в законе №30/1992 «О правовом режиме государственной администрации и общих административных процедурах».

Основные цели и сферы деятельности агентства, а также его функции перечислены в ст. 2 закона. Цели деятельности: способствовать координации действий и оказывать помощь государственным ор-

ганам, в функции которых входят вопросы обеспечения продовольственной безопасности; содействовать налаживанию взаимодействия между органами госадминистрации и различными заинтересованными секторами, включая ассоциации потребителей и пользователей; выполнять роль координационного центра в национальном масштабе по оценке возможных рисков в сфере продовольственной безопасности, а также по своевременному оповещению об угрозе возникновения или распространения упомянутых рисков и принятию необходимых мер для борьбы с ними, в особенности в кризисных и чрезвычайных ситуациях.

Сферы деятельности ИАПБ: обеспечение безопасности продовольствия, предназначенных для потребления населением; обеспечение безопасности в продовольственной цепи, включая все ее звенья; обеспечение ветеринарного и фитосанитарного контроля, которые прямо или косвенно могут оказывать воздействие на продовольственную безопасность; любые иные сферы, которые могут появляться в будущем в результате научных разработок.

Агентство должно: координировать деятельность органов администрации в сфере продбезопасности; готовить программы и координировать деятельность, относящуюся к санитарному контролю за продуктами питания; требовать от компетентных властей принятия соответствующих мер или издания необходимых нормативных актов, в особенности в кризисных и чрезвычайных ситуациях; принимать участие и координировать работу межотраслевых и межрегиональных форумов по вопросам продовольственной безопасности; проводить и способствовать проведению исследовательских работ; информировать о позиции Испании (в отдельных случаях и представлять страну) по вопросам продовольственной безопасности в отношениях с Евросоюзом и с международными организациями; консультировать органы государственной администрации по вопросам планирования и реализации продовольственной политики; распространять доклады и заключения, подготавливаемые научным комитетом; проводить всевозможные информационные мероприятия, предназначенные для потребителей и пользователей; разрабатывать примечательные действия на случай возникновения кризисных или чрезвычайных обстоятельств в продовольственной сфере; координировать работу сетей оповещения о принятии срочных мер в сфере продовольственной безопасности на территории Испании, а также способствовать процессу интеграции указанных сетей в соответствующие системы ЕС и международных организаций и объединений; разрабатывать системы контроля качества продуктов питания; ежегодно готовить отчет об общей ситуации в сфере продовольственной безопасности в Испании, обращая особое внимание на приоритетные направления деятельности и вероятность возникновения кризисных ситуаций.

Структура ИАПБ приводится в ст.ст. 3 и 4 закона №11/2001 и включает следующие органы: руководящий совет, институциональную комиссию, консультативный совет, научный комитет и исполнительного директора.

Руководящий совет является высшим органом управления ИАПБ, в состав которого входят: председатель; его заместители; четыре члена, назначаемые правительством по представлению ми-

нистерств здравоохранения и потребления, сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия, окружающей среды, а также науки и технологий; четыре члена, назначаемые автономными сообществами страны; два члена, назначаемые от местных предпринимательских структур по ходатайству соответствующих отраслевых ассоциаций; и по одному члену, назначаемому по предложению Совета потребителей и пользователей, а также экономических организаций, имеющих наибольшее представительство в секторах по производству, переработке и распределению продовольственных товаров.

Члены совета избираются на 4г. Председатель назначается правительством по представлению соответствующего департамента минздрава и потребления. Заседания совета созываются, как правило, один раз в месяц. Внеочередные заседания могут быть созваны по инициативе председателя или 1/3 членов совета. Порядок работы руководящего совета определяется в уставе агентства.

Главной целью деятельности институциональной комиссии является выработка эффективных механизмов координации и взаимодействия между различными органами госадминистрации, действующими в сфере обеспечения продовольственной безопасности. В состав комиссии входят по одному представителю от каждого из четырех вышеуказанных министерств, по одному представителю от 17 автономных сообществ страны, а также г.г.Сеута и Мелилья, четыре представителя от местных предпринимательских структур. Председатель ИАПБ руководит работой комиссии, из числа членов которой назначаются два его заместителя. Институциональная комиссия может осуществлять свою деятельность как путем проведения пленарных заседаний, так и в составе образуемых рабочих групп. Порядок формирования и работы комиссии определяется в издаваемом регламенте.

Консультативный совет является органом, представляющим интересы различных экономических, профессиональных и социальных организаций, деятельность которых прямо или косвенно связана с обеспечением продовольственной безопасности. Совет оказывает всестороннюю консультационную поддержку руководящему совету и исполнительному директору ИАПБ. Порядок формирования и работы консультативного совета определяется в уставе агентства. Руководит работой данного органа председатель ИАПБ.

Научный комитет обеспечивает подготовку докладов и заключений по вопросам продовольственной безопасности, разработку основных направлений исследовательских работ, необходимых для выполнения агентством возложенных на него функций, а также координацию деятельности экспертных групп, осуществляющих работу по оценке возможных рисков в сфере продовольственной безопасности. Руководящий совет в соответствии с положениями устава ИАПБ назначает членов научного комитета. По предложению исполнительного директора руководящий совет вправе утвердить создание экспертных групп при научном комитете. Кроме того, агентство должно формировать сеть организаций, которые бы на постоянной основе по запросу ИАПБ выполняли различные исследовательские работы, а также готовили научные и технические доклады и заключения.

Исполнительный директор является официальным представителем агентства, на которого возложены все руководящие функции помимо тех, которые относятся к компетенции председателя ИАПБ или руководящего совета. По ходатайству председателя ИАПБ исполнительный директор назначается правительством сроком на 4г. Его должность относится к разряду государственных должностей, которую в соответствии с положениями закона №12/1995 невозможно совмещать с ведением определенных видов деятельности. Исполнительный директор может участвовать в заседаниях руководящего совета с правом совещательного голоса. Директор подотчетен руководящему совету, которому он представляет на утверждение план работы, отчет и проект годовой сметы агентства.

Среди специфических принципов деятельности ИАПБ, устанавливаемых законом №11/2001: независимость при защите здоровья населения и интересов потребителей; прозрачность управления агентством; открытость для потребителей.

ИАПБ поручается поддерживать связи и сотрудничать с европейскими и международными организациями, действующими в сфере обеспечения продовольственной безопасности, способствовать налаживанию взаимодействия между центральными органами и властями автономных сообществ и местными органами управления, обеспечивать информацией и оказывать содействие автономным сообществам. Агентство координирует деятельность национальных сетей оповещения об угрозе продовольственной безопасности и всячески способствует развитию процесса интеграции указанных сетей в европейские и международные системы оповещения. При возникновении кризисных или чрезвычайных ситуаций в сфере продовольственной безопасности, ИАПБ разрабатывает план мероприятий, направленных на преодоление кризиса, осуществляет контроль за четким исполнением упомянутого плана, а также в каждом случае учреждает чрезвычайный комитет, наделяя его необходимыми средствами для незамедлительного и эффективного выполнения соответствующих функций.

Согласно положениям ст. 5 закона №11/2001 назначение руководящих сотрудников агентства осуществляется на основе порядка, установленного в законе №6/1997 «Об организации и функционировании органов государственной администрации», набор остального персонала производится в соответствии с условиями закона №30/1984 «О мерах по реформированию отдельных государственных функций».

К источникам финансирования деятельности ИАПБ относятся: госбюджет; поступления из соответствующих фондов ЕС; средства, получаемые от собственной деятельности.

Агентство вправе получать от органов государственной администрации то или иное имущество, необходимое для выполнения уставных целей.

По представлению минздрава и потребления, а также министерства сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия проект устава ИАПБ передается на согласование в министерство по делам администрации и минфин. После чего проект устава подлежит утверждению правительством.

Регулирование вопросов ответственности, возникающей вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения действующих норм и требо-

ваний в сфере защиты прав потребителей, содержится в законе №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей». Так, в главе 8 указанного закона устанавливаются гарантии потребителей и пользователей, а также общие принципы ответственности.

Потребители и пользователи имеют право на получение возмещения за понесенные ущерб и убытки, возникающие в результате потребления товаров или пользования услугами, кроме случаев, когда упомянутые ущерб и убытки становятся исключительным следствием их собственной вины (ст. 25). Действия или бездействие лиц, изготавливающих, импортирующих, поставляющих товары или оказывающих услуги потребителям или пользователям, потребление (использование) которых повлекло за собой нанесение последним ущерба или убытков, служат основанием для привлечения указанных лиц к ответственности, если только не будет доказано того, что эти лица должным образом выполнили все существующие нормы и требования, относящиеся к производству и/или внедрению в хозяйственный оборот определенного продукта, услуг или деятельности (ст. 26).

Если в издаваемых нормативных актах не предусматривается специального режима ответственности за изготовление или реализацию некачественной продукции определенного вида, а также ненадлежащее оказание тех или иных услуг, устанавливаются следующие общие принципы ответственности:

а) изготовитель, импортер, продавец или поставщик товаров или услуг потребителям и пользователям несет ответственность за происхождение, состав, соответствие товаров или услуг их природе и назначению согласно положениям действующих нормативных актов;

б) ответственность за продукцию без упаковки несет их фактический владелец независимо от того, что имеется возможность установить предыдущего владельца или поставщика;

в) ответственность за товары в упаковке, плотно закрытой и имеющей этикетку, несет фирма или организация, название которой указано на этикетке или в рекламных материалах.

Если возникшие ущерб и убытки являются результатом действий или бездействия нескольких лиц, то они несут солидарную ответственность перед потребителями и пользователями. Сторона, возместившая ущерб и убытки в полном объеме потребителям и пользователям, вправе предъявить требования в порядке регресса к другим виновным лицам.

В ст. 28 закона №26/1984 выделяется особая группа товаров и услуг, для которых устанавливается специальный режим возмещения ущерба и убытков потребителям и пользователям. Речь идет о продуктах питания, косметике, фармацевтических препаратах, медицинских услугах, поставке электроэнергии и газа, лифтах и электрооборудовании для бытового использования, транспортных средствах, игрушках и товарах для детей. Указанная статья предусматривает предельный уровень ответственности в 500 млн. песет (3 млн. евро). Данная сумма может быть пересмотрена правительством в целях приведения ее в соответствие с индексом потребительских цен в стране. По согласованию с предпринимателями соответствующего сектора экономики, ассоциациями потребителей и пользователей испанские власти могут прини-

мать меры для создания и развития системы обязательного страхования рисков, возникающих в отдельных отраслях в связи с возможными отравлениями, увечьями или смертельными случаями, которые становятся следствием потребления или использования некачественных продуктов или услуг, перечисленных в ст. 28.

По общему правилу, содержащемуся в ст. 32, нарушения в сфере защиты прав потребителей являются предметом регулирования административного права. Однако это не исключает возможности привлечения виновных лиц к уголовной, гражданско-правовой или иной ответственности в зависимости от возникшей ситуации. Возбуждение уголовного дела по факту любого правонарушения в сфере защиты прав потребителей приостанавливает административное разбирательство, поскольку ст. 33 исключает двойную ответственность за одно правонарушение.

Закон №26/1984 предусматривает следующий перечень нарушений гарантий и прав потребителей и пользователей:

– неисполнение норм, требований и запретов, устанавливаемых в области санитарии; действия или бездействие, которые вызывают угрозу возникновения или приводят к ущербу для здоровья потребителей и пользователей;

– неисполнение или ненадлежащее исполнение требований санитарных властей, устанавливаемых в связи с возникновением чрезвычайных ситуаций, которые представляют угрозу для здоровья людей; совершение фальсификации, обмана, подделки и иных подобных действий, которые вводят в заблуждение потребителей и пользователей относительно истинного состава, природы, происхождения и т.п. предлагаемых товаров и услуг;

– неисполнение или ненадлежащее исполнение действующих норм, регулирующих вопросы ценообразования; использование необоснованных условий реализации продукции или услуг, например, об обязательных минимальных количествах закупок, которые предполагают увеличение цены;

– неисполнение или ненадлежащее исполнение действующих норм, регулирующих вопросы регистрации, омологии, этикетирования, упаковки и рекламы соответствующих товаров и услуг; пренебрежение установленными мерами безопасности в тех случаях, когда могут возникнуть риски для потребителей и пользователей;

– отказ от предоставления запрашиваемых уполномоченными органами материалов, данных, информации, а также от проведения соответствующих проверок или инспекций; неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, требований и запретов, устанавливаемых законом №26/1984 и иными нормативными актами, издаваемыми в его развитие.

В соответствии с положениями ст. 35 закона «О защите прав потребителей и пользователей» предусматривается три категории нарушений: незначительные (*leves*), серьезные (*graves*) и тяжкие (*muuy graves*). Квалификация того или иного правонарушения зависит от ряда факторов, в частности, масштабов риска для здоровья людей, положения виновного лица на рынке, размера полученной прибыли, степени преднамеренности, социальных последствий, наличия рецидива в действиях виновного лица.

В зависимости от тяжести совершаемого правонарушения закон №26/1984 предусматривает наступление следующей административной ответственности: незначительные нарушения — до 500 тыс. песет (3 тыс. евро); серьезные нарушения — до 2,5 млн. песет (15 тыс. евро); тяжкие нарушения — до 100 млн. песет (600 тыс. евро). При совершении тяжкого нарушения ответственность виновного лица может достигать в отдельных ситуациях пятикратного размера от стоимости соответствующих товаров или услуг.

В случае совершения тяжкого нарушения наряду с требованием о выплате штрафа может быть также принято решение о закрытии соответствующего предприятия, фирмы или организации на срок до 5 лет. Указанные размеры санкций могут быть пересмотрены правительством в целях их приведения в соответствие с индексом потребительских цен в стране.

Закрытие предприятия, фирмы или организации, не имеющих необходимого разрешения санитарных властей, приостановление их деятельности до момента выполнения всех требований санитарно-гигиенического контроля или норм безопасности, изъятие из потребительской сети их товаров или запрещение оказывать соответствующие услуги по вышеуказанным причинам не рассматривается в качестве применения административных санкций по отношению к этим субъектам. Уполномоченный орган, на рассмотрении которого находится одно из упомянутых выше правонарушений, вправе в качестве дополнительной санкции применить конфискацию опасной, фальсифицированной или не прошедшей необходимой регистрации продукции, представляющей угрозу для потребителей. Все расходы, возникающие в связи с изъятием, транспортировкой, складированием и уничтожением такой продукции, относятся на счет нарушителя.

С опозданием на год (по сравнению с другими странами Евросоюза) администрация страны пребывания инкорпорировала во внутреннее законодательство положения нескольких директив ЕС, обеспечивающих защиту прав и интересов потребителей и пользователей. Закон №39 от 28 октября 2002г. предусматривает, в частности, внедрение в практику следующих новаций, которые существенно расширяют права национального потребителя: производитель (продавец) обязан предоставлять гарантии на предлагаемые товары в письменной форме и на испанском языке; срок действия гарантии — 2 г. (ранее — 6 мес.); у потребителя есть право выбора между заменой или бесплатным ремонтом дефектного товара (ранее — замена товара, как правило, предшествовал его ремонт); по выбору потребителя претензия на дефектный товар может быть предъявлена как к производителю, так и к продавцу.

Законодательный акт устанавливает, что его положения носят императивный характер и любые оговорки в совершаемых сделках, исключающие или ограничивающие права потребителей, считаются недействительными.

С каждым годом испанские потребители и пользователи становятся более требовательными к качеству приобретаемых товаров и услуг. Об этом свидетельствует растущее число жалоб и заявлений, поступающих в различные ассоциации и объединения, основной целью деятельности кото-

рых является защита прав потребителей. Растет и количество дел (ежегодно на 30%), рассматриваемых в специализированных арбитражах по вопросам потребления. Эта существующая в Испании система внесудебного разрешения споров, объединяющая на добровольной основе 72498 предприятий — изготовителей и 539 ассоциаций потребителей и пользователей, позволяет достаточно быстро и эффективно рассматривать возникающие между производителями и потребителями разногласия.

Поддержка экспорта

Испанский институт внешней торговли (ИСЕКС). Основными сферами деятельности ИСЕКС являются: профессиональная подготовка в сфере внешней торговли, предоставление общей и специализированной информации по внешним рынкам и мероприятия по развитию испанского экспорта, содействие выполнению секторных программ по экспорту и «интернационализации» испанских предприятий, а также оказание помощи тем фирмам, которые не имеют опыта внешнеэкономической деятельности.

С 1995г., ИСЕКС осуществляет свою деятельность по содействию внешней торговли в тесном сотрудничестве с правительством автономных областей, а также в координации с экспортным планом торговых палат Испании. Показательно в этом отношении участие представителей автономных областей в руководящих органах Института и в недавно созданной комиссии содействия внешнеэкономическим связям.

Деятельность ИСЕКС в области профессиональной подготовки в сфере внешней торговли заключается в организации курсов и семинаров. Учебные программы имеют два уровня: базовый и высший. Базовые курсы предназначены для руководителей мелких и средних предприятий и среднего руководящего звена. Они дают наиболее общее представление о внешнеэкономической деятельности и обычно организуются совместно с Высшим советом торговых палат Испании.

Курсы высшего уровня предназначены для лиц с высшим образованием и профессиональных работников, имеющих опыт внешнеэкономической деятельности. Они проводятся иногда совместно с правительствами автономных областей, торговыми палатами, ассоциациями предпринимателей и другими организациями. Это — курсы и семинары по различным аспектам внешнеэкономической деятельности.

Программа стипендий ИСЕКС преследует цель обучения на практике профессионалов в области внешней торговли, она предназначена для закончивших высшие учебные заведения испанцев и иностранных граждан. Такие стипендии предоставляются для прохождения практики на предприятиях и в торговых представительствах Испании за рубежом.

Информационные услуги Институт оказывает испанским и иностранным предпринимателям через сеть своих отделений в аппаратах правительств автономных областей (они находятся в составе территориальных и провинциальных управлений по торговле), а за рубежом — через управления специализированной информации в торговых представительствах Испании.

При предоставлении общей и специализированной информации ИСЕКС прежде всего информирует заинтересованные предприятия о тех информационных услугах, которые он предоставляет. Существует непосредственная связь с экспортерами, так называемая программа LIDER для выявления заинтересованности предприятий в получении той или иной информации. Институт предоставляет общие сведения о внешнеэкономических связях и законодательстве их регулирующем, информацию по группам товаров (потребительские, продовольственные, оборудование), по рынкам отдельных стран.

Основным инструментом освещения положения на отдельных товарных рынках и в определенных странах является проведение в различных регионах Испании «Информационных дней о мировых рынках» (JIMEX). На них выступают представители соответствующих Торгпредств и предприниматели, которые делятся опытом работы на конкретных рынках отдельных стран.

Информация по товарным рынкам и рынкам отдельных стран содержится в специальных исследованиях (обзорах) Института. В ИСЕКС создана также база данных INFOICEX, содержащая конкретные предложения по внешнеэкономическому сотрудничеству.

Информация об экспортных возможностях Испании за рубежом осуществляется через торговые представительства Испании, многие из которых имеют в своем составе управления специализированной информации, или через отделения торговых палат Испании за рубежом. Для информирования иностранных партнеров издаются специальные справочники по испанским фирмам. ИСЕКС предоставляет также специализированную информацию об осуществлении инвестиций испанских предприятий в конкретных странах (местное законодательство: налоговое, трудовое, валютное, в области иностранных инвестиций; порядок создания обществ и репатриации прибылей).

Институт поддерживает тесную связь с такими испанскими организациями как Испанская ассоциация стандартизации и сертификации (AENOR), Национальное общество аккредитации (ENAC), а также — с аналогичными организациями в других странах. Оказывается также содействие по составлению внешнеторговых контрактов и консультирование по отдельным их статьям, по организации и технике внешнеторговых операций. По техническим вопросам проведения внешнеэкономических операций проводятся различные семинары в сотрудничестве с другими организациями.

ИСЕКС располагает значительными библиографическими фондами. Через электронную систему он распространяет ежедневно (по факсу или почтой) сортированную информацию о деловых возможностях за рубежом для фирм, пользующихся службой BISE.

Страхование внешнеторговых операций в Испании осуществляется через Государственную Испанскую компанию по страхованию экспортных кредитов CESCE, действующую с 1971г. в соответствии с Декретом 10 от 4 июля 1970г.

Основной целью деятельности Компании является осуществление страхования и перестрахования от политических рисков операций в области внешней торговли Испании и международной

торговли, вытекающих из обязательств испанского государства. Компания использует госсредства — выступает от имени государства. Компания также уполномочена выступать на рынке страхования кредитов от своего имени и за счет собственных средств.

CESCE имеет статус акционерного общества, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству. Остальная часть капитала принадлежит основным испанским банкам — «Банко Сантандер Сентраль Испано», «Банко Бильбао Бискайя», «Банко Популар», «Банко де Сабадель» и испанским страховым компаниям.

Основными объектами страхования могут быть следующие виды операций: экспорт испанских товаров и услуг (при этом удельный вес иностранных компонентов сделки не должен превышать 10%); операции по поощрению и развитию экспорта или инвестиций за рубежом; трехсторонние операции с участием испанских фирм (по согласованию с испанской администрацией).

CESCE выдает следующие виды страховых полисов: для развития экспортных операций (Whole Turnover Export Insurance Policy) — для экспортеров, стабильно действующих на определенных рынках; для экспортной деятельности средних и малых фирм (Export PYME CESCE); для отдельных частных и государственных фирм-импортеров (Individual Policy for Private or Public Buyers) — по конкретным операциям; для кредитования покупателя (Buyers Credit Policy) — гарантирует кредит испанского или иностранного банка для импорта товаров или услуг; для документарного кредита (Documentary Credits) — по операциям испанских банков за рубежом в необходимых случаях; на строительно-монтажные работы за рубежом (Constructional Works Insurance Policy); для компенсационных сделок (Counter-Trade/Barter Transactions Insurance Policy); для операций перестрахования (Unfair Calling of Bonds Policy); для инвестиций за рубежом (Foreign Investment Policy) — от политических рисков конфискации, национализации или экспроприации, невозможности перевода прибыли; для продажи на местном рынке (Whole Turnover Domestic Credit Policy) — для компаний, имеющих широкую сеть покупателей и регулярную систему продаж (Open Surety Bond Facility).

В необходимых случаях Испанская компания по страхованию экспортных кредитов осуществляет операции по перестрахованию через первоклассные страховые компании. Гарантии других страховых фирм в области непосредственной компетенции Компании не принимаются.

Структура Компании включает следующие основные подразделения (департаменты): страхование рисков среднесрочных и долгосрочных операций (более 1г.); страхование рисков краткосрочных операций (до 1г.); маркетинга и продаж (обеспечивает портфель заказов, контролирует работу отделений, ведет брокерскую деятельность, занимается разработкой новых видов операций); претензий (занимается претензиями, предъявляемыми к компаниям, и долговыми обязательствами, вытекающими из соглашений, также вопросами реструктуризации долгов); международных связей и анализа степени рисков операций рынков отдельных стран (определяет шкалу степени рисков по отдельным странам, координирует деятельность с иностранными компаниями по страхова-

нию экспорта). Отделения Компании открыты в основных городах Испании: Барселоне, Валенсии, Севилье, Бильбао. Юридический адрес: 28001 Мадрид, Веласкес 74 (с/Velazquez, 74, 28001 Madrid), т. 577-6066, ф. 576-5140.

CESCE расширяет практику страхования рисков по инвестиционным операциям. Принимаются меры с целью повышения конкурентоспособности такого вида страхования по сравнению с условиями аналогичных полисов, предоставленных страховыми компаниями других европейских стран.

Страховая компания CESCE хорошо известна на российском кредитном рынке. Кредитная линия, открытая испанцами в пользу СССР в 1990г. на 1,5 млрд.долл., была обеспечена ее гарантиями. Через эту компанию страхуется финансирование экспорта испанских товаров, оборудования и услуг по приоритетным проектам социальной направленности в России на 250 млн.долл. Все крупные фирмы, осуществляющие инвестиционную деятельность в России, пользуются услугами CESCE. Среди них такие как «Кампофрио», «Чупа-Чупс», «Драгадос», «Кельме», «Альбатрос», «Инеко-Ренфе».

Виды страховых полисов, используемых CESCE при страховании.

I. Краткосрочные. 1. Pagex (открытый) – для экспортеров, осуществляющих регулярные поставки товаров на различные рынки и различным клиентам. 2. Poliza 100 – страхование экспортных кредитов для мелких и средних предприятий на всю сумму сделки с отсрочкой платежа до года. Этим видом страхования могут воспользоваться предприятия, экспорт которых не превышает 1, 35 млн.долл. 3. Индивидуальный полис (когда в качестве покупателя выступает частное или государственное лицо) – страхование отдельных (нерегулярных) экспортных сделок или экспортных сделок с непостоянными клиентами. 4. Полис на страхование подтверждения документарного аккредитива (открытый или индивидуальный) – страхование испанскому банку возмещения документарного подтвержденного аккредитива.

II. Средне- и долгосрочное страхование. 1. Poliza de credito comprador – страхование национальному/иностранному банку, финансирующему экспортную операцию, кредитов, предоставленных им иностранному покупателю. 2. Poliza de credito suministrador – страхование в пользу экспортера, поставившего товары в кредит, от рисков неплатежей. 3. Полис на страхование подтверждения документарного аккредитива (на средний или долгосрочный период).

III. Другие виды страхования. 1. Полис на страхование работ и производственной деятельности за рубежом – распространяется на потери испанских участников производственной деятельности за рубежом в случае невозможности осуществления такой деятельности или неплатежей. 2. Полис на страхование возврата залоговых платежей.

Внешняя торговля

Внешнеэкономические связи Испании являются важной составной частью ее экономики. Доля экспорта в ВВП страны составляет более 20% и, по анализу данных за последние годы, прослеживается тенденция ее роста. Внешнеторговый оборот – 300 млрд.долл. Ежегодный дефицит торгового баланса Испании – 40-42 млрд.долл. 80%

внешней торговли Испании приходится на страны ОЭСР, из которых 72% занимают страны ЕС. Крупнейшие внешнеторговые партнеры Испании – Франция, Германия, Италия, Великобритания, на которые приходится половина товарооборота во всей внешней торговли Испании (48,9%).

В число 20 первых стран во внешней торговле Испании не входят такие страны ЕС, как Греция, Дания, Люксембург и Финляндия, с общим товарооборотом 6,45 млрд. евро, причем дефицит торгового баланса Испании с этими странами незначителен – 0,19 млрд. евро (импорт Испании – 3,32 млрд., экспорт – 3,13 млрд.).

Из-за экономических кризисов в Аргентине, Бразилии и Венесуэле несколько ослабли внешнеэкономические связи Испании с исторически близкой ей Латинской Америкой. От этого региона только Мексика входит в число 20 стран по объему товарооборота с Испанией – 11 место.

Основное место в товарной структуре испанского экспорта занимают автомобили (23,1%), металлы и химические продукты (22,4%), машины и оборудование промышленного назначения (21,8%), продукты питания (12,6%) и потребительские товары (11,5%).

Рост испанского экспорта в течение 2002 г. определялся, прежде всего, увеличением поставок испанских товаров в Европу. 70% своих товаров Испания экспортирует в страны ЕС и половина испанского экспорта (49,84%) приходится на его ведущие страны.

Рынок Франции сохранил для испанских товаров свою первоочередную важность, в то время как Германия, хотя и незначительно, сокращает свою долю по закупкам товаров в Испании (2000г. – 12,4%, 2001г. – 11,8%, 2002г. – 11,6%). Доля США в экспорте Испании составляет 4,4%, на Японию и Китай приходится всего 1,4% испанского экспорта (0,8% и 0,6%). Россия имеет показатель, равный закупкам Китая – 0,6% от общего мирового экспорта Испании.

Главными статьями испанского импорта являются машины и оборудование (26,3%), металлы и химические продукты (20,1%), автомобили (16,2%), энергоносители (12,15%), потребительские товары (12%), продовольствие (9,2%).

Страны ЕС по-прежнему, занимая ведущее место во внешней торговле Испании, лидируют и по экспорту своих товаров в Испанию, а их доля в испанском импорте составила в 2000г. 63,1%; 2001г. – 63,2%; 2002г. – 64%.

Половину всего импорта (48,1%) приходится на закупки, совершаемые Испанией в четырех странах ЕС: Франции, Германии, Италии и Великобритании. На долю США приходится 4,13% импорта Испании. На страны Латинской Америки – 4,1%. На страны Центральной и Восточной Европы (без СНГ) падает 1,2% импорта Испании. Страны СНГ занимают одно из последних мест – 1,7%, в т.ч. на Россию приходится 1,56%.

Анализ сравнительных данных о географическом распределении испанского импорта свидетельствует о том, что, по сравнению с итогами 2000г., ведущие страны-экспортеры сумели сохранить как место, так и, практически, свою долю в общем объеме поставок товаров и услуг в Испанию.

Сопоставление темпов роста испанского импорта за указанный период позволяет сделать вывод о том, что их соотношение меняется в пользу

стран, не входящих в ЕС. Если в 1996г. рост импорта обеспечивался за счет поставок из Евросоюза (9,2% – ЕС и 5,1% – остальные страны), то в 2000г. картина стала диаметрально противоположной: 14,1% – ЕС и 39,4% – остальные страны. Большая часть роста импорта из государств, не входящих в ЕС, была обусловлена увеличением цен на энергоносители и, что доля импорта Испании из стран Евросоюза остается преобладающей.

Динамика развития испанского импорта по отдельным товарным группам свидетельствует о том, что за период с 1996 по 2000г. в испанском импорте: преобладающей и постоянно растущей из года в год оставалась доля ввозимого в страну оборудования (в 2000г. более четверти от общего объема импорта); постоянно снижалась доля ввозимых в страну продуктов питания; сохранялся высокий удельный вес закупаемых за рубежом потребительских товаров, в т.ч. и автомобилей.

Эта тенденция наблюдается и после 2000г. По итогам 2000-02гг. самые высокие темпы роста импортных закупок были зарегистрированы в секторе энергоносителей, что особенно важно для российских экспортеров. Среди всех внешнеторговых партнеров Испании Россия по товарообороту занимает 14 место (2000г. – 16 место), а среди европейских стран – 8.

Внешняя торговля Испании в 2002г. (20 первых стран)

	Товарооборот		Импорт		Экспорт	
	млрд. евро	%	млрд. евро	%	млрд. евро	%
Франция.....	53,6	17,63	28,5	16,45	25,1	19,18
Германия.....	43,5	14,33	28,3	16,40	15,2	11,58
Италия.....	27,7	9,12	15,4	8,91	12,3	9,39
Великобритания.....	23,7	7,80	11,0	6,37	12,7	9,69
Португалия.....	18,3	6,01	5,4	3,09	12,9	9,87
США.....	12,9	4,24	7,1	4,13	5,8	4,40
Нидерланды.....	11,0	3,62	6,7	3,89	4,3	3,27
Бельгия.....	8,9	2,93	5,4	3,13	3,5	2,66
Китай.....	6,4	2,11	5,6	3,25	0,8	0,60
Япония.....	5,2	1,74	4,2	2,45	1,0	0,80
Мексика.....	3,9	1,30	1,6	0,94	2,3	1,77
Алжир.....	3,7	1,21	2,9	1,69	0,8	0,57
Швейцария.....	3,6	1,19	2,3	1,35	1,3	0,99
Россия.....	3,5	1,15	2,7	1,56	0,8	0,60
Швеция.....	3,4	1,14	2,2	1,29	1,2	0,94
Ирландия.....	3,3	1,09	2,5	1,44	0,8	0,62
Марокко.....	3,1	1,01	1,4	0,80	1,7	1,29
Австрия.....	3,0	0,99	1,8	1,06	1,2	0,91
Турция.....	2,8	0,94	1,4	0,81	1,4	1,10
Корея (Южная).....	2,5	0,82	2,1	1,23	0,4	0,28
Всего 20 стран*	244,0	80,37	138,5	80,25	105,5	80,53
Всего*	303,6	100,0	172,8	100,0	130,8	100,0

* по наибольшему товарообороту

* по товарообороту со странами мира

Процедура импорта

Характерной чертой развития нормативно-правовой базы государственного регулирования торговли Испании продолжает оставаться ее тесная связь с нормотворческой деятельностью в рамках Евросоюза. Определяемые ЕС основные направления торговой политики получают свое отражение в национальных законодательствах стран-членов. Испания в этом смысле, за редким исключением, придерживается общего курса, вырабатываемого руководящими органами Евросоюза.

Принятые на себя Испанией обязательства по Римскому договору определяют развитие процесса дальнейшей либерализации внутреннего

законодательства страны, определяющего порядок деятельности таможенных органов, меры по поддержке производителей и защите внутреннего рынка, тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности, а также вопросы валютного регулирования и инвестиционной деятельности. Принцип защиты национальных интересов остается преобладающим и время от времени между Испанией и ЕС возникают серьезные разногласия, причиной которых, по мнению Еврокомиссии, является несоблюдение испанскими властями основополагающих принципов европейского сообщества.

Таможенное регулирование Испании осуществляется в рамках единой таможенной политики Евросоюза. Таможенный тариф Испании построен по принципу Единого таможенного тарифа ЕС. В необходимых случаях для более детального определения отдельных товарных позиций используется указанный Единый тариф сообщества.

В отношении товаров, экспортируемых Россией и другими странами СНГ, действует режим льготного таможенного обложения «Система общих преференций». При этом обязательным условием применения льготного режима является наличие при ввозе в Испанию, как и в другие страны ЕС, сертификата происхождения (формы «А»).

Ставки таможенных пошлин, взимавшихся в 2002г. при ввозе в Испанию товаров, которые относились к основным статьям российского экспорта.

Товарная группа	Ставка тамож. пошлины для товаров из РФ
03 Рыба и морепродукты.....	от 0 до 22%
12 Подсолнечник.....	0
25 Цемент.....	0
27 Минеральное топливо.....	0
28 Неорганическая химия.....	От 0 до 7,5% преобладает 0%
29 Органическая химия.....	От 0 до 9,6% преобладают 2,2% и 3,8%
31 Удобрения.....	От 0 до 4,5%
41 Кожевенное сырье.....	От 0 до 6,5%
44 Древесина.....	От 0 до 7% преобладают 0% и 4,9%
48 Бумага и картон.....	От 0 до 2,5% преобладает 0
52 Хлопок.....	От 0 до 7,3%
71 Драгоценные и полудрагоценные камни.....	От 0 до 1,4% преобладает 0
72 Черные металлы.....	От 0 до 5,9%
75 Никель.....	0
76 Алюминий.....	От 0 до 7% преобладает 5,2%

Действующие в Испании торговые режимы, равно как и процедура оформления импорта, регламентируются целым рядом нормативных документов, изданных в рамках ЕС. Речь идет о нескольких основополагающих актах Евросоюза в области таможенно-тарифного регулирования, среди которых следует упомянуть регламент №519/1994 с последующими изменениями и дополнениями, устанавливающий общий режим импорта из третьих стран. В развитие указанных актов в Испании принято несколько нормативных документов, определяющих тот или иной режим осуществления торговых операций. Общий перечень правовых актов, устанавливающих порядок реализации импортных операций и ввоза товаров на территорию Испании, а также регламентирую-

щих соответствующие режимы для указанных операций, приводится в циркуляре Генерального секретариата внешней торговли от 13 дек. 2001г. (в редакции циркуляра от 16 июня 2002г.).

При импорте предусматривается возможность применения одного из шести режимов: свободной торговли; надзора; сертификации; разрешительного режима; режима торгового эмбарго; антидемпинговых процедур.

Основополагающим является режим свободной торговли. В отдельных случаях импорт товаров может подпадать под режим надзора, сертификации или разрешительный режим, когда это определяется интересами Евросоюза. В этих случаях требуется оформление специальных документов, осуществляемое непосредственно импортером.

Импорт товаров, подпадающих под категорию товаров коммунитарного надзора, требует наличия документа коммунитарного надзора, предусмотренного регламентом ЕС №139/1996. Импорт товаров, подпадающих под режим национального надзора, предусматривает наличие документа, определяемого приказом минэкономики Испании от 24.11.1998 как предварительное уведомление об импорте. К указанным товарам относятся различные полимеры, некоторые виды обуви, стекло.

Импорт мяса, живых животных, рыбы, некоторых видов овощей и фруктов, животных жиров и других товаров осуществляется в режиме сертификации. При импорте товаров, подпадающих под этот режим, требуется импортный сертификат (AGRIM), форма которого устанавливается регламентом ЕС №3719/1988.

Режим сертификации подлежит применению к отдельным товарам, ввозимым на Канарские острова как с таможенной территории ЕС, так и из третьих стран и подпадающим под специальный режим, установленный регламентом ЕС №1454/2001. При ввозе товаров с таможенной территории Евросоюза требуется наличие сертификата об оказании содействия, а в случае ввоза товаров из третьих стран импортного сертификата.

Импорт товаров, отнесенных Евросоюзом к категории ограничительного ввоза, предусматривает оформление импортной лицензии, порядок и сроки выдачи которой определяется регламентами ЕС №№1150/1995, 1627/1995 и 3053/1995. Импорт товаров, подпадающих под категорию национального ограничительного импорта, требует оформления т.н. административного разрешения импорта, предусмотренного ст.2 упомянутого выше приказа минэкономики Испании от 24.11.1998.

Разрешительный режим распространяется на металлопродукцию, хотя под него могут подпадать и другие товары, например, отдельные виды обуви, изделия из керамики.

Данный режим применяется к указанным товарам, поставляемым из России и стран СНГ. Экспорт из РФ в Испанию металлов и изделий из них осуществляются на основе положений решения Еврокомиссии №2136/1997 от 12 сентября в редакции решения №244/2001 от 5 февраля, которыми определяется комплекс ограничительных мер в отношении импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции. К упомянутым поставкам подлежит также применению и регламент ЕС №793/2000 от 14 февраля, который устанавливает систему двойного контроля импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции.

Регламентом ЕС №338/1997 и Королевским декретом №1739 от 20.11.1997 предусматривается возможность применения разрешительного режима в отношении торговли находящимися под угрозой исчезновения редкими видами животных и растений. В зависимости от конкретной ситуации, упомянутые нормативные акты предусматривают необходимость получения разрешения, сертификата или подачу в установленном порядке уведомления в соответствующий компетентный орган.

Режим торгового эмбарго применяется в исключительных случаях и по отношению только к тем странам, которые подпадают под него в соответствии с решениями ЕС или других международных организаций. Антидемпинговый режим может применяться по отношению к товарам, реализуемым третьими странами по демпинговым ценам.

Официальное признание Евросоюзом РФ в качестве государства с рыночной экономикой не только открывает перед нашей страной новые перспективы для активного диалога по вопросу вступления в ВТО и другие организации такие, как ОЭСР, но и значительно укрепляет позиции российских экспортеров на европейском рынке, в т.ч. и в Испании. Одним из практических следствий упомянутого решения ЕС станет то, что по отношению к российским экспортным товарам будут применяться не такие жесткие антидемпинговые процедуры, как ранее.

7 нояб. 2002г. было распространено сообщение о том, что Евросоюз завершил работу по подготовке и одобрению необходимых правовых документов, связанных с признанием за Россией статуса страны с рыночной экономикой. В действующее законодательство ЕС, регулирующее антидемпинговые процедуры и порядок предоставления финансовой помощи, внесены соответствующие изменения и дополнения. Новый режим, который будет применяться странами-членами Евросоюза при проведении антидемпинговых расследований в отношении российских товаров, вступил в силу с 8 нояб. 2002г.

Импорт Испании освобожден от количественных ограничений, не регулируемых в соответствии с общими нормами ЕС. Особый режим ввоза действует для с/х товаров, в т.ч. мясных, молочных продуктов, зерновых, фруктов и овощей, вина, сахара. На ввоз указанной продукции устанавливаются ежегодные квоты, которые, однако, могут пересматриваться в зависимости от конкретных экономических условий.

Ввоз текстильных товаров в Испанию регулируется соглашением, заключенным в рамках Евросоюза. Для ввоза товаров этой группы, которые не подвергаются количественным ограничениям по нормам ЕС, установлен уведомительный порядок (извещение минэкономики Испании) в целях ведения статистического учета импортных операций.

В качестве основных инструментов нетарифного регулирования Испания применяет процедуры сертификации и омологации, а также санитарно-ветеринарного контроля. Система сертификации строится на нормах Евросоюза. Практические вопросы, включая составление списков продукции, рассматриваются Управлением обеспечения качества промышленных изделий минэкономики Испании.

Санитарно-технические нормы регулирования относятся к компетенции Главного управления внешнего санитарного контроля минздрава и потребления, которое устанавливает перечни товаров, определяет порядок проведения процедур санитарно-ветеринарного контроля.

В дополнение к указанным выше нормативным актам, устанавливающим порядок осуществления тех или иных торговых режимов или предусматривающим меры по защите испанского рынка, необходимо упомянуть еще о нескольких правовых документах: Королевском декрете №1631/1992 от 29 дек. (в редакции Королевского декрета №652/1994), который допускает при определенных условиях применение режима надзора или введение ограничительных мер в торговле со странами-членами ЕС; Королевском декрете №491/1998 от 27 марта, определяющем порядок импорта и ввоза на территорию Испании вооружения и материалов двойного назначения; Королевском декрете №137/1993 от 29 янв., устанавливающим порядок импорта отдельных видов вооружения, которые не относятся к боевому оружию; Законе №49 от 20 дек. 1999г. «О контроле за химическими веществами, которые после переработки могут быть использованы для создания химического оружия».

Регулирование экспорта, в целом, осуществляется в соответствии с требованиями ЕС. В отношении отдельных товаров – вооружение, предметы искусства, отдельные текстильные товары – сохраняется особый режим вывоза. К отдельным группам товаров применяется административный порядок «уведомления об экспорте». В этом случае при совершении экспортной сделки направляется соответствующее уведомление в Госсекретариат по торговле минэкономки, который в течение 5 дней подтверждает осуществление операции.

Правовым основанием финансовой поддержки экспорта в стране пребывания является Королевский декрет №322 от 27.02.1987г. о мерах официальной поддержки экспортного кредита. Основным положением указанного декрета является норма о том, что допустимой формой финансовой поддержки экспорта могут являться кредиты, предоставленные финансовыми учреждениями, на которые распространяются многосторонние соглашения об экспортных кредитах с официальной поддержкой, участником которых является Испания.

Расширяют и совершенствуют свою деятельность национальные организации и компании, призванные оказывать содействие развитию испанского экспорта: институт внешней торговли (ИСЕКС), компания по страхованию экспортных кредитов (СЕССЕ), компания по финансированию развития (КОФИДЕС), фонд помощи развитию (ФАД). В 2002г. ИСЕКС успешно реализовал годовой план развития внешней торговли, которым предусматривалось оказание финансовой помощи в 150 млн. евро национальным предприятиям малого и среднего бизнеса в открытии филиалов за границей, а также в продвижении на внешний рынок испанских товаров. По заявлению Госсекретаря по торговле и туризму Х.Коста, за 2001-02гг. объем средств, выделенных для обеспечения функционирования системы страхования экспортных кредитов, вырос на 31% (в 2002г. только в ФАД на указанные цели поступило 631,1 млн. евро).

Стандартизация

Вопросы стандартизации и качества выпускаемой на рынок ЕС продукции имеют большое значение для реализации одного из основополагающих принципов Сообщества – свободного движения товаров и услуг. Испания, являясь членом Евросоюза, всегда инкорпорировала в национальное законодательство положения соответствующих директив или резолюций тех или иных органов ЕС по указанным вопросам. Наличие общего рынка товаров и услуг предопределило необходимость перехода от традиционных процедур административной омологации поступающих на национальные рынки товаров к их сертификации, производимой уполномоченными предприятиями или организациями, деятельность которых контролируется госорганами.

Испания в равной степени приняла основные принципы европейской стандартизации, выраженные как в «новом подходе» (резолюция Совета ЕС от 07.05.1985), так и в «глобальном подходе» (резолюция Совета ЕС от 21.12.1989).

Основу испанского законодательства о стандартизации и подтверждении соответствия составляет раздел III закона №21 от 16 июля 1992г. «О промышленности». Он в общей форме определяет органы и образования, которые осуществляют свою деятельность в сфере контроля за качеством и обеспечением промышленной безопасности.

Конкретное регулирование вопросов стандартизации продукции, ее сертификации и подтверждения соответствия содержится в целом ряде Королевских декретов, изданных во исполнение упомянутого закона. Наиболее значимым из этих актов является Королевский декрет №2200 от 28 дек. 1995г., единственная статья которого утверждает Регламент инфраструктуры, обеспечивающей качество и промышленную безопасность (в дальнейшем Регламент).

Дополнительные распоряжения (Disposiciones adicionales) декрета №2200 содержат следующие положения.

1. Испанская ассоциация стандартизации и сертификации (AENOR) признается в качестве организации, имеющей полномочия в соответствии с условиями главы 2 Регламента осуществлять деятельность в области стандартизации и сертификации.

2. В целях координации работы различных организаций и предприятий, обеспечивающих выполнение задач по сертификации и контролю качества продукции, создается Координационный совет по промышленной безопасности, в функции которого входит: разработка основных направлений развития политики в области стандартизации; подготовка годовых национальных планов по стандартизации; анализ и оценка проводимых в Испании работ по стандартизации и сертификации; выработка предложений по совершенствованию работы в области стандартизации и сертификации; утверждение кандидатур представителей государственной администрации в органах управления организаций, осуществляющих деятельность в области стандартизации и аккредитации.

3. Национальная организация по аккредитации (ENAC) признается в качестве организации, имеющей полномочия в соответствии с условиями главы 2 Регламента осуществлять деятельность по аккредитации.

4. Министерство науки и технологий в рамках своей компетенции вправе оказывать содействие AENOR, ENAC и любым другим государственным или частным агентам, действующим в сфере обеспечения качества и промышленной безопасности.

5. Действовавшие ранее механизмы омологации подлежат замене (с отдельными изъятиями) на систему сертификации.

6. Органам госадминистрации предписывается принимать в качестве действительных сертификаты соответствия, выдаваемые уполномоченными организациями стран-членов ЕС, при условии предоставления указанными организациями технических и профессиональных гарантий, а также выполнения требований по соблюдению принципа независимости и беспристрастности при осуществлении своей деятельности, установленных испанским законодательством.

7. Сфера применения Регламента, утвержденного Королевским декретом №2200, ограничивается рамками, установленными в ст. 3 закона №21 «О промышленности».

Переходные распоряжения (*Disposiciones transitorias*) предусматривают целый ряд положений, направленных на обеспечение поступательного и органичного внедрения новой системы стандартизации и сертификации, включая: предоставление действующим на рынке организациям 1г. для приведения своих уставных документов и порядка деятельности в соответствие с требованиями Регламента; AENOR предоставляется право действовать в качестве организации по сертификации, о которых упоминается в разделе 1 главы 3 Регламента, при условии выполнения упомянутой ассоциацией всех обязательств и требований, установленных для подобных организаций; организации ENAC предписывается в первоочередном порядке представить учреждаемому Координационному совету по промышленной безопасности изменения к действующему уставу в части, относящейся к вопросам промышленной безопасности.

Регламент, утвержденный Королевским декретом 2200/1995, состоит из четырех глав: общие положения (*Disposiciones generales*); общая инфраструктура для качества и промышленной безопасности (*Infraestructura Común para la Calidad y Seguridad Industrial*); инфраструктура, аккредитуемая для проверки качества (*Infraestructura acreditable para la Calidad*); инфраструктура, аккредитуемая для промышленной безопасности (*Infraestructura acreditable para la Seguridad Industrial*).

Глава первая устанавливает основные цели и субъектов правового регулирования, а также определяет главные понятия и термины, используемые в дальнейшем в нормативном акте.

Целью Регламента является установление требований, которыми должны руководствоваться при своем учреждении и в процессе деятельности государственные и частные агенты, образующие инфраструктуру по качеству и промышленной безопасности в соответствии с положениями раздела III закона №27 от 16.07.1992 «О промышленности» (ст. 1 Регламента). Классификация агентов, которые могут стать объектом аккредитации, приводится в ст. 2: агенты, претендующие на осуществление деятельности в обязательной сфере промышленной безопасности в соответствии с положениями главы 4 Регламента, не вправе проводить таковую деятельность без предварительной аккреди-

тации со стороны организаций по аккредитации, указанных в главе 2 Регламента; агенты, претендующие на осуществление деятельности в сфере добровольной проверки качества в соответствии с условиями главы 3 Регламента, не подпадают под режим, установленный для обязательной сферы промышленной безопасности, однако если упомянутые агенты сами пожелают присоединиться к инфраструктуре по качеству, то им потребуются пройти аккредитацию в одной из организаций по аккредитации, указанных в главе 2 Регламента.

Ст. 3 определяет состав общей инфраструктуры для качества и промышленной безопасности: организации по вопросам стандартизации (деятельность, связанная с разработкой стандартов) и организации, осуществляющие аккредитацию (формальное подтверждение технической компетентности той или иной организации на проведение сертификации, проверки или контроля качества).

В соответствии с положениями ст. 4 инфраструктура, аккредитуемая для проверки качества включает в себя четыре категории организаций: осуществляющих сертификацию, которые устанавливают соответствие определенного предприятия, продукта, процесса, услуги и т.п. существующим техническим требованиям; испытательные лаборатории, которые осуществляют проверку промышленной продукции на предмет ее соответствия действующим нормам и техническим требованиям; аудиторские и инспекционные, которые определяют, отвечают ли предварительно установленным требованиям та или иная деятельность и ее конечные результаты; лаборатории промышленной калибровки, способствующие достижению единообразия проводимых измерений.

Инфраструктура, аккредитуемая для промышленной безопасности (ст. 5), состоит из субъектов двух категорий: контролирующих организаций, осуществляющих деятельность в сфере промышленной безопасности, включая сертификацию, аудит, проведение инспекций и испытаний; инспекторов по вопросам окружающей среды, осуществляющих широкий спектр работ, связанных с защитой окружающей среды при проектировании, строительстве и эксплуатации промышленных объектов.

В ст. 6 Регламента устанавливается общий принцип, согласно которому получение аккредитации на ведение одного вида деятельности не подразумевает автоматического предоставления права на ведение иного вида деятельности, требующего получения аккредитации. Агенты, получившие аккредитацию на ведение деятельности как в рамках инфраструктуры для проверки качества, так и в сфере промышленной безопасности, обязаны создать и постоянно поддерживать предусмотренные Регламентом механизмы, которые обеспечивают исполнение установленных законодательством требований для каждого из указанных видов деятельности в отдельности.

Владельцы или пользователи установок, являющихся объектом постоянного контроля с точки зрения соблюдения правил и норм промышленной безопасности, обязаны обеспечивать свободный доступ к упомянутым установкам как экспертов из контролирующих организаций, с которыми имеется соответствующий контракт на осуществление контроля безопасности, так и экспертам, действующим по поручению органов го-

сударственной администрации. Аналогичное обязательство возлагается на руководство контролируемых организаций, испытательных лабораторий, аудиторских и инспекционных организаций, а также образований, осуществляющих сертификацию, лабораторий промышленной калибровки, инспекторов по вопросам окружающей среды в части обеспечения свободного доступа экспертам организаций по аккредитации, в которых упомянутыми субъектами была получена аккредитация на осуществление того или иного вида деятельности (ст. 7).

Общая инфраструктура для качества и промышленной безопасности (глава 2 Регламента) состоит из двух частей: организаций по стандартизации (*organismos de normalizacion*) и аккредитации (*entidades de acreditacion*). К организациям по стандартизации относятся частные образования, не имеющие целей извлечения прибыли, которые осуществляют деятельность, связанную с разработкой стандартов и норм в различных сферах деятельности (ст. 8). Порядок признания и внесения организаций по стандартизации в реестр промышленных предприятий устанавливается в ст. 9 Регламента. Соответствующее решение принимается уполномоченными органами государственной администрации по представлению Координационного совета по промышленной безопасности.

Заинтересованная организация должна представить в органы государственной администрации следующие документы: заявление о правовой природе, имуществе и источниках финансирования организации; описание внутренней структуры организации; устав организации; памятку, содержащую указание на источники финансирования будущей оперативной деятельности; описание квалификации персонала, в т.ч. наличие у сотрудников опыта работы в сфере стандартизации; заявление о том, что как у организации, так и у ее персонала отсутствуют предусмотренные законодательством препятствия, не позволяющие осуществлять запрашиваемые виды деятельности; документы, свидетельствующие о наличии связей или соглашений с другими подобными специализированными организациями (национальными и зарубежными).

В случае принятия положительного решения по ходатайству заявителя, соответствующая запись вносится в реестр промпредприятий, учрежденный согласно положениям ст. 21 закона «О промышленности». Органы государственной администрации вправе временно приостановить или отменить принятое решение, если будет установлено, что та или иная организация по стандартизации не выполняет требований и обязательств, предусмотренных в ст.ст. 10 и 11 Регламента.

Первая из указанных статей определяет круг требований, предъявляемых к функциональной структуре и порядку деятельности организаций по стандартизации: строго следовать в работе принципам независимости и беспристрастности; являться юрлицом; организовывать внутреннюю структуру в соответствии с требованиями ЕС; формировать органы управления таким образом, чтобы обеспечить участие в них представителей всех заинтересованных отраслей и секторов, а также представителей госадминистрации (соответствующие лица назначаются Координационным советом по промышленной безопасности); представитель госадминистрации должен быть вклю-

чен в состав наблюдательного совета; постоянно следить за соблюдением четкого разграничения между техническими аспектами деятельности и сферой управления организацией; поддерживать многоотраслевой характер деятельности; располагать необходимыми материальными средствами для ведения и развития деятельности; постоянно располагать квалифицированным персоналом, способным выполнить необходимый объем работ; вступать в европейские и международные специализированные организации для принятия активного участия в их работе; поддерживать систему, которая в любой момент сможет продемонстрировать платежеспособность организации; работа технического персонала организации, занятого в сфере стандартизации, несовместима с любыми техническими, коммерческими, финансовыми и иными контактами, которые могли бы привести к ущемлению принципа независимости и повлиять на результат работ.

Обязательства, которые возлагаются на организации по стандартизации, приводятся в ст. 11 Регламента: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для признания организации; внесение изменений в упомянутые условия возможно лишь с согласия органов госадминистрации; ежегодно представлять в органы государственной администрации свои предложения для включения в национальный план по стандартизации; совершенствовать свою организационную структуру, методы работы, техническое и технологическое оснащение; разрабатывать ту часть национального плана по стандартизации, которая определяется организации Координационным советом по промышленной безопасности; направлять уполномоченному органу госадминистрации отчет о проекте стандартов, находящихся на стадии утверждения; ежемесячно представлять уполномоченному органу государственной администрации отчет об утвержденных и упраздненных стандартах; вести реестр национальных стандартов; уведомлять уполномоченный орган госадминистрации о начале и завершении процесса пересмотра или упразднения испанских стандартов, имеющих отношение к сфере промышленной безопасности; издавать и осуществлять продажу сборников стандартов; по крайней мере один раз в год издавать актуализированный каталог испанских стандартов; располагать актуализированным сборником испанских стандартов, который предназначен для бесплатных консультаций заинтересованных лиц; располагать соответствующим печатным изданием, которое бы один раз в квартал информировало о новостях в сфере национальной и международной стандартизации; по запросу уполномоченного органа государственной администрации представлять необходимые данные и информацию по вопросам стандартизации; по запросу Координационного совета по промышленной безопасности представлять необходимую информацию по вопросам, относящимся к деятельности, управлению и внутренней структуре организации, а также ее платежеспособности.

Организация по стандартизации вправе получать финансовую помощь на основе положений действующего законодательства (ст. 12). Контроль за исполнением организацией по стандартизации обязательств, предусмотренных в ст. 11 Регламента, осуществляется уполномоченным органом госу-

дарственной администрации, вынесшим решение о признании в соответствии со ст. 9 Регламента. Организация по стандартизации обязана ежегодно представлять в указанный административный орган полный отчет о своей деятельности (ст. 13).

К организациям по аккредитации относятся частные образования, не имеющие целей извлечения прибыли, которые реализуют деятельность по аккредитации: организаций, осуществляющих сертификацию; испытательных лабораторий; лабораторий промышленной калибровки; аудиторских и инспекционных организаций (все упомянутые субъекты действуют в сфере добровольной проверки качества); контролирующих организаций в регламентированной сфере; инспекторов по вопросам окружающей среды; путем проверки исполнения всеми упомянутыми организациями установленных для них условий и требований. (ст. 14).

Порядок назначения и внесения организаций по аккредитации в реестр промышленных предприятий предусматривается в ст. 15 Регламента. Соответствующее решение принимается уполномоченным органом госадминистрации по представлению Координационного совета по промышленной безопасности (в тех случаях, когда речь идет о деятельности в сфере промышленной безопасности требуется квалифицированное большинство – 3/5).

Заинтересованная организация должна представить в органы государственной администрации следующие документы: заявление о правовой природе, имуществе и источниках финансирования организации; описание внутренней структуры организации; устав организации; памятку, содержащую указание на источники финансирования будущей оперативной деятельности; описание квалификации персонала, в т.ч. наличие у сотрудников опыта работы в сфере аккредитации; заявление о том, что как у организации, так и у ее персонала отсутствуют предусмотренные законодательством препятствия, не позволяющие осуществлять запрашиваемые виды деятельности; документы, свидетельствующие о наличии международных соглашений о взаимном признании с аналогичными специализированными организациями; тарифы, которые предполагается использовать за предоставляемые услуги.

В случае принятия положительного решения по ходатайству заявителя, соответствующая запись вносится в реестр промышленных предприятий, учрежденный согласно положениям ст. 21 закона «О промышленности» Органы госадминистрации вправе временно приостановить или отменить принятое решение, если будет установлено, что та или иная организация по аккредитации не выполняет требований и обязательств, предусмотренных в ст.ст. 16 и 17 Регламента.

Ст. 16 определяет следующий перечень требований, предъявляемых к организациям по аккредитации: строго следовать в работе принципам независимости и беспристрастности; являться юрлицом; организовывать внутреннюю структуру в соответствии с требованиями ЕС; выполнять нормы, которые подлежат применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); формировать органы управления таким образом, чтобы обеспечить участие в них как представителей государственной администрации, так и представителей заинтересованных

в проведении аккредитации сторон; представитель госадминистрации должен быть включен в состав наблюдательного совета; постоянно следить за соблюдением четкого разграничения между техническими аспектами деятельности и сферой управления организацией; располагать техническими комитетами по аккредитации в различных областях деятельности; располагать необходимыми материальными средствами для ведения и развития деятельности; постоянно располагать квалифицированным персоналом, способным выполнить необходимый объем работ; поддерживать многоотраслевой характер деятельности и вступать в европейские организации по аккредитации, которые ставят своей целью достижение взаимного признания предоставляемых своим членам аккредитаций; поддерживать систему, которая в любой момент сможет продемонстрировать платежеспособность организации; установить специальный порядок по рассмотрению претензий и жалоб клиентов на качество оказанных услуг; обеспечивать получение страхового полиса, который бы гарантировал выплату суммы в размере не менее 200 млн. песет в случае наступления гражданско-правовой ответственности организации по аккредитации перед клиентами; деятельность организации по аккредитации и ее персонала несовместима с любыми техническими, коммерческими, финансовыми и иными контактами, которые могли бы привести к ущемлению принципа независимости и повлиять на результат аккредитации.

Обязательства, которые возлагаются на организацию по аккредитации, приводятся в ст. 17 Регламента: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для назначения организации; внесение каких-либо изменений в упомянутые условия возможно лишь с согласия органов госадминистрации; выполнять положения Регламента и нормы, которые подлежат применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); принимать все необходимые меры для сохранения конфиденциальности информации, получаемой в ходе осуществления своей деятельности; совершенствовать свою организационную структуру, методы работы, техническое и технологическое оснащение; рассматривать и выдавать заключения по всем представляемым ходатайствам на аккредитацию; устанавливать периоды, в течение которых будет действовать предоставляемая аккредитация; продлевать сроком на 5 лет период действия аккредитационных сертификатов, выданных контролирующим организациям (при условии выполнения ими существующих технических условий и требований); разрабатывать планы проверки и контроля организаций, получивших ранее аккредитацию; информировать уполномоченные органы государственной администрации о совершенных аккредитациях; постоянно вести реестр своей деятельности по аккредитации; сохранять для возможных консультаций в течение 10 лет все дела, документацию и данные, относящиеся к совершенным аккредитациям; за оказываемые услуги взимать заранее объявленные тарифы; ежегодно публиковать каталог аккредитованных агентов; по запросу уполномоченного органа государственной администрации представлять необходимые данные и информацию по вопросам аккредитации; по запросу Координационного совета по промышленной безо-

пасности представлять необходимую информацию по вопросам, относящимся к деятельности, управлению и внутренней структуре организации, а также ее платежеспособности;

Организация по аккредитации вправе получать финансовую помощь на основе положений действующего законодательства. (ст. 18). Контроль за исполнением организацией по аккредитации обязательств, предусмотренных в ст. 17 Регламента, осуществляется уполномоченным органом государственной администрации, вынесшим решение о назначении в соответствии со ст. 15 Регламента. Организация по аккредитации обязана ежегодно представлять в указанный административный орган полный отчет о своей деятельности (ст. 19).

Глава 3 Регламента определяет инфраструктуру аккредитуемую для проверки качества. Данную структуру образуют четыре категории субъектов: организации, осуществляющие сертификацию, испытательные лаборатории, аудиторские и инспекционные организации, а также лаборатории промышленной калибровки.

К организациям, осуществляющим сертификацию, относятся государственные или частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью определения соответствия по добровольному ходатайству заинтересованных лиц определенного предприятия, продукции, процесса или услуги установленным техническим нормам или требованиям (ст. 20) министерство науки и технологий должно всемерно способствовать как развитию инфраструктуры действующих организаций, осуществляющих сертификацию, так и поддерживать широко использование национальными предприятиями товарных знаков и фирменных наименований (ст. 21).

В соответствии с положениями ст. 22 Регламента организации, осуществляющие сертификацию, должны иметь соответствующий технический уровень и действовать с соблюдением принципа беспристрастности. В связи с этим указанным организациям подлежит выполнять следующие условия и требования: пройти аккредитацию в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента, с тем, чтобы их деятельность получила признание на коммунитарном и международном уровнях; для прохождения аккредитации организации, осуществляющие сертификацию, должны соответствовать требованиям норм, подлежащих применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000). Сразу после прохождения аккредитации организации, осуществляющие сертификацию, обязаны регистрироваться в реестре промышленных предприятий.

Ст. 24 Регламента устанавливает следующие обязательства, которые возлагаются на организации, осуществляющие сертификацию: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для аккредитации организации; о любых изменениях, происходящих в указанных условиях, незамедлительно информировать организацию по аккредитации; осуществлять свою деятельность в соответствии с установленными европейскими и международными технормами по сертификации, в частности, подлежащими применению по отношению к упомянутой деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); предоставлять информацию и оказывать техсодействие по вопросам сертификации уполномоченным органам государственной администрации.

Организации, осуществляющие сертификацию, не вправе сертифицировать предприятия, продукцию, процессы или услуги, если эти организации ранее оказывали заинтересованным лицам услуги или консультации по вопросам, относящимся к проведению данной сертификации (ст. 25).

К испытательным лабораториям относятся государственные и частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью осуществления проверки по добровольному ходатайству заинтересованных лиц соответствия той или иной продукции существующим техническим нормам и требованиям. (ст. 26). Министерство науки и технологий должно всемерно содействовать как развитию инфраструктуры испытательных лабораторий, которые могли бы в национальном масштабе удовлетворить потребности в проведении соответствующих испытаний, так и совершенствованию качества их работы в соответствии с требованиями действующих европейских норм (ст. 27).

Согласно положениям ст. 28 Регламента испытательные лаборатории должны иметь соответствующий технический уровень и действовать с соблюдением принципа беспристрастности. В связи с этим упомянутым лабораториям надлежит выполнять следующие условия и требования: пройти аккредитацию в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента, с тем, чтобы их деятельность получила признание на коммунитарном и международном уровнях; для прохождения аккредитации испытательные лаборатории должны соответствовать требованиям норм, подлежащих применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000). Сразу после прохождения аккредитации испытательные лаборатории обязаны регистрироваться в реестре промпредприятий.

Обязательства, возлагаемые на испытательные лаборатории ст. 30 Регламента, по своей природе полностью соответствуют обязательствам, установленным в ст. 24 (отличие состоит лишь в том, что в первом случае речь идет об испытаниях, а во втором — о сертификации).

К аудиторским и инспекционным организациям относятся государственные и частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью определения по добровольному ходатайству заинтересованных лиц следующего: отвечает ли какая-либо деятельность и ее качественные показатели предварительно согласованным требованиям; выполняются ли указанные требования с надлежащей эффективностью и являются ли они достаточными для достижения поставленных целей;

Ст. 32-35 Регламента воспроизводят ранее рассмотренные положения ст. 21-24 применительно к деятельности аудиторских и инспекционных организаций.

К лабораториям промышленной калибровки относятся государственные и частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью оказания содействия по добровольному ходатайству заинтересованных лиц в достижении единообразия производимых изменений (ст. 36).

Ст. 37-40 Регламента воспроизводят ранее рассмотренные положения ст. 21-24 применительно к деятельности лабораторий промышленной калибровки. Единственной особенностью правового

регулирования деятельности данной категории субъектов является дополнительное требование при прохождении аккредитации (пункт «с» ст. 38), согласно которому они должны располагать необходимыми эталонами.

Глава 4 Регламента определяет инфраструктуру, аккредитуемую для промышленной безопасности. Эту инфраструктуру образуют две категории субъектов: контролирующие организации и инспекторы по вопросам окружающей среды.

К контролирующим организациям относятся государственные и частные образования, являющиеся юрлицом и созданные с целью проверки исполнения в обязательном порядке условий безопасности, установленных действующими регламентами по промышленной безопасности, для выпускаемой продукции и промышленных установок, путем проведения сертификации, испытаний, инспекции и аудита (ст. 41).

Для получения разрешения на ведение соответствующей деятельности контролирующие организации должны предварительно пройти процедуру аккредитации в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента. Контролирующие организации должны иметь определенный технический уровень и действовать с соблюдением принципов независимости и беспристрастности.

В связи с этим указанным организациям надлежит выполнять следующие условия и требования: а) поддерживать необходимый технический уровень в своей деятельности, установленный в действующих регламентирующих документах; б) располагать материальными средствами и квалифицированным персоналом, необходимыми для осуществления своей деятельности; в) постоянно следить за соблюдением четкого разграничения между техническими аспектами деятельности и сферой управления организацией; г) поддерживать систему, которая в любой момент сможет продемонстрировать платежеспособность организации; д) деятельность организации и ее персонала несовместима с любыми техническими, коммерческими, финансовыми и иными контактами, которые могли бы привести к ущемлению принципа независимости и повлиять на результат проводимого контроля.

В тех случаях, когда заинтересованная организация уже имеет аккредитацию на соответствие нормам, установленным стандартом UNE66500 (EN45000), на те же виды деятельности, которые теперь запрашиваются для сферы промышленной безопасности, понимается, что аккредитация, полученная на базе указанных норм, отвечает требованиям, перечисленным в вышеупомянутых пунктах а-в, д.

Организация, заинтересованная в получении аккредитации, должна представить в организацию по аккредитации свое ходатайство (с указанием сферы предполагаемой деятельности) и следующие документы: заявление о правовой природе, имуществе и источниках финансирования организации; описание внутренней структуры организации; устав организации (или правовой акт, регулирующий ее деятельность); заявление о том, что как у организации, так и у ее персонала отсутствуют предусмотренные законодательством препятствия, не позволяющие осуществлять запрашиваемые виды деятельности; описание квалификации

персонала, в т.ч. наличие у сотрудников опыта работы в запрашиваемой сфере деятельности; в необходимых случаях документы, свидетельствующие о наличии связей или соглашений с другими подобными специализированными организациями (национальными и иностранными); сертификат, свидетельствующий о прохождении аккредитации на соответствие нормам стандарта UNE66500 (EN45000).

В случае удовлетворения ходатайства заинтересованной организации, издается сертификат аккредитации, в котором указываются конкретные сферы деятельности контролирующей организации. В случае отказа в предоставлении аккредитации, заинтересованная организация вправе представить организации по аккредитации свои возражения по принятому последней решению. Если сторонам не удастся достичь согласия по возникшим спорным вопросам, то заинтересованная организация вправе оспорить действия организации по аккредитации в административном порядке в соответствии с положениями закона №30 от 26.11.1992г. «О правовом режиме государственной администрации и общих административных процедурах».

Ст. 43 Регламента регулирует порядок получения разрешения на ведение деятельности контролирующими организациями после прохождения аккредитации. Как правило, подобные разрешения выдаются компетентными административными органами по месту нахождения контролирующей организации. Лишь в отдельных случаях, предусмотренных в ст. 13.4 закона «О промышленности», требуется получение разрешения в центральных органах государственной администрации. Разрешение выдается на определенный период времени.

Для получения необходимого разрешения контролирующие организации должны выполнить следующие условия и требования: располагать аккредитацией, полученной в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента; в случае получения разрешения на проведение инспекций промышленных установок, располагать необходимыми оборудованием, средствами и квалифицированным персоналом, чтобы иметь возможность обслуживать как минимум 5% установок, существующих на соответствующей территории; установить специальный порядок по рассмотрению претензий и жалоб клиентов на качество проводимых работ; обеспечить получение страхового полиса, который бы гарантировал выплату суммы в размере не менее 200 млн. песет в случае наступления гражданско-правовой ответственности контролирующей организации;

Наряду с подачей ходатайства о выдаче разрешения в органы соответствующей администрации заинтересованная организация должна представить следующие документы: заявление о правовом статусе, имуществе и источниках финансирования организации; устав организации (или правовой акт, регулирующий ее деятельность); сертификат аккредитации на осуществление той или иной деятельности, выданный организацией по аккредитации; копию страхового полиса установленного образца.

Решения компетентных органов о выдаче разрешения должны публиковаться в Официальном гособюллетене. Срок действия выдаваемого разре-

шения соответствует сроку действия полученной ранее аккредитации. Выдаваемые контролирующим организациям разрешения действительны на всей государственной территории. Организации, планирующие осуществлять свою деятельность на территории другого автономного сообщества должны лишь уведомить об этом местные административные органы. Для проведения инспекции промышленных установок, расположенных в других автономных сообществах, указанные организации должны располагать на данной территории оборудованием, средствами и квалифицированным персоналом, чтобы иметь возможность обслуживать как минимум 5% установок, действующих на этой территории.

Решения компетентных органов об отзыве ранее выданных разрешений, а также информация о прекращении деятельности контролирующих организаций должны публиковаться в Официальном гособюллетене. После получения разрешения на осуществление своей деятельности, контролирующей организации должны представить в органы госадминистрации все необходимые данные для внесения в реестр промышленных предприятий.

В соответствии с положениями ст. 44 Регламента контролирующая организация должна информировать обо всех изменениях в условиях и требованиях, послуживших основой для получения аккредитации, организации по аккредитации. Административные органы, выдавшие разрешение на осуществление деятельности контролирующих организаций, должны быть поставлены в известность последними обо всех изменениях в условиях и требованиях, послуживших основой для предоставления указанного разрешения.

Контролирующие организации осуществляют контроль за соответствием выпускаемых и используемых продукции, оборудования, процессов и промышленных установок существующим требованиям регламентов по промышленной безопасности. В каждом случае составляется протокол, акт, заключение или выдается сертификат. В процессе осуществления своей деятельности контролирующей организации вправе привлекать на субконтрактной основе испытательные лаборатории и аудиторские организации, указанные в главе 3 Регламента. Имеется также возможность привлечения других организаций на субконтрактной основе к частичному исполнению отдельных функций, однако контролирующие организации должны обязать своих партнеров действовать с соблюдением тех процедур, которые указанным организациям предписывает существующее законодательство (ст. 45).

Контролирующие организации должны установить специальный порядок для рассмотрения претензий и жалоб предприятий и заинтересованных лиц. Если выданный контролирующей организацией протокол (акт, заключение, сертификат) не подтверждает исполнение требований действующих регламентов, заинтересованное лицо вправе представить упомянутой организации свои возражения. Если сторонам не удастся достичь согласия по возникшим спорным вопросам, то заинтересованное лицо вправе оспорить действия организации в административном порядке в соответствии с положениями закона №30 от 26.11.1992г. «О правовом режиме государственной администрации и общих административных про-

цедурах». Упомянутая процедура рассмотрения спора должна быть завершена в течение трех месяцев и до тех пор, пока уполномоченный административный орган не отзовет «отрицательный» сертификат, заинтересованное лицо не вправе обращаться к услугам другой контролирующей организации (ст. 46).

Обязательства, которые возлагаются на контролирующие организации, содержатся в ст. 47 Регламента: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для аккредитации организации и получения ею разрешения на ведение деятельности; принимать необходимые меры для сохранения конфиденциальности информации и данных, получаемых в процессе осуществления своей деятельности; исполнять требования Регламента и норм, подлежащих применению к деятельности организации согласно стандарту UNE66500 (EN45000); на поступающие от заинтересованных лиц запросы готовить и выдавать протоколы, акты, заключения или сертификаты; в выдаваемых заинтересованным лицам протоколах, актах, заключениях или сертификатах делать ссылку на действующие аккредитацию и разрешение, предоставленные контролирующей организации организацией по аккредитации и компетентным органом госадминистрации, соответственно; вести учет всех проводимых проверок и выданных протоколов, актов, заключений и сертификатов; для проведения возможных консультаций сохранять в течение 10 лет все дела и материалы, относящиеся к осуществляемой организацией деятельности; уведомлять собственника (владельца) продукции, оборудования или промышленной установки об обнаруженных несоответствиях действующим регламентам по безопасности, указывая срок, в течение которого упомянутые несоответствия должны быть устранены; аналогичную информацию направлять в компетентные административные органы; сообщать компетентным административным органам и собственнику (владельцу) продукции, оборудования или промышленной установки о необходимости прекращения продаж или использования (эксплуатации) того или иного объекта в тех случаях, когда, по оценкам контролирующей организации, данный объект не обеспечивает надлежащих гарантий промышленной безопасности; указанное сообщение должно включать в себя предложения контролирующей организации, направленные на исправление возникшей ситуации; при чрезвычайных обстоятельствах или наличии высокой вероятности наступления несчастного случая (аварии) принимать специальные превентивные меры; уведомлять компетентные административные органы об используемых тарифах.

В соответствии со ст. 48 Регламента территориальные административные органы по вопросам промышленной безопасности вправе применять санкции по отношению к контролирующим организациям за допускаемые ими нарушения в ходе осуществления своей деятельности. Упомянутые органы могут ходатайствовать перед органами госадминистрации о приостановлении срока действия или отзыве разрешений, предоставленных контролирующим организациям.

Контролирующие организации должны ежегодно представлять в административные органы по вопросам промышленной безопасности авто-

номных сообществ следующую информацию: отчет о деятельности на соответствующей территории; копию доклада организации по аккредитации, подтверждающего исполнение контролирующей организацией условий аккредитации.

Контролирующая организация должна ежегодно представлять вышеуказанную информацию о своей деятельности (но уже в национальном масштабе) в Координационный совет по промышленной безопасности.

К категории инспекторов по вопросам окружающей среды относятся государственные или частные образования, а также физические лица, независимые от предприятия, которое подвергается соответствующей проверке, целью деятельности которых является выполнение функций, установленных в разделе В приложения III регламента ЕС №1836/93 от 29 июня (ст. 49).

Аккредитация инспекторов по вопросам окружающей среды осуществляется организациями по аккредитации, указанными в главе 2 Регламента. Для прохождения аккредитации инспекторам необходимо продемонстрировать исполнение требований, установленных в разделе А приложения III регламента ЕС №1836/93 от 29 июня. После получения аккредитации им надлежит зарегистрироваться в реестре промпредприятий.

Ст. 53 Регламента определяет обязательства, возлагаемые на инспекторов по вопросам окружающей среды: исполнять требования Регламента и регламента ЕС №1836/93 от 29 июня; исполнять требования норм, подлежащих применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); придерживаться в своей деятельности требований, устанавливаемых в ходе аккредитации и в регламенте ЕС №1836/93 от 29 июня; предоставлять необходимую информацию компетентным органам по вопросам окружающей среды.

Налоги

В налоговой системе Испании предусматривается три вида налоговых сборов: прямые налоги, пошлины и специальные сборы. Последние по своему размеру значительно ниже прямых налогов и взываются в случае предоставления каких-либо общественных услуг.

Налоги в Испании, в свою очередь, подразделяются на государственные, автономные и местные. Государственные налоги составляют основную часть и классифицируются следующим образом.

1. Прямые налоги: на доход фирм и физлиц; на доход нерезидентов; на владение имуществом (касается только физлиц).

2. Косвенные налоги: налог на добавленную стоимость; налог при переходе имущества от одного лица другому и юридическом оформлении передачи собственности; специальные налоги; таможенные сборы при осуществлении импорта; налог на страховые премии.

Налог на доходы фирм и предприятий. Этот налог регулируется Законом 43/1995г., являющимся на сегодня основополагающим в области налогообложения юридических лиц. Он дополняется Королевским декретом 537/1997, который содержит налоговый регламент.

Эти документы, помимо основной задачи, преследуют также цель объединения в единое целое

существовавших ранее многочисленных законодательных актов, регулирующих вопросы налогообложения юридических лиц.

Основным исходным фактором для определения, подлежит или нет данное юридическое лицо налогообложению, является его налоговое резидентство. Предприятие или фирма являются налоговыми резидентами Испании, если выполняются следующие условия: их создание в Испании осуществлено в соответствии с испанским законодательством; они имеют свой юридический адрес в Испании; имеют свой орган управления в Испании.

В случае неясности вопроса резидентства, применяются положения соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанные Испанией с соответствующими странами. Предприятия и фирмы-резиденты оплачивают налог, исчисляемый с общего дохода резидента, включая и зарубежные доходы. В сумму доходов включаются все поступления как результат деятельности, а также доходы, возникающие от перемещения активов.

Налогооблагаемая база начисляется как разница между поступлениями и расходами за определенный период. Система исчисления налогооблагаемой суммы соответствует существующей системе бухгалтерского учета.

В налоговой терминологии применяется понятие международной фискальной транспарентности. Этот режим распространяется на предприятия и фирмы в случае, если: субъект (испанское предприятие) имеет долю участия, равную или превышающую 50% капитала, собственных фондов, результатов или права голоса в компании-нерезиденте; сумма налога, оплачиваемая фирмой-нерезидентом с дохода, составляет менее 75% от суммы налога, которая должна была бы оплачиваться в соответствии с испанским законодательством.

В чистый доход фирмы, с которого оплачивается налог, включаются.

1. Владение недвижимостью, за исключением той части, которая отягощена правом собственности на нее другой фирмой или передана во владение фирмы-нерезидента, принадлежащей к той же группе производственного объединения.

2. Участие в собственных фондах и передача третьим лицам капитала (за исключением тех финансовых активов, которые предназначены для выполнения законных обязательств).

3. Финансово-кредитная деятельность, деятельность по предоставлению услуг, страхованию.

4. Передача имущества и прав, упоминаемых в пунктах 1 и 2.

Не подлежит налогообложению доход, который получен фирмой-нерезидентом от материнской фирмы, при доле участия в этой материнской фирме не менее 5%, при условии: что фирма-нерезидент управляется и обеспечивается материальными средствами и персоналом через материнскую фирму; что не менее 85% поступлений материнской фирмы являются результатом предпринимательской деятельности.

Фирма-резидент не включает в налогооблагаемую базу ту часть дивидендов, которая была распределена между фирмами-участниками. В этом случае налогоплательщиками выступают фирмы-участники.

Активы фирм при исчислении налога оцениваются по стоимости их приобретения или по стоимости продукции. Однако, в некоторых случаях их оценка производится на основе рыночной стоимости на данный период времени (в случае слияния, разделения, передачи активов). Две фирмы считаются связанными при налогообложении, если одна из них владеет не менее, чем 25% капитала или участвует в управлении второй фирмы. Амортизация капитала минусуется из налогооблагаемой базы только в том случае, если она эффективна и имеет бухгалтерскую проводку.

Применяемые в Испании годовые коэффициенты амортизации

	Максимум	Минимум
Промышленные здания	3	1,47
Торговые здания	2	1
Мебель	10	5
Информоборудование	25	12,5
Средства транспорта	16	7,14
Оборудование	12	5,55

Основная налоговая ставка на доход предприятия или фирмы составляет 35%. В отдельных случаях, например при коллективном инвестировании, ставка может быть снижена до 7%, для кооперативов – 20%, или повышена до 40% (при осуществлении деятельности в области развития и добычи углеводородов).

При создании филиалов или постоянных представительств за границей, приобретении активов в иностранных обществах, создании филиалов, непосредственно связанных с экспортной деятельностью или услугами по туризму в Испании, налог на осуществленные инвестиции составляет 25%.

Испанское законодательство предусматривает систему «ординарного уменьшения» налога при наличии случая двойного налогообложения. Она заключается в том, что все доходы, полученные за границей компаниями-резидентами Испании, объединяются для расчета налогооблагаемой базы. Из общей суммы налогов, подлежащих оплате в этом случае, вычитаются налоги, оплаченные за границей.

Испанские компании обязаны вносить налоговую квоту трижды в год (в апреле, октябре и декабре). В случае просрочки платежа налагается штраф в 18% от просроченной суммы налога.

Налог на доход физлиц. В соответствии с Законом №40/1998г. налогоплательщиком считается физлицо, являющееся резидентом на испанской территории или физлицо испанской национальности с местожительством за границей, которое исполняет дипломатическую, консульскую или другую госслужбу.

Налогоплательщик является резидентом на испанской территории, когда выполняется любое из следующих условий: его нахождение в течение года на испанской территории превышает 183 дня; основная профессиональная или предпринимательская деятельность осуществляется прямо или косвенно на территории Испании.

В случае отсутствия доказательств обратного, налогоплательщик также предполагается резидентом Испании, если на территории Испании официально проживает супруг или супруга и дети младшего возраста, финансово зависящие от него.

Закон предусматривает, что физическое лицо-нерезидент Испании, являющееся резидентом другой страны-члена ЕС, но работающее в Испании или имеющее 75% от общей суммы своих до-

ходов как результат работы в Испании, может выбирать по своему усмотрению место оплаты налога на доход физлиц.

Налогоплательщики платят налоги со всей суммы своих доходов, включая и те, которые получены от иностранных фирм, а также со стоимости движимого и недвижимого имущества, очищенной от расходов, необходимых для юридического оформления владения этим имуществом. Законом предусматриваются основная часть и специальная часть налогооблагаемой базы.

Основной частью является положительное сальдо, которое включает в себя: зарплату; доходы от недвижимости; доходы от движимого имущества; доходы от экономической деятельности.

Налог на зарплату берется с суммы, из которой вычитаются расходы на социальное страхование. При использовании в работе транспортного средства сумма ежегодного специального налога составляет 20% от стоимости транспортного средства, как если бы оно было новое. При аренде помещения, устанавливается сумма налога от 5 до 10% от кадастровой стоимости, но не более 10% от уровня зарплаты.

Безналоговым лимитом зарплаты является сумма в 500 тыс. песет (3 тыс. евро) годовых или 1 млн. песет (6 тыс. евро) в течение последних пяти лет. В отношении зарплаты, получаемой от фирм-нерезидентов, связанных с фирмами-резидентами, фирмы-резиденты на испанской территории обязаны делать вычеты из зарплаты, независимо от того, является ли плательщиком этих вычетов собственником фирмы или другое предприятие-резидент или нерезидент, связанное с первой фирмой.

Если в течение двух лет работающий не имеет постоянной работы или нет периодичности получения заработной платы, налог на зарплату составляет только 70% от нормы. Для людей старше 65 лет предусмотрены льготы по уплате налогов на доход физлиц, размер которого не превышает 550 тыс. песет (3300 евро) в год.

Одновременно с этим предоставляются льготы членам семьи основного налогоплательщика, которые находятся на его иждивении и не имеют определенного дохода. Эти льготы составляют снижение суммы налога на 100 тыс. песет (600 евро) для каждого члена семьи, имеющего возраст свыше 65 лет, для детей до 25 лет, не находящихся в браке, а также при опекуновстве одного или двух детей – 200 тыс. песет (1200 евро), и при опекуновстве третьего – 300 тыс. песет (1800 евро).

При налогообложении дохода физических лиц применяется основная шкала и региональная. Соотношение основной и региональной шкалы составляет в среднем 5:1, т.е. если по основной шкале минимальная налоговая ставка составляет 15%, то по региональной – 3%. Максимальная налоговая ставка по основной шкале составляет 39,6%, по региональной – 8,4%.

Налог на доход нерезидентов в Испании. Ключевым моментом для определения налогового режима, применяемого в отношении физ. или юрлиц, является факт наличия постоянного местопребывания в Испании. Если полученный нерезидентом доход является результатом его постоянного местопребывания в Испании, этот доход облагается налогом, независимо от места его получения.

Концепция определения фактора постоянного местопребывания в испанском законодательстве полностью корреспондируется с концепцией

ОЭСР. Трактовка термина постоянного местопребывания обычно имеет место в Соглашениях об избежании двойного налогообложения и Испания в этом случае безоговорочно придерживается положений этих Соглашений.

В основном, к физическим и юридическим лицам-нерезидентам применяются те же налоговые нормы, что и для испанских резидентов (35%). При переводе юридическими лицами-нерезидентами доходов за границу, переводимые суммы дохода, полученные в результате деятельности на территории Испании, облагаются налогом (25% от переводимой суммы). Этот налог исключается в случае наличия Соглашения об избежании двойного налогообложения или если фирма-нерезидент является резидентом одной из стран-членов ЕС.

Фирмы-нерезиденты, источники доходов которых связаны с их постоянным местопребыванием в Испании, обязаны вести отдельный бухгалтерский учет, соответствующий требованиям, предъявляемым к испанским обществам. Размер налога для юридических лиц-нерезидентов, с постоянным местопребыванием в Испании, определяется в зависимости от следующих ситуаций.

Налоговая база для них аналогична налоговой базе для испанских фирм (35%). В отдельных случаях может устанавливаться более высокий процент (до 40% в случае осуществления деятельности в области добычи и разработки углеводородов). Административно-управленческие расходы при расчете налога исключаются из общей суммы доходов. Налоговым периодом, как правило, является один календарный год.

Фирма-нерезидент может пользоваться теми же налоговыми льготами, что и испанские фирмы-резиденты. Не применяется понятие постоянного местопребывания и связанного с этим дохода к фирмам, осуществляющим строительные работы, монтаж оборудования, продолжительность которых превышает 12 мес. В этом случае применяется другая, льготная налоговая шкала. Если фирма-нерезидент не заканчивает полного цикла торгово-экономической операции, то размер налога определяется на основе рыночной оценки произведенных вложений и расходов.

Случаи, когда доходы, полученные фирмой-нерезидентом, не связаны с постоянным местопребыванием фирмы. В этом случае фирма-нерезидент платит отдельный налог с каждой суммы дохода, полученного на территории Испании.

К такого рода доходам относятся доходы, полученные в результате: трудовой или экономической деятельности на территории Испании; предоставления услуг на испанской территории; использования движимого имущества, приобретение и функционирование которого обеспечивается через испанские финансовые источники; от ценных бумаг, выпускаемых на финансовый рынок испанскими фирмами; использования недвижимого имущества, расположенного на территории Испании. Сюда же включается и недвижимость физлиц, которой они владеют на испанской территории, независимо от того приносит эта недвижимость доход или нет.

Наряду с этим есть ряд доходов нерезидентов, которые не подпадают под испанский налоговый режим, как то международные товарные сделки, предоставление услуг, когда таковые осуществля-

ются нерезидентами вне испанской территории, трудовые доходы, полученные в результате трудовой деятельности нерезидента вне испанской территории.

Не подлежат налогообложению в Испании доходы, полученные физ. или юрлицами-нерезидентами без постоянного местопребывания в результате перевода капитала, реализованного на вторичном рынке капитала Испании, в случае если они являются резидентами одной из стран-членов ЕС или, если Испания имеет со страной Соглашение об избежании двойного налогообложения.

Не облагаются доходы нерезидентов, полученные в результате банковских операций (счета, депозиты). Нерезиденты, не имеющие постоянного местопребывания в Испании, при приобретении недвижимого имущества находящегося на территории Испании, обязаны оплатить налог в размере 5% от стоимости приобретения. Это обязательство не распространяется на недвижимость, существующую более 10 лет до 31 декабря 1996г.

Налоговые ставки, применяемые в отношении нерезидентов в Испании, не имеющих постоянного местопребывания: основная налоговая ставка — 25%; доходы от операций перестрахования — 1,5%; доходы морских и авиационных фирм — 4%; доходы от владения имуществом — 35%.

Декларация о доходах и сопутствующие ей документы должны быть поданы в налоговую инспекцию в течение 30 дней после истечения календарного года. Исключение составляет только декларация на доходы от владения имуществом, которая может представляться в течение 4 мес. (после даты осуществления сделки: купли-продажи, дарения).

В случае наличия соглашения об избежании двойного налогообложения налоги с доходов фирм-нерезидентов, не имеющих постоянного местопребывания в Испании, могут быть значительно снижены или не взиматься вообще.

Налог на имущество. Физические лица-резиденты Испании обязаны платить налог на все свое имущество независимо от того, находится ли оно в Испании или за ее пределами. Нерезиденты оплачивают налог только на имущество, находящееся на территории Испании.

Нормативом устанавливается оценка каждого вида имущества. Минимальная стоимость имущества, не облагаемая налогом, составляет 17,3 млн. песет (103804 евро). Сверх этой суммы налог взимается по прогрессивной шкале (от 0,2% до 2,5% от стоимости имущества).

С резидентов взимается налог при наследовании или дарении имущества, независимо от того, где оно находится (на территории Испании или вне ее). Размер налога также имеет прогрессивную форму и колеблется от 7,65% до 34% в зависимости от стоимости наследуемого или даруемого имущества.

Налог на добавленную стоимость. НДС является косвенным и не увязывается с расходами, которые несут производители, а только лишь с конечным потребителем этой продукции, на потребителя которой переносится данный налог. На территории Испании налог на добавленную стоимость не применяется на Канарских о-вах, в г.г. Сеута и Мелилья.

Базовая налоговая ставка НДС составляет 16% и применяется в отношении большинства товаров и услуг. Однако, существует пониженная ставка —

7%, которая применяется: при импорте продуктов питания (за исключением алкогольных напитков) и животных кормов; на воду; на жилье; транспорт; гостиничные и ресторанные услуги.

Существует сверхнизкая ставка НДС (4%), распространяемая на: хлеб, муку, молоко, сыр, яйца, фрукты и овощи; книги, газеты и журналы; медикаменты. Не облагаются налогом на добавленную стоимость финансовые операции и страхование, медицинские услуги, аренда жилых помещений. **Выведены из сферы применения НДС все экспортные операции.**

Фирмы и физлица, не имеющие постоянного местопребывания в Испании, имеют право на возврат НДС, уплаченный ими на территории Испании. Лицо, требующее возврата, должно быть резидентом страны-члена ЕС или резидентом страны, в которой испанские резиденты имеют право на возврат НДС, т.е. при соблюдении условия взаимности. Фирма или физлицо не должны реализовывать операции на территории Испании, в результате которых они приобретают значение налогового субъекта. Заявления на возврат НДС могут относиться только к году или кварталу, предшествующему аналогичному периоду и срок их реализации заканчивается 30 июня следующего года.

Санкции при нарушении режима налогообложения. Налоговое законодательство Испании предусматривает ряд санкций при нарушении режима налогообложения.

В соответствии с этими санкциям, на налогоплательщика, который не выполняет своих обязательств перед налоговыми органами, может быть наложен штраф, размер которого колеблется от 50 до 150% от невнесенной налоговой суммы, а в некоторых случаях, это может сопровождаться лишением права на получение налоговых льгот, государственных дотаций и на контрактацию с государством или другими публичными органами в течение 5 лет.

Задержка по оплате налоговых сборов штрафуются в 5% от налоговой суммы, если эта задержка не превышает 3 мес.; 10% — если задержка превышает 3 мес., но не выходит за пределы 6-месячного срока; 15% — до 12 мес. и 20% — если задержка составляет свыше 1г.

Если сумма неоплаченного налога составляет 15 млн. песет (90.003 евро) и выше, то данное обстоятельство рассматривается как налоговое преступление со всеми вытекающими последствиями (шестикратное взимание налога и тюремное заключение на срок от 6 мес. до 6 лет).

Выставки-2003

I. Выставочный комплекс IFEMA (Мадрид).

10-13 июня. Zow Madrid. Компоненты мебели и фурнитуры.

13-15 июня. Bellasalud. Продукты для поддержания красоты и здоровья.

13-22 июня. Salon del Vehiculo de ocasion. Подержанные автомобили.

29 авг.-1 сент. Simm. Неделя моды: Imagenmoda салон женской одежды; Intermoda Салон готовых изделий; Intima Moda-Bano Салон купального и женского белья и колготок; Cien x Cien. Салон джинсовой и спортивной одежды.

8-11 сент. Pasarela Cibeles. Показ мод.

11-15 сент. Intergift. Сувенирная продукция.

11-15 сент. Iberjoia. Ювелирные изделия.

11-15 сент. Bisutex. Бижутерия и аксессуары.

23-25 сент. Textilmoda. Ттекстиль и пошив.

26-28 сент. Iberpiel. Кожа и мех; Modacalzado Салон обуви.

1-4 окт. Liber. Книжная ярмарка

7-10 окт. Broadcast. Аудио-визуальные технологии.

15-18 окт. Sal. Продукты питания.

15-18 окт. Siv. Салон вина.

16-18 окт. Sign Espana. Визуальные средства связи.

17-20 окт. Noreq. Гостиничный бизнес.

18-19 окт. Look. Косметика, парикмахерское искусство.

24-26 окт. Las mil y una boda en Madrid. Продукция для свадебных церемоний.

4-9 нояб. Simo Tci. Информатика и средства связи.

15-16 нояб. Bebes y Mamas. Товары для новорожденных и их родителей.

21-23 нояб. Esqui y Montana. Лыжный спорт и альпинизм.

22-30 нояб. Feriarte. Предметы искусства и антиквариат.

27-28 нояб. Exprosecofersa.

27-29 нояб. R & R. Реставрация культурных памятников человечества.

12-14 дек. Samatec. С/х продукты и технологии.

20-30 дек. Juvenalia. Ярмарка для юношества.

II. Выставочный комплекс в г. Барселона.

17-20 июня. SIL 2003. Средства логистики.

18-20 июня. Medical Forum Expo. Охрана здоровья.

25-27 июня. Tecnomeeting. Средства организации конгрессов и съездов.

11-13 июля. Noviaespana. Одежда для новобрачных.

4-8 сент. Exprohogar regalo. Бытовые товары и сувениры.

5-8 сент. Nova Joia. Ювелирные изделия и часы.

18-21 сент. Intermerceria — Espaitex. Текстильные изделия.

30 сент.-4 окт. Firelectric. Электрооборудование.

1-5 окт. Sonimagfoto. Средства передачи изображения (фото/видео)

21-26 окт. Barcelona Meeting Point. Недвижимость.

23-26 окт. SiZoo. Зоотехника.

25-26 окт. Festival de la Mascota. Домашние животные.

1-9 нояб. 42 Salon Nautico Internacional. 42 салон яхт и катеров.

5-9 нояб. Artexpo. Предметы искусства.

7-9 нояб. Exprominer. Выставка минералов.

8-9 нояб. Bodas & Bodas. «Все для новобрачных».

8-16 нояб. Ocasion. Подержанные автомобили.

14-16 нояб. Nivalia. Отдых на снегу.

25-28 нояб. Tabexpo. Табачные изделия.

28-30 нояб. Salon del hobby. Салон для коллекционеров.

4-8 дек. Auto Retro. Старинные автомобили.

20-30 дек. 41 Festival de la Infancia y la Juventud.

41 Выставка для детей и юношества

III. Выставочный комплекс «Feria Valencia» (Валенсия).

4-6 июля. Fimi. Детско-юношеская мода.

29-4 сент. Fim 2003. Мебель.

29-4 сент. Fiam 2003. Осветительные приборы.

29-4 сент. Deco-Cevider 2003. Керамика, стекло.

22-24 окт. Iberflora 2003. 32 выставка садоводства.

22-24 окт. Euroagro 2003. 17 выставка с/х продукции.

18-26 окт. Antiguiedades 2003. Антиквариат.

22-25 окт. Sif 2003. 14 салон франкизий.

22-26 окт. Interart 2003. 18 выставка искусства.

22-26 окт. Interallimed 2003. 3 ярмарка продуктов питания Средиземноморья.

7-10 нояб. Feria De Joyeria y Relojeria De Valencia 2003. Валенсийская выставка часов и драгоценностей.

12-15 нояб. Fimma 2003. 31 выставка оборудования для деревообработки.

12-15 нояб. Maderalia 2003. 31 выставка поставщиков для мебельной и деревообработки.

27-29 нояб. Orprotec 2003. 7 выставка ортопедии и средств помощи инвалидам и людям пожилого возраста.

28-30 нояб. Fiestayboda 2003. 5 салон предметов для организации праздничных мероприятий.

28-30 нояб. Turinieue 2003. Лыжный спорт, альпинизм.

29-7 нояб. Feria Del Automovil 2003. 6 автосалон.

2-5 дек. Induferias 2003. 19 выставка оборудования для парков отдыха, выставок, игровых автоматов.

26 дек.-3 янв. Fiv 2003. 81 Валенсийская торговая ярмарка.

Связи с Россией

Оценку позиций испанского импорта на внутреннем рынке с точки зрения перспектив развития российских поставок в эту страну следует производить с учетом показателя, характеризующего отношение импортных затрат к внутренним инвестициям, осуществляемым в ту или иную отрасль. Целесообразно использовать данные за несколько последних лет.

Анализ указанных данных, полученных в минэкономике Испании, за 1996-2000гг., а также анализ данных испанской таможенной статистики за 2001-02гг. позволяют выделить три основные группы отраслей: а) в которых доля импорта преобладает; б) в которых между импортом и внутренними инвестициями сохраняется относительное равновесие; в) в которых доля импорта невелика.

К первой группе относятся энергоносители, сырье для металлургической промышленности, оборудование для офисов и компьютеры, электроника, самолеты, точные приборы. За последние годы во всех упомянутых отраслях неуклонно фиксируется повышение импортной доли.

Во вторую группу входят обувь и одежда (доля импорта в 2000г. — 41,4%, текстиль (44,2%), фармацевтические изделия (53,3%), автомобили (59,4%), химизделия (62%), кожевенное сырье (69%). Данные отрасли также представляют определенный интерес для российских экспортеров, свидетельством чему служит в последнее время усиление активности на испанском рынке производителей кожевенного сырья и химической продукции из России.

К последней группе относятся отрасли, в которых испанские предприятия традиционно сильны и доля импорта в которых невелика: материалы

для ж/д транспорта (7,4%); производство электроэнергии (8%); продовольствие, напитки и табак (10,6%); изделия из металла (16,5%); бумага (19,6%); синтетическое волокно (24,3%).

В стоимостном выражении годовой объем российского экспорта в Испанию в последние годы, предшествовавшие 2000г., сохранялся приблизительно на одном уровне. В 2000г. российский экспорт вырос в 1,6 раза, в 2001г. произошло некоторое его снижение, а в 2002г. российский экспорт, в сравнении с данными за 2001 г. вырос на 62,7% и достиг рекордной цифры — 2700,6 млн. евро (данные испанской таможенной статистики).

Торговля между Россией и Испанией
по данным испанской таможенной статистики,
1999-2000гг. в млн.долл., 2001-02гг. в млн.евро

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	02/01, %
Товарооборот.....	1754,0	2638,6	2197,6	3491,2	158,8
Экспорт России.....	1340,0	2166,3	1659,9	2700,6	162,7
Импорт России.....	414,0	472,3	537,7	790,6	147,0
Сальдо.....	+926,0	+1694,0	+1122,2	+1910,0	-

Основной причиной столь значительного роста экспорта явилось увеличение поставок из России минтоплива, прежде всего, нефти и нефтепродуктов, как по физическим объемам (на 22,3%), так и в стоимостном выражении (в 2,15 раза), отражая состояние международной конъюнктуры на топливно-энергетические ресурсы в указанном году и ее влияние на внешнюю торговлю. На минтопливо приходится 70% всего российского экспорта в Испанию (в стоимостном выражении).

Вторым по значимости товаром российского экспорта остаются черные металлы. Их доля составляет 10% от общего российского экспорта в Испанию. На третьем месте в российском экспорте стоят цветные металлы (алюминий и никель) — 4%, на четвертое место в 2001г. вышли поставки драгоценных и полудрагоценных камней — 2,9%.

Все перечисленные группы товаров занимали аналогичные места в российском экспорте в 1999-2000гг., имея среднюю долю: 60% — минеральное топливо, 14% — черные металлы, алюминий — 5%, никель — 4,4%.

В первую десятку товаров российского экспорта в Испанию в 1999-2000гг. помимо вышеуказанных входили:

2000г.	1999г.
удобрения (1,2%).....	удобрения (2,3%)
рыба (1%).....	рыба (2,2%)
древесина (1,3%).....	древесина (2%)
кожевенное сырье (0,7%).....	кожевенное сырье (0,8%)
бумага и картон (0,7%).....	бумага и картон (1,1%)
цемент (1,1%).....	обогащенное ядерное топливо (1,2%)

Эта последовательность сохранилась и в 2001-02гг. Можно констатировать, что за последний период существенных изменений в структуре российских экспортных поставок в Испанию не произошло. Исключение составляет лишь резкое (в 3 раза) снижение в 2000г. поставок обогащенного урана, доля которого в общем экспорте не превышает 0,2% и увеличение в 2001г. поставок драгоценных и полудрагоценных камней.

Доля машин и оборудования, включая автомобили и запчасти к ним, остается очень низкой (0,2%), а по сравнению с 1999г. в 2000г. было даже отмечено падение объемов их поставок на 30%.

На испанском рынке может пользоваться спросом продукция тех отраслей российской промышленности, которая уже давно приобрела извест-

ность в западноевропейских и других промышленных странах, при обязательном условии совершенствования моделей изготавливаемых изделий в целях повышения их конкурентоспособности. К числу такой продукции можно отнести электромоторы средней мощности, фотоаппараты, бинокли и другие оптические приборы, часы, подшипники, некоторые виды энергетического оборудования.

Помимо этого имеется перспектива расширения поставок в Испанию таких традиционных ростоваров, как нефть и нефтепродукты, пилотматериалы, удобрения, химтовары, черные и цветные металлы и изделия из них, рыба и семя подсолнечника, запросы на поставку которых от испанских фирм поступают, несмотря на ухудшение общеэкономической конъюнктуры в Испании.

Определенные резервы у российско-испанского сотрудничества имеются и в области высоких технологий, в частности, в сфере радиационной защиты, организации системы спутниковой связи, средств контроля за миниспутниками, охраны окружающей среды, авиапрома, программного обеспечения. Помощь в этой сфере может оказать подписанное 15 нояб. 2001г. Соглашение о научном и технологическом сотрудничестве между двумя странами.

Определенное содействие росту российского экспорта в Испанию может оказать реализация Меморандумов от 22 мая 2001г. относительно программы конверсии российского долга перед Испанией посредством поставок ростоваров в Испанию, в частности, корпусов судов и ж/д вагонов, как это предусмотрено письмом, подписанным сторонами 15 нояб. 2001г. в Мадриде.

Российско-испанский товарооборот, по данным испанской таможенной статистики, в 2002г. значительно вырос по сравнению с 2001г. и по этому показателю доля России поднялась во внешней торговле Испании на 14 место, а среди европейских стран – на 8.

Экспорт из России почти вдвое превышает импорт из Испании. Эта тенденция сохранится и до 2006г. В экспорте России будут превалировать энергоносители (нефть, нефтепродукты, уголь). Испания относится к числу стран, которые имеют достаточно высокий уровень энергопотребления при практически абсолютном отсутствии своих запасов нефти, угля и газа. Добыча нефти не превышает 0,5% от общего объема потребления. Имея большое число современных нефтеперерабатывающих заводов и удобные порты, принимающие нефтетанкеры, Испания крайне заинтересована в увеличении импорта энергоносителей, прежде всего, сырой нефти.

Увеличение экспорта из России следует ожидать и в поставках черных металлов (2 место среди экспортируемых товаров). В Испании имеется много заводов по переработке отходов и лома разных видов металлов, в т.ч. полуфабрикатов из нержавеющей стали, а также металлообрабатывающих заводов. Поэтому ожидается увеличение экспорта из России как черных, так и цветных металлов (третье место в экспорте России).

Следует также ожидать увеличения поставок таких традиционных для экспорта из России товаров как зерновые, пилотматериалы, цемент, удобрения. Должен произойти рост экспорта машин и оборудования, доля которых в общем российском экспорте в Испанию остается пока неоправданно

низкой. Однако для этого необходимо, чтобы эта группа российских товаров имела приемлемые показатели цена-качество. Можно прогнозировать, что к 2006г. товарооборот должен возрасти вдвое, причем экспорт из России сохранит тенденцию значительного превышения испанского импорта (2,5 млрд. и 1 млрд.долл.).

Инвестиционная активность испанских фирм в России до сих пор остается невысокой: их общий объем не превышает 100 млн.долл. Испанские предприниматели не спешат вкладывать свои капиталы в экономику России и действуют в этом направлении с определенной опаской, поскольку плохо представляют себе реальную обстановку в нашей стране. Резкое ухудшение финансово-экономической ситуации на ведущих мировых рынках весьма негативно отразилось на инвестиционной сотрудничестве России и Испании. По данным Банка Испании, за первые 8 мес. 2002г. прямые инвестиции испанских предприятий и компаний за рубежом сократились на 53% по сравнению с тем же периодом 2001г. Давно работающие на российском рынке испанские компании, осуществляют или планируют осуществить дополнительные инвестиции в уже действующее и/или в новые проекты.

– Компания «Патентес Тальго»: совместное производство в России вагонной тележки У-25; производство в России пассажирских вагонов «Тальго»; совместное производство с предприятием «Уралвагонзавод» товарных вагонов с раздвижной колеей; поставка испанских вагонов в Россию по заказу МПС.

– «Кампофрио»: 5-летняя программа дополнительных капиталовложений (20-30 млн.долл.) в действующее СП «Кампомос»; в 2001г. «Кампофрио» подписала с другой испанской компанией «Седа Солублес» соглашение о создании в России СП по производству растворимого кофе (15 млн.долл.).

– «Чупа-Чупс»: действуют два предприятия по производству карамели и рулетов; «Чупа-Чупс» и турецкая фирма «Кент Гида» создают совместное производство жевательной резинки и карамели (20 млн.долл.).

– «Препарадос Алиментисиос»: диверсифицируется и расширяется производство бульонов и супов «Гальвина Бланка».

– «Энтер»: в 2002г. компания приобрела в г.Москве участок площадью 55 тыс. кв.м. под строительство складских и офисных помещений.

– «Нутрэкса»: в 2001г. принято решение о создании производства какао «Кола Као» совместно с российской компанией «Инфорум-Пром» в районе г.Каримова Рязанской обл. (5,5 млн.долл.).

– «Асейтес Борхес Понт»: планируется создание в Краснодарском крае предприятия по очистке, розливу и упаковке подсолнечного масла (15,5 млн.долл.).

Обзор прессы-2004 ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

– Доход испанской авиакомпании «Иберия» в 2003г. после уплаты налогов составил 145,8 млн. евро, что на 8,7% меньше относительно 2002г. Несмотря на это, президент компании Фернандо Конте оценил результаты деятельности авиакомпании, в целом, как удовлетворительные, обратив внимание на тот факт, что до этого доходы компании росли регулярно в течение 8 лет.

Руководство компании решило предпринять ряд мер для повышения рентабельности в новых условиях, когда некоторые крупные авиакомпании снизили среднюю стоимость на авиабилеты путем увеличения парка самолетов для перевозки пассажиров на близкие и средние расстояния со сведением сервисных услуг на борту самолета до минимума. При перевозке авиапассажиров многие авиакомпании стали предоставлять питание за дополнительную плату, сократили другие виды услуг.

Эксперты испанской авиакомпании «Иберия» проанализировали экономические показатели за 2003г. и дали предложения, реализация которых позволит значительно сократить расходы на услуги, предоставляемые авиапассажирам. Так, отмена бесплатного питания даст экономию 40-50 млн. евро в год.

Руководство компании рассчитывает на увеличение доходов путем интенсификации эксплуатации самолетов. В 2004г. число самолетов-вылетов на дальние расстояния увеличится на 13%, на европейских линиях — на 9% и на внутренних — на 3%. Интенсивность полетов может также возрасти путем увеличения авиапарка за счет аренды самолетов других авиакомпаний в режиме Wet Lease (лизинг авиатехники вместе с экипажем). «Синко Диас», 25.02.2004г.

— Принятый в прошлом году в Испании закон «О железнодорожном транспорте» призван открыть данный рынок услуг для свободной конкуренции и положить конец многолетней монополии госпредприятия «Ренфе».

Предполагается учредить госпредприятие «Адиф» (управляющий железнодорожной инфраструктурой), к которому перейдут указанные функции от «Ренфе». Бывший монополист сохранит за собой только функции перевозчика.

Одним из практических следствий принятия упомянутого законодательного акта станет установление системы взимания сборов и платежей за пользование объектами инфраструктуры со всех перевозчиков. Подготовленный министерством развития Испании проект приказа предусматривает, что «Ренфе» должно будет ежегодно выплачивать предприятию «Адиф» сумму в размере 400 млн. евро в качестве различных сборов (за доступ к ж/д линиям, за пользование вокзалами и станциями и др.) «Синко Диас», 19.02.2004г.

— Общий оборот испанской строительной отрасли в 2003г. достиг 124 млрд. евро (рост на 5,4%). Отрасль объединяет 82 тыс. предприятий и фирм, а также обеспечивает работой 2 млн человек. Ведущие испанские строительные компании уступают пока своим европейским конкурентам по объемам операций, проводимых за рубежом. Так, если поступления крупнейших европейских концернов от деятельности за границей составляют 80%, то аналогичный показатель испанских компаний не достигает и 20%. В 2004г. положительная тенденция в развитии строительной отрасли Испании сохранится. «Экспансьон», 13.02.2004г.

— В 2003г. Испания укрепила свои позиции в качестве третьего европейского производителя автомобилей, уступая лишь Германии и Франции. 17 испанских заводов изготовили 3029690 автомобилей, превысив на 6,1% показатель 2002г. 82,3% произведенных автомобилей поставлено на эк-

спорт (рост экспорта в 2003г. составил 8,2%). Основная доля экспортных поставок (90%) приходится на страны-члены Евросоюза. «Эль Паис», 09.02.2004г.

— Объем испанских инвестиций в странах Латинской Америки резко снизился за последние годы. Если в 2000г. капиталовложения испанских компаний в экономику стран указанного региона достигли 25,2 млрд. евро, то в 2002г. составили всего 8,7 млрд. евро.

Основной причиной снижения объема инвестиционных потоков специалисты считают нестабильность действующего в латиноамериканских странах финансово-экономического режима инвестиций. Имеется в виду наличие «существенной асимметрии в действиях властей до момента реализации капиталовложений и в последующий период». Как правило, подобное явление становится следствием смены руководства того или иного государства Латинской Америки. «Экспансьон», 09.02.2004г.

— Авиакомпания Iberia («Иберия») намерена в 2004г. возобновить практику аренды самолетов других компаний с экипажами. Такие действия предусмотрены стратегическим планом «Иберии» на 2004-05гг. За это время компания планирует обновить свой авиационный парк, пополнить его собственными самолетами нового класса А-340, открыть новые маршруты полетов, усилить наиболее рентабельные направления, а также оптимизировать все остальные. За счет арендуемых воздушных судов «Иберия» планирует покрыть до 5% всех полетов. В 2004г. крупнейший испанский авиаперевозчик планирует увеличить свои доходы на 13%, в т.ч. на 15% — на международных линиях (9% приходится на европейские линии) и на 3% — на внутренних линиях. Практика аренды самолетов, как показал предыдущий опыт «Иберии», это один из самых рентабельных способов для повышения возможностей авиационных компаний с замкнутым циклом, поскольку позволяет использовать арендуемые суда в туристический сезон и исключает простой авиационной техники в другие периоды. «Эль Мундо», 24.01.2004г.

— В 2003г. Испанию посетили 52,4 млн. иностранных туристов, а всего в пред.г., включая деловые поездки, в страну въезжали 82,5 млн.чел. Доходы от туризма с янв. по окт. 2003г. составили 31,8 млрд. евро, что на 4% больше, чем за аналог. период 2002г. 50% доходов получено за счет внутреннего туризма (103 млн. поездок), что на 5% выше показателя 2002г. Более половины иностранных туристов — 53,3% (28 млн.чел.) для поездки в Испанию не прибегали к услугам туроператоров.

В целом по данным Всемирной туристической организации в 2003г. мировой туризм сократился на 1,2%. Основными причинами этого в Испании считают боевые действия в Ираке и случаи атипичной пневмонии в некоторых азиатских странах. В 2002г. объемы туристического бизнеса выросли на 2,7% после падения в 2001г. на 0,5% из-за событий S-11 в Нью-Йорке. По статданным ВТО, в 2003г. 694 млн.чел. совершили туристические поездки, что на 8,5 млн. меньше, чем в 2002г. Основная масса туристов — 70,4%, предпочитает путешествовать самолетом, 23,1% — автомобилем.

Основной приток иностранных туристов в Испанию приходится на Великобританию — 16,1 млн.чел. (на 9,7% больше, чем в 2002г.) и соста-

вляет около 30% от всех иностранных туристов. Из Германии в Испанию в пред.г. приехали 9,9 млн. туристов (снижение на 3,2% по отношению к 2002г.).

В прошедшей в Мадриде с 28 янв. по 1 фев. 2004г. Международной туристической выставке «Fitur-2004» принимали участие около 11 тысяч фирм (на 1 тыс. больше, чем в 2003г.) из 170 стран мира. Участие иностранных компаний и туристических фирм увеличилось на 19,4%, в т.ч. африканских — на 30,7% и из стран Ближнего Востока — на 28,2%. «Синко Диас», 29.01.2004г., 03.02.2004г.

— Доходы крупнейшей испанской судостроительной компании Izag («Исар») в 2003г. продолжали стремительно падать и по итогам года составили всего 30 млн. евро, что на 75% ниже показателей 2002г. (121 млн. евро). Динамика снижения финансовых показателей «Исар» за последние 4г.: 2000г. — 173 млн. евро, 2001г. — 152 млн. евро, 2002г. — 121 млн. евро, 2003г. — 30 млн. евро. Общий объем производства предприятий компании в 2003г. составил 1,73 млрд. евро. Именно в эту сумму оценивается строительство и ремонт 11 судов различных классов, выполненные на верфях «Исар» в пред.г. В 2003г. периодически проходили забастовки рабочих компании, главными требованиями которых было повышение зарплаты, протест против сокращения рабочих мест. Основными причинами сложившейся ситуации в отрасли считаются: общеевропейский кризис судостроительной промышленности, а также значительное укрепление евро по отношению к доллару, что стало негативным фактором для компании «Исар». «Экспансион», 04.02.2004г.

— По данным Банка Испании ВВП страны в 2003г. вырос на 2,4%, что на 0,4% выше показателя 2002г. (2%) и в целом выше, чем в среднем по странам зоны евро. Рост ВВП Испании в минувшем году происходил поступательно: в I кв. он составлял 2,2%, во I — 2,3%, в III — 2,4% и в IV кв. рост ВВП достиг максимального значения и составил 2,6%. Рост ВВП на 0,1% превысил запланированный правительством страны показатель (2,3%). Рост внутреннего спроса составил 3,2%, что вдвое превысило показатели 2002г. Напротив, во внешнем секторе наблюдался некоторый спад товарооборота на 0,9%. По прогнозам испанских экономистов в 2004г. внешняя часть ВВП будет постепенно расти как во все предыдущие годы, за исключением 2003. «Синко Диас», 04.02.2004г.

— В ходе визита председателя правительства Испании Х.М.Аснара в Португалию объявлено о создании Иберийского рынка электроэнергетики («Мибель»), предусматривающего объединение энергосистем Испании и Португалии. Создание «Мибель» означает либерализацию электроэнергетического рынка Португалии, что будет способствовать существенному снижению тарифов на электроэнергию в этой стране. «Экспансион», 21 янв. 2004г.

— Испанский судостроительный консорциум ИСАР примет участие в тендере, объявленном Минобороны Чили, на строительство трех боевых фрегатов общей стоимостью 800 млн.долл. В случае победы на торгах ИСАР обязуется реинвестировать в чилийскую экономику 500 млн.долл., а также привлечь к исполнению контракта значительное количество чилийских предприятий. «Синко Диас», 29 янв. 2004г.

— Испанская железнодорожная корпорация «Ренфе» объявила торги на поставку 50 высокоскоростных железнодорожных составов на 900 млн. евро. Заявки на участие в тендере уже подали международные консорциумы «Сименс»; «Альстом», а также местные КАФ и «Тальго», объединившиеся для участия в конкурсе с канадским «Бомбардье». Данные составы планируется эксплуатировать на строящихся высокоскоростных магистралях Мадрид-Вальядолид, Кордоба-Малага, Сагра-Толедо. «Синко Диас», 13.01.2004г.

— Испанский консорциум «Газ Натураль» подписал контракт с катарской компанией «Катар Линифайд Газ» долгосрочный контракт о ежегодной закупке в 2005-12гг. 4 млрд.куб.м. газа. Одновременно до 2012г. продлены также контракты между этими компаниями на ежегодную поставку еще 2 млрд.куб.м. газа. Таким образом, «Катар Линифайд Газ» превратился во второго, после алжирской госкомпании «Сонатрак», поставщика газа на испанский рынок. «Синко Диас», 16 янв. 2004г.

— По данным минэкономики, дефицит торгового баланса Испании за 10 мес. 2003г. увеличился по сравнению с аналог. периодом 2002г. на 13,7%, составив 37,4 млрд. евро. На 5,8% вырос экспорт (114,6 млрд. евро), на 7,6% — импорт (152 млрд. евро).

Ведущий экспортной отраслью оставалось автомобилестроение, на долю которого пришлось почти 10% экспортных поступлений страны. При этом продажи автомобилей и запчастей к ним увеличились на 9,8%.

Основным потребителем испанских товаров по-прежнему оставался Евросоюз. В указанный период в страны-члены ЕС было экспортировано 72,2% от общего объема экспорта Испании. Зафиксирован существенный рост экспорта в Италию (11,2%), в Германию (10,4%) и Францию (7%). В качестве основной причины концентрации испанского экспорта на страны-члены Евросоюза местные эксперты называют рост котировок евро к доллару. По этой причине в рассматриваемый период сократился экспорт в США, Японию и страны ЮВА. «Эль Мундо», 14 янв. 2004г.

— За 10 мес. 2003г. положительное сальдо торгового баланса стран-членов ЕС составило 9,6 млрд. евро и практически не изменилось по сравнению с аналогичным периодом 2002г. (9,7 млрд. евро).

Увеличился импорт энергоносителей с 92,3 млрд. евро в 2002г. до 97,8 млрд. евро в 2003г. В то же время экспорт машин и оборудования сократился с 78,7 млрд. евро до 73,9 млрд. евро, а доходы от экспорта химических товаров практически остались на прежнем уровне 60,9 млрд. евро против 61,9 — в 2002г.

Существенно вырос импорт из Китая (14%), России, Турции и Польши (по 9%). Увеличились и экспортные поставки в КНР (18%) и в Турцию (14%). Положительное сальдо стран ЕС в торговле с США составило 57,6 млрд. евро и увеличилось по сравнению с 2002г. на 4,2%. По-прежнему сохраняется дефицит торгового баланса ЕС в торговле с КНР, Россией и Норвегией. «Экспансион», 20 янв. 2004г.

— 7 янв. 2004г. компания Eurocopter завоевала 40% рынка продаж гражданских вертолетов. Европейский производитель вертолетной техники (принадлежит концерну EADS) в пред.г. выпусти-

ла каждый четвертый из 10 гражданских вертолетов. Доходы от продаж произведенной техники за 2003г. составили 1,3 млрд. евро. На втором месте следует американская компания Bell Helicopter, которой принадлежит 17% квоты рынка гражданских вертолетов.

В пред.г. компания Eurocopter, следуя своей стратегии, смогла окончательно закрепиться на рынке военной техники, в котором традиционно лидировали американские компании Sikorsky, Bell и Boeing. Этому способствовало решение стран Евросоюза взять на вооружение разработанную Eurocopter модель вертолета Tigre, которая, по мнению экспертов, составит серьезную конкуренцию компании Boeing, реализующей вертолеты модели Apache.

Основной упор в производственной политике компания продолжает делать на производство гражданской техники. В ближайшей перспективе на рынке должна появиться новая модель вертолета для перевозки пассажиров с количеством посадочных мест, превышающим предыдущие модели. Опыт показал, что продукция компании нашла широкое применение на рынке туристических услуг. Многие туроператоры США отдали свое предпочтение этой технике для организации туристических маршрутов над территорией страны (маршруты по Большому Каньону Колорадо, окрестностям Лас Вегаса).

В последнее время можно отметить присутствие европейской техники в ведении различных госучреждений США (таможня, береговая охрана, полиция), а несколько десятков лет назад было бы сложно предположить, что европейские вертолеты когда-нибудь смогут потеснить американские (Bell и Sikorsky) при проведении тендеров госучреждениями США.

— 6 янв. 2004г. Экономический кризис в Европе и котировки евро парализовали рост испанского экспорта текстильной продукции. Низкий уровень спроса на основных рынках ЕС (Франция, Италия и Германия) и укрепление евро по отношению к доллару существенно отразились на прогнозируемом в 2003г. росте экспорта испанского текстиля и текстильной продукции. В 2003г. объем экспортных операций составил 6,4 млрд. евро (всего на 4,3% больше, чем в 2002г.).

По сведениям ассоциации InterTextil Espanol, на европейский рынок приходится две трети испанского экспорта. По прогнозам ситуация будет складываться неблагоприятно и в 2004г. ввиду так называемого «эффекта преждевременного ожидания» в преддверии возможной отмены в 2005г. квот на импорт в зоне евро, в чем чрезмерно заинтересованы такие гиганты текстильной промышленности как Китай, Индия и Пакистан.

Анализ подсекторов текстильной отрасли Испании выявляет существенные различия в динамике экспорта продукции по статьям готовой одежды и вязанных вещей (рост составил 13%, общий объем 3,2 млрд. евро), текстильного волокна (рост 2%) и текстильных изделий (спад 4%). Испанский импорт текстильной продукции, наоборот, вырос на 9,2% и составил 9,4 млрд. евро. Показатели экспорта и импорта за 2003г. выявили дефицит торгового баланса, оцениваемый в 3,2 млрд. евро, который на 21,5% больше показателя 2002г.

— 2 янв. 2004г. По итогам всех операций по приватизации госкомпаний Предприятие по управлению госпакетом акций в промышленности (SEPI) получило 4,3 млрд. евро за 2000-03гг. Наибольшие доходы гос.учреждения от этих операций, достигшие 2 млрд. евро, получены в 2003г. Из них 82% соответствуют продаже части доли государства в компании ENA (Национальная дорожная компания). 2001г. также был прибыльным в основном за счет приватизации авиакомпаний Iberia, совокупные доходы составили 1,8 млрд. евро. В 2000 и 2002гг. от приватизация госсобственности получено лишь по 0,2 млрд. евро. За последние четыре года наиболее значимой операцией явилась продажа компании ENA строительной группе Sacur-Vallehermoso на 1,672 млрд. евро.

— 2 янв. 2004г. По заявлению министра науки и технологий Хуана Косты, впервые в истории Испании расходы на науку превысили 1% от ВВП. Было подчеркнуто, что целенаправленная политика государства в этой области за последние четыре года способствовала росту научного производства, увеличению численности состава научных кадров. Госзатраты на НИОКР, находившиеся в 1999г. на уровне 2,7 млрд. евро, в 2003г. составили 4 млрд. евро (на 45% больше). В 2000г. число занятых в НИОКР достигало 76,7 тыс.чел., в 2003 — 83,3 тыс.

— Правительство Испании 31 дек. 2003г. утвердило закон о введении в стране международных норм финансовой отчетности. В соответствии с этим законом все котирующиеся на фондовой бирже компании будут обязаны с 2005г. привести свою финансовую отчетность в соответствие с международными стандартами.

ОТНОШЕНИЯ С РОССИЕЙ И СНГ

— Международный Московский банк (ММБ) и испанский «Банко Популар» подписали соглашение о сотрудничестве. Цель соглашения — предоставление финансовых услуг клиентам этим банком через сеть своих филиалов и отделений на территории России и Испании. Вице-президент банка «Популар» Хавьер Вэлш, отвечающий за международные связи, особо выделяет открывшуюся возможность получать финансовые услуги для тех клиентов испанского банка, как юр., так и физлиц, которые имеют свои интересы в России.

«Банко Популар» входит в альянс 17 банковских структур на четырех континентах и его клиенты, главным образом малые и средние предприятия, могут получать финансовые услуги в 20 тыс. филиалах банков этого международного финансового союза во многих странах Европы, Америки, Африки и Азии.

ММБ был образован в 1989г. и входит в десятку крупнейших банков России, имея лицензию №1 ЦБ России. В число его акционеров входят банк HVB (Германия), скандинавская Финансовая группа Nordea и Европейский Банк реконструкции и развития. «Экспансьон», 3 марта 2004г.

— 10 янв. 2004г. Украинское госпредприятие по управлению воздушным движением подписало с испанской компанией Indra контракт на разработку, производство и запуск в эксплуатацию нового центра контроля за воздушным движением в Днепрпетровске. В задачи этого центра будет входить контроль половины воздушного пространства юга Украины. Контракт оценивается в 10,2 млн евро, срок его реализации 1,5г.

Обзор прессы-2003 МОТОР ЭКОНОМИКИ

— Хосе Мария Аснар, председатель правительства Испании, утвердил 3.09.2003г. преобразования в правительстве, начатые после избрания Мариано Рахоя генсеком правящей Народной партии. При этом министр экономики Родриго Рато назначен первым вице-премьером, бывший министр госадминистрации Хавьер Ареназ — вторым вице-премьером и министром президентии, министр труда Эдуарде Саплана — пресс-секретарем правительства. Министр науки и технологий Жозеп Пике оставил свой пост, поскольку был выдвинут кандидатом от Народной партии на пост председателя правительства Каталонии. Его место на посту министра науки и технологий занял Хуан Коста, ранее — госсекретарь по торговле и туризму.

По мнению некоторых аналитиков, назначение Р.Рато первым вице-премьером демонстрирует предпочтение, отдаваемое правительством экономическим вопросам для последующего развития страны. Назначение секретаря по вопросам торговли Х.Коста министром науки и технологий дает возможность Р.Рато заметно расширить свое влияние в правительстве. «Синко Диас», 4.09.2003г.

— По данным Госстатинститута (INE), рост испанской экономики составил во II пол. 2003г. 2,3%, что на 0,1% выше показателей I пол. Такая положительная тенденция подтверждает, что испанская экономика выходит из кризиса, характерного для всей Европы.

Основным движущим фактором в данном процессе является внутренний спрос, уровень которого увеличился на 3,2%, и инвестиции, объем которых вырос на 3,4%. Этот заметный рост компенсировал снижение уровня внешнего спроса, спровоцированного кризисными явлениями в Евроне и сокращением темпов роста в Германии, Италии и Голландии. Отмечается ускорение на 0,1% темпов роста ВВП, которые во II пол. достигли уровня 2,2%.

По мнению министра экономики Родриго Рато, Испания снова начинает уходить от средних темпов роста по ЕС и, если тенденция сохранится, то разница в темпах роста ВВП Испании и ЕС может достигнуть одного из самых высоких уровней за всю историю.

Вместе с ростом экономики увеличились показатели по занятости населения. Темпы роста трудовой занятости увеличились на 1,7% или 274 тыс. рабочих мест. Во II пол. 2003г. предполагается, что темпы роста экономики составят от 2 до 2,5%. «Экспансьон», 9.09.2003г.

— Улучшение экономических перспектив позволило биржевым показателям достичь максимума за год. Индекс Ibex 35, по итогам торгов 3.09.2003г., вырос на 1,22% и достиг показателя в 7291,7 пунктов. В тот же день немецкий Дах вырос на 2%, французский Сас — на 1,75%, английский FT — на 1,38%. В целом за период с янв. 2003г. испанский биржевой индекс Ibex вырос на 20,78%, германский — на 25,8%, французский — на 11,7%, английский — на 8%. Самый значительный рост в этот период продемонстрировал американский Nasdaq (39%). «Синко Диас», 4.09.2003г.

— Уровень безработицы в авг. упал, однако количество плательщиков в систему государственного соцстрахования уменьшилось. Количество без-

работных, зарегистрированных в авг. 2003г. в госслужбе занятости, снизилось на 4281 чел. и составило 1569214 чел. Количество зарегистрированных в системе соцстрахования снизилось и составило 157049 чел. (по данным минтруда). Что касается показателей за текущий год, 118854 чел. нашли работу, по сравнению с 22842 чел. за тот же период 2002г. Существенно снизилась безработица в сфере услуг (на 11733 чел.), в сельском хозяйстве (1097 чел. и среди людей, не имевших ранее работы (на 8510 чел. Вместе с тем, в ряде секторов безработица выросла. В строительстве (на 10246 чел.) и в промышленности (на 6813 чел.) Снижение безработицы в авг. было обеспечено за счет женской составляющей, которая за этот месяц сократилась на 18430 чел., что соответствует самому низкому уровню за последние 12 лет. Мужская безработица наоборот выросла на 14149 чел. «Экспансьон», 11.09.2003г.

— В экономике Испании укрепляется тенденция оживления. ВВП страны вырос во II кв. 2003г. на 2,2% — это самый высокий показатель за последние 2г. Среди главных причин ускорения темпов роста отмечается хороший потребительский спрос, рост занятости и понижение некоторых налогов. Отмечается повышение уровня предпринимательской активности, вызванное улучшением ситуации в мировой торговле и, соответственно, оживлением экспортных операций. Курс на 18.08.2003г. **1 евро = 1,114 долл. США.**

В то же время Банк Испании, опубликовавший эти данные, предупреждает, что рост производительности в промышленности непропорционально ниже роста трудовых затрат, что может стать миной замедленного действия для развития испанской экономики. Чтобы не произошло негативных явлений, Банк Испании призывает проявлять сдержанность в увеличении зарплаты и предпринимательской прибыли. «Экспансьон», 05.08.2003г.

— По оценке испанских экономистов, строительство и сфера услуг послужат мотором оживления экономики Испании в 2004г. Предполагаемый рост ВВП в будущем году составит 3%. В то же время отмечается, что хотя строительная отрасль продолжает оставаться самой быстроразвивающейся — 4,3% в текущем году, она вступила в фазу замедления темпов роста, поскольку в 2002г. рост был заметно выше — 4,7%. Вторым по темпам роста сектором экономики будет сфера услуг, главным образом туризм, где среднегодовой темп роста предполагается в 2003-04гг. на уровне 3,5% (в 2002г. — 3,4%). Др. отрасли экономики Испании будут развиваться с разной степенью динамичности, но не смогут превзойти показатели темпов роста двух вышеуказанных.

Предсказывается, что 2004г. будет благоприятным для испанской внешней торговли, чему в большей степени будет способствовать оживление в экономиках стран — основных внешнеторговых партнеров Испании. «Экспансьон», 09.08.2003г.

— Испанская компания Chupa-Chups приняла жесткую программу по выходу из серьезного кризиса, в котором находится с 2001г. Основными причинами экономических проблем компании считаются: падение в течение двух последних лет продаж продукции Chupa-Chups (в основном это знаменитые леденцы на палочке), с одной стороны, и чрезмерные расширение (с темпом роста

35% в год) и диверсификация деятельности компании в последнее десятилетие, с др. стороны. Неоправданным явилось начало производства игрушек, а также интернализация компании, выразившаяся в открытии новых фабрик в Китае, Мексике и России. Сумма банковской задолженности компании достигает 100 млн. евро.

Антикризисная программа фирмы предусматривает свертывание производств, не являющихся профилирующими, а также закрытие ряда фабрик за пределами Испании, а именно, во Франции, в Мексике и, частично, в Китае.

В России компания Chupa-Chups продолжит эксплуатацию своей фабрики по производству леденцов, но до конца года постарается продать свое производство пирожных (марка Tornado), т.к. оно уже не считается профилирующим. «ЭльПаис», 11.08.2003г.

— За последнее десятилетие бюджет испанской семьи претерпел значительные изменения. На 1 место вышли и прочно его удерживают затраты на покупку и аренду жилья — 30,2% от всех затрат, увеличившись за указанный отрезок времени на 70%. Расходы на питание составляют — 17,8%, транспорт — 11,4%, туризм — 8,8%, одежду — 6,0%. Прочие расходы, включающие медицину, средства связи, организацию досуга и культурные мероприятия составляют четверть (25,7%) от семейного бюджета испанцев.

Самый быстрый рост за прошедшее десятилетие наблюдался в расходах на средства связи и почтовые отправления — 145,1%, на покупку книг — 112,1%, организацию досуга — 88,7%, жилье — 70%. Резко возросли расходы испанцев на покупку табачных изделий — 94,3%, но это произошло за счет неоднократного повышения пошлин. С др. стороны, не выросли расходы на продукты питания — всего 5,5% за 10 лет, одежду — 13,9%. Среднестатистические расходы испанской семьи за десятилетие выросли на 43,1%. «Экспансьон», 14.08.2003г.

— Положительное сальдо в торговле стран Евророзоны в июне 2003г. снизилось вдвое по сравнению с этим же периодом пред.г. (5,4 млрд. евро и 10,3 млрд. соответственно). Все страны ЕС в своей внешней торговле в это же время имели дефицит платежного баланса 3,7 млрд. евро (2002г. — 2,4 млрд.).

Экспорт 12 стран Евророзоны в июне текущего года вырос по сравнению с маем на 0,2%, а импорт — на 0,6%. Увеличение импорта во внешней торговле всех стран ЕС было такое же, как у стран Евророзоны — 0,6%, а увеличение экспорта стран ЕС составило в июне 3,2%.

Энергетический сектор во внешней торговле стран ЕС возглавляет список отраслей по росту дефицита. Отрицательное сальдо в янв.-мае 2003г. увеличилось до 51 млрд. евро, в то время как в 2002г. оно составляло 45 млрд. В то же время отрицательное сальдо в таких отраслях, как машиностроение и автомобилестроение снизилось с 33,6 млрд. евро в 2002г. по сравнению с июнем 2003г. — 28,4 млрд. Некоторое снижение отрицательного сальдо во внешней торговле стран ЕС зафиксировано и в химотрасли (с 30,2 млрд. евро до 29,3 млрд.).

В торговле стран ЕС с США за 5 мес. 2003г. наблюдалось увеличение положительного сальдо до 25,9 млрд. евро. Одновременно выросло отрицательное сальдо в торговле стран ЕС с такими стра-

нами как Китай — до 21 млрд. евро, Япония — 12,2 млрд., Россия — 7,8 млрд. «Синко Диас», 21.08.2003г.

— Сбои в энергоснабжении, которые наблюдались в Испании жарким летом текущего года, явились причиной обсуждения вопроса реформирования системы оплаты за потребление электроэнергии. Представители энергокомпаний предлагают установить такую систему тарифов, по которой оплата за потребление энергии носила бы прогрессивный характер.

Существует положение, по которому энергокомпания могут поднимать цены на электроэнергию, но не более, чем на 2% ежегодно вплоть до 2010г. Свое новое предложение компании объясняют резким увеличением спроса на электроэнергию, а также тем, что существующие тарифы уже не соответствуют уровню расходов на производство электроэнергии.

Как уверяют представители энергокомпаний, их предложение не коснется испанцев с низкой покупательной способностью, которые, как и раньше, будут платить за потребление электричества по базовому тарифу, который установлен государством. Излишки потребления электричества, как полагают энергокомпания, будут оплачивать по прогрессивной шкале испанские семьи с высоким уровнем доходов, которые имеют большое количество электробытовых приборов. «Эль Мундо», 19.08.2003г.

— Согласно данным Национального института трудовой занятости населения 28,6% временных трудовых контрактов, которые заключаются в Испании, имеют срок действия менее 1 мес. В 2002г. было заключено 12,9 млн. временных трудовых контрактов, из которых 3,8 млн. — на срок до 1 мес.

По данному показателю Испания лидирует среди всех стран ЕС. В такой отрасли как строительство число временно работающих в Испании насчитывается 60%, в то время как во всем Европейском Союзе оно не превышает и 20%. «Эль Мундо», 24.08.2003г.

— Правительство Испании приняло решение о либерализации цен за пользование стационарными телефонами. Министр экономики Испании Р.Рато объявил, что, начиная с 2005г., цены за этот вид услуг населению будут свободными.

До этого момента правительство контролировало изменение тарифов на телефонные услуги. Более того, оно фактически диктовало свои условия ведущей телефонной компании Испании «Телефоника». Под его давлением компания была вынуждена даже снижать цены за пользование телефоном. За последние 3г. снижение цен составило 15% и самое большое снижение произошло в текущем году — 7%. Такая политика противоречила условиям свободного рынка.

По взаимной договоренности правительства и руководства компании, существующие цены на телефонные услуги будут заморожены до конца 2004г., а с 1 янв. 2005г. они станут свободными. Указанные цены остаются одними из самых низких среди стран-членов ЕС. «Синко Диас», 29.08.2003г.

— Объемы прямых иноинвестиций в испанскую экономику в 2002г. сократились на 24%, составив 21 193 млн.долл. по сравнению с 28 005 млн.долл. в 2001г.

По результатам 2002г., Испания переместилась с 9 на 8 место в списке стран с наибольшим объемом привлеченных инвестиций. В данном списке первую позицию занимает Люксембург (126 млрд.долл. в год), затем следуют Китай (53 млрд.долл.), Франция (52 млрд.долл.), Германия (38 млрд.долл.), США (30 млрд.долл.), Нидерланды (29 млрд.долл.), Великобритания (25 млрд.долл.).

Среди основных причин падения объемов инвестиций называются сокращение объемов транснациональных коммерческих операций ввиду уменьшения прибыли компаний, биржевых потерь и сокращения темпов приватизации.

Тенденция к сокращению объемов прямых инвестиций в 2002г. приняла общемировой характер. В соответствии с докладом UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию) из 195 стран 108 зарегистрировали такое падение. Общемировой объем инвестиций в 2002г. сократился до 651 млрд.долл. по сравнению с 823,8 млрд.долл. в 2001г. «Синко Диас», 10.09.2003г.

ГОСФИНАНСЫ, НАЛОГИ

— Министр финансов Испании Кристоаль Монторо заявил, что правительство Испании приняло решение о замораживании и даже некоторым снижении в 2004г. т.н. спецналогов, которыми облагаются такие виды продукции, как топливо, алкоголь и табак. Это решение также коснется производства электроэнергии и продажи автомашин.

Снижение указанных налогов произошло в начале текущего года и уже сейчас видны положительные результаты. Ожидается, что в 2003г. поступления в госказну вырастут на 5,3% по сравнению с 2002г. и составят 16.945 млн. евро. Такой результат объясняется увеличением объема производства и высоким потребительским спросом.

Согласно заявлению К.Монторо, такое решение правительства будет способствовать росту экономики Испании и снижению инфляции. По мнению министра, экономика стран Европы выйдет из кризиса и начнет свой рост в конце текущего года — начале 2004г. «Эль Паис», 25.08.2003г.

— Испанский Фонд гарантии вкладов (FGD) с года основания Фонда (1980г.) по настоящее время выплатил 3,5 млрд. евро финансово-кредитным организациям (банки, кредитные товарищества, инвестиционные фонды), которые оказались в кризисном состоянии.

Летом текущего года потерпел банкротство Европейский банк Средиземноморского бассейна (Eurobank), который находится в столице автономного сообщества Каталония — Барселоне. Клиентами банка являлись 68 тыс. чел. по всей Испании.

По положению Фонд гарантирует оплату по счетам банка до 20 тыс. евро каждому вкладчику по истечении 3 мес. со времени объявления банка банкротом. Но уже в конце авг. 2003г. Фонд выразил желание вернуть деньги всем вкладчикам Евробанка в пределах установленной суммы (20 тыс. евро) и затребовал списки клиентов банка для технического оформления выплат. «Экспансьон», 25.08.2003г.

— Рынок недвижимости в Испании продолжает стремительно развиваться. С апр. 2002г. по март 2003г. построено или находятся в стадии строительства 652 тыс. ед. жилья, на 109 тыс. больше, чем за этот же период в 2001-02гг.

Такое количество строящегося жилья в Испании равняется годовой сумме жилья, возводящегося в Германии и Франции вместе взятых. Вместе с ростом количества строящегося жилья растет его стоимость: в 2002г. цены в среднем выросли на 16,6% относительно 2001г., а в 2003г. — на 17,5% по сравнению с 2002г.

Несмотря на высокую стоимость жилья, новостройки в Испании пользуются большим спросом. Это объясняется увеличением доходов некоторых слоев населения и доступностью приобретения жилья в рассрочку на срок до 15 лет. Ипотечный кредит, предоставляемый банками Испании, отличается низкими процентами на весь период его погашения.

Большому объему строящегося жилья во многом способствует привлечение иноинвестиций, среднегодовой рост которых равняется 30%, а также несложной схеме приобретения иностранцами т.н. второго жилья в Испании. «Экспансьон», 27.08.2003г.

— Два крупнейших испанских банка Santander и BBVA приняли решение о реструктуризации своей сети представительств в Латинской Америке, чтобы «оживить» свой бизнес в регионе. Банки сократили 1142 своих представительств за последние 12 мес. Кризис, который пережил латиноамериканский регион, начиная с конца 2001г., заставил банки пересмотреть свою политику здесь, чтобы сосредоточить усилия на наиболее перспективных странах.

Santander в наибольшей степени представлен в Бразилии, Мексике, Чили. BBVA сосредоточил основные усилия на Мексике, оставив там 1810 офисов, и полностью сократил свое присутствие в Бразилии. Наибольшие сокращения со стороны Santander коснулись Бразилии (170 представительств) и Аргентины (104 представительства). В итоге, Santander имеет в Латинской Америке 3996 представительств, сократив 488 офисов, BBVA — 3384, сократив 664 за прошедший год. «Экспансьон», 5.09.2003г.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

— Ассоциация с/х и животноводческих организаций Испании предполагает, что небывалая жара этого года уже нанесла испанскому сельскому хозяйству ущерб, превышающий 500 млн. евро. Объемы урожая сокращаются, а расходы на полив сельхозугодий растут. Животноводство страдает от сокращения площади пастбищ, что приводит к уменьшению веса животных. Потери посевных значительно больше потерь в животноводстве, только злаковым культурам нанесен ущерб 250 млн. евро. Жара и засуха уменьшили их урожай на 10-15%. К наиболее пострадавшим зонам относятся Кастилья-Леон, часть Андалусии и некоторые регионы Арагона, Алавы и Каталунии.

Испанское виноделие также серьезно пострадало, жара уничтожила 20% урожая в Кастилье-Ла-Манче, а в Экстремадуре потери достигают до 30%. Суммарный ущерб испанскому виноделию уже составляет 80 млн. евро, но специалисты опасаются, что эта цифра может еще вырасти к моменту сбора урожая винограда.

В связи со сложившейся ситуацией Ассоциация направила письмо министру сельского хозяйства Испании с просьбой принять возможные меры по устранению последствий и уменьшению негативного эффекта жары и засухи. «Синко Диас», 14.08.2003г.

— Что пьют испанцы? Под таким заголовком газета «Экспансьон» публикует следующую статистику годового потребления различных напитков в Испании (данные в млн.л.): молоко и молочные продукты — 5.040; минеральная вода в бутылках — 4.781; газированные прохладительные напитки — 3.852; пиво — 2.999; вино — 1.436; кофе — 1.438; соки — 876; заваренные напитки (чай и пр.) — 312; прохладительные напитки без газа — 303; спиртное — 280. «Экспансьон», 14.08.2003г.

— Результаты изучения цен с/х угодий в Испании, проведенного минсельхозом, показали рост стоимости земли в 2002г. в среднем на 5,9%. Обрабатываемые земли подорожали на 6,2%, неорошаемые на 5,8%, а луга и пастбища на 5,1%. Наибольший рост цен наблюдался на лимонные плантации — 28,7%, овощные плантации на открытом грунте — 20,3%, плантации сухофруктов (орехи) — 11,4% (для орашаемых земель) и 13,4% (для неорошаемых земель), виноградники — 7,7%.

Географически наибольший рост цен на сельхозугодья имел место в провинциях Мурсия — 19,6%, Балеарские о-ва — 14,8%, Наварра — 14,2% и Кастилья-Ла-Манча — 11,7%. В Арагоне стоимость земли упала. «Эль Паис», 17.08.2003г.

— Минсельхоз Испании готовит специальный доклад о последствиях небывалой жары, которая наблюдалась летом текущего года на всей территории страны. Доклад, который готовится на базе данных всех автономных сообществ Испании, будет представлен правительству и доведен до сведения общественности страны в I пол. сент. 2003г.

Наиболее пострадавшей с/х культурой является хлопок (30% потерь), далее следуют кукуруза (15%) и оливки (10%). Подсчитываются потери бахчевых культур и овощей.

Сельхозпроизводители, которые терпят большие убытки, вновь обратились к министру сельского хозяйства Испании Мигелю А.Каньете с настойчивой просьбой считать подобную жару форсмажором и включить ее в список природных явлений, на которые распространяется обязательное страхование. Ранее эти просьбы оставались без внимания. «Эль Мундо», 24.08.2003г.

— Эксперты заверяют, что климатические условия в Испании летом 2003г. будут способствовать значительному повышению вкусовых качеств вина из винограда, собранного в этом году.

По мнению экспертов, чтобы дать вину наилучший вкус, виноград должен испытать «стрессовое» состояние. Температура, в некоторых районах Испании превысившая 40°C в последней декаде авг., при условии умеренных дождей в последующем могут обеспечить лучший за последние 50 лет урожай. По прогнозам Испанской федерации виноделия, объемы производства вина могут достигнуть 50 млн. гкл. Однако, если климатические условия не сложатся благоприятно, т.е. продолжится засуха или выпадут значительные осадки, это может негативно повлиять как на количество, так и на качество винограда. В этом случае объемы производства вина не превысят 37 млн. гкл.

В Испании вино является самым популярным напитком, составляя 47,9% от общего потребления. При этом самую большую квоту на испанском рынке имеет вино из провинции Риоха (33,6%). На мировом рынке Испания по производству вина находится на 3 месте (13,4%) после Италии (18,8%) и Франции (18,5%). «Экспансьон», 08.09.2003г.

Представительства

www.spain.polpred.ru Иностранцы физ. и юрлица. Виза, таможня, право на работу. Экспортные сделки с Россией

ГОСУЩРЕЖДЕНИЯ: **www.congreso.es** Парламент; **www.mae.es** МИД; **www.aenor.es** Ассоциация по сертификации; **www.mec.es** Минобразования и культуры; **www.mde.es**, **www.ejercito.es** Минобороны; **www.min.es** Минпромэнерго; **www.meh.es**, **www.mcx.es** Минэкономики; **www.buscamed.com**, **www.medspain.com**, **www.virtualer.com** Медицина; **www.buildnet.com** Строительство; **www.puntolog.com** Промышленность; **www.startmag.com**, **www.windx.com**, **www.borland.es**, **msdn.windx.com** Информатика; **www.icex.es** Институт внешней торговли; **www.cofides.es** Финансирование развития; **www.escamaras.es** Совет торг. палат; **www.cesce.es** Страхование экспортных кредитов; **www.defex.es** Экспорт вооружений; **www.inta.es** Аэрокосмические исследования; **www.ine.es** Статинститут; **www.cert.fnmmt.es** Монетная фабрика; **www.guardiacivil.org** Гражд. гвардия; **www.boe.es** Госбюллетень; **www.la-moncloa.es** Сайты; **www.tribunal-constitucional.es** Конституционный суд; **www.map.es**, **www.mpr.es** Правительство; **www.mma.es** Экология; **www.mfom.es** Транспорт; **www.mtas.es** Минтруда; **www.mju.es** Минюст; **www.geo.ign.es** Аэрокосмические технологии; **www.inm.es** Метеорология; **www.ine.es** Статистика; **www.aeat.es** Таможня; **www.extrajeria.info** Иммиграция; **www.spainhouse.com**, **www.vendir.com** Недвижимость

ЭКОНОМИКА: **www.bloomberg.com/esp**, **www.economyweb.com**, **www.expansiondirecto.com**, **www.patagon.com**, **www.bolsa.msn.es**, **www.megabolsa.com**, **www.invertia.com**; **www.acent.com**, **www.camerdata.es**, **www.cscamaras.es** Экспортеры и импортеры; **www.amec.es** Содействие экспорту; **www.ifema.es** Круглогодичная ярмарка; **www.aeci.es** Агентство межд. сотрудничества; **www.bolsamadrid.es** Фондовая биржа Мадрида; **www.meffrv.es** Фьючерсная биржа

БАНКИ: **www.bde.es** Центробанк; **www.bsbc.es** Banco Santander; **www.lacaixa.es**, **www.cajaespana.es**, **www.openbanc.es**, **www.bde.es**, **www.argentaria.es**, **www.bancasabadell.com**, **www.cajamadrid.es**, **www.citibank.es**, **www.bbv.es**

ПРЕДПРИЯТИЯ ВПК: **www.arpaemc.com**, **www.enbazan.es**, **www.aisa.es**, **www.santa-barbara.sa.es**, **www.amper.es**, **www.espelsa.es**, **www.indra.es**, **www.sainsel.es**, **www.isdefe.es**, **www.cimsa.com**, **www.jomip-sa.es**, **www.scp-sa.es**, **www.gontrailer.com**, **www.aerlyper.com**, **www.casa.es**, **www.instalaza.es**, **www.askin.es**, **www.gmv.es**, **www.ryma.com**, **www.gtd.es**, **www.sener.es**, **www.fecsa.net**, **www.sintersa.es**, **www.itp.es** НИОКР: **www.cicyt.es**, **www.cotec.es**, **www.rediris.es**, **www.ua.es**, **www.ucm.es**, **www.ehu.es**, **www.uned.es**, **www.csn.es**, **www.cita.es**, **www.fue.es**, **www.cordis.liu**, **www.cdti.es**, **www.upm.es**, **www.uniovi.es**, **www.uab.es**, **www.cimat.es**, **www.oicyt.es**, **www.ugr.es**; **www.mcyt.es**

ТУРИЗМ: **www.spanair.com** Авиакомпания; **www.intercampign.com**, **www.ferh.es** Отели; **www.espana.ru**, **www.espanol.boom.ru**, **www.ibiza.ru**, **www.hispanidad.sp.ru**, **www.espania.narod.ru**, **www.sierranevada.ru**, **www.flamenco.ru** Туризм

ПОРТАЛЫ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ: **www.pobladores.com**, **www.ciudadfutura.com**, **www.commm.com**, **www.paisvirtual.com**

ЛУЧШИЕ САЙТЫ: **www.bne.es** Библиотека; **www.iberdrola.es**, **www.avecrem.com**, **www.sanitas.es**, **www.ups.com**, **www.renault.es**, **www.recoletos.es**, **www.audi.vw-audi.es**, **www.bankinter.es**, **www.ericsson.es**, **www.telefonica.es**, **www.campofrio.es**, **www.aeat.es**

РОСУЩРЕЖДЕНИЯ

ПОСОЛЬСТВО РФ В МАДРИДЕ (+АНДОРРА)

КАМЫНИН Михаил Леонидович, КЛИМЕНКО Юрий Николаевич • Madrid, C.I Velazquez 155, (3491) 562-2264, 411-2524, -0807, ф. 562-9712, embriues@infonegocio.es, **www.spain.mid.ru** • КОНС. ОТД. 411-2957, ф. 562-7830, телекс (52) 47677 KOSU E, consmd@arrakis.es

ТОРГПРЕДСТВО В МАДРИДЕ

ЕВДОКИМОВ Анатолий В. • 28002 Мадрид, Альфонсо Родригес Сантамария 18, (34) 91/ 562-4449, 411-1900, ф.-1950, delcom@teleline.es, **www.inter-biz.net**

ГЕНКОНСУЛЬСТВО В БАРСЕЛОНЕ

КАЗИМИРОВ Дмитрий Владимирович • 08034 Barcelona, av. Pearson 34, (3493) 280-5432, -0220, ф.-5541, телекс (52) 97713 URSS E, consulado-ruso@retemail.es, **www.personal.iddeo.es**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РФ

ПОСОЛЬСТВО (12.10)

121069 М., Бол. Никитская 50/8, (095) 202-2180, -2161, -2610, 241-8786, ф. 200-1230, телекс 413220 SPAIN SU, embespru@mail.mae.es, **www.ispania.aha.ru** • ВОЕН. АТТАШАТ 202-2610, 291-3773 • Хосе Мария РОБЛЕС ФРАГА (Jose Maria ROBLES FRAGA, посол), Хозе Родригез МАЙАНО (Jose Rodrigues MOYANO, министр, советник, 291-5165) КОНС. ОТД.: (пн.-чт. 9-15), 202-3210, 937-5627, -8, -9, ф.-6, cons-espmos@mail.mae.es, Эрминьо МОРАЛЕС (Herminio MORALES, министр, консул), Andres VILLONSO, Inmaculada VILLAVERDE, г-жа Ester GOMEZ, Hector PURIZACA, Jesus GARCIA, Francisco Javier ALTIERI, Alejandro de PRADO, Asuncion ALVAREZ, Laura GARCIA, г-жа Gemma OSCA, Antonnio FERNANDEZ, Aurora ROYTENBURD, Paulina de la

LLANA, Angel GALAN, Marina MARTINEZ, Miguel Angel ORTIZ, Xenia PINTO, Марина ЗУБЦОВА • ВОЕН. АТТАШАТ 202-2610, 291-3773, agredmos@aha.ru, Хорхе дель РЕЙ (Jorge del REY, военный атташе, 956-3380) • АПК, РЫБА 956-3145, 202-2161, ф. 956-6342, consej@aha.ru, Себастьян ФРАЙЛЕ (Sebastian FRAILE, советник), ассистенты – Анна ВЕРЕЩАГИНА, Наталья ОСИПЕНКО • СММ 956-6346, ф.-5, www.aha.ru/ispan, ispan@aha.ru, Грегори ЛАСО МОСТОЛЕС (Gregorio LASO MOSTOLES, советник), ассистенты – Andres SANTANA и Дмитрий ТЕРЕНТЬЕВ

ТОРГ. ОТД. 125000 М., Воздвиженка 4/7, корп. 2, эт. 3, 783-9281, -2, -4 до -7, телекс 413900 OFCOM SU, buzon.official@moscu.ofcom.es, Карлос ГОМЕС (Carlos GOMES, советник), г-жа Клара ГУСМАН (Clara GUSMAN, советник), Альмудена КАСТАНЕР (Almudena CASTANER, торг. атташе), ассистенты – Benjamin ALBEROLA, Carmen OSSET, Juan MONRABAL, Lidmila GUANES • ОБРАЗОВАНИЕ 787-7245, asesoriaeducacion.ru@correo.mec.es, Мария Долорес ВИСЕНТЕ (Maria Dolores VISENTE, эксперт, dolores@cityline.ru) • ТУРИЗМ Тверская 16/2, эт. 6, 935-8399, ф.-6, moscu@tourspain.es, Артуро ОРТИС АРДУАН (Arturo ORTIZ ARDUAN, советник), Альваро АЛОНСО (Alvaro ALONSO, ассистент)

КОНСУЛЬСТВО (Почетное, без права выдачи виз)

191002 С.-П., Владимирский пер. 11, (812) 325-8470, ф.-8177 • Луис Альберто Родригес БЛАНКО (Luis Aberto Rodrigues BLANKO, почетный консул)

ИНОФИРМЫ В РОССИИ

АДЕСОР

Международное усыновление • 129128 М., Бажова 18, стр. 2, оф. 314, (095) 920-3042, Олеся Олеговна Строчкова • С/Portugal, 27-4C-03003 Alicante, 902 100-017, ф. 126-501, Miguel Gongora Bernicola

ADINCRA

Сантехника • 109088 М., Шарикоподшипниковская 1, эт. 3, (095) 258-0048, ф. 276-5336, adinkra@aha.ru, Joan De Haro, Елена Зорская • с/Ramon Miguel y Planas 23-25, оф. 1, 308034 Barcelona, 493 205-2100, ф.-1210, adinkra_sl@kente.es, Franciso Boronet

AF STEELCASE

Мебель • 127030 М., Новослободская 23, (095) 935-7064, ф.-5, steelmos@co.ru, Philippe Beurtheret • Antonio Lopez 243, 28041 Madrid, 3491 475-9000, ф. 476-0733, www.steelcase.com

AGENCIA VALENCIA DEL TURISMO

Туризм • 125009 М., Тверская 16/ 2, (095) 935-8910, ф. 925-8911, Мария Франсиска Нуньес Гомес • Avda Arago 30 – planta 8, 46021 Valencia, 3496 398-6000, ф.-6001, Рок Грегори Азнар

AGROPROMOTION

Пищепром • 119435 М., Саввинская наб. 25, оф. 513, (095) 930-1416, ф. 719-2721, -2, Сергей Никол. Капотин • Pol. Ind. Gerona, Parc. IR-1-1-12, 17457 Riudellots de la Selva (Gerona), 3497 247-1213, ф.-5, fibosa@grupfibosa.com, Marta Estiu

ASOCIACION NACIONAL DE ACOGIDA INFANTIL

Международное усыновление • 119049 М., 3 Добрынинский пер. 3/5, стр. 2, Ольга Александровна Зубакова • Arapiles 22, 3-2, 04001 Almeria, 3495 (0) 27-3234, Juana Sanchez Cantero

ASOCIACION NAVARRA NUEVO FUTURO

Международное усыновление • 140184 М., Ферганская 10, (916) 157-7955, ф. 919-5051, Екатерина Николаевна Алейникова • Monasterio de Velate 1-3 A 31011 Pamplona, 3494 819-8677, ф. 817-3215, nfuture@lesein.es, Elena Vizcay Azcoitia

ВAMAN

Фрукты-овощи • 119827 М., Комсомольский пр-т 42, оф. 532, (095) 242-1711, 245-9437, ф. 935-7112, baman@co.ru, Роберт Хабибулин • Ctra.de Adra 27, 04760 Berja, Almeria, 34950 49-0819, ф.-1207, berjaso@larural.es, Juan Jose Barrionuevo Osorio

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA

Банк • 125009 М., Бол. Гнезниковский пер., 1/2, эт. 5, (095) 797-2415, ф.-3, bbvmos_svt@sovintel.ru, Франциско Луис Ленерт • Plaza de San Nicolas 4, 48001 Bilbao, 3494 487-6587, ф.-6060, www.bbva.es

Банко Bilbao Vizcaya Argentaria • Банк • 103009 М., Бол. Гнезниковский пер. 1/2, эт. 5, (095) 797-2415, ф.-3, bbvmos_svt@sovintel.ru, www.bbva.es, Luis Pareja, Артем Деревянко

BIOSYSTEMS

Лизинг • 109341 М., Люблинская 171, (095) 274-4388, Николай Валерьевич Иванец • Costa Brava 30, 4 floor, Barcelona, 3493 274-4183, Хинпер

BODEGAS VALDERPABLO NEVA

Вино • 188352 Гатчино, Ленинградская обл., Русева 32, (812) 711-3566, 712-1624, ф. 715-5862, Abel Juan Amon Delgado • Camino de Calatayud s/n, 50293 Terres (Zaragoza), 3497 689-8008, ф.-12, Angel Luis Pablo Uriel

САМПОФРИО АЛИМЕНТАЦИОН

Пищепром (мясо) • Manufacturing of meat products, import, distribution • 121471 М., Рябиновая 32, (095) 448-6704, ф.-4503, www.camprofrio.es, Jose Manuel Hierro, Javier Ejido • 28109 Alcobendas Avda de

Europa 24, Parque Empresarial la Moraleja, 3491 484-2700, ф. 661-7813, Андрей Зырянов • Apartado de Correos 84, 09007 Burgos, 3494 722-2150, ф. 723-9001

DE SEGUROS Y REASEGUROS MAPFRE

Страхование • 119121 М., Новоконюшенный пер. 9, стр. 2, (095) 935-5278, kalininmapfre@ktv.ru, Владимир Львович Калинин • Gobelos 41-45, 28023 Madrid, 3491 581-5373, ф.-1850, www.mapfre.com, siam.masist@mapfre.com, www.mapfre.com/asiencia, Felix Mansilla Arcos

DECOR ESPANA

Мебель • 115230 М., Варшавское ш. 46, (095) 111-5201, ф.-5407, Daniel Jimenez Tetro, Benito Garcia Soriano • c/Angosta del Carmen 15-1A, 29012 Malaga, 3495 236-3734, ф.-83, gifermo@grn.es, Antonio Jimenez

ДЕЙСО

Юристы • 254053 Киев, Артема 14, оф. 3А, (38044) 212-4781, ф. 461-9232, Елена Юрченко • Cirilo Amoros 48, 46004 Valencia, 3A, 3496 351-7836, ф.-3488, Carmen Romero Martinez

DISTRIBUCIONES LOGISTICAS M.A.R.N.

Торговля • 141400, Моск. обл., Химки, Бутаково 4, (095) 796-9185, Андрей Владимирович Латушкин • Avenida del Puerto 271-3-C, Valencia, 3496 324-3294

EDIPRO

Химтовары • 117571 М., Ленинский пр-т 156, оф. 27-28, (095) 438-7345, -9, -52, ф.-67, rotrans@aha.ru • c/Rodriguez Sampedro 5, 1B, 33206 Gijon, 3498 517-5522, -00, ф. 534-3711, rotrans@rotrans.com

ELSAMEX

Асфальтоукладчики • 125009 М., Мал. Кисловский пер. 6, оф. 15, (095) 290-4205, Олег Евген. Лаук • San Severo 0018, Empresarial Barajas Park, B1, 28042 Madrid, 3491 329-4477, -4518, ф.-4057, -8, Jesus Rincon Jimenez-Momediano

ENTER CONSORCIO

Посредничество • 143968 Моск. обл., Реутов, автомагистраль Москва – Нижний Новгород 11, 528-6404, ф. 528-1108, enter@enter-sa.ru, Pablo Gomez Morante • Plaza Conde Valle Suchill 9, 28008 Madrid, 3491 591-2818, ф. 448-3741, enter@retemail.es, Хавьер Ланда Азнаррез Франсиско

ENTER LOGISTICA

Экспорт • 143966 Реутов, 17 км. Горьковского ш., 359-0056, ф.-3556, Pablo Gomez Morante • Aceites del Sur (маслины, 359-6583, acesur@dol.ru, Елена Ганпанцурова) | Campofrio (колб. изделия, 359-3698, aten@dol.ru, Алексей Соловьев) | Gres de Nules (кафель, 203-7286, gnk@cnet.rosugol.ru, Вадим Бадамианц) | Kelme (одежда, 359-0438, -6683, vagarra@cityline.ru, russia@cityline.ru, Jose Sempere) | SOS Arana (продовольствие, 359-3523, -0056, ф.-3523, Елена Головач) | Conservas Isabel Garavilla (рыбные консервы, 359-7691, isabel@garnet.ru, Fernando Rueda) | Metropol (керамика Dark Master, 359-2492, metropolmoscu@mtu-net.ru, Mauro Idalgo) | Flamagaz (359-9913, fjover@flagamas.com) • Ferraz 77, dcha., 28008 Madrid, 3495 43-6105, -29, ф. 544-2882, Javier Landa Aznarez

EQUIPAMIENTO INSTITUCIONAL (EKINSA)

Обувь, одежда, лес, металлопром, недвижимость • 191025 С.-П., Владимирский 11, (812) 325-5470, ф.-8177, Luis Alberto Rodriguez Blanco • c/Santa Leonor 61, 28037 Madrid, 341 377-0000, ф. 327-0925, info@ekinsa.com, Antonio Garcia Nates

EUROCOLOR

Фотопринадлежности, альбомы • 129343 М., Серебрякова 14Б, (095) 540-8190, 746-7994, Александр Иван. Ванюшин • Ciudad de Barcelona 18, Pol.Ind.Fuehte del Jarro, 46988 Patrena (Valencia), 3496 134-3202, ф.-1, ventas@hofmann.es Franz Hofmann

EUROPE FOODS

Дегидрированные продукты «Галина Бланка» • Production of food products • 119435 М., Мал. Пироговская 14, (095) 956-1703, ф.-35, Guillermo Morodo, Jaume Aler Canadell

EXCELLENCE CONSULTING GROUP

Консалтинг • 199004 С.-П., Одоевского 29, оф. 803, а/я 151, (812) 301-9449, ф. 303-8764, russia@excellence-group.com, Manuel Pico y Torres • 46910 Benetusser, Valencia, Pintor Sorolla 29, pta 10, 3496 318-2187, ф. 376-4791, spain@excellence-group.com, www.excellence-group.com, Andres Garcia

FARMLUX

Фармпром • 109432 М., Трофимова 6, (095) 277-7073, 279-2493, Medeya Perez de Albeniz • 28037 Madrid, Julian Camarillo 37, 3491 375-2210, ф.-4, cefana@cfm.es, Javier Echevarria

FER (FUNDACION PARA COOPERACION ENTRE ESPANA Y RUSSIA)

Юр. услуги • 191011 С.-П., Итальянская 29, оф. 5, (812) 311-6827, Joan Casals Climent • Avda. Diagonal 336, 2-1, 08013 Barcelona, (3493) 325-8016, j-casals@spb.cityline.ru Joan Casals Climent

FMS

Ж/д техника • 250006 Киев, Горького 150, оф. 13, (044) 268-2696, 220-1354, -9388, 240-5265, ф. 268-2696, Ирина Войтенко • Carretera Esplugas 77, 08034 Barcelona, 3493 205-1102, ф. 203-4100, Juan Ignacio Pero, Rafael Pero

HISPAVET

Корм для животных • М., 5 Магистральная 6, 742-6523, ф.-4, Людмила Рыченко • Avda. M. Jacinto Verdaguer 62, Pol. Ind. Fontsaeta, 08970 Sant Joan D'espí (Barcelona), 3493 373-9060, ф.-1, Jordi Uell

I.T.L.V.

Laintex • Детское питание, консервы • 123007 М., 2 Хорошевский пр. 7, 742-6676, ф.-87, raso@co.ru, itlv@cea.ru, Munoz Sanches • 196084 С.-П., Цветочная 16, (812) 326-9947, -8, -9, ф.-9160, itlv@infopro.spb.su • 664014 Иркутск, пос. Жилкино, склад №10, база «Иркутскопторг», «Испанский Торговый Дом», 3952 32-7282, joan@gin.global-one.ru • 03067 Киев, Ивана Лепсе б-р 4, (044) 201-4570, -7, ф.-6, itvl@itvl.relc.com • 700070 Ташкент, Стародубцева 25, 99871 (2) 54-7858, -7, 55-1830, ф.-1, francis@online.ru, Francisco Munoz • c/Frederic Mompou 3, 7A, 08960 Sant Just Desvern (Barcelona), 3493 473-7464, ф.-8106, itlv@itlv.com, Aquilino Mata Mier

IFEMA FERIA DE MADRID

Выставки • 191025 С.-П., Владимирский пр-т 11, (812) 325-8470, ф.-8177, Luis Alberto Rodriguez • Parque Ferial Juan Carlos I, Apdo. de Correos 67067, 28080 Madrid, 3491 722-5180, -5000, ф.-3301, infoifema@ifema.es, www.ifema.es

IMABE (ROIMPEX)

Оборудование для экологов • 121099 М., Новинский б-р 7/1, (095) 205-2008, -1590, ф.-6984, avt273293@mtu.ru Владимир Богуславский • P.I.Finanzanto, Avda. de Finanzanto 16, 28500 Arganda del Key (Madrid), 3491 871-7011, ф.-2312, imabe-iberica@mx2.redestb.es, www.imaberica.com

INAGROSA

Продтовары • 252110 Киев, Саксаганского 106, оф. 15, (38044) 559-7374, 224-4469, Виталий Никотин • c.Velazquez 31, 28001 Madrid, 3491 435-9080, ф. 575-5467, inagrosa@inagrosa.es, Antonio Sanchez

INFANCIA I FUTUR

Международное усыновление • 119049 М., Ленинский п-т 1/2, (095) 238-7228, -7806, argus@orc.ru, Александра Петровна Панасова • Rambla Rei En Jaume, 07500 Manacor, 3497 155-2247, infanciaifutur@eresmas.com, Cerda Capo Sebastia

INFIFON (БЫВШ. TAVACALERA)

Табак • 113054 М., Татарская 18, стр. 1, оф. 2, (095) 961-0267, ф. 725-2598, infifon@sovintel.ru, Guillermo Alvero • c.Eloy Gonzalo 10, 28010 Madrid, 3491 360-9085, ф.-9012, Antonio Vazquez

INTERADOP

Международное усыновление • 127349 М., Алтуфьевское ш. 100, (095) 908-4803, Мария Константиновна Мюллер • Paseo de los Carmelitas 4, of. 2, Salamanka, 37006, 3492 312-0631, Nina Deheza Carlos Antonio

JAFEP

Краски • 65016 Одесса, Дм. Донского 2, (380482) 34-3055, 60-4023, 37-0259, jafep@eurocom.od.ua, www.jafep.com.ua, Vladimir Martin Diaz Valdes • Albacete, Carretera de Barrax s/n, apdo. 70, 02630 La Roda, 3496 744-0596, -0036, ф.-2612, www.jafep.com, jafep@jafep.com, Francisco Cantos Garcia

JANES J.V.

Винпром • 700100 Ташкент, Мал. Тароби 6, (998712) 56-5604, ф. 40-6066, Manuel Ortiz

KELME INTERNACIONAL

Спортобувь, одежда, галантерея • 121019 М., Новый Арбат, 26, оф. 143, (095) 707-7658, Карлос Портель Камачо • C/Pedro Teixeira, 7-1, Izq., 28616 Madrid, 3496 544-0260, ф. 3496 546-9819, kelme@kelme.es, Jose Quiles Navarro

KOSMETIKA

Товары С.Herrera, P.Rabanne, N.Ricci • 125047 М., 1 Тверская-Ямская 16, (095) 745-5200, ф. 250-3048, Antonio L. Alarcon • Travesera de Gracia 9, Barcelona, 3493 400-7000, ф.-11, Evgueni Maso

LEXICA, GRUPO INVEX

Львов, Ивана Франко 61, (38-0322) 76-2704, lexica@retemail.es, Ирина Соловей • Resales 8, 50008 Zaragoza, 3497 649-9428, ф. 641-4639, invex@retemail.es, Jose Ignacio Jalon

MONTESEERRAT

Текстиль • 103655 М., Петровка 14, оф. 12, (095) 200-3558, -4518, -6072, -6872, Pablo Villavicencio, Наталия Михайлина • Mayor 56-58, 08901 L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona 3493 337-2635, ф.-3716, Alfonso Ferrer

NAMESID ARAGON

Винпром • Ташкент, (99871) 136-1244, моб. 182-3595, 181-3687, Sergio Gonzales • Coso 67-75 5G, 50001 Zaragoza, 3497 620-3381, ф. 629-9198, Rafael Menendez

NEVA CHUPA CHUPS

Пищепром, конфеты • М., Тверская 27, стр. 1, оф. 7, (095) 232-6626, 245-8870, ф. 299-6755, Мария Хосеевна Хлюпова • 194100 С.-П., Бол. Сампсониевский 77/7, (812) 329-2323, (343) 930-8329, ф. 245-4021, Chupachups@beltele.com, Damian Lopez • Diagonal 662, 08034 Barcelona, 3493 495-2727, ф.-07, Juan Llavarria, Jose Luis Becerra

NINEL

Парфюм, косметика • 107076 М., Матросская Тишина 23, стр. 1, (095) 726-5562, ф.-1, www.ninel.ru, A. Farre • c.Valencia 229, 08007 Barcelona, 3493 488-3322, ф. 487-0710

NUTREXPA

Продукты питания • 125047 М., 2 Тверская-Ямская 16/18, стр. 2, оф. 31, (095) 250-9237, ф.-2193, nutrexpa@mtu-net.ru, Jose Zamorano Lopez

NUTREXPA

Производство • 125047 М., 2 Тверская-Ямская 16/18, стр. 2, оф. 323, (095) 250-3123, ф.-2193, nutrexpa@mtu-net.ru, Manuel Velayos Balcells • Nutrexpa Building, Lepanto, 410-414, 08025 Barcelona, 3493 290-0290, ф. 34 93 290-0345, mex@nutrexpa.es, www.nutrexpa.com, Antonio Ferrero Jordi

ORGANISATION EURO-ASIA

Транспорт и логистика • 117334 М., Косыгина 15, оф. 817, (095) 939-8521, Александр Владимирович Чирков • Gran Via de Les Corts, Catalanes numero 620, 4B, Barcelona 3493 490-5920, ф.-4510, Christian Muller

PERONDA

Керамика • 105066 М., Ст. Басманная 38/2, стр. 1, оф. 211, (095) 933-8580, ф.-73, ceramica@com2com.ru, Ольга Стригунина • Castellon, Manuel Escobedo 26, 12200 Onda, 3496 460-2012, ф.-0361, peronda@peronda.es, Jose Manuel Gorrriz Moliner

PMS

Ж/д техника • 252033 Киев, Саксоганского 30А, оф. 2-3, (38-044) 220-1354, 230-2929, Ирина Войтенко • Esplugas 77, 08034 Barcelona, 3493 205-1102, ф. 203-4100, info@pms.es, Miguel Camps

QUINTEVO

Растит. масло для косметики • Бишкек, Еркиндык 2, (996-33-12) 227-576 • Europe Vegetables Olis, Girona 34, 08400 Granollers (Barcelona), 3493 870-6200, ф.-7462, M. Lascorz

REMETAL

Алюминий • 119119 М., Ленинский пр-т 42, стр. 1, оф. 15-59А, (095) 938-7850, ф. 930-7721, remmoscu@online.ru, Eduardo Garran Villareal • Resal, 446379 Самарская обл., пос. Новосемейкино, (8462) 57-9561, ф.-50, М.В. Волков • JV Krasbilmet 660111 Красноярск, АО «Крамз», (3912) 24-9608, ф. 22-1208, Л.В. Галиева • JV Intersplav 349218, Свердловск, Маяк, (0643) 42-3002, ф. 50-1380, В.И. Болденков • JV Obimmet 270028 Одесса, Лазарева 74, (0482) 55-6029, ф.-6129, В.В. Бондаренко • 48950 Erandio (Vizcaya), Ctra, Luchana-Asua s/n, 3494 453-0200, ф.-0097, remetal@remetal.com, Carlos Mirones Vitini • Aptdo 873, 48080 Bilbao (Vizcaya), Fco, www.befesa.es, Sez de Tejada

REPSOL

Нефтепром • 480100 Алматы, Кажибек Би 20А, (73-272) 60-8803, -4, ф.-5, Willy Hernandez • P. de la Castellana 278-280, 28046 Madrid, 3491 348-8100, -5800, ф.-9428, 314-2821

ROCA JUNYENT ADVOCATS

Юристы • 109147 М., Марксистская 16, (095) 232-6758, ф.-59, Хулио Пиньел Гарате • calle Aribau 198, 08036 Barcelona, 3493 241-9200, ф. 240-5048, www.rosajunyent.com, Микел Жуньент

RUNIGA SOCIEDAD LIMITADA

Операции на рынке недвижимости • 109180 М., Бол. Якиманка 31, стр. 18, (095) 230-0821, ф.-0532, Александр Викторович Глебов cl. Antonio Machado 121А • 03180 Torrevieja, Alicante, 3496 570-5715, ф.-5641, Гаврилов Руслан Матвеевич

SECOFISA

Агропром • Киев, Грушевская 4В, (38-044) 228-1217, ф. 227-0189, Francisco Fernandez • Plaza de Manolete 5-1°-B, 28020 Madrid, 3415 56-0997, ф.-1019, Luis Marco

SERVER

Сантехника • 103031 М., Петровка 19, стр. 1, оф. 13, (095) 921-9541, -1382, ф.-9289, server@aha.ru, Серг. Як. Телятников • 9 de Octubre s/n, 46691 Vallada (Valencia), 3462 29-6016, ф.-9, Tortosa Jose Castells

SPERCO

Медпром • 21027 Винница, 600-летия 25, (04322) 52-3049, sperco@sovatua.com, Людмила Борисова • Carretera 300, km.29, 920, apdo. 37, 28802 Alcala de Henares (Madrid), 3491 889-0600, ф. 883-0461, ucrafarma01@stnet.es, Constantino Grande Lozano

TALGO RUS

190031 С.-П., Фонтанки наб. 117, под. 5, оф. 117, (812) 315-6349, 314-1116, 168-8840, Борис Павл. Козлов

TAU

Керамика • 127018 М., Октябрьская 7, стр. 3, (095) 688-3922, 130-6625, tauceramic@mail.ru, Edwin Overtoom • Ctra. Alcora, Qdra. La Torta 2, 12006 Castellon, 3496 425-0105, ф.-6080, tau@tauceramic.com, lucas@tauceramic.com, www.tauceramic.com, Luis Castells

ТЕКА INDUSTRIAL

Бытовые приборы • 123308 М., 3 Силикатный пр. 6, корп. 1, стр. 3, (095) 200-2025, ф.-3895, Чизмазия Миклос • Сажо 17, 39011 Santander, 3494 235-5050, Альберто Диас Гихарро

TEPEZCHE

Торговля • 123242 М., Красная Пресня 9, стр. 3, (095) 200-2025, ф.-3895, Кано Гонсалес Хуан Хосе • La calle Guillen de Castro, 74, 11р, 46001, Valencia, 3496 391-8052, Лопес Артече Висенте

TIR IBERICA

Международные перевозки • 107120 М., Костомаровский пер. 3, оф. 2, (095) 928-6566, 913-4664, tiriber@ricor.ru, Cesar Hernando Garzon • p.Habana 74, Madrid

TRANSINVEST-TEMA

Торговля • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 309, (095) 773-4268, 258-2243, Oller Ortega Carlos • calle Floridablanca 9, 28200 San Lorenzo de El Escorial, Madrid, 3491 570-8959, Oller Ortega Carlos

UNION ESPANOLA DE EXPLOSIVOS

Взрывчатые вещества • 103062 М., Покровка 33/22, стр. 1, оф. 422, (095) 933-4806, ф.-93, mkarlov@uee.ru, Максим Васильевич Карлов • Avenida del Partenon 16, 5 planta, Campo de las Naciones, 28042 Madrid, 3491 722-0100, ф.-0368, Хосе-Фернандо Санчес-Хуенко Манс

VERA METALLURGICA

Металлопродукция • 109147 М., Рогожский Вал 15, (095) 737-5201, ф.-3257, vkarotich@sitec.ru, Виталий Витальевич Коротич • Av-da., Maisonnave 7, 30, 03003 Alicante, 3496 513-4700, ф.-1, verametallurgica@terra.es, Eugen Aschenbrennen

VIBROPRENS

Стройматериалы • 143400 Красногорск, Центральная 3, 262-9898, ф. 562-8141, Сергей Кучихин • Calle Industria 5-9, 08592 Sant Marti de Centelles (Bacna), 3493 844-0125, ф.-1011, Jose Izquierdo Balmes

VISCOFAN

Целлюлозные оболочки для колбас • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная 2», оф. 1126, (095) 967-0447, ф.-46, viscofan@online.ru, www.viscofan.com, Андрей Михайлович Гусев • Iturrata 23, Entreplanta, 31007, Pamplona 3494 819-8444, ф.-8430, www.viscofan.com, Juan Ignacio Villegas

VOLGA WOOL

Шерсть • 109147 М., Таганская 31/22, (095) 258-5929, 727-9159, ф. 912-3088, Светлана Никифорова • Carretera de Terrassa 123, 08191 Rubi, Barcelona, 3493 731-2903, ф.-6804, c.juliang@cecoc.es, Ricard Julia Ingles

WONDER LINE

Бытовые приборы и электроника • 103055 М., Новослободская 71, стр. 1, (095) 251-3204, Владимир Анатольевич Сергеев • Avenida Diagonal 309, 555 Barcelona, 3493 458-8562, ф.-6634, Артуро Эредиа Молочек

A-БЭ-СЭ

Газета • М., Скорняжный пер. 5, корп. 2, оф. 74, (095) 207-7459, mery@dol.ru, Диего Марри Дель Валь

АНТЕННА 3

ТВ • М., Кутузовский пр-т 7/4, оф. 144, (095) 243-4985, esaca@elnet.msk.ru, Эмилио Санс Кастрильо

КАТАЛУНИЯ

Радио • М., Ленинский пр-т 93, корп. 2, оф. 65, (095) 938-2154, Мария Лурдес Гарсия Лапорте

ЛА ВАНГУАРДИЯ

Газета • М., Ленинский пр-т 93, корп.2, оф. 83-84, (095) 775-2370, Сересо Гонсало Арагонес

НАЦИОНАЛЬНОЕ РАДИО ИСПАНИИ

М., Крутицкий вал 3, корп. 2, оф. 149, (095) 230-6029, Мария Кармен Салданыя

ТЕЛЕВИДЕНИЕ ИСПАНИИ

М., Кутузовский пр-т 7/4, оф. 79-80, (095) 243-0793, 232-2041, cortve.moscu@rtve.es, Луис Де Бенито Торренте

ЭЛЬ КОРРЕО ЭСПАÑОЛ – ПУЭБЛО БАСКО

Газета • М., Кутузовский пр-т 13-119-120, (095) 243-0731, Рафаэль Морено Маньюэко

ЭЛЬ МУНДО

Газета • М., Студенческая 44/28, оф. 40, (095) 249-5961, madrid@dol.ru, Даниэль Утрилья Висманос

ЭЛЬ ПАИС

Газета • М., Кутузовский пр-т 14, оф. 107, (095) 243-7073, elpais@dol.ru, Пилар Бонет Кардона

ЭФЭ

Агентство • М., Садовая-Самотечная 12/24, оф. 2-3 (095) 200-1532, 299-2181, efemos@co.ru, Мануэль Веласко Лопес

WWW.SPAIN.POLPRED.RU

ИСПАНИЯ (New) **Обзор прессы** | Мотор экономики | Госфинансы, налоги | Сельское хозяйство

ИСПАНИЯ New (250 кб) **Общие сведения** • Экономика • Инвестиции • Евроинтеграция • Иностранное юрлицо • Инофирмы • Представительство инофирмы • Услуги инофирмам • Малый бизнес • Вид на жительство • Поддержка Экспорта • Страхование экспорта • Внешняя торговля • Процедура импорта • Стандартизация • Налоги • Выставки • Связи с Россией

ИСПАНИЯ 2004г. (28 стр/ 118 кб) **Председательство в ЕС** • Еврозаконы • Европолитика • Банки Концентрация банковского капитала | Высокая капитализация испанских банков | Банковская реформа История финансовой либерализации | Иностранные банки • Банки за рубежом • Внутренняя торговля Основные законодательные акты | Супер- и гипермаркеты | Индексы потребительских цен | Импорт Нормативно-правовая база | Антидемпинговый режим | Таможня Таможенное регулирование | Квотирование импорта | Господдержка экспорта Кредиты | Страхование экспортного кредитования | Фонд содействия развитию | Сайты по экономике • Воен-торг Военно-техническое сотрудничество | Портфель экспортных заказов | Российско-испанское ВТС | Связи с СНГ • Связи с Россией Торгово-экономические отношения | Импорт Испании | Инвестиции в РФ • Представительства • Статистика

ИСПАНИЯ 2003г. (16 стр/ 87 кб) **Макроэкономика** • Финансы • Экспорт • Европолитика • Связи с СНГ • Связи с Китаем • Связи с Россией • Представительства • Статистика

ИСПАНИЯ 2002г. (104 стр/ 610 кб) **Госструктуры** История | Экономика-2001 Соц.-эконом. положение в 2001г. | ...2000г. | Экономика-1999 • Промышленность Экономическая география | АО и ООО | Регистрация хоз. общества | Финансы • Налоги-2000 Доходы фирм и предприятий | ...физлиц | ...нерезидентов | Налог на имущество | НДС | Льготы | Налоги-1999 • Предпринимательство Господдержка МСП | Конфедерация предпринимателей | ТПП | Собственность | Конкуренция Суд по защите конкуренции | Концессии • Инвестиции Права акционера-инвестора | Иноинвестиции Аккредитация инофирм | Представительства инобанков | Нефтегазпром • Газ Регулирование рынка | Авиация • Телеком Програма Инфо-XXI | Экспорт-2000 Внешняя торговля | Экспорт-1999 Внешне-торговое регулирование | Страхование внешторг. операций | Поддержка экспорта | ЕС-ВТО Многостороннее сотрудничество | СЭЗ • Интернет Защита персональных данных | Бизнес-сайты | Туризм • Транспорт Порт г.Барселона | Поддержка МСП | Образование • Церковь • Собственность • Миграция Права иностранцев | Единое правовое пространство ЕС | СМИ • Регионы • Балеары • Связи с СНГ-2000 • Связи с СНГ-1999 • Связи с Россией-2000 Договорно-правовая база | Росинвестиции | Рос.-исп. торговля в I кв. 2001г. | Связи с Россией-1999 • Обзор прессы-2001 • Обзор прессы-2000 Взаимная торговля | Деятельность в России | Экспорт вооружений | Представительства • Статистика

ИСПАНИЯ 1999г. (208 кб) **Общие сведения** • Госструктуры • Макроэкономика • Экспорт • Инвестиции • Промышленность • Химпром • Легпром • Агропром • Госдоходы • Соцстрах • Образование • Иностранцы • Оборона • Регионы • Связи с Россией • Бюро в России